FOP

République du Mali
Ministère de l'Agriculture
Office du Niger
Ségou

Projet Retail NIONO
LE CHEF DE PROJET
URD/OC
1091

E40

LES ASSOCIATIONS VILLAGEOISES A L'OFFICE DU NIGER

DEUXIEME PARTIE

RAPPORT PROVISOIRE

URDOC
BIBLIOTHEQUE
N° E40
Date: 30/03/87

A00
1011

Mars 1987

I.R.A.M.
Institut de Recherche
et d'Application des
Méthodes de Développement
Paris

Délégation de la
Commission des Communautés
Européennes
Bamako

D E U X I E M E P A R T I E

FICHES TECHNIQUES

Les fiches techniques présentées dans la deuxième partie traitent les problèmes principaux des paysans à l'Office du Niger (1), dans une double perspective :

a) *vérifier si "l'association villageoise" présente actuellement ou pourrait présenter une utilité pour le règlement du problème identifié;*
b) *rechercher les formules les plus adéquates de résolution des problèmes, en consolidant l'association villageoise.*

Chacune des fiches est conçue selon le canevas suivant :

- *le rappel du diagnostic général et des aspects particuliers à l'Office du Niger;*
- *des propositions sur le rôle potentiel de l'A.V. pour résoudre le problèmes;*
- *des orientations en matière de formation de l'encadrement et des paysans.*

(1) Certaines fiches sont communes à l'ON et à l'ORS.

Fiche technique n° 1

LA GESTION DE L'EAU

I. DIAGNOSTIC

La première préoccupation des riziculteurs est de disposer de l'eau, au moment souhaité et en quantité suffisante. Là où les infrastructures d'irrigation sont dégradées, la tendance des paysans est de chercher des "arrangements", même si c'est au détriment des parcelles en aval des leurs. Là où les infrastructures sont en état, la tendance est de considérer l'office responsable de la disposition de l'eau.

On se trouve face à deux types de situations quant au rôle d'une organisation villageoise :

1.1. l'eau n'est pas maîtrisée (aménagements dégradés, brêches dans les cavaliers et bordures, drainage insuffisant, ...) avec des dégâts dans les cultures par excès ou manque d'eau.

Dans une telle situation, le rôle d'une organisation devrait être la suivante :

- gérer, au mieux des intérêts du plus grand nombre, l'eau disponible et éventuellement arbitrer les conflits entre paysans, selon leur position sur le canal d'irrigation (ceux de l'amont par rapport à ceux de l'aval);
- participer aux débats/négociations sur le réaménagement souhaitable pour améliorer la situation (on se trouve dans cette position sur la zone du projet FED/Boky Wéré);
- négocier la modulation des redevances;
- impulser dans l'immédiat les confection de diguettes (1) en courbe de niveau pour gérer au mieux l'eau disponible.

(1) cfr. Rapport IRAM (1981). Documents complémentaires. Fiche technique n° 1 : "Irrigation".

1.2. L'eau est maîtrisée

La maîtrise de l'eau est le premier objectif du réaménagement et, dans ce cas, l'hypothèse largement partagée est de responsabiliser les paysans pour organiser les tours d'eau et entretenir les canaux et les drains.

L'O.N. a essayé de promouvoir à cet effet des "groupes de solidarité" au niveau des arroseurs, pour assurer ces fonctions. L'expérience montre que la solidarité ne se décide pas de l'extérieur et que, pour sa mise en oeuvre, il est souhaitable que les paysans concernés aient envie/intérêt de travailler ensemble. A cet effet, dans le village K 17, au moment du réaménagement par ARPON, les attributaires décideront eux-mêmes leur emplacement autour de l'arroseur. Actuellement, dans le projet Retail à K 26, c'est aussi l'option qui a été prise pour l'installation définitive des colons. Le projet leur laisse donc le choix de la composition du "groupement d'arroseur", ce qui, socialement, n'est pas évident dans la mesure où la préférence affichée publiquement de vouloir travailler avec quelqu'un signifie l'exclusion d'autres paysans !

II. ORIENTATION SUR LE ROLE DES ASSOCIATIONS VILLAGEOISES

Dans les zones réaménagées, le "groupement d'arroseur" est certainement le niveau d'organisation à privilégier. Il s'agit alors d'un "sous-groupe" par rapport à l'A.V., sous-groupe qui peut se gérer de façon autonome ou de façon articulée, dans le cadre d'un organisation plus large (l'A.V. ou l'organisation des producteurs d'un périmètre).
Pour le bon fonctionnement du "groupement d'arroseur", il convient d'être attentif aux aspects suivants :

a) La composition du groupe

C'est l'aspect évoqué précédemment : qui veut ou qui a intérêt à travailler ensemble. Le réaménagement est une opportunité pour façonner ce groupement.

b) Les activités sont, à priori :

- l'organisation d'un calendrier d'irrigation,
- l'organisation des tours d'eau,
- la discipline des dates de semis,
- l'organisation pour l'entretien des canaux et des drains,
- une entraide éventuelle pour la constitution de diguettes.

Pour toutes ces activités, le groupement doit se définir un type d'organisation et des règles de fonctionnement.

c) Les moyens

Pourrait-on imaginer, dans le cadre de la politique de transfert, qu'une partie de la redevance (20 Kg ?) puisse être attribuée à ce groupement, pour l'entretien qui concerne son arroseur ? ce fonds servant à "récompenser" le bon entretien, ou au contraire à indemniser les manoeuvres utilisées pour des travaux d'entretien.

III. FORMATION DE L'ENCADREMENT ET DES PAYSANS

Encadrement	Colons
- Capacité à réfléchir à la gestion de l'eau.	- Réflexion sur la gestion de l'eau (sur maquette).
- Formation technique : . tours d'eau (utilisation de maquettes) . entretien des canaux	- Formation technique : . tours d'eau (utilisation (de maquettes) . entretien des canaux
- Capacité à conseiller les paysans sur le règlement appliqué à l'intérieur de leur groupe.	- Le règlement applicable dans le groupement.

Fiche technique n° 2

L'ENTRETIEN DES PARCELLES

I. DIAGNOSTIC

Après la maîtrise de l'eau, la deuxième préoccupation des paysans est certainement l'entretien des parcelles. Tous ceux qui ont bénéficié du réaménagement ARPON le disent : "la première année, ça va", et ensuite les parcelles reprennent leur aspect irrégulier d'avant aménagement. D'autre part, les paysans se désespèrent de la réapparition du diga (spécialement dans la zone de Kolongo/Kokry).

Face à ces deux problèmes, trois types de situations coexistent à l'Office du Niger :

1.1. Dans les zones non réaménagées, des écarts de niveau peuvent atteindre 50 cm à l'intérieur d'une parcelle cultivée avec une présence généralisée du diga. Ceci est un facteur d'abandon de certaines superficies (spécialement dans le Macina), et ailleurs ceci se traduit par de mauvais rendements dus à une mauvaise levée en cas de submersion ou à une croissance compromise par l'absence d'eau. L'intérêt que des diguettes en courbe de niveau dans de telles situations est actuellement freiné par l'espoir d'un réaménagement, c'est-à-dire l'attente d'une solution extérieure.

1.2. Dans les zones réhabilitées ou en voie de l'être, on se trouve face à plusieurs situations :

a) les réaménagements du projet ARPON
(financement de coopération hollandaise)

	Niono	Macina
1984	1 500 ha	500 ha
1985	800 ha	1 200 ha
1986	1 000 ha	1 500 ha
1987	1 000 ha	1 500 ha

Le réaménagement ARPON consiste en une reprise générale des canaux d'irrigation, de drainage, des ouvrages d'art et, au niveau des parcelles, un labour profond à 30 cm et un préplanage pour les grandes buttes.
L'option prise par la coopération hollandaise fut de responsabiliser les paysans pour le planage complet au niveau des parcelles, en mettant à leur disposition du matériel adapté (boeufdozer et boeufscraper). En l'état actuel, l'efficacité de ce matériel est largement contestée par les paysans et l'encadrement (matériel trop lourd, et aussi boeufs trop faibles pour tirer ces engins). D'autre part, dans la zone Kolongo/Kokry, le diga fait vite sa réapparition. Aussi la coopération hollandaise est confrontée à trois problèmes :

- La mise au point d'un matériel plus performant pour le planage paysan;

- La reprise du planage par les engins mécaniques, dans le cadre d'un programme annuel de reprise et en privilégiant les paysans qui ont fait un effort d'aménagement de leur parcelle :
  - compartimentage en courbe de niveau,
  - entretien régulier de l'arroseur et du drain.

  Le problème est particulièrement aigu dans la zone de Kolongotomo/Kokry où, du fait de la non stabilité des terres, même un super planage se dégraderait rapidement.

- Pour la lutte contre le diga, le labour de fin des cycle est conseillé pour remonter les rhizomes à la surface et les laisser dessécher. Mais cela nécessite de gros efforts de la part des paysans pour labourer un sol sec, et surtout un bon équipement (alors que sur Kokry 50 % des paysans n'ont pas d'attelage).

b) Les réaménagements du projet RETAIL (financement de la CCCE)

Le projet RETAIL réalise, dès la réhabilitation, l'ensemble des interventions d'aménagement, afin d'assurer une maîtrise complète de l'eau grâce à un cloisonnement en parcelles élémentaires dans lesquelles le planage est assuré à environ 5 cm. Le projet met à disposition des paysans du matériel (spécialement le "rateau cylindrique") pour l'entretien interne des parcelles. Néanmoins, des "interventions spécifiques visant à regénérer le nivellement des parcelles à l'aide d'engins mécanisés" (1) sont prévues. Dans la zone du Retail, la situation est moins critique que sur le Macina, pour l'entretien, dans la mesure où les sols sont plus stables et le diga moins "installé".

c) Le projet KFW de réaménagement de la zone de N'Debougou (financement de la coopération RFA) prévoit que "les travaux de réhabilitation seraient conçus pour que les groupements d'agriculteurs et les exploitants agricoles participent à la gestion de l'eau et maîtrisent l'irrigation sur leurs parcelles. Celles-ci seraient préplanées mécaniquement, sans défonçage, et l'agriculteur affinerait au fur et à mesure du passage à la culture intensive sur une période de six années" (2). "Les mesures d'intensification comprendraient :

- l'introduction de la technique de mise en boue pour faciliter l'entretien du planage, ...
- l'adaptation des outils de travail."

---

(1) Rapport de mission auprès du projet RETAIL pour la définition d'un programme de recherche/développement. Jouve/Jamin, octobre 1986.
(2) Extrait du document de projet.

Dans les trois situations, plusieurs problèmes urgents à résoudre sont posés :

- Quelles sont les techniques culturales les plus respectueuses du planage initial, ou améliorantes ? (la mise en boue ?)

- De quel matériel approprié dispose-t-on pour l'entretien du planage : charrue réversible, herse améliorée ? sur tous ces problèmes technologiques, les projets ARPON et RETAIL ont engagé un programme de recherche expérimentale qui est prioritaire.

A propos de la destruction du diga, même avec le labour profond, il subsiste toujours des rhizomes. Certains techniciens préconisent un labour rapide après le battage, d'autres vont jusqu'à envisager le traitement chimique (1) (avec le risque d'effets résiduels et un coût économique actuellement prohibitif).
Même sur le labour profond, il y a débat car "il présente le grave inconvénient d'envoyer en profondeur le peu d'humus qui en surface "colle" les agrégats de terre et conserve un certain temps une structure favorable à la levée des semis" (2). L'accord semble se faire sur le grattage rapide du sol après moisson pour remonter les rhizomes à la surface et les détruire.

II. ORIENTATION SUR LE ROLE DES A.V.

Actuellement, là où le planage est défectueux, la tendance des paysans est d'attendre l'intervention de l'Office ou du projet. Il convient donc de réfléchir à une stratégie et d'envisager la place des groupements paysans dans cette stratégie.

---

(1) Le traitement au Diuron est également possible, mais son efficacité est limitée. Le traitement au Glyphosat (round-up) est efficace, mais très cher (100 000 F/ha).
(2) J. DULAC, Rapport IRAM 1981, tome II, page 68.

L'entretien des parcelles doit-il être une opération assurée par le projet ou l'Office (ce qui, du point de vue des paysans, est justifié par la redevance !) ou s'agit-il d'opérations transférées aux paysans en leur assurant la disponibilité en matériel nécessaire ?
En retenant cette deuxième hypothèse, plusieurs cas de figure se présenteront, selon le type de matériel qui sera vulgarisé (après mise au point) :

2.1. Le matériel individuel (type charrue réversible)

Ce type de matériel améliorera l'équipement individuel et restera sans doute d'usage individuel (hormis les opérations de prêt, location, etc...), le rôle d'un groupement d'arroseur, dans cette situation, pouvant être d'impulser le travail d'entretien des parcelles dans le cadre d'un chantier de travail.

2.2. Pour du matériel plus spécialisé, non utilisable annuellement sur toutes les parcelles, on peut imaginer deux situations :

a) Ce matériel appartient à un entrepreneur qui réalise le travail à façon, l'accord des paysans pour payer cette intervention étant sans doute plus facile à obtenir s'il s'agit d'un entrepreneur privé que s'il s'agit du "Service des travaux de l'Office". En effet, dans ce cas, la tendance des paysans pourrait être d'attendre l'intervention gratuite (cfr. la situation à Nioro Coura où, pour la reprise du planage au grader, quelques paysans se disent d'accord pour payer 13 000 F/ha, mais la majorité est opposée. Il est vrai qu'il s'agit d'une situation particulière où un réaménagement n'a pas fait ses preuves en matière d'accroissement de la production).

Ce matériel spécialisé pourrait être géré par un groupement d'arroseur ou une A.V., sous forme de groupement d'utilisation en commun de matériel, complété par une organisation des

travaux de type Banque de travail (1).
En effet, on peut faire l'hypothèse que le matériel spécialisé nécessiterait une équipe de travail du type de l'opération battage avec la Votex. Le temps de travail de cette équipe devrait être comptabilisé et rémunéré.
Ce mode de gestion est différent de l'utilisation individuelle de matériel collectif (comme dans une CUMA)(2) : il s'agit bien de l'utilisation de matériel collectif dans des parcelles individuelles, mais en fonction d'un plan d'aménagement global du terroir communautaire.

Pour ce faire, ne conviendrait-il pas de consacrer provisoirement une partie des redevances au financement de telles opérations de mise en état des parcelles ?

Une "ristourne" de redevance consentie temporairement aux exploitants et versée à l'A.V. serait prise en charge par les projets. Ce mode de financement indirect aurait l'avantage d'impliquer producteurs et A.V. dans le processus par la conviction que c'est avec leur argent qu'ils opèrent, et ce n'est d'ailleurs pas une fiction ... puisque, dans les 400 Kg de redevance, il y a 150 Kg de frais d'encadrement qui doivent normalement diminuer grâce au "transfert de responsabilités".

Sur ce problème crucial de l'entretien des parcelles (planage + diga), la recherche est interrogée. Mais, dès maintenant, il convient de réfléchir aux formes de gestion des solutions techniques encore à venir.

---

(1) La "banque de travail" est une forme d'organisation du travail en équipe avec comptabilisation des temps de travaux de chacun et utilisation d'un équipement en propriété collective.

(2) Coopérative d'utilisation en commun de matériel agricole.

III. FORMATION DE L'ENCADREMENT ET DES PAYSANS

Encadrement

- Information/formation sur le matériel utilisable pour le planage et les techniques de lutte contre le diga.

Colons

- Expérimenter des formes de gestion des opérations d'entretien du planage et lutte contre le diga.

- Confection et entretien de diguettes en courbe de niveau.

Fiche technique n° 3

LA SECURITE D'INSTALLATION

I. DIAGNOSTIC

"Un des sentiments qui affectent le plus le comportement des colons vis-à-vis de l'Office est la conscience d'un statut extrêmement précaire. Ni la terre, ni l'habitat ne leur sont garantis; ils peuvent en être dépossédés sur décision de l'encadrement ..."

(Rapport IRAM, novembre 1981)

La situation a bien évolué ces dernières années, même si les effets ne sont pas encore visibles au niveau des paysans.

1.1. Le foncier

a) le nouveau contexte juridique

Depuis plusieurs années se discute un autre type de "relations exploitants - Office du Niger" (1).
Un projet de décret, portant sur l'organisation de la gérance des terres affectées à l'Office du Niger, prévoit un système de permis d'occuper pour les colons de l'Office :

> Article 30 du projet de décret :
> "L'Office du Niger peut, pour une plus grande sécurisation de leurs droits, délivrer un permis d'occuper aux seuls exploitants agricoles du régime du Paysanat installés sur ses terres suivant les dispositions contenues dans le cahier des charges élaboré à cet effet."

---

(1) Titre d'une note de la direction générale, en mars 1981.

Le cahier des charges, dans ses articles 8 à 10, précise :

Article 8 : Le concessionnaire bénéficie d'un droit de jouissance permanent sur les terres qu'il occupe (un autre article précisant : depuis cinq ans).

Article 9 : Le permis d'occuper est individuel, nominatif et inaliénable. Il engage pleinement la responsabilité du concessionnaire.

Article 10 : la transmission du permis est faite de plein droit à un descendant direct ou bien à un collatéral reconnu suivant les usages et les coutumes et ayant habituellement vécu avec le titulaire et participé à l'exploitation du domaine.

L'orientation est donc prise, mais certaines modalités de mise en oeuvre sont encore en débat, à la fois sur les conditions pour bénéficier du permis (travail sur les terres depuis 5 ans ou seulement 3 ans ? (1)), et aussi sur la stratégie d'application (la tendance étant de commencer par les terres réaménagées, ce qui est très sage, de notre point de vue).

Ce nouveau contexte juridique s'accompagne de règles plus rigides en matière d'attribution des parcelles pour les nouveaux colons et sur les terres réaménagées.

b) Les pratiques en matière d'attribution des parcelles

Pour les nouveaux colons, le bureau du paysannat a élevé la barre des exigences, dans la mesure où les candidatures ne manquent pas (10 963 demandes d'entrée en colonisation en 1986/87, contre 425 en 1980/81). La norme d'attribution est de 1 TH et 3 "bouches à nourrir" pour 1 ha, la justification d'un nombre de personnes suffisant pour pratiquer la riziculture, et la volonté effective de s'installer dans le village choisi - les familles avec au moins un attelage au complet ou deux boeufs de labour ont la préférence - et

---

(1) Il avait même été question de réduire le délai à, 1 an à la demande de certains bailleurs de fonds. La norme "3 ans" semble devoir être retenue.

la tendance est au durcissement des conditions d'attribution (ce qui n'empêche pas de rencontrer, dans des villages, des nouveaux colons démunis, alors que théoriquement, ils devraient être équipés).
Un point important à signaler concerne l'attribution de parcelles à des urbains (de Bamako ou Ségou), soit directement s'ils manifestent leur intention de s'installer dans ces villages, soit aussi indirectement, suivant des procédures difficilement contrôlables, de prête-nom.

Dans les projets :

- le projet ARPON applique les normes du bureau du paysannat, en les adaptant, en fonction d'une enquête socio-économique sur les trois campagnes antérieures.
- dans le projet RETAIL, l'option qui a été prise au démarrage est de 1 ha par TH.

Les paysans des villages concernés (K16-Niono, Nango, Sassa Godji) demandent que d'autres critères soient pris en compte (le nombre de bouches à nourrir, le nombre d'actifs agricoles, ...). L'hypothèse de travail du projet RETAIL est que les paysans demandeurs d'une plus grande superficie doivent faire la preuve de leur capacité à cultiver davantage (cette preuve pouvant être principalement apportée par la culture en contre-saison de 50 % au moins de la superficie de première saison).
Notons que, dans beaucoup de zones de l'Office, l'expérience du RETAIL est connue et que la limitation des superficies allouées est un grand sujet de préoccupation.

Outre le problème de la taille de la parcelle, il y a celui de la répartition sur le périmètre - actuellement, le projet RETAIL souhaite privilégier les affinités entre agriculteurs afin de donner des bases solides aux "groupements par arroseur". Cette démarche s'est heurtée à beaucoup de réticences de la part de certains paysans, mais elle semble en bonne voie.

c) Les orientations prioritaires

Sur le point délicat du foncier, il apparaît en définitive :

- Que les "permis d'occuper" ne doivent pas être distribués à la hâte, et de préférence après un réaménagement, afin de ne pas fixer des situations qui peuvent évoluer;

- Que la norme 1 TH/ha doit être pratiquée avec beaucoup de souplesse pour tenir compte d'autres critères importants (bouches à nourrir, ... mais aussi prestige social !); ainsi, un chef de village, vieux et seul, mais ayant avant réaménagement 7 ha et qui a obtenu après négociations 6 ha !
  Plutôt que d'arriver à une telle concession, ne conviendrait-il pas d'avoir une norme de référence moins rigide, discutée avec les paysans, mais qui soit une norme réellement appliquée et qui intègre :

  - dans les caractéristiques de l'exploitation :
    . TH
    . nombre de bouches à nourrir
    . actifs agricoles (y compris femmes et enfants)
    . ...

  - dans les critères d'intérêt :
    . culture de contre-saison pratiquée
    . entretien des parcelles (planage, lutte contre le diga)

  - dans les critères de disponibilité réelle :
    . il s'agit d'un critère à définir pour les nouveaux colons non paysans. Sans exclure leur candidature a priori, il faudrait avoir l'assurance réelle qu'ils vont exploiter correctement les parcelles.

- Que, dans le réaménagement, il faut prendre en compte des espaces villageois (hors riziculture) pour le maraîchage, l'extension du village, les plantations de bois, les pistes, etc...

Il s'agit en définitive d'une véritable opération de remodelage du terrain, qui ne se gère pas seulement au niveau d'un village mais de plusieurs (pour les pistes, les parcours d'animaux, les zones d'intérêt commun, ...).

Compte tenu de l'enjeu, il apparaît donc urgent de mettre en place un dispositf d'expérimentation dans plusieurs zones de l'Office (ce qui est déjà amorcé dans le projet RETAIL).

1.2. Les Cases

Un contre effet positif des difficultés financières de l'Office est certainement la "non-assistance" aux nouveaux colons pour la construction de leur case, évitant ainsi la situation de dépendance dans laquelle se trouvaient les anciens colons.
Ceci ne doit pas pour autant exclure la recherche d'un système d'aide (sous forme de prêt) au moment de l'installation des nouveaux colons, ou pour l'amélioration des cases des anciens colons (sur ce point, le rôle joué par les anciennes unités coopératives pour l'achat de tôles était très utile).

II. ORIENTATIONS SUR LE ROLE DES A.V.

La sécurité d'installation est un problème trop sensible pour ne pas impliquer les organisations paysannes, mais aussi trop sensible pour faire totalement confiance aux organisations paysannes en place. En effet, les luttes d'influence et rapports de force qui se jouent à l'intérieur des A.V. hypothèquent parfois la prise en compte des intérêts de tous au profit de quelques-uns. Il ne faut surtout pas se cacher cette réalité et rechercher en conséquence des dispositifs qui responsabilisent les A.V. dans un cadre clairement défini.

Sur ce point, des pistes embryonnaires peuvent être proposées :

2.1. Associer l'A.V. à l'organisation du terroir

C'est la phase préalable au réaménagement, c'est-à-dire la discussion sur le remodelage du parcellaire, la détermination des voies d'accès, etc...
Il est très important pour l'avenir d'impliquer les colons, et non seulement le bureau de l'A.V., dans ce débat.

2.2. Organiser l'attribution des parcelles

a) en privilégiant le groupement d'arroseur pour que s'organise au niveau le plus décentralisé, la responsabilisation mais, qu'en même temps, les impératifs au niveau du terroir soient respectés.

b) en fixant avec les A.V. les normes évoquées précédemment pour l'attribution des parcelles (TH, nombre de bouches à nourrir, actifs agricoles, entretien des parcelles, etc.).

2.3. Mettre en place un système d'aide à la construction des cases

Une expérimentation est envisagée par le projet ARPON (prêt de 25 000 F en trois tranches, remboursable sur trois ans, avec un intérêt de 12 %).
Il faudra suivre les résultats de cette expérience.

III. FORMATION DE L'ENCADREMENT ET DES PAYSANS

Encadrement	Colons
- Etude des nouvelles dispositions prévues par le "décret portant organisation de la gérance" et mise au point d'un document pédagogique en langues nationales	- Etude des nouvelles dispositions prévues par le "décret portant organisation de la gérance"
- Etude de cas de réaménagement, pour identifier les problèmes et rechercher des solutions.	- Etude de cas de réaménagement pour identifier les problèmes et rechercher des solutions.

FT ON n° 3

Fiche Technique n° 3

( )FFICE DU NIGER

DIRECTION [illegible]

BUREAU [illegible]

ANNEXE

INSTALLATION DE NOUVELLES FAMILLES SUR LES TERRES IRRIGUEES

DE L'OFFICE DU NIGER

1. Critères de sélection des exploitants à installer

- Toute demande d'entrée en colonisation doit comporter un minimum de six personnes.
- Le village d'installation de préférence doit être précisé.
- Pour chaque demande, le rapport un travailleur homme pour trois personnes doit être respecté.
- Le minimum de deux travailleurs-hommes par demande d'entrée en colonisation a été retenu.
- Exclusion enfin de toute demande qui ne comprend que deux travailleurs-hommes et qui soient des frères puisque l'expérience nous a prouvé que très souvent après quelques campagnes agricoles ces derniers ne s'entendent plus et finissent toujours par se séparer.

2. Tableau de sélection

Campagnes Agricoles	Demandes d'entrée en colonisation	Nombre de familles installées	% de satifaction des demandes
1980 - 1981	425	231	54,35 %
1981 - 1982	760	400	52,63 %
1982 - 1983	660	390	59,09 %
1983 - 1984	850	303	35,65 %
1984 - 1985	2. 950	1.005	34,07 %
1985 - 1986	10. 200	1.879	18,42 %
1986 - 1987	10. 963	1.080	9,85 %

.../...

Fiche technique n° 4

LES SEMENCES

I. DIAGNOSTIC

1.1. Le système ancien

Les semences étaient traditionnellement fournies à crédit par l'Office, mais une part importante de colons faisaient garder leur propre semence, totalement ou partiellement, dans les magasins de l'Office.
Les griefs des paysans sont connus :

- la norme d'attribution des semences, jugée insuffisante (120 Kg/ha, alors que les paysans souhaitent deux sacs, soit env. 160 Kg),
- le retard dans la distribution des semences,
- les semences de mauvaise qualité,
- la fausseté du poids, "tous les sacs ayant été payés pour 75 Kg ou même moins à la commercialisation, en valent 80 Kg voir plus au moment de la distribution des semences !"
- le manque de clareté sur le prix des semences.

Néanmoins, les colons sont intéressés par un système d'organisation de l'approvisionnement en semences qui évite le risque de les consommer en cas de difficultés pendant la soudure et qui garantisse la quantité souhaitée et la qualité.

1.2. Le programme semencier

Avec l'appui du projet ARPON, un programme semencier novateur a été lancé depuis la campagne 1984-85 par la Division de Recherches d'accompagnement, reposant sur un réseau de paysans semenciers.

Le programme a été mis en place dans les conditions suivantes :

- En 1984/85, une ferme semencière est installée près de Niono (40 ha au KL 4), pour la production de R1;

- Des paysans semenciers sont choisi (volontaires acceptant d'appliquer toutes les techniques culturales conseillées), pour la production de R2 qui sera triée et redistribuée par les structures de l'Office, selon un programme de renouvellement triennal.
  Le plan de campagne 86/87 prévoit la production par les paysans semenciers sur 1435 ha.

- Au niveau des villages, l'expérimentation de la gestion des semences par le village est lancée.
  En 1985/86, trois villages-test ont été retenus pour le lancement de l'opération (Niégué Km 23, Mourdiah Km 17 et Gnoumanké Km 20).
  En 1986/87, 49 villages sont candidats pour la gestion villageoise des semences (collecte, stockage, conservation).

1.3. Depuis deux campagnes, l'ON a convenu, avec plusieurs A.V., d'un contrat collectif de prêts de semences (l'A.V. établit la liste des demandes, reçoit le stock nécessaire, et s'engage au remboursement de l'entièreté du stock prêté par ses membres. Ceux-ci remboursent directement à l'ORS lors du battage et l'A.V. n'est responsable que pour les éventuels défaillants non sinistrés !).

Le principe de la responsabilité collective et la tenue des listes ne pose pas de problèmes majeur, étant donné qu'il y a, dans chaque A.V. au moins, une personne alphabétisée, et que l'idée est comprise et acceptée.

Cependant, la présence de nouveaux colons dans un village et le problème des colons trop lourdement endettés pèse dans la procédure de préparation des listes, étant donnés les différents niveaux de crédibilité et de solvabilité.

Les A.V. bénéficiaires affirment que la procédure de mise en place des stocks a été allégée, et qu'ils sont à leur disposition plus tôt que par le passé.

II. ORIENTATIONS SUR LE ROLE DE L'ASSOCIATION VILLAGEOISE

2.1. L'A.V. et la gestion du crédit semence (voir F.T. 6 : le crédit)

2.2. L'A.V. et la production de semences

Le transfert de la fonction des paysans semenciers aux A.V. ne doit pas être envisagé, étant donnée la rigueur nécessaire au suivi des opérations de production, qui implique une responsabilité directe de la structure d'encadrement.
L'hypothèse du champ semencier par une A.V. pour le compte de l'ON ne doit pas être retenue, car, d'une part, il faudrait un champ assez grand (ce qui entraînerait un remembrement partiel) et, d'autre part, l'expérience démontre que les productions communautaires sont loins d'être les mieux gérées.

Néanmoins, quelques activités relatives à la production semencière concernent l'A.V. :

- Un paysan semencier au sein d'une A.V. peut travailler pour le compte de l'ON et de son A.V. La quantité produite destinée à l'A.V. peut y être stockée immédiatement après traitement.
- L'hypothèse du traitement par l'A.V. de ce stock réservé est risquée, bien que, du point de vue technique, cela ne soit pas très difficile à organiser.
- Mais l'A.V. peut participer au battage de ces champs semenciers et appliquer des procédures particulières (les batteuses doivent être bien nettoyées pour éliminer les impuretés). Le produit doit être bien vanné pour que soient éliminées les impuretés et les grains immatures). L'A.V. pourrait disposer d'un Tarare que les paysans semenciers utiliseraient en priorité.

- L'A.V. peut participer à l'organisation de l'échange triennal des semences ordinaires contre de la R.2 (collecte des semences à remplacer et redistribution des nouvelles semences)

2.3. L'A.V. et la gestion des semences

Chaque paysan garde au moins une partie de ses semences.

L'A.V. peut être impliquée pour : la répartition des semences que l'ON place à crédit, pour compléter les stocks incomplets de certains producteurs (établir les listes de demandes).

Elle peut aussi assurer la garde des semences de ceux qui le souhaitent dans un magasin de l'A.V. où seraient assurées des normes correctes (local adéquat (1), fumigation) de conservation, moyennant une rémunération de ce service.

L'A.V. peut également assurer, grâce à ses fonds propres (ou le crédit bancaire), une fonction de gestion d'un stock de sécurité, une "Banque de Semences"(2). Elle achète des semences (ou constitue un stock à partir d'une contribution personnelle de tous les producteurs, proportionnelle à leurs superficies).
L'A.V. prête ensuite à ses membres les semences dont ils ont besoin, que ceux-ci remboursent à la récolte en nature, moyennant un intérêt (que l'A.V. détermine) pour augmenter le stock commun (1,5 sac pour 1 sac prêté, par exemple). La "Banque de Semences" commercialise, hors de l'A.V., les surplus dont ses membres n'ont pas besoin. Il se crée bientôt un équilibre entre la fonction "Banque de Semences" et celle de "commercialisation directe".

---

(1) Construit par l'A.V. avec participation extérieure éventuelle pour des portes, fenêtres, caillebotis en bois, et peut-être du ciment.

(2) La "Banque de semences" est une fonction assez sophistiquée, qui ne doit être transférée qu'à titre expérimental, à des A.V. expérimentées. Dans le programme de relance des coopératives de la région, elle a connu des débuts prometteurs, pour s'étioler ensuite.

Les trois fonctions se complètent, et peuvent être assurées simultanément.
Les A.V. rencontrées y ont déjà pensé ou, si l'idée a été suggérée au cours de la mission, elles démontrent au moins une maîtrise du concept.

A la formule du magasin peut être préférée la formule du grenier villageois traditionnel amélioré, tel qu'il est déjà mis au point dans la zone Mali Sud et dans d'autres projets (moins cher, plus modulaire).

III. FORMATION

Encadrement

L'encadrement a un rôle d'incitateur en provoquant une discussion collective sur le problème du stockage (et de la production) des semences. Il a aussi un rôle de contrôle technique (qualité) et de conseil technique. Il est nécessaire que les cadres de terrain soient formés à toutes les techniques de conservation et à l'analyse des problèmes avec les paysans (courts stages).

Paysans

Formation technique à la conservation et, en cas de participation à des activités de production de R.2, à chacune des phases transférées (nettoyage ou battage, etc...).

Formation à la gestion de quelques néo-alphabètes pour la tenue des fiches de dépôt (par les paysans) et de crédit (par l'ON ou le Grenier Semencier).

Fiche technique n° 5

LES BOEUFS

I. DIAGNOSTIC

A propos des problèmes qui freinent la production, les paysans et l'encadrement citent très souvent les boeufs, notant l'insuffisance de boeufs disponibles ou leur faiblesse pour réaliser certains travaux (par exemple le planage avec le "boeufdozer").

1.1. L'approvisionnement

Les avis sont partagés; pour certains, il est difficile de trouver en quantité les boeufs nécessaires sur la zone de l'Office, pour d'autres, ce sont les programmes d'achats qui sont irréalistes, en considérant un prix de 65 000 F par boeuf projet ARPON), alors qu'en 1987, il faut plutôt s'attendre à 90 ou 100 000 F.
Outre l'alignement sur les prix du marché, d'autres solutions sont recherchées comme l'approvisionnement dans des zones hors Office (le projet RETAIL expérimente l'achat auprès de coopératives d'éleveurs de la zone de Mopti).

1.2. L'entretien des boeufs

L'achat des boeufs est la première étape ... mais encore convient-il d'avoir des boeufs pas trop jeunes et en état au moment des travaux, ce qui renvoit à des problèmes d'alimentation et de suivi sanitaire.

a) En matière d'alimentation, beaucoup d'efforts ont été faits ces dernières années par la Division Elevage et les différents projets.

Le projet ARPON a mis l'accent sur la diffusion de l'urée pour enrichir la paille, sur le son, sur la mélasse, sur les pierres à lécher, et il est envisagé, pour les prochaines campagnes, d'exiger 10 000 F de chaque candidat à l'achat d'un boeuf; cet argent permettrait de constituer un fonds de départ obligatoire en aliments de complément.
Le projet de N'Debougou envisage d'introduire la culture fourragère dans les rizières (dolique).
La Division Recherche d'accompagnement de l'ON mène des recherches d'espèces fourragères à vulgariser.
Cette orientation est évidemment difficile dans un contexte où l'association agriculture/élevage n'est pas traditionnelle.

b) Le suivi sanitaire est assuré par les agents de la Direction de l'élevage, et l'accent est actuellement mis sur les pharmacies villageoises vétérinaires.

En cas de mortalité des boeufs (10 000 en 1985 !), les paysans se trouvent démunis et, même s'ils bénéficient d'une assurance dans le cadre d'un prêt BNDA, la procédure de remboursement est longue et exigeante en justifications (elle ne permet pas le remplacement en cours de campagne).

II. ORIENTATIONS SUR LE ROLE DES A.V.

L'expérience des organisations paysannes en matière de boeufs est ancienne à l'Office. Ainsi, en 1981, le rapport IRAM rapportait une expérience du Kourouma : "Le village possède un petit troupeau collectif ... Il le prête à des paysans de confiance, ayant perdu leur boeuf, à un tarif de location raisonnable ... un système voisin, mais avec un troupeau plus important et un berger payé par l'Office, a déjà fonctionné dans certains secteurs vers les années 1950 et a été repris en 1965 ...".

Ainsi, dans les expériences de l'Office des organisations paysannes, les boeufs ont eu une grande place. Qu'en est-il aujourd'hui ?

2.1. Pour l'approvisionnement en boeufs, les A.V. pourraient être responsabilisées de plusieurs façons :

a) Achat direct des boeufs sur le marché
(l'organisme prêteur (FIA ou BNDA) n'intervenant que pour apporter le financement).
Les paysans négocient et, après vérification de la santé des animaux par les agents sanitaires, ils les achètent eux-mêmes - un plafond peut être fixé par l'organisme prêteur, mais cela n'empêche pas l'opération d'être effectuée à un prix supérieur, le complément nécessaire pouvant être fourni par la caisse de l'A.V. La rétrocession est ensuite effectuée aux membres de l'A.V., qui peuvent choisir leurs animaux dans le lot acheté par l'A.V.

b) Négociation avec des structures paysannes dans d'autres régions. C'est l'exemple cité du projet RETAIL, qui négocie avec les coopératives d'éleveurs de Mopti; mais la négociation serait assurée par l'A.V.
Cette négociation peut être menée également avec une structure d'approvisionnement de l'Office ou d'une autre opération de développement (exemple : la ferme de Molodo).

2.2. Pour le suivi sanitaire des boeufs

La mise en place de pharmacies vétérinaires villageoises doit être poursuivie et accompagnée d'un programme de formation de secouristes vétérinaires.

2.3. Pour l'alimentation des animaux

L'A.V. pourrait avoir un rôle actif pour l'approvisionnement en aliments de complément (son, mélasse, urée, ...).
Dans ce cas, le système de l'achat groupé, avec éventuellement usage de la caisse de l'A.V., serait pratiqué (fonds de roulement affecté à cet effet).

2.4. Les troupeaux collectifs ?

Peut-on imaginer des troupeaux collectifs de boeufs de labour ?
A Oula, l'A.V. vient de se porter candidate pour acheter 52 boeufs auprès du projet ARPON. Les boeufs vont être prêtés aux membres, un membre de l'A.V. étant chargé du suivi, et un jeune du village sera formé comme hygiéniste vétérinaire. Cette expérience sera intéressante à suivre.

En matière de troupeaux collectifs, il convient d'être prudent. L'expérience a montré de grandes difficultés d'entretien des animaux dans un tel troupeau. Néanmoins, des formules limitées de propriété collective pour quelques animaux seulement peuvent être intéressantes pour venir en aide à des paysans dont le boeuf est mort.
Les modalités pratiquées par les paysans varient (simple entretien du boeuf, paiement d'un tarif de location, ...).
A Koutiala-Coura et Namsiguio (zone de Kokry), des A.V. viennent d'acheter deux et quatre boeufs pour réaliser une opération de ce type.

2.5. L'assurance/mortalité

En cas de mortalité, deux types de situations se présentent :
- le boeuf acheté à crédit était couvert par une assurance,
- le boeuf n'était pas assuré.

Même dans le premier cas, la longueur de la procédure de remboursement peut mettre le paysan en difficulté. Pour y remédier, le prêt d'un boeuf appartenant au troupeau de l'A.V. est une solution provisoire car le paysan ne dispose pas forcément des fonds nécessaires au remplacement immédiat.

Un système de "mutuelle villageoise", tel que pratiqué par le projet "Fonds de développement villageois de Segou", pourrait être pratiqué (1).

---

(1) cfr. Rapport d'activités du P.F.D.V.S. Semestre janvier/juin 1986,pages 22-23.

Schématiquement, il consiste à :

"- constituer une provision de fonds correspondant aux 10 % de la valeur du prêt boeuf de labour accordé;
- payer au producteur qui aura perdu un animal la valeur d'achat de son animal;
- vendre la viande des animaux de trait abattus pour alimenter le fonds d'assurance villageois;
- récupérer, au profit du fonds d'assurance du village, les ressources versées par l'assurance BNDA dans le cas de mortalité où le comité régional de crédit tranche en faveur du producteur."

2.6. L'embouche

Beaucoup d'A.V. sont actuellement candidates pour des opérations d'embouche. La BNDA vient d'accorder un prêt à 11 A.V. pour l'achat d'animaux et la construction d'étables (par exemple, 2 430 000 F, à rembouser en huit mois, au village N 9).

Deux types de situations existent :

- les animaux achetés sont rétrocédés aux membres et, dans ce cas, l'A.V. joue un rôle d'intermédiaire pour le crédit comme en matière d'intrants. L'A.V. a intérêt, dans ce cas, à prendre une bonne assurance en cas de mortalité (d'où l'intérêt de la mutuelle).

- les animaux restent la propriété collective de l'A.V. et, dans ce cas, les problèmes de gestion sont ceux évoqués à propos de la gestion d'un troupeau collectif.
  Il est nécessaire que les responsabilités soient clairement définies pour le suivi des animaux et leur alimentation.

III. FORMATION DE L'ENCADREMENT ET DES COLONS

Encadrement

- l'alimentation des boeufs
- le suivi sanitaire
- la gestion d'un troupeau
- l'organisation de systèmes de prêt des boeufs.

Colons

- l'alimentation des boeufs
- le suivi sanitaire
- la gestion d'un troupeau
- l'organisation de systèmes de prêt des boeufs.

Fiche Technique n° 6

LE CREDIT

I. DIAGNOSTIC

En matière de crédit, la situation a évolué à l'Office depuis quelques années, d'un système obligatoire généralisé à un système de volontariat. Anciennement, les approvisionnements étaient calculés par l'encadrement ON et donc correspondaient à des crédits de campagne.

Un autre point saillant pour caractériser la situation est que la situation de l'endettement a été gelée lors de la campagne 1984/85, par un moratoire de trois ans. Néanmoins, l'endettement n'est pas pour autant stoppé pour certains paysans (à la fois en zone non réaménagée, mais aussi pour des paysans en zone réaménagée) qui ont accumulé de nouvelles dettes après le moratoire.

Aujourd'hui, la tendance est au désengagement de l'Office et à l'intervention de la BNDA, dans le cadre de projets identifiés sur financement extérieur.

1.1. Les principaux systèmes de crédit pratiqués dans le cadre des interventions auprès des paysans sont :

a) Les crédits de campagne "Office" pour les semences et les prestations mécaniques.

b) Les crédits FIA (1) (Fonds d'Intrants Agricoles) mis en oeuvre dans le cadre du projet ARPON :

- crédit de campagne engrais (intérêt 10 %) pour tous les exploitants;
- crédit boeufs/charrues, herses, sur 5 ans (intérêt 12 %).

c) Le programme BNDA (sur fonds FED / article 958) :

- en faveur de l'installation des nouveaux colons :

en 1985/86 : 390 millions FCFA pour 1 687 nouveaux colons (crédit à court terme et vivres)
et 94 millions FCFA pour 963 colons déjà installés.

en 1986/87 : programme pour les installés ayant remboursé l'année précédente.

Ces programmes ont été handicapés par l'indisponibilité de boeufs sur le marché, et il a été impossible d'éliminer le phénomène des prête-noms.

- en faveur des associations villageoises :

- Financement en 1985/86 de 73 millions de sacherie/ficelle et réparation de charrettes pour permettre aux A.V. d'assurer la gestion sacherie et le transport des produits.
  La première échéance a été remboursée à 85 %.
- Financement d'un programme d'embouche dans 11 A.V.

---

(1) F.I.A. - Dotations de crédit en quantité physique :

Année	Boeufs	Charrues	Herses	Urée (Kg)	Phosphates (Kg)
1982	162	142	117	-	-
1983	862	640	529	936 777	629 799
1984	953	705	619	1 317 650	1 265 680
1985	1 607	908	615	1 678 821	1 934 997
1986	881	389	323	2 600 000	2 000 000
	4 469	2 786	2 203	6 533 248	5 830 476

d) Le programme BNDA de financement dans le cadre de projets

A ce titre, notons spécialement l'intervention de la BNDA dans le cadre de la première campagne du projet RETAIL. Les crédits ont été totalement remboursés.
Le projet ARPON souhaiterait se dessaisir de la gestion du FIA, mais la BNDA exige des garanties avant d'accepter ce transfert.

D'une façon générale, la tendance au niveau du FIA et la position de principe de la BNDA pour l'avenir sont de faire le crédit par l'intermédiaire des A.V. en leur demandant de se porter garantes des paysans individuels.

1.2. Les systèmes de crédit internes aux A.V.

Deux types de pratiques sont à signaler :

- la garantie accordée par l'A.V. auprès de l'ON pour la fourniture d'intrants à certains endettés exclus de l'approvisionnement (spécialement pour leur assurer la disponibilité en semences).

- les pratiques internes de crédit aux membres sur les fonds propres de l'A.V. :

  - prêt individuel à chaque paysan demandeur
    (sans intérêt souvent ou avec un intérêt de l'ordre de 10% d'après les informations recueillies dans les villages);
  - prêt individuel pour certaines périodes de travaux
    (par exemple pour la moisson);
  - prêt en cas de problème particulier à résoudre
    (santé, cérémonie, ...).

  Ces pratiques correspondent à un embryon de mutuelle villageoise.

II. ORIENTATIONS SUR LE ROLE DES ASSOCIATIONS VILLAGEOISES

2.1. Les nouvelles pratiques de crédit mises en place par l'Office, d'autres opérations, les projets, la BNDA, tendent à faire jouer la notion de caution solidaire par une organisation villageoise pour garantir des prêts accordés à des membres de ces organisations.
Ainsi, le programme "fonds de développement villageois" de Ségou axe-t-il sa politique de développement des institutions villageoises (qui, ultérieurement, se constitueront en TON VILLAGEOIS) sur l'organisation de "Comités de crédit"; l'Office du Niger et l'ORS placent dorénavant les crédits semenciers et quelques autres intrants nécessaires à la campagne sous couvert des A.V., qui présentent leurs listes de demandes, assurent la distribution des intrants et garantissent le remboursement du tout en fin de campagne.

Le principe de cette politique est bien compris au niveau des A.V. ou des comités de crédit.
Les A.V. acquièrent vite la capacité administrative de gérer cette fonction (préparation des listes, gestion de la redistribution), et l'expérience démontrera probablement, comme à Mali-Sud, que les taux de remboursement sont au moins aussi bons que par l'ancien système de crédit individuel.
Les structures d'encadrement y gagnent par une simplification de l'administration du crédit et une meilleure garantie de remboursement.
Les A.V. y voient l'avantage d'un système plus clair (meilleure base contractuelle) et, à ce jour, plus performant (les intrants ont été placés plus vite - mais ceci peut être conjoncturel).

Pour que le système fonctionne correctement, il faut que les paysans concernés se connaissent parfaitement et puissent aprécier la validité des demandes de crédit des membres de l'A.V. (en fonction des surfaces disponibles, de la crédibilité et de la solvabilité des demandeurs).
En principe, dans une A.V. homogène (et mieux encore si elle n'est pas trop grande), cette clause est d'application, et les villageois

peuvent juger de ces conditions d'acceptabilité mieux encore que l'encadrement (1).

Mais, actuellement, dans certaines zones réaménagées de l'Office, la présence de "nouveaux colons absentéistes" rend difficile la pratique de la caution solidaire pour tous. Certaines associations refusent de cautionner les nouveaux, d'autres n'acceptent que pour les semences (dans un village rencontré, on fait remarquer qu'en cas de difficultés de remboursement, si le paysan travaille bien ... le village rembourse - sinon l'A.V. a ses méthodes pour faire rembourser les mauvais payeurs !; dans un autre village visité, l'A.V. n'accepte de cautionner les nouveaux que s'ils sont là depuis au moins 3 ans).

> Dans la période initiale du crédit solidaire, les structures d'encadrement doivent veiller à ce qu'il ne conduise pas à une politique trop restrictive à l'égard des plus démunis, ou à une inflation de demandes de crédit (le second cas est moins problable).

2.2. Le crédit pour du matériel/équipement collectif (2) est également à faire à l'A.V., collectivement responsable (même si, avant d'être admise à devenir un TON VILLAGEOIS, elle n'a pas la personnalité juridique qui devrait lui faire accéder à cette option).

A cet égard, on a pu constater que les modalités d'octroi de ce type de prêt doit se faire dans une très grande transparence : l'A.V. qui obtient un crédit pour un équipement qu'elle n'a parfois pas expressément demandé (une bascule, une batteuse, par exemple) est encline à l'accepter sans s'assurer des conditions de ces prêts. C'est ainsi qu'à l'Office, des bascules ont été placées auprès d'A.V. sans que celles-ci ne sachent précisément si elles le

---

(1) Ainsi, dans deux villages (un à l'ORS et un à l'ON), les A.V. ont présenté, à la demande de la structure d'encadrement, une liste des demandes en boeufs de labour. Lorsque les A.V. ont appris que la caution solidaire jouerait, ces listes, trop larges, ont été immédiatement refaites pour que n'y figurent que les candidats crédibles au crédit.

(2) Et pour des fonds de roulement de fonctionnement.

sont à titre de don ou à crédit, avec ou sans intérêt, et sans connaître le prix de la bascule (1); elles n'ont pas non plus eté consultées sur l'opportunité du choix d'une bascule de 1,5 T très chère, ou d'une bascule plus légère de 0,5 T, et moins coûteuse.

Il est également recommandé d'harmoniser les conditions de crédit pour chaque type d'équipement à placer. Ainsi, à l'ORS, des A.V. (ou comités de femmes) peuvent-ils obtenir un moulin, comme donation gratuite, par le P.C.A.N., ou en en payant à l'avance 50 % de la valeur par le F.A.I.B., ou à crédit pour la valeur totale, par la BNDA.

2.3. Crédit à la commercialisation

Déjà dans la zone Mali-Sud, la BNDA consent des prêts à des A.V. pour qu'elles fassent fonctionner leurs "banques de céréales". Cette année, le niveau des prix est tel que les A.V. craignent de rencontrer des difficultés à rembourser ces prêts, mais il faut espérer que cette situation est conjoncturelle.

Cette forme de crédit à la commercialisation est à envisager à l'ON.

2.4. L'aide mutuelle

Les formes d'entraide mutuelle en cas de besoins financiers constituent l'amorce d'un système d'"épargne-crédit" qui mériterait d'être renforcé et qui pourrait évoluer vers la mise en place d'un réseau de crédit villageois.

---

(1) En fait, les bascules constituent des dons mais, comme pour les batteuses, les A.V. doivent constituer un fonds bloqué d'amortissement auprès de la BNDA, mais les A.V. ne le savent pas !

Ceci implique l'organisation de la collecte de l'épargne, compte tenu des difficultés actuelles de commercialisation. L'hypothèse de l'épargne en nature n'est pas viable.
Pour l'épargne en espèce, il est souhaitable que l'A.V. dispose d'un coffre (pour une faible somme). Les A.V. ont déjà l'habitude de la Banque (pour les comptes battage), où elles peuvent garder les sommes trop importantes que pour être gardées en caisse (1).

Dans ce domaine de l'épargne/crédit, des expériences sont en cours ou en projet dans d'autres régions du Mali, qu'il faudrait suivre (le projet d'épargne/crédit à Koro et Bandiagara, le programme à initier à Mali-Sud, en collaboration avec la CMDT).
C'est une piste à explorer pour mettre en place un dispositif qui complètera, pour les besoins sociaux (et para-productifs) des membres des A.V., les crédits à la population qu'octroiera de plus en plus la BNDA.

Dans le cadre du principe de la progressivité, c'est une fonction à n'entreprendre qu'avec des A.V. déjà expérimentées.

---

(1) Quelques A.V. à l'ORS ont demandé à leurs adhérents de verser, en plus d'une cotisation de base, une cotisation supplémentaire récupérable (sur suggestion de l'encadrement CAC), lorsque l'A.V. le décide. Mais cette forme d'épargne forcée n'est pas l'esquisse d'une caisse d'épargne et de crédit.
Il existe une A.V. qui propose à ses adhérents d'accepter leurs dépôts (sans rémunération de l'épargne), mais elle n'en a pas reçus.

III. FORMATION

Encadrement	Paysans
- Formation au suivi des préparations de demandes de crédit de campagne et d'équipement, en tant que conseil plus que décideurs, comme par le passé.	- Des critères doivent être préparés avec les A.V., qui seront appliqués pour l'élaboration des listes de demandeurs de crédit de campagne, afin de les aider à avoir une politique ni restrictive, ni inflatoire.
	- L'administration des listes et des distributions d'intrants est bien maîtrisée.
- Préparation de fiches de suivi du crédit en langues nationales.	- Les agents des A.V. doivent être aidés à bien calculer les taux d'intérêt et à suivre les échéances.
- Formation au conseil en gestion.	- Formation à la préparation d'un dossier de financement pour des activités programmées par les A.V. (étude de faisabilité, de rentabilité, et éventuelle demande de crédit).
	- Information de toute l'A.V. Transparence des normes de crédit.

D'une manière générale, l'encadrement comme les A.V. doivent être préparés à considérer le crédit avec une grande prudence, à ajuster les requêtes par rapport aux nécessités et aux possibilités, et non pas considérer le crédit comme une panacée, en en ignorant les dangers.

Fiche technique n° 7

LE BATTAGE

I. DIAGNOSTIC

Pendant longtemps, à l'Office, le battage a été un moyen de contrôle de la production et donc de la commercialisation, et un moyen pour couvrir les frais généraux du service des travaux. Une proposition du rapport IRAM de 1981 était : "Il faut viser le plus rapidement possible à la suppression du battage mécanique par l'Office et confier cette fonction soit aux producteurs individuels (battage manuel amélioré), soit aux organisations paysannes (batteuses collectives de type artisanal), ... Les machines devront toujours rester assez simples pour pouvoir être entretenues et réparées par les riziculteurs eux-mêmes ou les artisans villageois, avec des matériaux disponibles sur le marché local...".

En 1987, quel bilan peut-on faire ?

1.1. Généralisation du battage paysan

a) le projet ARPON a expérimenté, en 1982/83, l'utilisation d'une petite batteuse (la Votex) par un groupe de battage, pour environ 100 ha. En 1983/84, il y avait 30 batteuses de ce type en fonctionnement, 158 en 84/85, 335 en 85/86 et 459 pour la campagne 86/87. Les prévisions pour la campagne 86/87 étaient de 87 % de la production battue par les "Votex".

Le succès de l'opération est frappant. Plusieurs explications peuvent être avancées :

- la dotation des A.V. sans part d'autofinancement, avec la seule obligation de prévoir l'amortissement (concrétisé par un compte bancaire bloqué);
- l'indépendance que donne la Votex quant aux opérations de battage (ce qui donne la possibilité de battre à maturité et aussi d'éviter les malversations de la part de l'équipe de battage ON);
- la réduction sensible des frais de battage qui passent de 80 Kg à la tonne battue au lieu de 120 Kg, dont 87% reviennent au village puisque, sur la base de 86/87, la ventilation est la suivante :

main d'oeuvre	: 25 Kg	
amortissement	: 35 Kg	
fonds villageois	: 10 Kg	87 %
carburant/lubrifiant	: 10 Kg	
	80 Kg	

b) Une autre opération a été lancée pour la diffusion des batteuses "Lelous" sur prêt BNDA. Pour ces batteuses, la répartition des frais de battage est la suivante, pour la campagne 86/87 :

main d'oeuvre	: 18 Kg
amortissement	: 18 Kg
fonds villageois	: 10 Kg
remboursement emprunt	: 25 Kg
carburant/lubrifiant	: 9 Kg
	80 Kg

c) Quelques grosses batteuses de l'O.N. (Frick, Alvan, ...) continuent de servir, avec de la main d'oeuvre fournie par l'A.V. En contrepartie, l'Office diminue le prix de battage de 120 à 80 Kg, répartis ainsi :

location	: 42 Kg
main d'oeuvre (y compris salaire du conducteur et graisseur)	: 11 Kg
fonds villageois	: 10 Kg
carburant/lubrifiant	: 17 Kg
	80 Kg

Il faut reconnaître que plusieurs A.V. qui travaillent à présent avec la grande batteuse louée à l'Office la préfèrent à la Votex, pour sa rapidité et le vannage intégré, et que des A.V. voisines, équipées de Votex, expriment parfois la même opinion (1).

1.2. Un remarquable effort d'organisation paysanne pour l'activité "battage"

a) La mise en place d'équipes de battage, comprenant :
- le président et le trésorier de l'A.V., qui ont la double signature sur les deux comptes bancaires : compte d'amortissement et compte de fonds villageois;
- un conducteur qui tient le cahier de fonctionnement de la batteuse;
- un responsable sacherie, qui enregistre tous les mouvements des sacs;
- un responsable pour les carburants et lubrifiants;
- un rapporteur qui consigne chaque jour le rapport du conducteur des batteuses de l'A.V.

Outre cette équipe, des paysans interviennent comme manoeuvres dans les opérations et des femmes assurent le vannage (seuls quelques batteuses sont équipées de vanneuses, mais des difficultés de réglage en limitent la diffusion).

b) Un dispositif d'appui du projet ARPON, se concrétisant par la formation d'un réseau de dépanneurs et l'équipement de magasins de pièces de rechange.

c) Une mobilisation de l'alphabétisation sur l'opération battage, se traduisant d'une part pas l'implication de beaucoup d'animateurs ou néo-alphabètes dans les équipes de battage et, d'autre part, l'orientation des agents de l'alphabétisation et des agents de la coopération sur la formation des équipes de battage, et la mise en place des documents de gestion liés au battage.

---

(1) Certains de nos interlocuteurs estiment que des agents de l'ON favorables au maintien des grosses batteuses (pour la sauvegarde de leur emploi) ont organisé une campagne de dénigrement de la Votex.

d) Pour les A.V., le battage constitue un moyen d'accumulation financière intéressant.
Durant les campagnes 84/85 et 85/86, chaque batteuse a fait un chiffre d'affaires approchant ou dépassant le million de FCFA, avec plus de 100 000 F pour le fonds villageois (1).

1.3. Pour l'avenir

Il convient de rechercher comment améliorer les performances techniques de la batteuse Votex :

- réduction des frais de battage en passant du moteur à essence au moteur diesel (ce que certaines A.V. ont déjà fait);

- amélioration du vannage :
  . perfectionnement des vanneuses actuellement proposées (un meilleur réglage)
  . ceci aura pour conséquence la suppression de l'activité vannage pour les femmes, encore que beaucoup en contestent l'intérêt, vu la faible rémunération concédée par les hommes (même si ces derniers accusent les femmes de détournements !). D'autre part, les femmes pensent que le temps consacré au vannage l'est parfois au détriment des parcelles maraîchères, plus rémunératrices pour elles.

- accroissement de la rapidité du battage car, actuellement, en comparaison avec les grandes batteuses, c'est une activité consommatrice de temps (ce qui peut retarder la libération des parcelles, et la possibilité du labour de fin de cycle, recommandé dans la lutte contre le diga).

En définitive, si la mise en place des batteuses "Votex" est une réussite, ce succès ne doit pas arrêter la recherche et l'expérimentation (y compris sur les grandes batteuses), pour ne pas se bloquer sur une solution technique perfectible.

---

(1) Par exemple, l'A.V. de Tougan Coura a battu, en 85/86, 2 569 sacs, pour lesquels elle a touché 209 sacs (1 463 000 F), dont il lui est resté, après mise en compte bloqué de l'amortissement et les dépenses en carburant/matières et avant le payement de l'équipe de battage, 662 000 F (batteuse Frick).
L'A.V. de Lafiala a touché 1 350 000 F en 85/86 pour le compte bloqué et 750 000 F pour la caisse, après payement des intrants et avant payement de l'équipe de battage.

II. ORIENTATIONS SUR LE ROLE DES A.V.

En lançant l'opération Votex, le projet ARPON avait pour hypothèse le travail d'un "groupe de battage", autonome dans sa gestion, pour chaque batteuse. La mise en place des A.V. au niveau villageois a perturbé ce dispositif d'organisation et imposé un système de gestion de plusieurs batteuses par A.V. (par exemple 6 à K 17).
Il apparaît, à l'expérience, que la gestion de plusieurs batteuses par une A.V. se déroule sans problème majeur dans la réalisation des opérations, mais que ce système ne facilite pas l'information de tous les membres de l'A.V. sur la gestion.

En effet, une remarque s'impose à propos de l'opération battage. De fait, les "équipes" (constituées souvent d'animateurs et de néo-alphabètes) ont tendance à "s'approprier" l'opération et l'encadrement de l'Office joue davantage cette option que celle de la diffusion des informations dans l'ensemble du groupe des colons. C'est une contradiction classique : pour que l'équipe fonctionne bien, il faut la responsabiliser et la former (ce qui a été très correctement fait par la DPR et le service de l'alphabétisation) mais, en même temps, les colons deviennent de simples usagers de la batteuse.
Aussi conviendrait-il de faire un effort de formation/ information pour les utilisateurs, en analysant avec eux, par exemple, les résultats d'un groupe de battage.

A propos de l'équipe de battage, les conditions actuelles de rémunération varient d'une A.V. à l'autre, avec des formules de paiement au sac (20 F ou 25 F par sac pour le conducteur) et des formules forfaitaires (par exemple 40 000 F pour la campagne).
Il convient que les conditions de rémunérations soient clairement définies à l'avance et connues des intéressés (ce qui n'est pas toujours le cas dans les A.V. visitées). Principe de transparence.

Pour les documents tenus, il faut noter l'effort qui a été fait pour leur adaptation en langue nationale, mais leur tenue est irrégulière dans les A.V.

III. FORMATION DE L'ENCADREMENT ET DES PAYSANS

Encadrement	Colons
	- Formation technique de l'équipe de battage.
- Formation technique (pour l'utilisation de la batteuse, l'identification des pannes, etc...).	- Analyse des résultats d'une campagne et budget prévisionnel pour une opération battage.
- Formation pour l'utilisation des documents et l'analyse des informations notées dans les documents.	- Information de tous les membres de l'A.V.

Fiche technique n° 8

LA COMMERCIALISATION DU PADDY

I. DIAGNOSTIC

1.1. Cadre général

La commercialisation du paddy a été progressivement libéralisée depuis 1984, et la police économique fut supprimée en février 1986. Le décret n° 371/PG.RM, portant ouverture de la campagne de commercialisation, autorise l'Office à commercialiser le riz marchand non seulement auprès de l'OPAM, mais également à des commerçants privés agréés.
D'autre part, les producteurs sont autorisés à vendre directement des excédents de paddy (après payement des redevances et diverses dettes) sur les marchés ou à des commerçants, sans livrer obligatoirement un quota à l'ON.

Cependant, les conditions de la campagne 86/87 (le prix au marché libre du paddy ne dépasse pas, sur certains marchés, la moitié du prix officiel de 70 FCFA/Kg) sont telles que l'Office fait face à une offre au prix officiel supérieure à ce qu'elle peut absorber (voir, pour plus de détails, la note annexe de cette fiche "Point sur la commercialisation du riz à l'Office du Niger").

1.2. Les expérimentations en cours

Depuis la campagne 1984/85, trois types d'expérimentations ont été menées (dans le cadre de la collecte primaire) pour impliquer les A.V. dans la commercialisation du paddy. Ces expérimentations ont lieu dans le cadre du barême officiel déterminé pour la campagne, c'est-à-dire dans une filière totalement maîtrisée, alors qu'elle ne correspond plus à la réalité étant donnée la politique de libéralisation des prix.

Ces expérimentations fixent cependant des orientations possibles pour certains transferts d'activités.

a) Groupage de la production

Le principe largement connu dans le cadre d'opérations de commercialisation du coton (CMDT) ou, ailleurs, du café/cacao, consiste à confier aux producteurs la collecte de leur production, la pesée et l'organisation d'un point de stockage des produits, après avoir noté les apports de chacun.
En 1984/85, deux villages ont expérimenté cette opération : Km 20 / Gnoumanké sur Niono et Djeddah sur Dogofiry, en utilisant d'anciennes bascules.
En 1985/86, l'opération a été étendue aux A.V. de B2 / Banisiaela (N'Debougou) et Km 17 / Mourdian sur Niono, malgré la perturbation liée à la libéralisation de la commercialisation.
En 1986/87, l'opération a été étendue grâce à un financement de bascules par le FED.
Cette opération réussit grâce à un ensemble de mesures d'accompagnement réalisées par l'Office :

- traduction en Bambara des fiches de collecte et d'achat du paddy (avec les agents de l'alphabétisation de la coopération)
- formation des responsables paysans (pour la pesée, y compris le réglage et la vérification des bascules, et l'enregistrement),
- appui à la tenue des documents.

L'intérêt des paysans pour le groupage collectif est motivé par :

- une garantie d'une pesée correcte,
- la réduction du temps de séjour des produits aux champs,
  la possibilité d'une procédure simplifiée de payement (une délégation peut, après contre-pesée au carreau de l'usine - une marge d'environ 1 % est admise - encaisser le prix du paddy livré pour le redistribuer selon les apports, alors qu'auparavant, chacun devait accompagner sa production au pont bascule de l'Office),

- des ressources sont dégagées pour la caisse de l'A.V. (720 FCFA la tonne en 86/87 (1)).

L'objection la plus sérieuse vient du fait que les distances entre champ et point de prise en charge par le camion de l'ON sont augmentées (2).

Pour l'Office, l'avantage réside dans la simplification de la pesée et des procédures de payement. Mais les 195 F qui lui reviennent ne compensent pas le coût du transport de l'aire de pesée au carreau de l'usine (moyenne : 7 Km - 1,5 Km = 5,5 Km x 66,20) et les charges d'une pesée contradictoire.

b) La gestion de la sacherie

En 1984/85, sur financement du projet ARPON, 45 A.V. des zones de Niono et Kourouma se sont vues confier la gestion de la sacherie.
En 1985/86, l'opération a été étendue à toutes les A.V. de l'ON, grâce à un préfinancement de la BNDA (sur une ligne de crédit de l'article 958 du FED : 73 MCFA pour la sacherie et des réparations de charettes en 85/86).
Pour la campagne 86/87, une rémunération de 2 850 F la tonne sera versée à l'A.V. Cette ristourne servira à rembourser les sacs placés en préfinancement et à capitaliser l'A.V. si elle arrive à assurer plus des trois rotations sur la base desquelles a été calculée la rémunération (3).

---

(1) Calculé sur base de :

- l'amortissement de la bascule valorisée à 754 000 FFA (5 ans - 500 T/an)	300 F	
- l'entretien de la bascule (5 %/an - 500 T)	75 F	
- transport du champ à l'aire de pesée (1,5 Km x 66,20 F)	100 F	
- rémunération des peseurs, profit A.V.	245 F	720 F
- à l'ON, pour le transport vers l'usine, et la pesée contradictoire :	195 F	
	915 F.	

915 F est la somme calculée pour la phase groupage/transport/pesée dans le barême 86/87, allouée à l'ON si elle effectue seule le travail.

(2) Dans certains villages, un système mutuelliste de prêt de charrettes à ceux qui n'en ont point s'instaure mais, dans d'autres, le prix de location d'une charrette est prohibitif (100 F le sac pour 1,5 Km ! soit l'équivalent de 800 F/t/Km).

(3) Le barême 86/87 indique 3 000 F/t pour les sacs, et 304 F/t pour la ficelle.

L'avantage pour les A.V. est tel que le taux de rotation des sacs a été considérablement augmenté (on a entendu citer le chiffre de 15 rotations au lieu de 3). Trois A.V. qui ont dû travailler avec des sacs ON comme par le passé à cause d'un retard de l'information insistent pour gérer leur sacherie elles-mêmes.

c) Le transport

Une seule expérience a été tentée en 84/85 à Djeddah pour le transport, avec les charrettes des paysans, jusqu'à la rizerie.
L'opération a été étendue en 85/86 à Km 17/Mourdiah et B2/Banisiaela.
A Djeddah, 14 charrettes ont été remises en état grâce à une aide du projet ARPON.
A Km17/Mourdian et B2/Banisiaela, des groupes ont été constitués pour le transport.
Mais il apparaît que, si à Djeddah l'opération a été facilitée par la proximité de la rizerie de Dogofiny (3 Km 5), dès que la distance devient importante, l'opération est difficile; d'autre part, les rizeries ne sont pas forcément adaptées à l'accueil des charrettes.

II. ORIENTATIONS SUR LE ROLE DES ASSOCIATIONS VILLAGEOISES

2.1. Pour la collecte primaire

La campagne 86/87 risque d'être déterminante pour la poursuite de l'opération. Il serait grave que l'ON ne parvienne pas à tenir ses engagements de rémunération des A.V., si les conditions générales de la campagne de commercialisation s'aggravent.
Faudra-t-il en venir à une politique de quotas assurant par A.V. des engagements fermes de l'ON pour l'achat d'un certain pourcentage de la production commercialisable ? Cette hypothèse serait préférable à une incertitude sur le financement de l'opération.

De l'expérience acquise par les expérimentations, il convient d'être attentif aux aspects suivants :

a) Le transport de la production du champ au point de collecte

Des pratiques diverses sont actuellement enregistrées : transport individuel avec éventuellement système d'entraide, paiement de paysans-transporteurs qui utilisent leurs charrettes ... Ceci entraîne des réticences de la part de paysans dont la production était anciennement prise en bordure de parcelle.

Il convient de multiplier le nombre de points de collecte (4 à 6 par A.V.) afin de diminuer les distances depuis les champs, mais il faut que chaque point de collecte assure un regroupement suffisant de produits pour remplir un camion.

Le problème à résoudre sera alors celui du transport de la bascule qui aura à se déplacer d'un point de collecte à l'autre et risquera des réréglages, voire des accidents. Il serait opportun que les A.V. acquièrent une charrette à 4 roues, plus stable et plus sûre, pour ces manoeuvres; elle pourrait également servir aux déplacements des Votex.

b) L'organisation de l'équipe de collecte

Pour éviter une mobilisation trop lourde de l'équipe, ce qui implique soit de multiplier le nombre de paysans responsabilisés (et donc formés) pour cette opération, soit de prévoir une rémunération suffisante.

c) Le transport vers l'usine

L'expérience des campagnes récentes d'utilisation des charrettes pour le transport vers l'usine n'a pas été concluante. Il convient certainement de considérer cette opération comme exceptionnelle.

d) La gestion de la sacherie

Le système actuellement pratiqué est intéressant pour les A.V. (crédit BNDA et paiement par l'Office sur la base de 3 rotations par sac). Cependant, l'opération pourrait être encore améliorée :

- par une organisation de l'A.V. afin de récupérer directement les sacs à la rizerie (pour éviter les retards et pertes),
- par un effort pour la réparation des sacs, ce qui pourrait être très facilement réalisé en période creuse, et avec peu de moyens.

2.2. Autres activités des A.V. dans l'avenir

a) Le décorticage

Il apparaît, dans l'évaluation IER de la campagne 1985/86, que, pour le pourcentage limité de vente à des particuliers (1 %) et des commerçants (0,5 %), "la grande majorité des vendeurs identifiés sur les marchés sont des femmes qui apportent de petites quantités de riz pilé ou décortiqué avec les petites machines locales. Les hommes "vendeurs" de riz décortiqué sont généralement de petits détaillants locaux qui vont acheter au niveau des villages et rétrocèdent aux commerçants des grands centres ..." et l'hypothèse est avancée par un rapport de l'IER (1) que "la possession collective dans le cadre de l'A.V. de petites décortiqueuses permettrait peut-être d'augmenter la valeur ajoutée bénéficiant aux familles villageoises ...".

Les prix pratiqués par des propriétaires privés de décortiqueuses, et des comptes d'exploitation prévisionnels calculés à partir des notices des fabricants démontrent que les charges peuvent être acceptables par rapport à un décorticage en usine (on a relevé : 2 mesures de riz pour 10 mesures de paddy).

---

(1) Etude sur la libéralisation du paddy à l'ON - 9/86 - IER (Samaké, Touya).

Cette hypothèse pose évidemment le problème de la concurrence entre transformation artisanale et rizeries ! Ne serait-ce pas plutôt un moyen d'assurer, dans les villages, un revenu minimum et rapide, même quand les magasins de stockage sont pleins.

b) La vente directe par les A.V.

Le processus de libéralisation de la commercialisation doit déboucher, à terme, sur l'intervention active des A.V. sur le marché; or, jusqu'à ces dernières années, en période de pénurie, les interventions des A.V. de Mali-Sud (les plus anciennes), et à d'autres opérations ont surtout été de stocker pour faire face aux périodes de soudure. C'est l'objet classique des "banques de céréales". Actuellement, il faut sans doute que la notion de "banques de céréales" évolue vers celle d'un "groupement de vente" (le concept de "stock de sécurité villageois" de la banque de céréales est trop restrictif).

Le principe de fonctionnement du groupement de vente est le suivant :

- à la récolte, permettre aux paysans de monétariser, à un prix "raisonnable", les surplus qu'ils ne commercialisent pas avec les structures officielles de commercialisation (ON, ORS, OPAM, ...) et les stocker, grâce à des prêts bancaires (BNDA);
- lorsque les prix du marché ont augmenté, rechercher des débouchés hors de la zone (en régions déficitaires), après avoir satisfait une éventuelle demande locale;
- affecter les profits nets aux vendeurs initiaux et la caisse de l'A.V.

C'est l'idée d'une rémunération des producteurs en deux temps : d'abord une "avance" sur la commercialisation, puis, après déduction des charges, lorsque le stock aura été vendu, un second versement.

Etant données les conditions de la campagne actuelle (prix du marché inférieurs aux prix officiels, stagnation des prix alors que la période de soudure approche déjà), il est difficile de discuter à fond de cette hypothèse avec les A.V., car les paysans préfèrent vendre à l'ON ou à l'ORS, alors qu'il y a peu, ils avaient le réflexe inverse. Cependant, le principe en est bien compris et, moyennant la formation commerciale des agents de l'A.V., la fonction devrait pouvoir être gérée correctement (1).

c) Le stockage

Les fonctions de commercialisation directe impliquent une gestion adaptée de celle du stockage.
La formule du hangar moderne polyvalent proposée par l'Office aux A.V. (2) (pour le stockage des semences, intrants agricoles, produits de première nécessité) n'est pas suffisante pour une bonne gestion de cette fonction.
Il faut rechercher une formule de greniers traditionnels améliorés et peu coûteux, grâce auxquels on peut moduler la quantité à stocker (augmentation ou diminution, selon les possibilités) sans grands frais. Ces greniers améliorés ont été mis au point par la CMDT dans la zone Mali Sud, et sont utilisés de plus en plus. Un effort de recherche semblable peut être entrepris pour le stockage du paddy/riz.

---

(1) Les "Banques de Céréales" orientées vers le marché de la zone Mali Sud connaissent des difficultés graves d'écoulement et craignent de ne pouvoir faire face à leurs obligations vis-à-vis de la BNDA, qui a avancé les fonds. Beaucoup, prévoyant l'évolution du marché, ont refusé de s'engager dans ce programme.

(2) Construction par l'A.V., fourniture de tôles et portes-fenêtres par l'ON sur financements extérieurs (article 958 du FED).

III. FORMATION DE L'ENCADREMENT ET DES PAYSANS

Encadrement	Paysans
Préparation à l'application des modules de formation paysanne (agents chargés de la promotion des A.V.)	Les modules de formation pour la collecte primaire (pesée) et le battage ont fait leurs preuves. Ils peuvent être adaptés et appliqués à la tenue de documents relatifs à la commercialisation directe par une A.V. (aspect administratif).
Préparation d'un agent au niveau d'une zone qui puisse fournir des conseils de gestion.	La formation doit aussi porter sur l'aspect commercial de la commercialisation (recherche des marchés, gestion des stocks, gestion financière, analyse des résultats). Formation technique : stockage, éventuellement agents chargés du décorticage.

Annexe à la fiche technique n° 8

POINT SUR LA COMMERCIALISATION DU RIZ A L'OFFICE DU NIGER

La libéralisation du commerce du paddy est devenue définitive en février 1986. Le décret n° 371/PG-RM portant ouverture de la campagne de commercialisation 1986/87 autorise l'Office à commercialiser le riz marchand, outre l'OPAM, aux commerçants privés agréés :

- les exportations de paddy, riz, ... sont interdites, sauf dérogation spéciale du Ministère du commerce;
- le prix officiel au producteur du paddy est 70 FCFA/Kg;
- les prix de vente du riz, suivant la qualité,sont les suivants :

Qualité	Prix carreau usine (CFA/T)		Prix quai Ségou (CFA/T)	
	OPAM	Autres clients	OPAM	Autres clients
ELB	182 554	210 660	187 137	215 243
RM.25	162 754	190 860	167 337	195 443
RM.40	129 754	157 860	134 337	162 443
B.B.	116 554	144 660	121 137	149 243

(Source : O.N. - Observations sur decret n° 371/PG-RM)

ELB = Entier long blanchi; RM 25 = Riz Mali 25 % de brisures; RM 40 = Riz Mali 40 % de brisures; B.B. = Brisure blanchie.

Prévision de production de riz marchand : 28 575 tonnes (86/87) :
- livraison OPAM : 14 000 tonnes, soit 49 %
- ventes autres clients : 14 575 tonnes, soit 51 %

Remarque : La différence des prix (subventionnés pour l'OPAM et coûtants pour autres clients) risque d'entraîner une situation de concurrence "déloyale" entre l'Office et l'OPAM, dans laquelle le

second a tout l'avantage d'écouler facilement et ses anciens stocks et les nouveaux, le premier ne trouverait des clients qu'après épuisement des stocks de l'OPAM. Cette politique devrait donc être révisée pour permettre à l'Office du Niger de garantir les prix au producteur tout en ayant l'assurance d'écouler sa production sans perte.

Le point de la campagne 1985/86

Prévision collecte paddy : 50 000 tonnes
Réalisation : 54 000 tonnes
(au prix officiel de 70 FCFA/Kg = 3,780 milliards)
Prévision de production riz marchand : 25 200 tonnes
Réalisation : 32 816 tonnes

La quantité livrée à l'OPAM s'élève à 17 755,100 tonnes, dont 13 182,262 tonnes enlevées par l'OPAM.
Contrat entre l'Office et un commerçant agréé : 4 000 tonnes, dont 3 491,300 tonnes toujours stockées dans les magasins ON.
Livraison DNC et divers (cession Personnel ON et Sukala) :
3 807,501 tonnes.

A la date du 31/12/86, la situation se présentait donc comme suit :

Stocks au niveau des magasins Office : env. 16 000 tonnes
Stocks non encore livrés (non placés) : env. 11 000 tonnes

Point des payements :

L'OPAM doit encore à l'ON : 766 385 912 FCFA
Le commerçant agréé doit la valeur de 3 807,501 tonnes
Les 11 000 tonnes restent à placer.

Le financement de la campagne :

Préfinancement de la campagne : 2,5 milliards FCFA par la BCEAO, via la BDM.

Soutiens à la commercialisation :

Le PRMC a donné un soutien pour 22 654 tonnes
L' ORSP a donné un soutien pour 2 546 tonnes
Soit un total de : 25 200 tonnes
(prévision officielle)
Pour la différence, soit 7 616 tonnes (273 414 400 FCFA), une requête est adressée à l'ORS pour le financement.

Dispositions pour le placement du stock restant :

Au cours de la campagne 1986/87, il n'y a pas eu d'acte officiel autorisant l'Office à vendre le riz marchand aux particuliers. Toutefois, lors d'une réunion tenue en août 86, il a été convenu que l'ON peut faire enlever une partie de son stock par voie d'appel d'offre, à la condition que le postulant offre un prix au moins égal au prix de cession à l'OPAM. En outre, les propositions des donateurs, du 13 octobre 1986, précisaient les ventes par appel d'offres jusqu'à 5 000 tonnes livrées par lot minimum de 500 tonnes.
Des demandes sont arrivées nombreuses à l'ON, mais aucun candidat ne semble remplir les conditions (prix demandés et quantités à livrer). Les offres de prix pour le RM 40 varient entre 120 FCFA/Kg à 125 FCFA. Aucun ne propose de payement comptant. Certains demandent même à être de simples dépositaires de l'Office dans les localités où ils résident. Des propositions de garantie immobilière ont été faites et rejetées par l'ON. La contrainte de financemnet par les commerçants serait due à la fermeture momentanée (?) des prêts bancaires.

Campagne de commercialisation 1986/87

L'Office n'a pas pu dénouer les 2,5 milliards avancés par la BDM pour la campagne 85/86. En principe, il ne pouvait plus prétendre à un préfinancement quelconque pour la campagne 1986.87, car la BCEAO prafonnerait à 2,5 milliards. De négociations de haut niveau ont permis de débloquer 1 milliard supplémentaire.

Au total donc :

Crédit non dénoué : 2,5 milliards
Préfinancement 1986/87 : 1,0 milliard
Montant total du prêt : 3,5 milliards.

A l'heure actuelle, les fonds disponibles pour démarrer la campagne 1986/87 seraient donc : 1 milliard moins les frais financés des 3,5 milliards de prêt, qui feraient près de 400 millions. Donc, les fonds disponibles sont d'environ 600 millions.
Pour débloquer la situation, il faudrait que l'ON arrive à écouler tous ses stocks et rentrer en possession de ses créances.

Fiche Technique n° 9

(Fiche commune aux rapports ON et ORS)

LE MARAICHAGE

I. LE DIAGNOSTIC

1. Introduction

Dans chaque A.V., ton ou village non organisé en A.V. que la mission d'évaluation a visité, la culture maraîchère de contre-saison est pratiquée (le plus souvent par des femmes).
Partout, des préoccupations relatives à cette spéculation ont été exprimées; c'est pourquoi ce rapport lui réserve une fiche technique.

Bien que, dans certains villages, la culture maraîchère de contre-saison se pratique de longue date - ceux proches d'un marché très demandeur en produits maraîchers, comme Kala en face de Ségou, ou les villages proches de Niono (2) - elle est, dans la plupart des cas, d'introduction récente.

Des ONG, des divisions des ODR (comme le C.D.C. à l'ORS), des projets (une section maraîchère du projet ARPON), et surtout le P.C.A.N. (3) ont impulsé le maraîchage à l'époque de la sécheresse du début de cette décennie par des dotations de semences, de petit matériel aratoire et d'irrigation, des dotations en puisards busés et parfois en clôtures. L'idée motrice était d'assurer la sécurité alimentaire, et surtout de diversifier les sources de l'alimentation familiale, en vue d'une meilleure nutrition.

---

(2) C'est là une véritable spécialité d'agriculteurs maraîchers dont certains cultivent plusieurs hectares.

(3) Programme conjoint d'appui à la nutrition, très souvent cité pour son appui au maraîchage.

Auparavant, les cultures de contre-saison traditionnelles étaient le tabac (culture de rente), la patate douce et le manioc (rente et alimentation), essentiellement cultivées par les hommes, alors que les femmes entretenaient quelques cultures de case en saison et en contresaison (gombo, piment, autres condiments), essentiellement pour la vente.

L'engouement pour le maraîchage a été surtout marqué chez les femmes (1). Toutes cherchent à cultiver un lopin de contre-saison, essentiellement en vue de la vente sur les marchés. Malgré les distributions de semences variées et les multiples démonstrations culinaires, l'activité du maraîchage se concentre essentiellement sur l'oignon (et l'ail), la tomate, le piment et la pomme de terre. Ce n'est que lorsque cette rente est assurée que les jardins commencent à se diversifier et à s'orienter vers l'auto-consommation.
Les marchés privés se sont organisés pour faire face à la demande en semences, et la plupart de celles-ci sont à présent largement répandues dans le commerce, tant à Ségou qu'à Niono et sur des marchés villageois.

Malgré de sérieux problèmes de fléchissement des prix dus à une offre importante et simultanée des produits, les paysans cherchent à étendre cette activité.

2. La maîtrise de l'eau

Dans le cadre de la maîtrise de l'eau, c'est plus l'accès à l'eau que les moyens d'exhaure qui préoccupe les paysans.

2.1. A l'O.N., les maraîchers profitaient des eaux de drainage là où elles sont épandues. Mais, depuis l'extension récente du maraîchage, les petites exploitantes installaient leurs parcelles près des canaux, allant y puiser de l'eau ou aménageant des petites

---

(1) Une femme seule arrive à cultiver un lopin de 500 à 1 500 m2 qui peut lui assurer un revenu de 25 à 75 000 F en une saison, selon sa productivité et son accès au marché.

déviations sommaires, entrant en conflit avec l'administration de l'Office, qui craint à juste titre des dégâts aux berges.
Depuis trois ans, l'attitude de l'O.N. a changé; elle est devenue positive vis-à-vis des demandes d'eau. Il existe une procédure (1) par laquelle un village peut demander et obtenir l'installation d'une prise d'eau gratuite (2) sur un canal, voire se faire affecter une parcelle en casier (en général, une parcelle dont le planage est difficile à réaliser en vue de la riziculture).

2.2. A l'O.R.S., et pour les villages hors casiers de l'O.N., le maraîchage s'organise autour de mares, d'aires d'épandage des eaux de drainage des casiers, de puisards busés construits grâce à des appuis extérieurs (ONG et autres), et le long des berges du fleuve. Les Comités locaux de développement et l'O.R.S. ont enregistré et aidé à préparer de nombreux petits projets d'aménagement de points d'eau.

2.3. Les organisations villageoises et l'accès à l'eau

Organisés ou non en A.V., les villages se mobilisent soit pour revendiquer un accès à l'eau, soit pour organiser par eux-mêmes l'aménagement d'une solution.

- Ainsi, les villages de Sidabougou et Diado exploitent un bas fond qui, depuis l'érection de la digue de Tonzougou qui ferme le casier de Konodimini, n'est plus alimenté que par des eaux d'infiltration provenant de ce casier.
  Dès avant la création de leur A.V., ces deux villages avaient sollicité de l'O.R.S. qu'un ouvrage de prise d'eau soit aménagé au niveau de cette digue qui leur restituerait de l'eau lors de l'opération de vidange du casier.
  Ces deux villages se proposent de construire eux-mêmes une digue en aval afin de conserver cette eau et améliorer leurs périmètres maraîchers (3).

---

(1) Cette procédure n'est pas encore confirmée par un texte officiel. Il arrive encore que l'encadrement et les paysans s'opposent sur le principe, le premier craignant que le maraîchage ne détourne la force de travail de la riziculture.

(2) Nous renvoyons à ce sujet au rapport IRAM 1981, fiche technique n° 7 "Maraîchage". L'annexe consacrée à "Intérêt de tuyaux pour les villages situés près des adducteurs ou d'un "Fala" présente une alternative de prise d'eau par siphon moins coûteuse qu'un ouvrage cimenté.

(3) Ce projet a été approuvé en principe par l'O.R.S. qui l'a étudié techniquement, et recherche un financement pour le compte de ces villages.

- Ainsi, le village de Binabougoula/Bakaridjana (associé au casier de Farako) a acheté à crédit une puissante motopompe pour remplir une mare qui se trouve à 3 Km du fleuve, à partir de laquelle il compte arroser des parcelles riveraines pour le maraîchage. Ce village est organisé en "coopérative agricole et d'élevage", agréée par le C.A.C., à cet effet (cette structure est formelle, et peut être remplacée par une A.V. ou un ton villageois).
  La solution choisie est discutable, tant du point de vue technique qu'économique, mais elle démontre l'importance de l'accès à l'eau pour ce village.

- Ainsi, l'A.V. de Somo a clôturé, avec l'aide d'une ONG, un périmètre de 1 ha, a réalisé un forage avec l'aide du P.C.A.N. et attend du F.A.I.B. (fonds d'aide aux initiatives de base) une pompe promise pour réaliser un travail d'irrigation.

- Ainsi le village de Sibila (casier de Sibila), qui s'est organisé en A.V. depuis peu, négocie-t-il depuis longtemps l'attribution d'une parcelle située près du canal adducteur du Macina, dont l'O.N. l'autoriserait à prélever de l'eau (l'administration tarde à trancher un litige compliqué qui l'oppose à deux autres villages à ce sujet).

- Ainsi, de nombreux villages réclament qui l'aménagement d'un bas fonds, qui la construction de puisards busés, qui l'érection d'une digue de protection.

2.4. La maîtrise de l'eau et l'exhaure

L'exhaure est le plus souvent manuelle (puisée au canal, à la mare, au fleuve, au puits, ...) (1).

La plupart des projets de promotion du maraîchage cités plus haut (corps de la paix, Africare, PCAN, ...) ont évité jusqu'à présent d'introduire la motopompe, craignant l'inflation des coûts de production.

Certaines A.V. présentent cependant l'acquisition d'une motopompe pour alimenter un bassin de stockage, dans leurs projets de développement. Cependant, ni au niveau de ces A.V., ni à celui de l'encadrement, le calcul de la rentabilité du pompage mécanique en fonction des contraintes d'un marché difficile n'a été fait encore.

---

(1) Les "grands" maraîchers des abords des villes qui se sont spécialisés et qui ont "réussi" s'équipent à présent à leurs frais de petites motopompes individuelles à peu de débit (motopompes japonaises vendues dans le commerce à 160 000 FCFA).

3. La maîtrise technique, la gestion de l'espace maraîcher, la gestion des intrants

3.1. Grâce à des projets de promotion associés à l'Office (section du projet ARPON) et à l'ORS (corps de la paix avec le C.D.C., etc ...), la maîtrise technique du maraîchage a été considérablement améliorée dans les villages encadrés (suivi des thèmes techniques, entretien des planches, protection phytosanitaire, fumure organique, ...).

Des progrès ont également été réalisés dans l'étalement des cultures en vue d'un accès au marché dans de meilleurs conditions de prix, mais les contraintes de calendriers (campagne de culture pluviale, mil et maïs, récolte du riz, ...) et les contraintes saisonnières (saison froide) sont telles que les semis ont lieu en même temps pour la plupart des exploitants en ce qui concerne la culture de rente principale, l'oignon. L'étalement est meilleur pour la tomate et le piment.

L'expérience démontre qu'après un temps d'encadrement et de vulgarisation intensif relativement court, les agriculteurs arrivent à maîtriser correctement la plupart des thèmes techniques et à obtenir des rendements corrects, en se contentant d'un suivi peu rapproché.

Mais, dans les nombreux villages qui n'ont pas été appuyés par un projet de promotion du maraîchage, la qualité technique des parcelles maraîchères laisse fort à désirer.

3.2. Les organisations villageoises et l'exploitation des périmètres maraîchers

Souvent, les projets de promotion du maraîchage, et même certaines associations de paysans (avant l'implantation des A.V.), ont propose la formule du champ collectif (gestion collective de l'eau et aussi gestion collective de la production, commercialisation collective, puis partage ou accumulation collective des profits).

Cette formule a présenté des avantages au stade initial de diffusion des thèmes techniques mais, très rapidement, les exploitants lui ont préféré celle de la production individuelle sur des parcelles, attribuées individuellement, d'un terrain collectif (en général ces terrains sont de 1 à 2 ha, et les parcelles des femmes attributaires sont de l'ordre de 300 à 500 m2).

Lorsque les charges relatives à ces terrains sont peu importantes (entretien), les groupes d'exploitantes s'en acquittent sans difficultés. Le problème se complique lorsqu'il y a des redevances importantes à payer pour une motopompe collective (aucune A.V. gérant effectivement une motopompe collective n'a été visitée lors de cette mission. Mais plusieurs d'entre elles ont inscrit l'acquisition de ce système d'exhaure dans leurs projets de développement. Il est à craindre que, comme dans des petits périmètres maraîchers rencontrés hors des zone O.N. et O.R.S., la participation aux charges des exploitants se borne à l'achat du carburant) (1).

- Les A.V. peuvent intervenir efficacement pour la négociation des appuis aux maraîchers par des intervenants extérieurs éventuels (projets de promotion, sources de crédit).
- Elles peuvent également garantir des demandes de crédit de leurs membres qui font du maraîchage (voire de groupes d'exploitants qui se constituent).
- Mais leur role peut être contre-productif si elles cherchent à organiser la production, surtout si elles envisagent la production collective au profit de la caisse de l'A.V., comme certains bureaux d'A.V. l'envisagent.

---

(1) Un calcul théorique (du rapport annuel 1986 du projet PCAN) démontre qu'une petite motopompe de 1 000 000 FCFA, débit de 20 m3/h, installée sur un périmètre maraîcher de 1 ha, coûtera 372 200 FCFA par an pour une production espérée de 550 000 FCFA. Pour un périmètre de 1,5 ha, le coût serait de 445 800 FCFA pour une production espérée de 825 000 FCFA. Il est difficile d'exiger d'exploitants qui cultivent une parcelle d'un vingtième d'hectare de céder de 50 à 70 % en redevances d'une production d'à peine 25 000 F !

3.3. Les organisations villageoises et la gestion des intrants

L'intrant principal et le plus coûteux est la semence (surtout la semence d'oignon et celle de pomme de terre) (1).
Mais les femmes petites productrices, bien qu'elles pratiquent l'entraide et les échanges de tâches sur les terrains collectifs, se refusent à réaliser des achats groupés de semences, chacune ayant sa stratégie propre de conservation d'un maximum de semences, voire même de production semencière (oignons) pour la vente.

Dans les villages où la production maraîchère est très importante et orientée vers les marchés des grandes agglomérations voisines, il y a une demande pour que l'A.V. prenne en charge la gestion de l'achat de semences par commandes groupées (2).

C'est ainsi que le Ton de Kala (situé rive gauche du fleuve, en face de Ségou) a inscrit cette fonction dans son programme.

- Les A.V. peuvent aborder une fonction d'achat groupé de semences pour leurs membres.
- La fonction de gestion d'un fonds de roulement collectif pour les achats de semences des membres est à envisager avec précaution, étant donnée la fragilité de la filière "maraîchage".

---

(1) La fertilisation se fait avec du fumier acheté à raison de deux charettes de 1 500 FCFA pour 1 000 m2.
Les semences de piments et celles de tomates sont peu onéreuses, relativement.
La semence d'oignon coûte de 300 à 1 000 F/Kg selon le marché, l'époque et la quantité achtée (bulbes). Il en faut de 70 à 100 Kg pour 1 000 m2.
La semence de pomme de terre s'achète à plus de 500 F/Kg sur les marchés de Niono et de Ségou. Il en faut près de 100 Kg pour 1 000 m2.

(2) Il est intéressant de noter que ces maraîchers "commerciaux" sont en général membres des grandes coopératives maraîchères de Ségou et de Niono dont la fonction est précisément l'approvisionnement en semences avant tout. Ils espèrent que l'A.V. qui, dans ce cas, aurait en principe une marge de manoeuvre moins grande qu'une grande coopérative de services, pourrait rendre un service plus adapté aux besoins de ses membres.

4. La commercialisation

4.1. La mission n'a pas pu disposer d'études sur les flux de commercialisation de produits maraîchers dans la quatrième région. Sauf erreur ou ommission de notre part, il n'en existe guère.

Seuls certains prix des produits maraîchers sur les grands marchés et payés aux producteurs nous ont été communiqués (1). Ces prix ne sont pas encore alarmants, mais la surproduction relative d'oignons, de tomates et de pommes de terre les a amenés à un niveau déjà peu avantageux pour les producteurs (2).

Les commerçants de la région connaissent parfaitement les marchés nationaux (et internationaux) de ces denrées. Ils envoient leurs acheteurs sur les marchés producteurs, selon une répartition géographique qu'ils ont établi (ils constituent une sorte de cartel). Lorsqu'il n'y a pas une crise d'approvisionnement d'une denrée, ils doivent s'en tenir à des marges limitées, et leur expérience des marchés et des filières les rend plus compétitifs que les producteurs groupés pour des produits périssables.

4.2. Les organisations villageoises et la commercialisation

Les tentatives de commercialisation groupée par les coopératives maraîchères de Niono (une tentative de vente d'un lot d'oignons en Côte d'Ivoire a tourné à la catastrophe), de Ségou (le marché des internats de la place et de quelques autres institutions d'Etat qui lui appartenait s'est avéré trop difficile à gérer - retards de payements - et elle a fini par abandonner cette fonction) et des projets de promotion (transport d'oignons de Kokry vers Niono par des camions de l'Office à l'instigation du projet maraîcher) ont

---

(1) Par exemple, le kilo d'oignons se négocie de 75 à 100 F sur les marchés du Cercle de Macina. Le kilo de pommes de terre est descendu sous la barre des 100 F à Ségou (semences à plus de 500 F/Kg). Le piment séché valait 700 F/Kg en 1986.

(2) Un essai de compte d'exploitation pour une parcelle de 1 000 m2 d'oignons donne : (cas de semences chères et de rendement moyen)

Dépenses		Recettes	
Semences 700 Kg x 1 000 F	= 70 000 F	1 500 Kg x 75 F	= 112 500 F
Fumier	= 3 000 F		
Marge	= 39 500 F		
	112 500 F		112 500 F

donné des résultats tellement médiocres qu'il faut considérer la fonction de commercialisation des produits maraîchers par les A.V. avec une extrême prudence.

- Les A.V. (et groupements de producteurs maraîchers au sein de celles-ci) peuvent organiser des opérations de collecte et de vente groupée pour compte de producteurs qui n'auraient pas à se déplacer. Mais elles doivent considérer avec beaucoup de réserve la gestion d'un fonds de roulement destiné à l'achat de produits maraîchers à leurs membres, en vue de la commercialisation.

4.3. La transformation des produits maraîchers

Traditionnellement, les producteurs sèchent tomates, piments, oignons, ... afin de pouvoir commercialiser ces denrées à des moments plus opportuns.
Les projets de promotion (dont le projet ARPON) ont entamé quelques recherches pour l'amélioration de ces méthodes traditionnelles.
D'autre part, les coopératives maraîchères sont périodiquement tentées par la mise en oeuvre de petits projets de conservation (chambre froide) et de transformation semi-industrielle (purée de pommes de terre, pâte de tomates). Ces projets n'ont pas trouvé de financement ni de mode opérationnel à ce jour (1).

- Il y a un rôle pour les A.V. en tant que relais pour la mise en place de techniques simples d'amélioration de méthodes traditionnelles de transformation.
- Par contre, l'A.V. n'est pas la structure la plus apte à l'expérimentation de procédés semi-industriels de transformation des produits maraîchers.

---

(1) Les difficultés que rencontrent les petits projets de transformation industrielle de produits maraîchers dans d'autres pays, au Sénégal notamment, inciteraient à ne tenter que des projets à caractère strictement expérimental.

5. L'appui au maraîchage

Les producteurs qui veulent faire du maraîchage peuvent trouver une variété d'appuis techniques et financiers (projet maraîcher de ARPON, Corps de la paix/CDC, ... - PCAN, FAIB, diverses ONG, fonds d'Ambassades, ...).

Cependant, si ces institutions d'appui ont une bonne capacité technique (fourniture de semences, vulgarisation, mise en place de petits aménagements, ...), elles négligent souvent l'aspect gestion et l'aspect rentabilité de la spéculation.
Ainsi, on ne trouve pas, au niveau de ces institutions (ni même au niveau des CAC qui sont des organes d'appui à la gestion), des comptes d'exploitation prévisionnels, pour préparer des campagnes, ni surtout des comptes d'exploitation réels, pour analyser ces campagnes.
Les contraintes de coût de production et de temps de travail des différentes spéculations sont mal connues, ainsi que les taux de productivité atteints dans diverses conditions d'exploitation.

II. LES ORIENTATIONS SUR LE ROLE DES A.V.

Le maraîchage est une activité de contre-saison très adaptable aux possibilités et nécessités de groupes de producteurs très différents.

Ainsi, des femmes peuvent, selon le temps dont elles disposent, exploiter des parcelles de 300 à 1 500 m2. Des jeunes, regroupés en tons traditionnels, peuvent, en petits groupes, exploiter des périmètres maraîchers qui leur seraient concédés alors qu'individuellement, ils n'auraient pas accès à la terre. Des agriculteurs dont le maraîchage est devenu l'activité principale exploitent intensivement des surfaces considérables aux alentours des grandes villes.

C'est aussi une activité qui présente un certain risque, étant données les variations brusques que provoquent sur les prix des surproductions locales (1).

- Les A.V., dans ce contexte, ne doivent pas tenter de trop réglementer la culture maraîchère, et lui enlever de la sorte son caractère d'adaptabilité en enrégimentant les producteurs (trices).
- Elles ne doivent pas non plus s'engager dans des opérations risquées de commercialisation ou de transformation des produits qui engageraient leurs fonds.

Les A.V. peuvent aborder le maraîchage en tant que structure de service, pour leurs membres qui désirent s'y consacrer, individuellement ou groupés :

- organe de négociation pour obtenir des appuis pour la réalisation d'aménagements,
- organe d'attribution de parcelles en cas d'aménagement,
- organe d'organisation des travaux d'entretien, et éventuellement de gestion d'équipements collectifs (gestion des matières consommables, calcul des redevances, collecte, ...).
  (cette fonction pourrait également être impartie à des groupes d'utilisateurs),
- organe coordinateur pour des achats groupés d'intrants, ou éventuellement pour des actions de commercialisation groupée.

Elles doivent considérer avec prudence des fonctions qui les engagent davantage :

- production maraîchère collective pour le compte de l'A.V.,
- gestion d'un fonds de roulement pour des achats de semences ou d'autres intrants,
- gestion de fonds de roulement de commercialisation.

---

(1) Comme le constate amèrement un paysan de Niono qui a ensemencé 4 hectares de tomates qu'il n'arrive pas à écouler.

III. FORMATION

Encadrement	Paysans
La formation à la gestion	
- Une formation au conseil spécifique en maraîchage est nécessaire pour tous les agents de base en contact avec les agriculteurs.	- Technique agronomique.
	- Maintenance et usage de motopompes (éventuellement).
	- Les techniques de transformation (amélioration du séchage par exemple).
La formation à la gestion	
- Formation au conseil de gestion de l'encadrement chargé du suivi des A.V.	- Partage des charges (en cas de périmètres irrigués, surtout).
	- Eventuellement, commercialisation groupée, et achats groupés d'intrants.

Fiche Technique n° 10

(fiche commune aux rapports ON et ORS)

UTILISATION D'EQUIPEMENTS COLLECTIFS

I. DIAGNOSTIC

L'utilisation d'équipements collectifs peut concerner :

- L'utilisation individuelle de matériel que possède une organisation d'un village.
  C'est le cas de la mise à la disposition des adhérents, moyennant une rémunération (ou gratuitement), de charrues, charrettes, boeufs communautaires, ou d'un pulvérisateur, ...

  Cette forme de gestion se rencontre dans certains villages de l'ORS ou de l'ON (assez rarement), mais elle est suggérée par de nombreuses A.V. dans le cadre d'une gestion de mutualité d'entraide.

  Certaines structures coopératives gèrent ainsi des tracteurs loués à l'ORS (comme la coopérative de Macina qui apporte tous les frais de fonctionnement de tracteurs et les loue à l'heure ou à l'hectare à ses adhérents). La coopérative de Dioro II est propriétaire d'un tracteur (dont elle doit d'importantes traites à la DRACOOP) qu'elle loue à ses adhérents.

- L'utilisation individuelle d'un service géré par une organisation d'un village, avec du matériel qu'elle possède.
  C'est le cas des moulins des associations de femmes, des batteuses Votex à l'ON, éventuellement de décortiqueuses à riz lorsqu'il y en aura au niveau villageois, ...
  La rémunération est fixée par l'association propriétaire pour faire face aux dépenses liées à l'utilisation du matériel (y compris l'amortissement et le remboursement des dettes

éventuelles). Elle est proportionnelle au service rendu (un pourcentage du mil traité dans le cas d'un moulin).
La coopérative de Dioro II utilise surtout son tracteur pour le battage du mil (le tracteur roule sur le mil étalé sur une aire de battage).

De plus en plus de villages sont équipés d'une ou plusieurs batteuses Votex à l'ON, et à l'ORS certaines associations de femmes possèdent déjà un moulin.
En général, si un bon programme de formation à la gestion et un suivi attentif de cette gestion par une structure d'encadrement public ou privé existe, cette forme de gestion est effective (1)

- Une variante de cette formule est celle de l'utilisation d'une motopompe collective pour l'irrigation de parcelles particulières. Ce cas se rencontre dans certains périmètres maraîchers.

La formule de gestion est celle de la fixation d'une redevance fonction des dépenses réelles, à imputer en fin de campagne aux utilisateurs, proportionnellement aux terres qu'ils irriguent.

La gestion des tours d'eau ne pose pas problème, mais le calcul des redevances pèche souvent pas une appréciation trop optimiste des coûts (elle se réduit à la couverture des coûts directs : carburant, réparations).

- La gestion collective d'un équipement collectif se rencontre dans les projets de production collective d'un groupe (certains groupes exploitent des champs collectifs, d'autres inscrivent l'embouche bovine à titre collectif dans leurs projets de développement).
Elle concerne également l'entretien d'infrastructures et équipements communautaires (puits, forages, bâtiments pour le stockage, salle d'alphabétisation, bascules, ...).

---

(1) La plupart des A.V. de l'ON maîtrisent la gestion de leurs Votex.
L'association des femmes de Banankoroni (Casier de Konodimini, Tamani) maîtrise bien la gestion de son moulin, grâce à une formule spontanée d'appui par un directeur d'école local.
La gestion des autres moulins qui seront bientôt installés dans plusieurs villages inspire des inquiétudes étant donné la faiblesse du dispositif de formation et d'appui mis en place par les comités locaux de développement et les C.D.C.

C'est la forme de gestion la plus couramment rencontrée (et bien appliquée) pour l'entretien des équipements et infrastructures collectifs (1) à caractère social.

Par contre, elle est souvent déficiente en ce qui concerne les activités de production collective (champs collectifs moins bien cultivés que les champs privés).

II. ORIENTATIONS SUR LE ROLE DES A.V.

2.1. Le diagnostic de cette fiche, l'expérience acquise à la CMDT (zone Mali Sud) et des observations relevées dans d'autres fiches de ce rapport (2) démontrent que cette gestion est possible, et généralisable pour des activités à transférer, pour autant que soient respectées plusieurs règles :

- Il faut que l'activité transférée (ou initiée par une A.V.) soit équilibrée quant au mode de gestion choisi.
  C'est l'aspect de viabilité opérationnelle.

  Par exemple : un programme d'embouche collective par toute une A.V. peut ne pas fonctionner (gestion par un groupe trop étendu) alors qu'il peut trouver une forme d'équilibre au niveau d'un groupe restreint. Ce n'est pas non plus le même programme qu'un projet de caution solidaire par une A.V. pour ses adhérents candidats emboucheurs à titre individuel.

- Il faut que l'activité soit viable du point de vue technique (l'A.V. doit être aidée pour choisir les options techniques les plus opportunes, notamment en ce qui concerne les équipements motorisés - accès à des pièces de rechange, dimensionnement proportionnel au service attendu).

---

(1) Il faut nuancer cette opinion en ce qui concerne les forages, le niveau de gestion est très inégal.

(2) Utilisation de "tarares" pour le nettoyage des semences (FT 4).
Utilisation d'un parc de boeufs collectifs, ou à prêter (FT 5).
Utilisation de matériel destiné à l'entretien des parcelles (FT 2 ON).
Gestion d'un Périmètre Irrigué Villageois (P.I.V. (FT 2 ORS).
Etc...

L'exemple de la coopérative de Binabougoula (déjà cité dans la FT 9 - maraîchage) équipée d'un moteur d'une marque peu connue au Mali, sans le matériel accessoire, et qui n'a jamais été mis au travail, est éloquent.

- Il faut que l'activité soit viable du point de vue économique (le service rendu doit pouvoir être payé par les redevances qu'il génèrera). L'aspect du marché est important, notamment en ce qui concerne les moulins et décortiqueuses, qui risquent d'être surdimensionnées.

2.2. Les principes de sélectivité et de progressivité doivent être respectés pour la promotion de ces activités auprès des A.V.
Seules les A.V. vraiment informées des avantages et contraintes d'une activité doivent être encouragées à s'y engager. Et seules celles qui ont déjà démontré une capacité à gérer des opérations simples doivent être encouragées à aborder des opérations très complexes.

- Ainsi, le cas des moulins qui seront installés sans préparation préalable suffisante à la gestion dans plusieurs villages est-il très inquiétant (des programmes semblables se sont déjà soldés par des échecs retentissants au Mali et dans d'autres pays, faute d'avoir exigé une participation substantielle des villageois aux investissements et faute de les avoir préparés à la gestion complexe de ces équipements).

- Ainsi, les projets d'achat d'un tracteur à louer aux adhérents ou d'un camion pour la commercialisation ne peuvent-ils être mis en oeuvre que par des A.V. ou TONS extrêmement expérimentés.

III. FORMATION

Encadrement

- Formation de l'encadrement au conseil de gestion (préparation de projets, analyse des résultats et comparaison aux prévisions). Il faut que l'encadrement acquière une attitude prudente et se garde de promouvoir des projets qui échapperont à toute gestion cohérente !

- Préparation de documents de gestion adaptés en langues nationales.

Paysans

- Préparation au niveau des groupes d'utilisateurs (toute l'A.V. et son bureau), ou une section d'un projet (faisabilité technique, économique, opérationnelle).

- Formation à la gestion des responsables (administration, avec des documents à tenir en langues nationales); gestion proprement dite, qui comprend l'analyse des résultats par rapport aux prévisions.

- Information du plus grand nombre des résultats et problèmes de gestion par les méthodes visuelles du tableau de feutre.

Fiche Technique n° 11

(commune aux rapports ORS et ON)

L'APPROVISIONNEMENT

Cette fiche ne considère que très superficiellement les thèmes d'approvionnement en intrants agricoles qui apparaissent dans d'autres fiches spécialisées (semences, boeufs, crédit, ...).
Elle considère l'approvisionnement et les mécanismes de gestion de l'approvisionnement d'une manière générale et aborde notamment l'approvisionnement en produits de consommation de première nécessité.

I. DIAGNOSTIC

1.1. Depuis 1971, l'Office limite ses interventions en matière d'approvisionnement direct en semences et autres intrants agricoles.
Les "projets" (spécialement ARPON) interviennent directement pour approvisionner les paysans des zones réaménagées en priorité (intrants, boeufs, matériel).

D'une manière générale, la tendance des projets et de l'Office pour les intrants est de passer par les A.V. pour assurer le recensement des besoins et la distribution et gérer les modalités de financement (crédit). Une autre tendance est d'introduire des relations les plus directes possibles entre les emprunteurs (A.V.) et le réseau bancaire (BNDA), les structures d'encadrement assurant un rôle d'aval technique.
La relation directe entre les acheteurs d'intrants (A.V.) et les fournisseurs (OPS, vendeurs d'engrais, ...) n'est pas encore encouragée.

A l'O.R.S., cette évolution vers une relation directe entre associations de producteurs et réseaux de crédit est amorcée avec deux coopératives rizicoles des casiers de Dioro I et Sossé (voir fiche n° 6 - Crédit).
Les A.V. sont encore très récentes et seule la fonction d'approvisionnement en semences a commencé à être partiellement transférée, mais l'idée d'un transfert plus large est lancée.

1.2. A l'ON, l'approvisionnement en biens de première nécessité était anciennement assurée par les "Unités Coopératives", aujourd'hui dissoutes.
La gestion de ces "unités" avait depuis longtemps échappé aux bases qui les administraient statutairement, et les conseils d'administration et de gestion paysans n'étaient plus que formels.

Cependant, bon an mal an, elles assuraient un minimum d'approvisionnement en produits de première nécessité (sucre, sel, savon, tôles, ...) à des prix avantageux (accès au réseau SOMIEX).
Le démantèlement de ce réseau n'est pas encore clair, dans la mesure où les A.V., qui devraient en principe hériter des actifs, (et peut être récupérer une partie du capital constitué par les cotisations des paysans) ne connaissent pas le bilan du réseau et n'ont pas été informées des modes de liquidation qui prévaudront.

A l'ORS, le réseau d'approvisionnement en produits de première nécessité est assuré par le très ancien système des F.G.R. (Fédération de Groupements Ruraux). Une F.G.R. par arrondissement fédère des G.R. qui, de fait, n'ont plus de statut organique particulier ni de mode de fonctionnement propre. En réalité, la F.G.R. déterminait des quotas d'approvisionnement et achetait avec ses fonds propres (très réduits, suite à une longue séquence de mauvaises gestions) et à base de crédit fournisseur, les denrées demandées.
La gestion effective des F.G.R. a échappé depuis longtemps à la base paysanne qui les composent (seuls les ATC, CAC et gérants - pas toujours - connaissent les affaires de ces F.G.R.); la plus grande partie des produits ne quittent pas un rayon étroit autour du chef-lieu de l'Arrondissement, et l'accumulation des fautes de

gestion a laissé un héritage complexe de créances douteuses et de dettes croisées vis-à-vis de l'OPAM et de la SOMIEX. Les F.G.R. vivotent et réalisent, pour la plupart, un chiffre d'affaires insignifiant.

La DNC (actuellement DNACOOP) a lancé en 1982 une politique de décentralisation des FGR en COOPAC, structure plus proche de la base, qui regroupe quelques villages (ou fractions), en général 7. Ces COOPAC démarrant sur une base assainie, avec quelques fonds propres, ont contribué à assainir la fonction, et certaines sont très actives.

L'avènement des TONS VILLAGEOIS (finalement, une modernisation effective du concept mort-né de G.R.) pose le problème de leurs relations avec les FGR et COOPAC. Ceux-ci sont appelés à disparaître, mais la manière dont seront transferés leurs actifs et fonctions aux TONS et aux éventuelles Fédérations de TONS n'est pas clarifiée (1).

En principe, un TON VILLAGEOIS (et une A.V. également, en tant que structure précoopérative) doit avoir accès à des quotas d'approvisionnement au prix officiel sous couvert des CAC et de la DRACOOP. Ce qu'il est important de noter, c'est qu'il n'y a pas encore, ni à l'ON ni à l'ORS, de doctrine d'appui aux A.V. pour réaliser directement cette fonction qu'elles considèrent comme importante (2).

L'approvisionnement en produits pharmaceutiques des H.S. (mivaquine, aspirine) et des pharmacies qui déservent les dispensaires n'est pas effetif. Mais plusieurs modèles d'approvisionnement qui impliqueraient éventuellement des A.V. sont à l'étude au niveau du Ministère de la Santé.
Cet approvisionnement en médicaments est considéré comme très important par de nombreuses A.V. visitées.

---

(1) L'A.V. de Somo (Arrondissement de Tomani), candidate au statut de TON, espère récupérer une part des actifs du COOPAC dont elle est membre et veut se séparer. Mais, bien que les membres du bureau de l'A.V. sont également présents dans celui du COOPAC, ils n'ont aucun élément d'information sur la marche des affaires de cette structure, qui n'est connue que du gérant et du CAC de Baroueli.

(2) Même si elle n'a pas été exprimée comme une priorité absolue, la fonction a partout été citée comme importante.

II. ORIENTATIONS SUR LA ROLE DES ASSOCIATIONS VILLAGEOISES

2.1. Pour la distribution des intrants

L'orientation prise de responsabiliser les A.V. est positive. Mais elle requiert un important effort de formation des responsables de ces fonctions au sein des A.V., tant pour le recensement des besoins que pour la distribution.

Même si le niveau de base requis pour l'administration de cette fonction est souvent satisfaisant, il ne faut pas perdre de vue qu'il y a aussi une dimension gestion, plus difficile à maîtriser, et il faut, lorsque les opérations à transférer sont plus sophistiquées (éventuellement contact direct avec des fournisseurs), avoir à l'esprit le principe de progressivité : ne pas chercher à transférer massivement une fonction à toutes les A.V., mais ne choisir que les plus avancées et celles que la fonction intéresse vraiment.

2.2. Pour l'approvisionnement en produits de première nécessité

Même si, pour les colons de l'ON ou les paysans des zones ORS, les villes de Niono, Macina ou Ségou, ou les grands marchés tels que Dioro sont assez proches, il est nécessaire de concevoir un système d'approvisionnement pour quelques produits essentiels, qui soit à la portée des A.V., car le démantèlement des anciens systèmes des coopératives ON et des F.G.R. sans transfert de l'essentiel de leur fonction ne serait pas satisfaisant.

Le principe de cette fonction serait de disposer, au niveau des villages, de mini-boutiques, gérées par les A.V., qui ne seraient ouvertes que 1 à 2 heures par jour, 1 à 2 jours par semaine, pour une gestion allégée et peu coûteuse. Le fonds de roulement de ces boutiques doit avoir une gestion parfaitement identifiée au niveau de la caisse de l'A.V. (principe de la séparation des comptes).

Le problème à résoudre est celui d'une centralisation des achats, alors que les sociétés d'Etat (SOMIEX) sont en voie de démantèle-

ment, que le réseau des FGR/coopératives ON a démontré sa carence, et que la gestion d'un stock de base centralisé par l'ON ou l'ORS posera nécessairement à terme des problèmes.

En attendant que se structurent des fédérations de TONS qui pourraient exercer la fonction de Centrale d'achats, la meilleure solution semble être de faciliter, par un système de quotas attribués aux TONS agréés et A.V., l'accès libre aux stocks de produits subventionnés (SOMIEX), et de passer des accords avec des commerçants de Ségou, Niono ou Dioro pour que les TONS et A.V. obtiennent des marchandises à un prix de gros.

2.3. Approvisionnement en produits pharmaceutiques

(voir F.T. n° 13).

III. FORMATION

La formation relative à cette fonction doit se faire à trois niveaux :

- Administration de la fonction : tenue des listes de demandeurs d'intrants ou de produits, tenue des fiches de stock, suivi des échéances en matière de crédit.
- Gestion commerciale de la fonction : prise de décision en matière de politique d'achat, de prix, de déstockage éventuel, à perte si nécessaire - peu d'A.V. arrivent à s'y résoudre - analyse des coûts et des volumes d'affaires.
- Information généralisée à touso les membres d'une A.V. de l'état de la fonction.

Très souvent, les modules de formation n'abordent que le premier de ces niveaux. Le second est négligé et laissé à la bonne volonté de l'encadrement qui conseille sans nécessairement s'engager. Quant au troisième, il est le plus souvent ignoré.

Fiche technique n° 12

(Fiche commune aux rapports ON et ORS)

APPROVISIONNEMENT EN EAU POTABLE

I. DIAGNOSTIC

1.1. Aussi bien à l'O.N. qu'à l'O.R.S.(1) l'eau est accessible, et même si elle n'est pas d'une qualité propre à la consommation humaine (marigots, fala, canaux, puisards dans les mares, fleuve, ...), elle se trouve en quantité suffisante et sans grands efforts.

Aussi l'accès à l'eau pour la consommation humaine n'est-il pas suggéré comme priorité par les A.V. ou les villages non encore constitués en A.V.

Cela étant dit, l'accès à l'eau propre près des habitations au moyen de puits ou de forages équipés de pompes, est toujours bienvenu et apprécié (2) et, lorsque le thème de la santé arrivera à être lié à celui de l'eau propre, il peut devenir prioritaire.

1.2. Plusieurs programmes de forages et de construction de puits sont actifs dans la région de Ségou. Citons :

- Programme de forages pour les cercles de Baroueli et Ségou (3) (et Dioila, dans la première région). Il concerne donc en principe la plupart des villages encadrés par l'ORS (à l'exception de ceux du casier du Macina).

  Ce programme prévoit 300 forages équipés de pompes (de marque India ou Kardia) par cercle, ce qui correspondrait à environ 65 % des besoins. Dans la mesure du possible, les villages à équiper reçoivent un forage

---

(1) pas partout à l'ORS cependant.

(2) sous certaines réserves parfois, comme à Tamani-Village où les femmes préfèrent la quête de l'eau au fleuve que la puisée au puits. Elles apprécient le pompage cependant.

(3) Ce programme, en collaboration avec la DNHE, financé par l'Arabie Saoudite, est mis en oeuvre par la Société SEFI, avec la GTZ comme maître d'ouvrage, pour le compte des bailleurs de fonds et le gouvernement malien. Il prévoit 900 forages effectifs (mise en eau ; le budget a été établi en considérant un déchet probable de 33 %). Il devrait être achevé en 87.

par quartier. Le travail est réalisé entièrement par l'entreprise, à partir d'une liste de sites présentés par les cercles, confirmée ou modifiée en fonction des avis des villageois (consultés par le bureau BECIS qui gère le sous-contrat dit de "sensibilisation") et de l'avis de SEFI, en fonction des contraintes techniques. Les pompes sont installées gratuitement (1), elles sont garanties un an. Les villages bénéficiaires doivent constituer une caisse de 50.000 FCFA pour faire face aux coûts d'entretien et aux éventuelles réparations que devra assurer le service de la DNHE (celui-ci bénéficiera, à partir de la fin des implantations, d'un budget de fonctionnement et d'équipement pour 2 ans).

- Le projet PCAN a mené, avec les services de l'hydraulique et des T.P. (et du service d'hygiène dans une seconde phase de sensibilisation à l'entretien), un programme de 12 forages dans l'arrondissement de Sansanding (Cercle de Ségou, zone Macina de l'ORS), et envisage une nouvelle tranche pour 1987/88.

- Le programme de lutte contre la schistosomiase (projet Schisto, Ministère de la Santé/coopération allemande) a construit des puits dans la zone des casiers de l'Office (et notamment dans le secteur de Macina). Ce programme est en veilleuse pour l'instant, en attendant une orientation précise, à la suite d'une évaluation à faire des infrastructures déjà mises en place.

- L'ONG CARE prévoit la construction de 45 puits modernes de 180 cm de diamètre dans les arrondissements de Souro et Central (concerne le sous-casier de Macina de l'ORS) du Cercle de Macina. Ce programme est à réaliser avec des puits et en locaux à former à des techniques plus modernes. Il sera prolongé par la remise en état de puits traditionnels.

---

(1) Les pompes India coûtent 200 000 FCFA + 12 500 FCFA par section de 3 m de tuyau (ou 50 000 F si la section est en inox). La pompe Kardia, à tyauterie en PVC, coûte 300 000 FCFA + 12.500 par section de 3 m de tuyau. Chacun des modèles de pompe est considéré comme "raisonnablement" fiable. Les forages sont équipés d'un trépied pour l'extraction aisée des tuyaux, en cas de panne. Les forages sont entourés d'une aire cimentée et protégés par un mur d'enceinte circulaire. Quelques-uns d'entre eux ont été équipés d'un abreuvoir cimenté, mais ils ont été considérés comme trop chers et délicats à construire, et cette extension a été abandonnée, à moins qu'un village ne la finance directement.
Le coût d'un forage est estimé en moyenne à 6 M CFA pour une profondeur moyenne de 29 m (max : 160 m par forage ; 60 m pour l'accès à l'eau par la pompe).

- Il existe en outre des forages et puits qui ont été installés ces dernières années par diverses ONG et organismes de coopération, tels les Volontaires du Progrès, AFRICARE, ...

1.3. Les lavoirs. Dans une région d'eau dormante et abondante dans les canaux d'irrigation, comme à l'Office du Niger, le lavage du linge pose un problème de santé(schistosomiase) et également de dommages aux berges.

La Direction Régionale de la Santé de Ségou et le projet"Schisto" ont réalisé en novembre 86 une étude sur les lavoirs existants et les différentes possibilités techniques (et organisationnelles) de construction de lavoirs améliorés sûrs. Cette étude a conclu que les activités "productives" ayant toujours eu une priorité sur celles "non-productives" dans cette région, la population féminine (dont l'eau est davantage le souci que pour la population masculine) est peu intégrée au "système" ON, que la structure organisationnelle villageoise est faible et que l'éducation sanitaire est de ce fait difficile. Elle recommande d'autre part une analyse de chaque situation, étant donnée la diversité des problèmes, avant que de trancher en faveur d'une solution technique (lavoir à 12 m d'un puits ; lavoir accôté à un puits ; lavoir (1) dit "chinois", accolé à un canal qui en reçoit de l'eau par un tuyau filtrant ; lavoir "escalier", dans le canal, protégé par un mur filtrant) dont le rapport final discute les avantages et les inconvénients, pour préférer en fin de compte les deux dernières, qui se rapprochent davantage des habitudes de la population.

II. QUELQUES OBSERVATIONS SUR LE ROLE DES ORGANISATIONS VILLAGEOISES

2.1. Les programmes de construction de puits intègrent la population en demandant une importante contribution villageoise sous forme de main d'oeuvre pour les travaux lourds, et d'entretien des équipes de puisatiers.

Les programmes de forages sont moins exigeants et livrent des installations "clé en main" à un "comité de forage" que les villages bénéficiaires ont été priés d'organiser pour en assurer la maintenance et le gardiennage (nettoyage, ouverture et fermeture quotidiennes du forage au moyen d'une clé, fixation et perception d'amendes pour mauvaise utilisation, contact avec une institution qui peut réparer des pannes, et

---

(1) Cette étude se réfère à une expérience ancienne à Seribala (abandonnée par la suite après un déménagement du village) considérée comme positive.

financement de ces réparations). A cet effet, le projet "SEFI" demande à chaque comité de constituer un fonds de réserve de 50.000 FCFA (le coût annuel moyen estimé pour l'entretien en pièces et main d'oeuvre), mais n'a pu vérifier que ce fonds était effectivement mis en place.
En général, les petits villages où l'autorité traditionnelle se fait mieux respecter sont davantage motivés que les plus grands, et l'entretien courant (propreté) y est plus effectif.
Il est à remarquer que tant le repérage des points d'eau à établir que la constitution des "comités" se discutent avec les hommes,alors que les femmes sont intéressées à l'eau en premier chef.

2.2. Orientations sur le rôle des A.V.

Une A.V. peut parfaitement intégrer la fonction dévolue au "Comité forage ou puits" s'il concerne tout le village mais il vaudra mieux avoir plusieurs comités coordonnés au sein de l'A.V., s'il y a plusieurs puits à gérer.
La "sensibilisation" devrait s'orienter vers une plus grande participation (financière, ou au moins en main d'oeuvre) des bénéficiaires, afin d'assurer dès le début une appropriation de l'infrastructure (1).
Elle devrait également aborder davantage les femmes, sous couvert de leurs organisations propres (Tons des femmes, UNFM).

Le thème de l'entretien des lavoirs se traite de la même manière que celui de l'entretien des puits et forages, mais étant donné le caractère expérimental et novateur de leur introduction, il convient d'être plus souple quant à une demande de participation financière.

---

(1) Ainsi la CMDT demande-t-elle aux A.V. de financer entièrement la partie "pompe" des forages (éventuellement à crédit), quitte à retirer le levier de celles qui ne s'acquittent pas de leur obligation (à Dioila, on a vu des forages "gratuits" installés par un programme dans des villages dont un forage existant avait été immobilisé par enlèvement temporaire du levier par un autre projet. La participation financière en zones ORS et ON pourrait être au moins partielle pour l'achat de la pompe.

III. FORMATION

Encadrement	Paysans
- Les agents chargés de l'appui aux A.V. doivent connaître les contraintes techniques liées à l'accès à l'eau pour pouvoir conseiller les A.V. dans la préparation de leurs programmes d'investissement.	- Participation à la prise de décision en matière d'investissement (localisation ; engagement en main d'oeuvre et financier).
- Formation à la gestion d'un système d'appui technique rapide (et payant) en cas de pannes.	- Très claire définition des responsabilités dans les comités de gestion ad-hoc, ou A.V. (surveillance, entretien, gestion des caisses). - Formation des forgerons villageois à des réparations simples.

Fiche technique n° 13

(Fiche commune aux rapports ON et ORS)

L A S A N T E

Cette fiche n'aborde ques les thèmes qui peuvent être maîtrisés au niveau paysan : la formation et le fonctionnement des A.S.B. (Agents de Santé de Base) dans le cadre de programmes S.S.P. (Soins de Santé Primaire) et la gestion de pharmacies villageoises.

I. DIAGNOSTIC

1.1. A l'O.N. des programmes de formation des A.S.B. (Secouristes hygiénistes - S.H. - et Accoucheuses traditionnelles - A.T.) ont eu lieu, d'abord trop indépendamment des structures maliennes de la Santé (comme à Niono, par l'organisation des Volontaires néerlandais, S.N.V.), puis, au fur et à mesure d'une appropriation du concept "Soins de Santé Primaire", par la Direction Régionale de la Santé, la couverture en matière de formation s'est étendue à 40 villages de la zone (sans compter les villages hors O.N. du Cercle de Niono) (1).

A l'O.R.S., le cheminement a été semblable : après une appropriation du concept par les services de la Santé et des C.D.C. (Centres de Développement Communautaires de l'O.R.S.) des formations ont eu lieu dans la zone de Dioro (formation par le service de Santé de l'arrondissement et le C.D.C., avec des financements de l'ONG AFRICARE) et celles de Tamani, de Macina (formation par les mêmes services avec appui du P.C.A.N.).

Le P.C.A.N., l'ONG CARE (pour 56 villages des arrondissements Central et Soro du Cercle de Macina), le projet "schisto" (pour les zones de l'O.N.) et d'autres institutions prévoient d'appuyer matériellement et méthodologiquement les actions S.S.P. des services de la Santé.

1.2. Sans préjuger d'une évaluation des programmes S.S.P. qu'entreprendra la D.R.S. de Ségou, dans le courant de l'année 87, on peut déjà porter les appréciations suivantes :

---

(1) avec appui du P.C.A.N. dans l'arrondissement de Kolongo Tomo.

- malgré la diversité des situations (taille des villages, éventuellement cohabitation de plusieurs groupes ethniques, ...) le concept A.S.B. est resté assez stéréotypé et étroit (2 S.H. par village quel qu'il soit) ;

- les programmes de formation ont effectivement été réalisés, mais les A.S.B. n'ont pas été intégrés dans une structure villageoise (il est vrai que les candidats ont été choisis par les villages, en fonction de critères qui leur ont été suggérés mais, après leur formation, ils ne travaillent pas dans le cadre de "Comités de Santé" qui organiseraient la gestion des caisses pharmacie, des thèmes relatifs à l'hygiène, d'éventuels "remerciements" en nature, en espèces ou en services aux A.S.B. en contre-partie de leur travail). A l'O.N., sur 40 villages, 8 cependant ont un embryon de "Comité de Santé" ;

- d'autre part, l'intégration dans un système rigoureux de suivi par les structures de la Santé n'est pas satisfaisante (suivi régulier par les infirmiers d'arrondissement, appui méthodologique à ceux-ci et suivi par les services de Santé du Cercle, et au Cercle par la D.R.S.).
  Le suivi, lorsqu'il est effectif, se limite à des visites de contrôle de l'état des pharmacies et de collecte de statistiques recueillies dans les cahiers des A.S.B.
  La perception par l'encadrement des services de la Santé du concept S.S.P. s'est améliorée récemment ; plusieurs séminaires animés par le CESAO de Bobo Dioulasso ont eu lieu sur la question et l'idée qu'il faut travailler à mettre au point une méthode de formation et de suivi pour une couverture progressive plutôt que de rechercher une couverture générale et trop superficielle d'une zone fait son chemin.

1.3. Dans les villages visités, on constate que dans les meilleurs des cas les H.S. ont des fonctions de petit commerce en aspirine et flavoquine, avec une rotation des stocks parfois insignifiante, pas d'actions préventives, et quelques actions de premiers soins.

Les A.T., par contre, ont mieux intégré leur formation à leur travail habituel d'assistance aux femmes, et elles sont davantage respectées. Les femmes souhaitent d'ailleurs que les A.T. reçoivent une formation plus étendue et reprennent les fonctions en principe dévolues aux H.S., y compris celle de la gestion d'une pharmacie pour elles.

1.4. Il serait vain de vouloir aborder dans une telle fiche tous les thèmes d'un très large débat national ; concluons cette introduction par deux questions qui le sous-tendent :

- Dans une zone comme celle de l'Office (et dans une certaine mesure également à l'O.R.S.) où les centres de santé du Ministère de la Santé (dispensaires, hôpitaux, ...) sont à relativement faible distance de chaque village, la formation de S.H. (1) peu qualifiés pour des soins élémentaires a-t-elle un sens ? Ou est-il préférable d'orienter le programme S.S.P. vers la prévention exclusivement ?

- L'approvisionnement en médicaments au niveau des Pharmacies Populaires du Mali (P.P.M.) qui sont ouvertes dans des villages où fonctionne un dispensaire public est notoirement déficient.
  L'approvisionnement en produits de première nécessité par les H.S. est limité aux produits anti-malariens et aux aspirines, et la rotation de ces stocks est souvent infime.
  Le concept du "magasin de Santé", unité gérée par une structure privée (éventuellement communautaire, comme un Comité de Santé), qui délivre des prescriptions sur ordonnance d'un infirmier, à prix subventionné ou non (2) a été expérimenté dans diverses régions et semble démontrer une certaine fiabilité de fonctionnement par rapport aux systèmes P.P.M. et H.S. (3).

II. ORIENTATIONS SUR LE ROLE DES ASSOCIATIONS VILLAGEOISES

2.1. Qu'il s'agisse de la formation et du suivi du fonctionnement des A.S.B. ou d'une fonction de distribution de médicaments, le système S.S.P. ne peut fonctionner que s'il est approprié ou géré par une forte organisation villageoise.

Le "Comité de Santé" peut être articulé en tant que fonction d'une A.V.,

---

(1) la question est à poser différemment en ce qui concerne les A.T.

(2) Les programmes de l'ONG M.S.F. (Médecin Sans Frontières) font vendre les prescriptions standard (toute prescription, y compris les antibiotiques) au prix subventionné (par le FED) de 150 F, alors que d'autres programmes préfèrent le prix réel de 400 F.

(3) Les avantages sont la gestion décentralisée et privatisée de la vente, au niveau des communautés, sans que des intérêts directs du personnel soignant soient en jeu, et un réseau d'approvisionnement centralisé (mais également privatisé) capable de rechercher les meilleurs marchés.

mais il n'est pas nécessaire (ni souhaitable) que l'identification de ces deux structures villageoises soit immédiate et automatique.

Tout comme l'A.V., le "Comité de Santé" est un concept nouveau qui doit évoluer vers une appropriation active par la communauté (lorsqu'elle devient ton). C'est encore un concept en voie de création qui connaîtra beaucoup de modifications avant de trouver une forme institutionnelle stable.

Les fonctions d'un "Comité de Santé" sont à préciser au fur et à mesure qu'il se développe et acquiert de l'expérience :

- recrutement et éventuellement rémunération des A.S.B. Appui aux A.S.B. et participation à la gestion de leurs opérations (normes à fixer pour leurs interventions, tenue des cahiers de statistiques,...). Faciliter l'intégration des A.S.B. à la vie communautaire.
- financement de campagnes de vaccinations pour les nouveaux-nés et jeunes enfants (ce qui a déjà été réalisé par des A.V. sur N'Debougou).
- organisation des interventions relatives à la P.M.I. au niveau des villages (au minimum, organisation logistique des visites du personnel de la Santé pour des réunions d'information, ou des pesées et autres mesures).
- organisation des actions de santé préventive, notamment en matière d'hygiène et de nutrition (projets latrines, programmes de démonstration nutritionnelle). Liaison avec les programmes d'approvisionnement en eau potable, et éventuellement avec les comités d'eau "ad-hoc" des villages.
- participation à la fonction "approvisionnement en produits pharmaceutiques" (pharmacie villageoise).

2.2. Cette dernière fonction est la seule citée spontanément par les A.V., au point qu'elle est parfois donnée comme priorité sans que les entretiens l'aient suggérée (quelques A.V. comptent réserver une partie de leurs fonds à la constitution d'un stock substantiel de produits anti-paludiques).

La fonction d'approvisionnement en médicaments peut être disjointe des autres fonctions d'un Comité de Santé, et être gérée par l'A.V. (organisation d'un magasin de Santé (1), ou plus simplement gestion d'un stock de produits

---

(1) Ou attribution d'une licence à un privé par l'administration de la Santé, en collaboration avec l'A.V. (pour le contrôle des prix notamment).

à vendre sans ordonnance - aspirine, nivaquine).

Cette fonction peut être assurée par le "magasin de secteur" évoqué dans la fiche technique n° 11 sur l'approvisionnement.

III. FORMATION

Sans préjuger des programmes de formation des agents de la Santé et des A.S.B. dans le cadre d'une évolution des S.S.P., les A.V. peuvent recevoir une formation orientée vers la gestion.

Encadrement

- gestion d'une pharmacie
- organisation d'une campagne de prévention.

Paysans

- gestion d'une pharmacie (contrôle du gestionnaire, système de référence pour le suivi des ordonnance caisse séparée, ...).

Fiche technique n° 14

(Fiche commune aux rapports ON et ORS)

E N E R G I E (1)

I. DIAGNOSTIC

1.1. Dans les périmètres de l'O.R.S., et plus encore dans ceux de l'O.N., le bois est rare. Comme c'est la seule source d'énergie pour les fonctions domestiques, il faut le chercher assez loin et il est cher, soit que les femmes des villages visités mettent une journée entière pour aller collecter le combustible de quelques jours (2), soit qu'il faille l'acheter à des commerçants spécialisés qui l'amènent par charrette (3).

Les solutions préconisées passent par l'économie de bois (elles s'orientent davantage vers l'usage de foyers améliorés dont une économie d'au moins 30 % est espérée, que vers l'utilisation du charbon de bois) et la plantation de périmètres boisés.

1.2. Plusieurs projets vulgarisent techniques et moyens selon ces deux lignes, en collaboration avec les services régionaux des Eaux et Forêts.

L'approche de ces deux thèmes est intégrée dans celle, plus large, de la lutte contre la désertification. Elle comprend plusieurs modes de plantation d'arbres (bois d'ombre, alignement d'arbres le long des routes, espaces verts sur les places publiques, brise-vents - également en haies vives) et un volet de vulgarisation des foyers améliorés (4).

---

(1) Il s'agit dans cette fiche de l'énergie à usage domestique, et pour la transformation de denrées périssables. L'énergie nécessaire à l' exhaure de l'eau est abordée dans les chapitres et fiches relatifs au maraîchage et aux périmètres irrigués villageois.

(2) Une étude récente de la FAO a démontré qu'en milieu urbain, à Ségou, la consommation de bois annuelle par personne est de 120 m^3 (1,75kg/j).

(3) Le prix du stère (1 stère = 1 charrette) varie de 1.000 à 3.000 F/CFA, selon la distance, et il n'est pas rare de rencontrer des villages où il approche celui de Ségou (3.000) (les charretiers payent au Service des Eaux et Forêts une taxe de 6.000 F/mois, équivallent à 30 stères à 200 F).

(4) Ils n'abordent pas encore les thèmes de la lutte anti-érosive et de régénération des sols par des travaux CRS/DRS.

Le plus important de ces projets est un programme financé par le Gouvernement néerlandais et conduit par le Service des Eaux et Forêts dans les cercles de Baroueli et Niono (avec une assistance technique néerlandaise) (1). Il touche le casier de Tamani (rive droite) en zone ORS et une bonne partie des périmètres de l'Office autour de Niono.

L'ONG CARE prévoit un important programme d'agroforesterie dans le cercle de Macina, en principe destiné à 90 villages de la zone sèche, mais qui dans les arrondissements de Monimpébougou et Central devraient affecter des usagers des casiers du Boky Wéré et du Macina (ORS).

Une mission du Ministère du Plan/FED (2) a identifié un programme d'extension du projet E&F/Coopération Néerlandaise pour les cercles de Ségou et de Macina.

1.3. L'usage du Foyer amélioré se répand rapidement et de manière effective dans les zones de l'O.N. et de l'O.R.S. La campagne de sensibilisation technique des services des Eaux et Forêts et des Affaires Sociales, de certaines ONG (3), combinée à une large information par l'administration et le parti (ainsi qu'à une obligation pour chaque famille d'utiliser un F.A. qui sera bientôt en vigueur) porte déjà ses fruits (4). Les femmes interrogées, qui furent réticentes au début de la campagne, reconnaissent à présent les avantages du F.A.

1.4. Le projet "bois de village" est difficile à mettre en place en zone

---

(1) Ce programme a un budget de 700 M CFA et compte, en 4 ans, aménager avec 120 villages dans chacun des 2 cercles un périmètre de "bois de village" d'au moins 1 ha, entre autres activités.
Après 2 campagnes, 150 ha de "bois de village" ont été réalisés avec 100 villages, ainsi que 15 ha de plantations en régie par les Eaux et Forêts et également la distribution de près de 100.000 plants pour le bois d'ombre et l'aménagement d'espaces verts.
En 87 le programme compte diversifier les plantations et aborder, outre les plantations classiques de neems, eucalyptus,néré,carité, des espèces assurant une bonne complémentarité agriculture/foresterie, comme l'Acacia Albida. Il cherchera aussi à améliorer la productivité des végétations naturelles, et à insister sur les espèces à croissance rapide (notamment les haies vives pour la production des jardins).

(2) Mission Rochette/Cissé.

(3) La mission catholique de Ségou par exemple a installé près de 500 F.A.

(4) Des modèles de foyers améliorés traditionnels existaient d'ailleurs déjà dans la région avant les campagnes de diffusion.

"Office". Il rencontre un obstacle important, tant au niveau des paysans que de l'encadrement terrain de l'Office, car ceux-ci craignent les espaces boisés, favorables à la nidification des oiseaux prédateurs des récoltes. Cet argument, et aussi celui de la taxe de 6.000 F pour la coupe (bien que les périmètres "bois de village" en soient dispensés, il semble que l'information ne soit pas passée) soient souvent avancés.

En zone O.R.S. par contre (mais dans l'arrondissement de Tamani les périmètres sont plantés en zone sèche) et ailleurs qu'en zone "Office" dans le cercle de Niono, le programme rencontre moins de difficultés (1).

1.5. Pour l'instant, l'action "bois de village" vise davantage le bois d'oeuvre que le bois de chauffe. Bien que l'on n'aie pas de référence pour la région de Ségou, on peut par extrapolation de ce qui se fait dans celle de Bamako par exemple considérer qu'un hectare d'eucalyptus peut rapporter en un an près de 500 (1 arbre tous les 4 m, 15 % de perte) perches de 4 m (de 2.000 à 3.000 F la perche, soit environ 1 M FCFA alors qu'un hectare de bois de chauffe fournit, une fois mis en exploitation, environ 10 m^3 par an, ce qui équivaut à peine à la consommation annuelle d'une famille (projet des monts Mandingue).
Mais même si le concept du "bois de village" communautaire ne peut pas contribuer de manière substantielle au problème de l'approvisionnement en bois de chauffe, il n'en reste pas moins important pour une meilleure perception du thème "protection de l'environnement".

1.6. D'autres aspects relatifs à l'énergie concernent dans les zones ORS et ON le sèchage en vue de la conservation des produits maraîchers (surtout piments, tomates, oignons, ...), et des produits de la pêche.
Le traitement du poisson fumé est très consommateur de bois. Le sèchage du poisson et des produits maraîchers se fait grâce à l'énergie solaire directe.
Des technologies améliorées, tant pour le sèchage solaire que pour le fumage du poisson sont appliquées et testées de manière ponctuelle en plusieurs endroits du Mali.

---

(1) Une dizaine de villages (hors ON) se sont déjà portés volontaires pour le programme en 86/87 (en plus de ceux sélectionnés). Nous avons même rencontré un village (Kala) qui a acheté des plants pour constituer un périmètre de 1 ha pour "l'agrément" et pour vérifier "si vraiment les bois attirent la pluie".

Dans les régions concernées, à part quelques actions ponctuelles (notamment par le projet maraîcher du programme ARPON qui s'essaie timidement à l'amélioration du sèchage des produits maraîchers), on ne constate pas d'opération de recherche appliquée et de diffusion.

II. QUELQUES OBSERVATIONS SUR LE ROLE DES ORGANISATIONS VILLAGEOISES

2.1. La sensibilisation pour les F.A. et la diffusion de plants pour les boisements d'ombre (et pour les arbres fruitiers, par quelques projets) se fait essentiellement au niveau individuel, même si le travail est effectué au cours de réunions nécessairement organisées avec le concours d'une autorité villageoise (Comité UOPM, UNFM, autorité du chef de village, ...).

Par contre, pour ce qui est des plantations de bois de village, le Service des Eaux et Forêts demande aux villages sélectionnés (ou candidats) de constituer une forme de comité de reboisement qui reçoit les plants (gratuitement), les outils nécessaires, éventuellement une aide pour clôturer le périmètre, après avoir choisi avec les agents Eaux et Forêts l'emplacement, et se charge d'organiser la surveillance et l'arrosage éventuel des plants.

L'approche du projet est de sensibiliser sur les problèmes de dégradation de l'environnement (notamment à l'aide de jeux et images en provenance du GRAAP de Bobo Dioulasso).

L'aspect de la gestion des périmètres, lorsqu'ils seront mis en exploitation, est laissée à l'appréciation des villageois, bien que les services techniques insistent sur le fait que "c'est pour eux". Cette politique est dictée par le souci du service des Eaux et Forêts de ne pas être accusé d'ingérence dans les affaires des bénéficiaires.

Dans les villages visités, le message de l'appropriation a été bien reçu (bien que certains ne soient pas encore convaincus, et pensent que ce sera au service des Eaux et Forêts de leur dire ce qu'il conviendra de faire avec la production, admettant même que le bois coupé pourrait revenir à ce service s'il le demandait !).

Par contre, les idées sur un mode de gestion des boisements en exploitation n'ont pas été développés, à de rares exceptions près (une suggestion de vente de bois pour le compte de l'A.V. a été entendue).

2.2. D'une manière générale, bien que le thème du bois de chauffe rencontre les préoccupations individuelles, il n'est pas encore ressenti d'une manière collective et n'est jamais cité comme priorité par une A.V., mais une fois l'idée lancée, la plupart des villages acceptent de tenter l'expérience et jouent le jeu.

2.3. Orientations sur le rôle des A.V.

- Les A.V. peuvent prendre à leur charge l'organisation de la gestion des périmètres boisés (octroi de permis de coupe, achat de plants pour la reconstitution des périmètres, gardiennage, ...) ; les comités de gestion actuels peuvent aisément être intégrés à l'A.V.
- Une fois ces comités rodés à la gestion des périmètres, ils peuvent également aborder des thèmes plus sophistiqués, tels la gestion de pépinières pour la vente de plants à des particuliers ou pour le compte des Eaux et Forêts (transfert d'une pépinière Eaux et Forêts, avec manoeuvres payés, à une A.V. - ou une section spécialisée -, qui fournirait des plants en vertu d'un contrat). Cependant, on constate dans des régions (Rwanda) où la fonction de gestion d'une pépinière est devenue courante, que le niveau de l'entrepreneur particulier est plus effectif que celui du groupement villageois.
- Les A.V. peuvent être intégrées à la diffusion des F.A. au même titre que toute autre organisation villageoise (capacité de convocation) mais si une fonction active surgissait (fabrication de F.A. par exemple), il est préférable de susciter des initiatives individuelles (tâcheron spécialisé).
- Pour ce qui est de la recherche et de la diffusion en matière de technologies du sèchage, il est préférable de travailler au niveau des sous-groupes de producteurs directement intéressés (groupes de maraîchers/ères qui gèrent un terrain et un point d'eau commun ; coopératives de pêcheurs, ...). Le contact avec ces sous-groupes se ferait sous couvert de l'A.V., mais, à moins que l'A.V. ne soit utile pour la fourniture d'intrants ou de matériel, ou pour la commercialisation (si elle a un système d'approvisionnement bien organisé), elle ne devrait pas intervenir au niveau de l'organisation de la production de ces groupes.

III. FORMATION

Encadrement	Paysans
- Formation pour une évolution d'une attitude "directive" vers une approche de connaissance du milieu et de conseil technique pour les agents des Eaux et Forêts (déjà amorcée, notamment par des sessions organisées en collaboration avec le CESAO de Bobo et le GRAPP.	
- Formation technique + vulgarisation	- Formation technique - organisation des groupes pour l'entretien des pépinières et des plants.
- Formation à un conseil de gestion.	- Mise en place par les A.V. (ou Comités "bois de village") d'un mode de gestion de l'exploitation des coupes (à déterminer par l'A.V.)
- Formation de base sur le thème reboisement/économie de bois des cadres autres que Eaux et Forêts concernés par l'appui aux A.V. (ORS/ON ; CAC, ...) en vue d'une meilleure intégration.	

Fiche Technique n° 15

LA DIFFUSION DES INNOVATIONS ET L'EXPERIMENTATION

I. DIAGNOSTIC

Le système d'encadrement a été pendant longtemps à l'Office fortement directif (des normes obligatoires pour les semences, les engrais, ... et des normes de commercialisation dont l'application était surveillée par la police économique).

Ce système coercitif a évolué depuis 1982, et la production n'a pas diminué (au contraire). A cette même époque, le système de vulgarisation ancien a été remplacé par un mode de travail avec des "groupes de solidarité mis en place autour de centres d'intérêt qui sont essentiellement l'arroseur, le groupe d'arroseurs, ou le partiteur". D'autre part, le travail avec les groupes a été organisé selon le système "training & visit" avec un programme régulier de visites sur le terrain par l'encadrement. Il ne semble pas, à l'expérience, que ce travail avec les groupes ait eu l'effet espéré.

Les innovations marquantes de ces dernières années (spécialement la diffusion du maraîchage) ont plus été le fait d'un intérêt trouvé par les paysans/paysannes que le résultat d'un travail de vulgarisation proprement dit.

Dans d'autres cas, l'intérêt semble moins évident aux paysans, et cela freine l'adoption d'un thème (par exemple : la culture fourragère pour alimenter les animaux de trait).

Ou encore, si cet intérêt est perçu, ce sont des contraintes externes qui freinent l'adoption du thème (manque de matériel, boeufs en mauvais état pour le thème du labour en fin de cycle, par exemple).

Ainsi, l'adoption d'une innovation n'est pas uniquement un problème de "système de vulgarisation" à appliquer.
Il est nécessaire que l'encadrement perçoive que l'abandon du système coercitif ancien qui a montré ses limites exige une compréhension du comportement des paysans par rapport à la situation dans laquelle ils se trouvent (ils utilisent ou non du matériel en commun, ils ont ou non de la main-d'oeuvre disponible, ...).

Enfin, il y a des innovations relativement simples (comme les semences améliorées) et d'autres qui entraînent des transformations significatives des modes de production (la culture de contre-saison et le repiquage, par exemple).

La limite des "groupes de solidarité" pour aborder les thèmes nouveaux réside peut-être dans le fait que, dans ces groupes se retrouvent des paysans qui n'ont pas nécessairement les mêmes intérêts (voir, à cet effet, la F.T. n° 1, sur la gestion de l'eau).

Alors, quels types de groupes peuvent être utiles pour la diffusion des innovations, et comment ?

II. ORIENTATIONS SUR LE ROLE DES A.V.

2.1. Les expérimentations de ces dernières années avec les A.V. (à l'ON et à la CMDT) ont démontré que des innovations en matière d'organisation pour la distribution des intrants ou la commercialisation (battage, collecte primaire, ...) ont été effectives au niveau de toute une A.V.
Il a été fait référence à des groupes à caractère plus restreint dans les fiches précédentes (groupes au niveau d'un arroseur, groupes utilisant en commun du matériel).
On a constaté qu'un processus de formation peut être enclenché autour d'actions conduites par des paysans ayant un intérêt commun.

Comment aborder la diffusion des innovations au niveau des A.V. et de leurs éventuelles sections ?

2.2. L'A.V. peut servir de relais pour la vulgarisation classique : c'est l'A.V. qui organise les réunions des producteurs avec l'encadrement. L'A.V. peut également, lorsque le nombre de néo-alphabètes est suffisant, exercer la fonction de collecte de statistiques et de réalisation des enquêtes agricoles.

Les A.V. pourront aussi avoir un rôle plus actif dans la vulgarisation lorsque le nombre de jeunes gens alphabétisés sera suffisant pour que l'on forme des équipes techniques villageoises (1), qui serviraient de relais à un encadrement de base plus qualifié de la structure d'encadrement, plus orienté vers le conseil à la planification villageoise, et au conseil de gestion pour les exploitations individuelles.

Mais ces deux fonctions, en vertu du principe de la progressivité, ne devront être abordées que dans une phase ultérieure, avec des A.V. et des TONS très expérimentés.

2.3. D'autres fonctions, plus liées à l'expérimentation participative, pour la recherche de nouvelles techniques culturales (par exemple pour les cultures de contre-saison) devraient être conçues avec des groupes plus restreints (par exemple avec des paysans maraîchers attributaires d'un terrain commun).
Cette expérimentation participative peut aussi s'appliquer pour tester de nouveaux modes d'organisation (par exemple l'introduction d'une nouvelle batteuse).

Le principe de l'expérimentation participative consiste à passer un contrat avec un groupe de paysans intéressés, qui garantisse la production (ou le service) qu'ils obtiendraient s'il ne faisaient

---

(1) Comme le tente la CMDT avec les zones d'expansion rurale. Dans 14 ZAER (100 villages), des chefs de zones travaillent avec des équipes techniques villageoises qui contribuent à la vulgarisation des thèmes techniques.

pas l'expérimentation, pour autant qu'ils respectent tous les thèmes techniques proposés. Autrement dit : si on cherche à expérimenter une nouvelle variété de riz avec des paysans qui ont pour objectif raisonnable un rendement net de 1,5 T/ha, la "recherche" garantit ces 1,5 T/ha au cas où le nouveau rendement serait inférieur, alors que, s'il est supérieur, les paysans "expérimentateurs" garderaient ce surplus.

III. FORMATION

Encadrement

Formation de l'encadrement à l'analyse participée des résultats en regard des prévisions.

Colons

Le principe de base de la formation en matière de diffusion d'innovation sera l'échange entre paysans. Des réunions au niveau d'un groupe, des réunions inter-groupes, des visites de réalisations par d'autres paysans peuvent être organisées : elles donnent généralement de bons résultats.

La base de ces échanges est l'analyse par les groupes des campagnes écoulées et l'étude des raisons qui expliquent les écarts entre les prévisions et les résultats.

ANNEXE I

Termes de références

1/ Evaluation de la mise en place des Associations Villageoises (A.V.) à l'Office du Niger.

- analyser le processus de mise en place des A.V. (140)
- décrire la forme et la structure de ces associations
- faire le point de la situation existante en matière d'alphabétisation (évaluation faite par la DNAFLA en juin 86)
- arrêter les différents domaines d'intervention des A.V. existants, ainsi que ceux susceptibles d'être créés.

2/ Evaluation de l'appui octroyé aux A.V. dans le cadre du programme d'intensification de la riziculture mis au point à l'O.N.

- dresser le bilan des actions "octroi biens d'équipements" et aide à l'installation des nouveaux exploitants dans le cadre des crédits ouverts à l'article 958
- analyser le système de crédit agricole mis en oeuvre avec le concours de la BNDA
- décrire les actions déjà entreprises et qu'il est prévu d'entreprendre à travers les zones de l'ON avec le concours des différents bailleurs de fonds
- faire le point de la situation existante pour la campagne en cours
- dresser un programme d'intervention (en particulier pour la zone du Macina) pour la campagne 87/88 et y inclure les moyens nécessaires pour son exécution.

3/ Evaluation du transfert de certaines activités aux A.V. dans le cadre particulier de la commercialisation.

- faire le point sur le rôle joué par les A.V. au cours de la campagne de commercialisation 85/86, en particulier dans les domaines suivants :
  - . battage
  - . stockage des semences
  - . sacherie
  - . transport

(prendre en compte le document d'évaluation établi par l'IER)

- analyser les mesures prises dans le contexte de la campagne de commercialisation en cours pour les différentes zones de l'Office et avec le concours des divers bailleurs de fonds
- dresser un programme d'intervention (en particulier pour la zone du Macina) en y incluant les moyens nécessaires à sa réalisation y compris un volet formation.

ANNEXE II

JOURNEE DE REFLEXION SUR LES ASSOCIATIONS VILLAGEOISES (A.V.)
(dans le cadre de la mission organisée par la Commission des Communautés Européennes)

Ségou, Mercredi 11 Février 1987

La mission réalisée par une équipe comprenant Mark NIEUWKERK, Etienne BEAUDOUX de l'IRAM, Aïssata COULIBALY et Amadou SAMAKE de l'I.E.R. a eu pour rôle d'évaluer la situation des Associations Villageoises à l'Office du Niger (O.N.) et à l'Opération Riz Ségou (O.R.S.).

Au-delà des spécificités propres à chacune des deux structures, il est apparu utile à la mission d'organiser un échange avec des représentants d'autres structures d'intervention pour que l'expérience de chacun enrichisse le débat national en cours sur "le transfert des responsabilités aux paysans" et le rôle des Associations Villageoises.

Actuellement la quasi totalité des villages de l'Office du Niger sont organisés en Association Villageoise (environ 140) et il y a près de 50 A.V. à l'Opération Riz Ségou. A l'Office du Niger, le lancement d'opérations confiées aux paysans a été déterminant dans le processus (battage, collecte primaire...).

A l'Opération Riz Ségou il s'agit davantage d'un processus de dynamisation des structures villageoises traditionnelles. Dans les deux cas, depuis la campagne agricole 1984-1985, l'appui des responsables politiques et administratifs a été déterminant dans le résultat quantitatif.

A la lumière de cette expérience en 4ème région, et compte tenu de l'expérience acquise par d'autres structures représentées à cette journée de réflexion, la mission souhaite à la fois soumettre les questions qu'elle se pose à propos des A.V. et aussi ses propositions en matière de stratégie d'appui.

Il y a eu une stratégie de mise en place impulsée par les responsables politico-administratif. Il reste à affiner une stratégie d'intervention pour amplifier les acquis et rectifier les erreurs. Pour appréhender la dynamique des A.V.

il est éclairant d'avoir présent à l'esprit les points de vue des différents acteurs :

- L'Administration : mettre en place des A.V. dans tous les villages,
- L'O.N./O.R.S. et les bailleurs de fonds : transférer certaines activités de service aux paysans pour ainsi réduire les charges des structures d'intervention.
- Les paysans : trouver un intérêt dans ce mouvement en faveur des Associations Villageoises.
  a. Intérêt collectif : maîtriser des opérations génératrices de revenus, contrôler l'amont et l'aval de la production...
  b. L'intérêt individuel ? Quel intérêt représente l'A.V. sur le revenu de l'exploitant, sur la gestion du temps de travail, sur l'accessibilité à des moyens de travail, etc...

I. QUESTIONS A PROPOS DES ASSOCIATIONS VILLAGEOISES

I.1. L'origine des A.V.

Les A.V. ne naissent pas en terrain vierge. Il est important d'examiner l'articulation avec les formes d'organisations préexistantes :

- ou bien l'A.V. intègre les activités de tous les jeunes par exemple et parfois les élargissent (chantier de travail). Il y a de nombreux cas de ce genre à l'O.R.S., pour des A.V. qui n'ont pas encore de projet précis de développement.
- ou bien l'A.V. se structure essentiellement pour une activité proposée par l'Organisme d'intervention (battage, collecte primaire...) en mettant en place un dispositif particulier (équipe de battage).

Il convient certainement d'avoir beaucoup de souplesse quant aux modalités d'organisation qui en résultent afin de ne pas perturber un mode de fonctionnement qui a fait ses preuves (par exemple le chantier de travail au niveau du quartier) ou au contraire de ne pas imposer un type d'organisation qui ne prendrait pas en compte l'expérience villageoise.

I.2. L'évolution

Au-delà de l'activité initiale qui s'accompagne généralement de la création d'un Fonds Villageois de Développement, alimenté soit par un système interne de collecte (cotisations, rémunération du chantier de travail...), soit par la rémunération des activités réalisées pour le compte de la structure d'intervention (collecte primaire, gestion de la sacherie...), très rapidement la question se pose de l'utilisation de cette épargne... pour que le projet décidé, maintienne l'impulsion initiale. En effet l'expérience montre qu'un projet mal préparé / mal réalisé entraîne le désintérêt des membres du groupement, masqué éventuellement par un soutien artificiel de l'encadrement.

I.3. Les activités

Dans les zones de l'O.N. et de l'O.R.S., une première constatation est à faire concernant l'intérêt différencié pour certaines activités :

a. Des activités peuvent intéresser tous les paysans (le battage, la collecte primaire, la garantie du crédit...), et même des activités collectives de production (type champs collectifs) mais il faut bien s'interroger sur l'équilibre dans l'affectation de la force de travail au profit de la collectivité et l'intérêt personnel :

- jusqu'où une A.V. peut-elle demander un effort de travail continu pour la collectivité (journées dans le cadre d'un chantier de travail, ou journées sur champs collectifs...) ?
- la mobilisation est certainement plus aisée quand il s'agit d'une prestation exceptionnelle (construction d'un magasin, plantation d'un bois, etc...), ou d'une prestation qui a des répercussions directes pour le paysan (entretien des canaux) et même dans ce domaine, l'expérience montre que ce n'est pas simple.
- pour les activités de service (pesée, battage...) la rémunération est pratiquée par les A.V. pour l'équipe de battage, de pesée... et il serait surement illusoire d'imaginer que ces prestations puissent être réalisées sans contrepartie.

b. Des activités peuvent n'intéresser qu'une partie du village. C'est typiquement le cas de certains villages encadrés par l'O.R.S., où la majorité des exploitants ne sont pas riziculteurs. De même certains projets de développement

peuvent n'intéresser que certains groupes (les paysans faisant du maraîchage, ceux faisant de l'embouche bovine, etc...).
Ce type de problème est évidemment amplifié dans les grands villages.

I.4. Les revenus

On a constaté que l'éveil d'A.V. à des initiatives est souvent lié à la disposition d'un revenu substantiel. Ce revenu peut être le résultat d'une activité collective de production ou une activité de service rémunéré (battage, collecte primaire...) avec dans ce deuxième cas le fait que la rémunération dépend du "bon vouloir" de la structure d'encadrement.
Des A.V. intègrent parfois la caisse d'un ton traditionnel, dans d'autres cas la caisse du ton et de l'A.V. restent indépendantes.

Autre problème concernant les revenus, c'est celui de leur utilisation ? Collective ou individuelle ? Décidée par qui ?

I.5. Les A.V. et la responsabilité collective

Vis-à-vis des institutions extérieures, les A.V. sont appelées à exercer des responsabilités de plus en plus nombreuses (recensement des besoins en intrant, garantie du crédit BNDA, etc...) et en matière de crédit beaucoup d'A.V. prennent des engagements pour des paysans exclus du fait de leur endettement, mais refusent de garantir des nouveaux colons non connus dans le village.

Il convient de réfléchir à deux aspects :

a) Le type de responsabilité collective qui peut être demandée à une A.V. (surtout pour des "extérieurs" au village).

b) Les modalités de gestion de cette responsabilité collective par exemple en matière de crédit, pour éviter une politique trop restrictive à l'égard des plus vulnérables donc les moins solvables ; mais aussi une politique trop "généreuse" et irresponsable à l'égard d'endettés...).

I.6. Problèmes d'organisations

Sur le plan organisationnel comment l'A.V. peut prendre en compte les différents niveaux d'organisation nécessaires pour des raisons opérationnelles :

a) Des dispositifs ad-hoc sont souvent mis en place pour gérer des activités spécifiques (comité puits, comité crédit villageois, groupement des paysans d'un arroseur, etc...).

b) Des groupes internes au village se structurent pour leurs activités autonomes (groupe de femmes gérant un moulin, etc...)

c) Au niveau intervillageois, des fermes associatives préexistantes aux A.V. existent (COOPAC, Organisation de riziculteurs se trouvant sur un même espace (exemple la Coopérative de Dioro), etc...

L'A.V. maintient-elle une décentralisation ou au contraire veut-elle s'approprier la gestion de toutes les fonctions ? Entraînant la rationalisation de l'activité ou au contraire l'affaiblissement d'initiatives sectorielles.

De même il existe des fonctions qui dépassent nécessairement le cadre d'une A.V.

Au-delà des aspects juridiques de cette question il convient d'examiner la dimension opérationnelle de ce problème.

I.7. A.V. et représentativité villageoise

Sur ce point également il faut dépasser le caractère formel de la représentativité du bureau de l'A.V. et évaluer les pratiques. Les rapports de force interne au village ne sont pas absents de certaines décisions et par exemple lors d'un réaménagement, la redistribution des terres confiées à l'A.V. ne serait pas obligatoirement le meilleur gage de prise en compte des intérêts de tous.

II. STRATEGIE D'APPUI AUX A.V.

II.1. Le bilan

Depuis l'accentuation politique du processus de mise en place des A.V., la démarche progressive initiée par l'O.N. à partir d'actions concrètes s'est trouvée bousculée.

La démarche commune pratiquée par les structures administratives, politiques et techniques part de la sensibilisation qui tantôt met plus l'accent sur la réalisation de projets proposés aux paysans (le battage, la collecte primaire à l'O.N., tantôt davantage sur la prise de conscience collective de l'intérêt de l'A.V. et la déclaration en vue de créer l'A.V.

L'impulsion d'une intervention extérieure (le battage) a été déterminante à l'O.N. et accompagnée de tout un processus de formation et alphabétisation (formation des équipes de battage, mise en place de documents de gestion, etc...).

A l'O.R.S. la sensibilisation est venue relancer/"récupérer" quelques activités anciennement menées par les organisations villageoises (type chantier de travail...).

La question qui se pose aujourd'hui n'est-elle pas de savoir s'il faut continuer prioritairement à vouloir couvrir totalement le paysage d'A.V. ou s'il ne convient pas plutôt de consolider les acquis en mettant l'accent sur l'identification des problèmes des collectivités locales, la recherche des meilleurs moyens pour y faire face (d'un point de vue technique, économique et organisationnel) au niveau villageois, infra villageois ou supra villageois.

II.2. Propositions pour une stratégie d'appui

(Quelques pistes à discuter)

1. L'intervention ne peut pas être uniforme (PRINCIPE DE SELECTIVITE)

Il faut tenir compte des caractéristiques du village (l'importance relative du riz, des cultures sèches, du maraîchage, les conditions actuelles de la production (zone sécurisée ou non), les services manquants dans le village... pour repérer les actions motrices (ici le battage, là l'aménagement d'un point d'eau...).

2. Enclencher la dynamique sur l'action motrice (PRINCIPE DE LA PRIORITE AU PROJET avant l'ORGANISATION).

* un projet "proposé" par la structure d'intervention (battage).
* un projet "initié" par les paysans.

(Avec dans les deux cas la nécessité de clarifier la viabilité de cette opération du point de vue technique, économique, social et autre...).

3. Rechercher le niveau d'organisation le plus adéquat pour l'activité (PRINCIPE DE COMPLEMENTARITE DES DIFFERENTS GROUPES) (A.V. ou autre groupe ?...)

4. Accompagner la mise en oeuvre de l'action par la formation (PRINCIPE DE LA FORMATION LIEE A L'ACTION) en prenant en compte non seulement les aspects techniques mais aussi économiques et organisationnels (CONSEIL DE GESTION).

5. Multiplier les actions sans précipitations (PRINCIPE DE PROGRESSIVITE) sans négliger la phase expérimentale nécessaire pour tester les actions nouvelles.

II.3. Les moyens d'accompagnement au niveau de structures d'intervention (Type O.N. et O.R.S.)

1. Une politique claire et transparente en matière d'appui aux organisations paysannes (claire et transparente pour les paysans et l'encadrement).

2. La disposition des moyens de cette politique :
   . politique de prix
   . politique de crédit
   . politique d'approvisionnement
   . ....

(évidemment cela peut renvoyer à des contraintes au niveau national... qu'il faut prendre en compte pour éviter des déboires au niveau des paysans).

3. Une politique d'incitation financière prudente (maîtrisant les interventions extérieures, d'O.N.G. par exemple).
Bien mesurer l'articulation entre autofinancement, crédit, subvention...

4. Un système de formation/alphabétisation des paysans et de formation de l'encadrement qui s'appuie sur un système de suivi/évaluation des A.V. (avec dossier individuel par A.V. et indicateurs de suivi des actions).

II.4. Le rôle de l'encadrement

Les orientations qui précèdent nécessitent un type d'encadrement (et donc un système de vulgarisation) différent de l'encadrement traditionnel, qui d'une part respecte et suscite l'initiative des paysans et qui au-delà des aspects techniques des problèmes soit capable de prendre en compte d'autres dimensions (économiques, sociales et organisationnelles...).

ANNEXE III - QUELQUES EXEMPLES DE FICHES DE SUIVI

FICHE DE SUIVI D'UNE ACTION "BATTAGE"

Bilan de l'action

Comparaison objectifs/réalisations
- nombre d'hectares à battre / hectares battus.
- nombre de jours de battage prévus / nombre de jours effectifs.
- ...

Indicateurs d'impact
- nombre de colons ayant travaillé avec "l'équipe battage",
- nombre de colons ayant adopté un autre moyen de battage que la "Votex".

Résultats
- rapport heures de battage / quantité battue,
- rapport carburant consommé / quantité battue.

Réactions des paysans
Leur avis sur le déroulement de la campagne.

L'appui de l'encadrement
Temps passé par l'agent de la structure d'encadrement avec "l'équipe battage", ...

FICHE DE SUIVI D'UNE ACTION "LABOUR DE FIN DE CYCLE"

Bilan de l'action

Comparaison objectifs/réalisations
Programme du secteur pour chaque village / réalisations effectuées par les paysans.

Indicateurs d'impact
Emplacement des parcelles de labour de fin de cycles.
Caractéristiques des colons qui ont pratiqué un labour de fin de cycle (surtout au point de vue équipement disponible ?).

Résultats
Amélioration du planage ?
Diminution du diga ?

Réactions des paysans
Que disent-ils du labour de fin de cycle ?

L'appui de l'encadrement
L'encadrement est-il intervenu auprès des paysans ayant réalisé le labour de fin de cycle ? Comment ?

FICHE DE SUIVI D'UN PROGRAMME DE FORAGES OU DE PUITS

Indicateurs techniques

- fiabilité des pompes.

Indicateurs de satisfaction des besoins

- points d'eau par village (nombre, localisation, ...)
- leur état,
- nouveaux points d'eau souhaitables / souhaités.

Indicateurs d'impact

Il convient de trouver quelques indicateurs simples pour savoir si tous ont accès à l'eau puisée et si tous utilisent les points d'eau disponibles.

Indicateurs de gestion

- entretien des puits/forages,
- propreté,
- fréquence des pannes,
- rapidité des interventions,
- gestion du fonds villageois pour l'entretien, ...

FICHE DE SUIVI D'UNE ACTION DE BOISEMENTS VILLAGEOIS

Indicateurs techniques

- superficies
- évolution des superficies
- état des périmètres
  (déchets, causes techniques ? organisationnelles ?)

Indicateurs sociaux

- participation de tous ? affaire d'un sous-groupe ?
  (ces indicateurs sont quantifiables)

Indicateurs de gestion

- compte d'exploitation d'un périmètre en coupe,
- attribution des revenus (collectifs, A.V.; ou périmètres à parcelles individualisées),
- décisions de gestion, telles que le renouvellement des plants, l'exploitation d'une pépinière,... (effectives ou inefficaces)

ANNEXE IV

HISTORIQUE DES STRUCTURES COOPERATIVES A L'OFFICE DU NIGER

(actualisation du dossier préparé par l'Equipe IRAM en 1981. cfr. Tome II du rapport "étude diagnostic et proposition de structuration des organisations paysannes à l'Office du Niger - document complémentaire n° 3)

Les structures coopératives à l'Office, si elles offrent certaines particularités, connaîssent cependant une évolution très voisine du mouvement coopératif national.

1er PHASE.- (DE LA CREATION DE L'OFFICE (1932) A LA LOI CADRE (1956).

Peu après la création de l'Office vers 1935 sont créés des AAI (Associations Agricoles Indigènes) sur un modèle très proche des SIP (Société Indigène de Prévoyance appelées par la suite simplement SP (Société de Prévoyance).

Ces structures sont connues dans toute l'AOF et l'AEF. Elles sont promulguées en 1910 (Décret du 29/6/1910) avec par la suite des décrêts précisant leur champ d'action et leurs modalités de fonctionnement (4/7/1919) puis modifiant certaines règles de fonctionnement (5/12/1923 et 9/11/1933).

Leurs activités sont très diverses et portent, selon les endroits et les périodes, sur la constitution de réserves de soudure, la cession de semences sélectionnées, l'introduction du matériel agricole et des engrais, le Crédit Agricole, le versement des primes d'encouragement à l'occasion des foires agricoles, la commercialisation des céréales, la réalisation d'investissement d'intérêts collectifs (puits, parcs de vaccination, barrages et petits aménagements hydrauliques, utilisation en commun de gros matériel, la création ou la réfection de pistes de collecte).

On sait que ces structures considérées généralement comme les ancêtres des coopératives sont fort peu coopératives ni même démocratiques.L'adhésion y est obligatoire (la part sociale est versée annuellement en même temps que l'impôt) et la gestion est assurée par l'administration (le commandant de cercle est Président de droit) assistée par les chefs de cantons et quelques notables. Les situations financières n'y sont pas toujours limpides. Beaucoup plus souplesque les règles administratives strictes des budgets ordinaires, les budgets des SP servent souvent de caisse noire, souvent d'ailleurs à bon escient, aux commandants de cercle.

On reconnaîtra là, déjà, les principaux défauts des coopératives Africaines après l'Indépendance (cadre imposé d'en haut, rôle trop marqué de l'administration, poids des notables, transparence financière limitée).

Dans les AAI, on retrouve les mêmes caractéristiques. L'adhésion est obligatoire et la part sociale est versée en nature (20 Kg/paddy/Ha et 15 Kgs de coton à l'hectare. Il existe une AAI par secteur : à BAGUINEDA, 1 à KOLONGO, 1 à NIONO. Le Directeur de l'Office en est le Président, le conseil est composé du chef du

service exploitation, des agents de l'administration et de l'encadrement ainsi que des chefs coutumiers.

Les activités principales sont la création de magasins, la création et l'entretien de vergers, le transport par camions.

2ème PHASE.- DE LA LOI CADRE A L'INDEPENDANCE (1956/1960).

En Afrique de l'Ouest, la loi cadre sera précédée d'une expérience courte, celle des S.M.P.R. (Société Mutuelle de Production Rurale), dont un exemplaire est créé en 1953 au MALI, à SIKASSO. De caractère plus mutualiste, et de gestion plus démocratique, la SMPR se veut davantage un organe de production que de prévoyance. Elle comporte 3 sections (production, commercialisation, crédit). Malgré sa durée éphémère il faudra noter "des résultats très encourageants dans la mécanisation de la riziculture, l'aménagement des rizières, l'implantation des parcs de vaccination pour le bétail..." (1).

A quelques différences près (au niveau de la composition du conseil et de la perception des cotisations), l'expérience sera généralisée à partir de 1957 sous le nom de SMDR (Société Mutuelle de Développement Rural). Il s'agit d'établissement d'utilité publique, à caractère coopératif et mutualiste, chargé d'acheter et de vendre des produits au profit des adhérents, de gérer des exploitations à caractère industriel ou commercial, de gérer une caisse de secours mutuel et d'assistance agricole, de mener des actions diverses d'infrastructures, d'amélioration du Cheptel

Les SMDR représentent un premier effort de démocratisation, mais effort qui reste bien timide. Les inconvénients déjà signalés par les SP sont en fait toujours présents.

Au niveau de l'Office, la période est marquée, à partir de 1958 par le passage des anciennes Associations à des nouvelles Associations Coopératives Agricoles. Celles-ci sont crées au niveau des Unités de Production, beaucoup plus étendues que les actuelles UP mais plus limitées que les 3 anciens secteurs. Les documents d'archives permettent de reconstituer la situation de cette époque, avec notamment toute une stratégie à long terme, définie en 1958 par l'administrateur R.MADIER. Certains passages restent encore de nos jours d'une grande actualité, par exemple sur la nécessité d'un travail préparatoire pour rétablir la confiance et former les leaders, sur la nécessité d'un transfert de responsabilité de l'Office aux colons et d'une claire répartition des rôles entre les deux partenaires, sur les rapports entre associations et coopératives, entre association, syndicat

(1) Maty DEMBELE. Historique du mouvement coopératif au Mali, 1980 (archives ON).

et parti afin de limiter les coopératives à des activités économiques... (1)

Au niveau des activités prévues, il est frappant de trouver, déjà, et dans un contexte bien différent plusieurs propositions très actuelles concernant le battage, la gestion des semences, la collecte primaire des produits, l'épargne, l'approvisionnement ou le Crédit Agricole.

p.22 . " les battages sont effectués actuellement par des grosses unités d'un prix assez élevé au fonctionnement desquels les colons ne participent pas assez. Il est possible d'imaginer que dans quelques temps, le matériel en service amorti et usé, les associations ayant gagnées en puissance et en expérience, celles-ci puissent acquérir leurs propres engins, plus nombreux et plus légers, mieux à même d'être répartis , entièrement mis en oeuvre par les intéressés et dont il n'est pas certain que le prix de revient pour le colon serait supérieur à ce qu'il est actuellement.

p.23. Les Associations devenant l'organisme de prévoyance, pourraient stocker les semences mises en réserve par les adhérents. Mais le choix de la qualité des semences est un impératif technique relevant exclusivement de N l'O.N.

p.28. Les Associations pourraient céder à l'Office le produit brut rendu pont bascule usine.

Le groupage des apports donnera lieu à des ristournes".

---

(1) R. MADIER - Note sur l'organisation des associations agricoles nouvelles dans le centre de Niono - Mai 1958 (archives ON).

Les réalisations n'attendront pas cependant les ambitions. Les nouvelles associations auront principalement deux fonctions : l'approvisionnement en produits de consommation et la location de boeufs de labour à partir d'un troupeau collectif (avec un délégué chargé de surveiller l'état des boeufs).

A signaler également qu'à cette époque plusieurs retraités rentrent en colonisation et fournissent les cadres comptables des Associations Coopératives Agricoles.

3ème PHASE.- DE L'INDEPENDANCE A LA CHUTE DE MODIBO KEITA (1960/1968).

Au niveau national, le nouveau régime promulgue rapidement des nouvelles lois (60/8/AL-RS et 60/9 AL-RS) donnant un contenu plus démocratique aux SMDR et régissant les structures pré-coopératives en milieu rural, les GRPSM (Groupements Ruraux de Production et de Secours Mutuel). Ces textes seront complétés par la loi 63/21 AN-RM) portant statut de la coopération.

Comme on le sait, l'option se veut socialiste et insiste beaucoup sur les coopératives de production (1).

Dans le monde rural, un accent particulier est mis sur la création de champ collectif dans chaque village. Derrière ce champ collectif,se révélaient en fai plusieurs conceptions. Il constituait un lieu de démonstration des techniques agricoles, mais aussi un noyau de collectivisation et d'équipement collectif et encore une source de revenus pour les investissements collectifs. En effet, le revenu de ces champs vient alimenter la caisse du Parti, celle-ci servant notamment à créer des infrastructures sociales (écoles, dispensaires, puits...). En 1968, le montant des infrastructures créés pour les coopératives était estimé à 1,4 Milliards de F.M.

L'autre activité des GR (Groupements Ruraux) et de leur Fédération était l'approvisionnement en biens de consommation , en liaison avec les deux grandes Sociétés d'Etat, l'OPAM et la SOMIEX.

En fait dans la majorité des cas ces nouvelles structures restent imposées aux paysans. Maty DEMBELE en notant les aspects positifs de la période (approvisionnement des biens de première nécessité à bas prix et création d'infrastructure sociale, souligne "l'utilisation irrationnelle des ressources, le non respect de l'utilisation des excédents, le choix des gestionnaires selon des critères politiques, le comportement des responsables qui ont fait des champs collectifs des brimades et non des innovations."

A la fin de cette période, un certain nombre de mesures de réorganisation sont prises ou envisagées : création de la Direction Nationale de la Coopération

(1) 6ème congrès de l'Union Soudanaise RDA (en 1960?), le rapport d'activité et d'orientation souligne:"Le problème de l'organisation et de développement des coopérat[illegible] rurales ne comporte pas seulement un aspect commercial... C'est le problème fondamental sur lequel repose en réalité toute notre action de libération économique et d'implantation de structures socialistes ".

(Avril 1967) et séminaire national sur la coopération (Mai 1968), avec décision de suppression des SMDR, création des Centres d'Assistance et de Contrôle des Coopératives au niveau des cercles, et renforcement des GR et FGR, mais toujours animés par le Parti.

A l'Office, les conditions techniques, économiques et sociologiques paraissent encore plus favorables à la collectivisation. Après une première période de flottement lors de la passation difficile des pouvoirs entre la FRANCE et le MALI (période où les fonds des coopératives disparaissent, situation bien connue),

Le bulletin de liaison n°1 de l'Office, en 1963, dans un texte évocateur "la réorganisation de la production sur une base socialiste, une tâche de première importance" indique bien la direction.

"La nécessité économique d'une réorganisation sociale de la production sur une base collectiviste était approuvé ... bien avant le transfert de l'Office au MALI...On va donc s'orienter vers une politique de semi-collectivisation agricole,dans un but de démonstration et d'efficacité... On va créer des blocs de coton intensif, avec un encadrement serré et permanent".

Les méthodes utilisées vont de la propagande à la contrainte, avec la croyance, fort répandue à l'époque (1) de la possibilité d'utiliser les traditions d'entr'aide.

"Les autorités politiques et administratives de la République sont seules à pouvoir persuader les gens de la nécessité de l'abandon des coutumes agricoles ancestrales et imposer du même coup une réduction des surfaces unitaires".

"Le monopole de la collecte ... doit être décidée sans tarder, en même temps que son corollaire, l'obligation de battage du paddy à l'entreprise" les traditions d'entr'aide et de solidarité doivent être dépassées et utilisées à cet effet" (montrer que le travail collectif est payant).

On va donc, dès 1960, réaliser une semi-collectivisation avec des blocs de culture collectivesur le coton et sur le riz, avec des équipes de 6 à 15 membres, recevant un salaire en fonction de la quantité et de la qualité du travail.

---

(1) cf. à la même époque les textes coopératifs de SENGHOR et MAMADOU DIA.

On essayera même d'aller plus loin, avec l'essai d'une collectivisation intégrale (travail et vie quotidienne) dans le nouveau village de LAGO-TOMINIAN dès 1960. Cette expérience est réalisée avec une centaine de jeunes gens, mais la plupart s'enfuient rapidement.

Devant les échecs de ces premières expériences, on va s'efforcer en 1966 de réorganiser les champs collectifs. A partir de l'analyse des problèmes rencontrés dûs selon les auteurs à une forte différenciation sociale, et à l'existence des "faux colons", qui ne travaillent pas sur les champs collectifs et donnent ainsi le mauvais exemple, on va s'efforcer de convaincre les colons des avantages de la grande production par rapport à l'exploitation individuelle en utilisant à la fois l'émulation et un meilleur intéressement des travailleurs aux fruits de l'exploitation.

On s'efforcera de créer 3 à 4 champs collectifs par village, surtout avec des jeunes, avec en principe 15 travailleurs par bloc coton de 0,5 Ha. et 10 travailleurs par bloc riz de 0,5 Ha., avec une compétition entre brigades et entre villages.

Au niveau de la répartition des bénéfices, alors qu'auparavant ils allaient totalement au Parti, ils sont répartis de la manière suivante : 50% aux travailleurs et la moitié restante divisée par tiers entre investissement collectif, groupement coopératif et Parti.

Le coup d'Etat interviendra avant que la réforme ne puisse donner ses fruits. De toute façon les résultats n'apparaîssent pas meilleurs et les colons ne manifestent pas plus d'entrain qu'auparavant sur les champs collectifs.Dès 1968, les champs collectifs et comme d'habitude dans ces périodes troublées, les fonds des coopératives vont de nouveau disparaître.

L'échec de cette période à l'Office est bien analysée par J.M. KOHLER (1).

- échec idéologique avec la fausse croyance du passage des solidarités traditionnelles au socialisme.
  "Les vertus communautaires ont tendance à disparaître lorsque la nécessité individuelle devient matériellement possible sans risque

---

(1) Note sur les essais de collectivisation de la production. (p.128 à 136)
Les colons Mossi à l'Office du Niger. L'expérience de trente années de colonisation agricole dirigée - ORSTOM 1971.

majeur pour l'existence de la Société". Ceux qui avaient le plus réussi, et qui employaient de la main-d'oeuvre extra familiale et augmentaient leur Cheptel, craignaient la collectivisation.

- échec des méthodes. La collectivisation est mise en oeuvre par les moyens bureaucratiques et contraigants.

- erreurs au niveau des programmes techniques avec le lancement du repiquage de riz, le coton sur des terres mal drainées, la mécanisation excessive.

4ème PHASE.- DU NOUVEAU REGIME A 1984

Cette période est mieux connue, on peut donc la résumer rapidement. Au niveau national, après une période de flottement (1968/1972) où il est question de supprimer les coopératives, celles-ci continuent leurs activités, notamment dans le domaine de la consommation et de la commercialisation des céréales.

A partir de 1975, une relance coopérative (éleveurs, agriculteurs, pêcheurs et approvisionnement démarre dans les régions de GAO et TOMBOUCTOU et se généralise progressivement dans d'autres régions (notamment à MOPTI).

Parallèlement, dans la zone de SIKASSO, le CMDT suscite des associations villageoises pour la commercialisation du coton, le crédit, et les investissements collectifs qui rencontrent un vif intérêt chez les paysans.

Dans cette même ligne, la Commission Nationale préparatoire de Congrès Constitutif de l'UDPM en 1979 propose le ton villageois comme base de l'organisation du monde rural.

En Juin 1981, un séminaire national sur "la coopération, les opérations de développement rural et l'exode rural fixe 3 nouvelles priorités à la Coopération :

1) Promotion des producteurs immédiats et mise en oeuvre d'une politique de formation adéquate.
2) Création d'un fonds de promotion coopérative.
3) Création d'un marché coopératif.

Au niveau de l'Office, après une période de léthargie, des tentatives visent à relancer la fonction consommation dans les coopératives. Un nouveau statut type des Unités Coopératives de Production de l'Office est établi en 1976.

Durant les deux campagnes agricoles 1981/82 et 1982/83, des tests autour d'activités économiques viables : à Nango (grenier villageois), à Tigabougou (groupement moisson), à Mourdian (Km 17) (groupement battage).

5ème Phase

Depuis 1984, le processus s'accélère sous l'effet conjugué des orientations de la politique nationale en faveur des TONS (et transitoirement des AV) et des orientations des bailleurs de fonds en faveur du transfert d'activités aux paysans pour alléger la gestion de l'ON.

En 1987, les anciennes unités coopératives ont été dissoutes et chaque village de l'ON est érigé en AV (environ 140).