

OFFICE DU NIGER

ZONE DE NIONO

PROJET RETAIL



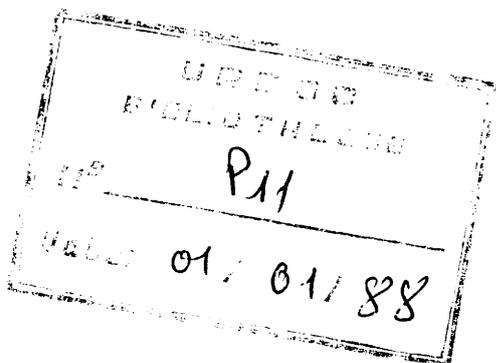
RAPPORT ANNUEL D'ACTIVITE DU VOLET
FORMATION ET ORGANISATIONS PAYSANNES
DU PROJET RETAIL

ANNEE 1987

Marie Jo DOUCET

Expert IRAM

Janvier 1988



FINANCEMENT CAISSE CENTRALE DE COOPERATION ECONOMIQUE

ASSISTANCE TECHNIQUE SCET-AGRI IRAM SOFRECO

1. Situation du personnel :

Trois cadres maliens (un ISA, formateur pour l'ensemble du secteur Sahel dont la zone ré-aménagée du Projet, un ITA chargé de la formation agricole et un ITA chargé de la formation des organisations paysannes à la gestion et de l'alphabétisation) constituaient l'équipe initiale animée par un cadre expatrié, remplacé fin octobre 86 après une interruption de prestations de quelques semaines.

Un deuxième ITA, chargé de la formation agricole, une monitrice d'agriculture, chargée plus spécifiquement des actions de formation et d'organisation féminines, et un ISA, chargé de la formation dans le domaine de l'élevage, sont venus renforcer l'équipe : fin juin 87 pour les 2 premiers, courant octobre 87 pour le dernier.

En janvier 88, le formateur-coordonnateur des actions de formation du Projet et du secteur Sahel est affecté au volet Suivi/Evaluation du Projet.

Equipe F/O.P.	1986	1987	1988
<u>Cadres maliens</u>			
coordination F.O.P.	1	1	-
formation agricole	1	1	
		+ 1(6/87)	2
formation org. pays.	1	1	1
formation élevage	-	1(10/87)	- (*)
femmes	-	1(6/87)	- (*)
<u>Cadres expatriés</u>	1	1	1
Total	4	7	4

* Ces deux personnes sont concernées par les mesures de licenciement des travailleurs "temporaires permanents" prises par l'Office du Niger courant janvier 88, avec effet au 31 décembre 1987.

La constitution, par étapes, de l'équipe formation et les absences successives et nécessaires des uns et des autres pour participer à des stages de formation internes et à l'extérieur, et pour les congés annuels, ont rendu un peu difficiles l'homogénéisation de l'équipe par rapport à la problématique de son travail et l'acquisition d'une réelle maîtrise, individuelle et collective, des tâches de formation et d'organisation du point de vue de l'élaboration de leur contenu, de la démarche méthodologique et de l'évaluation.

Il est très souhaitable qu'un minimum de stabilité soit assuré pour les cadres maliens qui composent cette équipe : elle leur permettra d'approfondir et maîtriser le travail réalisé avec les paysans et de tirer un meilleur profit de l'expérience menée en matière de formation et d'organisation paysanne dans cette première phase et dans la perspective de l'extension des zones ré-aménagées du secteur Sahel.

Le dispositif, mis en place dès le démarrage du Projet, permet d'expérimenter une conception différente de l'encadrement : d'une part, les fonctions du chef d'UP et d'agent de village ont été supprimées et les tâches, réparties entre les "volets" du Projet: gestion-eau, formation et organisation paysannes, suivi-évaluation, sont assurées par les agents qui y sont affectés ; d'autre part, il a été proposé (juin 1986) aux Associations Villageoises de mettre à leur disposition un "agent d'appui", payé par l'Office du Niger mais dont la définition des tâches relève uniquement du Bureau de l'A.V. et de son président.

Cette expérience, prévue pour la durée d'une campagne au Km26, a été élargie à l'ensemble des villages concernés par le ré-aménagement.

L'évaluation en sera faite au cours de la contre-saison 88 (ainsi tous les villages auront une campagne complète d'expérience); déjà, il a été observé que les attitudes,

tant de l'A.V. que de l'agent concernés, varient : telle A.V. a su mieux que d'autres, utiliser les compétences ainsi mises à sa disposition pour assurer et/ou former des responsables à leurs tâches, tel agent a davantage compris le sens de cette expérience et a "joué le jeu" plus positivement et plus complètement que d'autres.

Cette évaluation devrait logiquement déboucher sur le retrait de l'agent d'appui si les responsables de l'AV considèrent qu'ils peuvent faire seuls le travail ou sur son maintien, si l'A.V. le juge nécessaire et accepte de participer financièrement à la rémunération.

2. Attribution des parcelles

2.1. Les hypothèses du départ

L'intensification de l'agriculture entraîne des changements importants au niveau des parcelles ré-aménagées.

Elle devait conduire :

- à une limitation des surfaces cultivées par famille d'anciens attributaires (selon la norme maximale de 1 ha/TH et un minimum de 10% des surfaces attribuées, en double culture).
- à la libération de surfaces qui devaient être mises à la disposition de nouveaux attributaires (transférés et nouvellement installés).

2.2. Le déroulement des attributions

L'équipe FOP a été très impliquée pour définir les modalités d'attribution des parcelles et les discuter avec les paysans, notamment au Km26.

- Une première difficulté a été de connaître exactement la composition familiale, le recensement par l'Office s'étant avéré erroné dans de nombreux cas. Les anciens attributaires ont donc dressé cette liste à partir des carnets de famille (servant à établir le rôle des impôts).
- Le Projet ayant également des doutes sur la superficie exacte des terres à attribuer, s'était réservé une marge de manoeuvre (1).

En fait, les superficies annoncées, par l'entreprise et l'Ingénieur-Conseil, se sont avérées exactes, ce qui a obligé à modifier par la suite les superficies attribuées.

Plusieurs hypothèses ont été émises sur les normes d'attribution. En plus du nombre de TH et du pourcentage de double culture, des calculs ont été faits pour introduire des critères faisant intervenir des ratios avec population active et population totale.

(1) Les paysans contestaient donc, à juste titre, les chiffres de surfaces annoncées par le Projet.

En définitive, ces critères, intéressants en soi, ont été jugés trop complexes et peu déterminants (1).

- Pour les anciens attributaires, la base de départ a donc été 1ha/TH, avec possibilité de modulation (soit augmentation, soit diminution) selon le pourcentage de double culture et l'avis de l'A.V. En fait, les propositions de l'A.V. ont surtout porté sur les augmentations, sauf dans quelques cas, mais des discussions se déroulent actuellement à l'intérieur de certains A.V. pour limiter les superficies de ceux qui obtiennent de mauvais rendements et qui ont des difficultés pour payer redevance et crédit.
- En ce qui concerne les attributaires non-résidents, les A.V. ne les connaissant pas, ont refusé de se prononcer. la norme retenue a donc été de 1ha/TH, avec augmentation possible quand la surface de double culture choisie est supérieure à 25% de la surface attribuée.
- Enfin, la norme de 0,66 ha/TH et de 25% de double culture a été appliquée pour tous les nouveaux attributaires (transferts à l'intérieur du secteur Sahel) sur la base du carnet de famille.
- On doit noter que l'AV a proposé une attribution pour 9 familles résidentes au Km26, mais non-attributaires antérieurement : après consultation du Bureau Paysannat (DSE), 5 familles ont reçu des parcelles à raison de 1,5 à 2 ha par famille.
- Pour le maraîchage, les terres disponibles ont été attribuées selon les normes suivantes :
 - . 2 ares minimum par personne active pour les attributaires résidents avec possibilité d'augmentation

(1) Pour le détail, voir le compte rendu du Comité de Suivi n°3 avril 87.

. 2 ares maximum par personne active pour les attributaires non-résidents.

L'attribution a été faite aux chefs de famille. Dans les villages de Nango et Sassa Godji, les femmes ont été "oubliées" par ceux-ci et n'ont pas reçu de parcelles. Par contre, elles en ont reçu au Km26.

2.3. Les résultats de la distribution :

- Le tableau 1 donne l'évolution par village des superficies et des types d'exploitants avant et après ré-aménagement.

(Tableau n°1).

Superficie anciennes familles	Km26		Nango		Sassa Godji	
	Superf. avant Ré-aménagement	Superf. après Ré-aménagement (1985)	Superf. avant Ré-aménagement (1985)	Superf. après Ré-aménagement	Superf. avant Ré-aménagement (1986)	Superf. après Ré-aménagement
- Résidentes cautionnées	404, 80 (91)	346, 93 (91)	212	172	195, 2 (41)	159, 8 (41)
- Résidentes non-cautionnées	3, 0 (1)	3, 13 (1)				
- Non-résidentes cautionnées	45, 9 (19)	71, 78 (19)	28	38	76, 2 (19)	73, 3 (19)
- Non-résidentes non-cautionnées	50, 2 (25)	69, 98 (25)				
- Renseignements non-disponibles	7, 5 (6)				3 (3)	
Total	511, 4 (142)	491, 73 (136)	240	210, 0 (50)	274, 4 (63)	233, 1 (60)
- Familles transférées		67, 16 (27)		-		
- Nouvelles familles		16, 01 (8)		-		24, 6 (12)
- Associations		6, 04 (2)		1		
		1, 91 (2)		1		
		3, 78 (2)				
	511, 4	590, 56 (179)	240, 0	211, 0 (51)	274, 4 (63)	257, 7 (72)

Tableau 1. Evolution par village des superficies et des types d'exploitation avant et après ré-aménagement.

Source : S/E Projet Retail. Janv.88

On voit donc que la situation est assez différente selon les villages. Le ré-aménagement provoque une augmentation des superficies au Km26, profitable essentiellement aux nouveaux attributaires sur ce "terroir", alors qu'il entraîne une légère diminution (12% à Nango, 6% à Sassa Godji) dans les deux autres villages, avec une proportion nulle ou très faible de nouveaux attributaires.

- L'application des règles d'attribution aboutit, en définitive, à un certain nombre de variations par rapport à la norme de base de lha/TH, comme le montrent les tableaux 2, 3, et 4 suivants :

Ha/TH	Total		Résidents		Non-résidents	
	NB	surface Ha	NB	Surface Ha	NB	Surface Ha
< 3	2	2,9	-	-	2	2,9
0,31 à 0,5	12	27,2	5	9,9	7	17,3
0,51 à 0,7	24	73,7	-	-	24	73,7
0,71 à 0,9	21	63,3	12	33,5	9	29,8
0,91 à 1,1	46	159,5	26	94,3	20	65,2
1,11 à 1,3	29	149,6	26	144,5	3	5,1
1,31 à 1,5	12	36,1	8	26,0	4	10,1
1,51 à 1,9	17	39,5	16	37,7	1	1,8
1,91 à 2,3	3	6,4	1	2,4	2	4,0
2,31 à 2,7	5	13,3	4	10,5	1	2,8
2,71 à 3,1	1	3,2	1	3,2	-	-
3,11 à 3,5	1	3,3	1	3,3	-	-
3,51 à 3,9	1	3,9	-	-	1	3,9
	174		100		74	
	+ 2 associations		+ 2 associations		+ 2 associations	

Tableau 2. Variations des surfaces attribuées par TH, par rapport à la norme de lha/TH, au Km26.

Source : S/E Projet Retail. Janv. 88.

Ha/TH	Total		Résidents		Non-résidents	
	NB	surface ha	NB	surface ha	NB	surface ha
0,31 à 0,5	5	11,43	4	8,57	1	2,86
0,51 à 0,7	11	8,85	2	3,19	12	5,66
0,71 à 0,9	3	20,61	3	20,61	0	0
<hr/>						
0,91 à 1,1	24	90,94	19	75,42	5	15,52
<hr/>						
1,11 à 1,3	5	44,01	4	42,75	1	1,26
1,31 à 1,5	4	8,30	3	6,82	1	1,48
1,91 à 2,1	14	8,11	2	6,06	5	2,05
2,71 à 2,9	1	2,82	0	0	1	2,82
3,71 à 3,9	1	3,82	0	0	1	3,82
	49		37		12	

Tableau 3. Variations des surfaces attribuées par TH, par rapport à la norme de lha/TH, à Nango

Source : S/E Projet Retail. Janv. 88.

Ha/TH	Total		Résidents		Non-résidents	
	Nb	surface ha	Nb	surface ha	Nb	surface ha
< 0,3	1	1,5	1	1,5	-	-
0,31 à 0,5	4	6,0	12	6,0	9	-
0,51 à 0,7	7	19,4	2	3,6	5	15,8
0,71 à 0,9	9	30,5	5	16,6	4	13,9
0,91 à 1,1	16	59,3	10	34,5	6	24,8
1,11 à 1,3	8	32,6	6	27,3	2	5,3
1,31 à 1,5	7	27,8	4	13,5	3	14,3
1,51 à 1,7	4	13,1	4	13,1	-	-
1,71 à 1,9	4	13,2	2	5,7	2	7,5
1,91 à 2,1	4	10,3	4	10,3	-	-
2,11 à 2,3	2	11,3	28	11,3	-	-
2,51 à 2,7	2	11,1	2	11,1	-	-
2,71 à 2,9	1	3,0	1	3,0	-	-
3,31 à 3,5	1	3,5	1	3,5	-	-
3,71 à 3,9	1	12,1	1	12,1	-	-
3,91 à 4,1	1	4,1	1	4,1	-	-
	72	258,8	50	177,2	22	81,6

Tableau 4. Variations des surfaces attribuées par TH, par rapport à la norme de 1 ha/TH, à Sassa-Godji.

Source : S/E Projet Retail. Janv. 88.

En résumé, on observe la répartition suivante :

Ha/TH	Km26	Nango	Sassa-Godji
< 0,9	33,9%	22,4%	29,2%
0,91 à 1,1 (soit 1 ha/TH)	26,4%	49,0%	22,2%
> 1,1	39,6%	28,6%	48,6%
Total	100%	100%	100%

Répartition (résidents et non-résidents) en ha et % d'exploitants.

Si on ne prend en compte que les résidents, on voit que ceux-ci obtiennent plus souvent des augmentations de surfaces :

Ha/TH	Km26	Nango	Sassa-Godji
< 0,9	17%	24,3%	24%
0,91 à 1,1	26%	51,4%	20%
> 1,1	57%	24,3%	56%
Total	100%	100%	100%

Répartition, pour les résidents, en ha et % d'exploitants.

2.4. En conclusion, il est souhaitable, pour de nouvelles attributions de surfaces ré-aménagées, de :

- connaître le plus tôt possible la composition de la population des exploitations (à partir des carnets de famille) et la superficie exacte des terres à attribuer,

.../...

- disposer de règles de répartition simples : 1ha/TH comme point de départ, avec possibilité de modulation selon la demande des intéressés, l'approbation de l'A.V. et le pourcentage de double culture,
- attribuer des surfaces forfaitaires (par exemple 1,5 ha par exploitation), et un pourcentage forfaitaire (par exemple 25%) de double culture, et peut être une redevance forfaitaire (par exemple 700 kg/ha) pour les nouveaux attributaires (transferts et/ou nouvelles installations) au sujet desquels il n'est pas possible de recueillir l'avis de l'A.V.,
- considérer qu'il s'agit pour tous (anciens et nouveaux attributaires) d'attributions provisoires, (avant la délivrance d'un permis d'exploiter), qui peuvent subir des modulations (augmentation ou diminution), en fonction des rendements obtenus, du remboursement du crédit, du paiement des redevances, de la participation réelle à l'entretien du réseau.

3. Gestion de l'eau

3.1. La livraison de l'eau est assurée à l'arroseur, par l'encadrement de l'Office du Niger, responsable de la gestion de l'eau.

Sur la zone-test, pendant la campagne de contre-saison 87 et sur l'ensemble du réseau ré-habilité, pendant la campagne d'hivernage 87, l'ouverture des modules à l'entrée des arroseurs, a été effectuée une fois par jour par la gestion eau et les responsables d'arroseurs ont réglé, eux-mêmes, le débit désiré pour les 24 heures.

Des difficultés ont été observées dans le "rendez-vous" quotidien, particulièrement sur les arroseurs où sont installés des exploitants non-résidents.

- 3.2. Le travail de conseil-formation mené systématiquement auprès des groupes d'exploitants d'une même rigole (pépinières) ou d'un même arroseur a consisté à :
- faire comprendre le fonctionnement et les contraintes des réseaux d'irrigation et de drainage, et des ouvrages installés (modules) ;
 - mettre en place un tour d'eau sur les rigoles dans les pépinières ;
 - élaborer et expérimenter une réglementation interne pour la gestion de l'eau sur chaque arroseur, sous la responsabilité d'un chef d'arroseur choisi par les exploitants (ou leurs représentants).

Ce travail n'a pas réellement débouché sur une organisation "collective" de la gestion de l'eau. Dans les pépinières, comme dans les champs, on a observé le même type de comportement :

- dans les pépinières, l'organisation s'est opérée entre les exploitants d'une même rigole seulement lorsque le manque (ou l'excès) d'eau menaçait réellement l'existence de celle-ci ;

- dans les champs, l'organisation a été généralement le fait du chef d'arroseur qui a pu et su imposer à la fois son autorité et la satisfaction des besoins de chacun.

Ailleurs, le chef d'arroseur a assuré, le plus souvent, un niveau d'eau dans l'arroseur qui lui permettait de se mettre à l'abri d'éventuelles réclamations de la part des exploitants, mais qui ne tenait pas compte des besoins réels et qui a provoqué des consommations d'eau excessives d'une part et, d'autre part, des inondations de parcelles, des brèches sur l'arroseur et des excès de drainage.

3.3. L'application des règles définies et adoptées par chaque groupe d'arroseur a été très inégale : elle est liée à "l'autorité" du chef d'arroseur ; mais les sanctions proposées n'ont jamais été appliquées dans aucun groupe (amende à verser sous forme de paddy au moment de la récolte).

Le problème de la nature de la sanction se pose ici : il est lié à celui de la nature des conséquences de la non-observation de la règle.

En l'occurrence, ce sont les voisins, plutôt que le contrevenant, qui subissent ces conséquences (abaissement du niveau d'eau dans l'arroseur, brèches, inondations des parcelles basses,...) et ceux-ci, contrevenants potentiels, n'exercent aucune pression sur le fautif.

A cela, s'ajoute le fait que les débits disponibles au module sont supérieurs aux besoins et que le montant-forfaitaire - de la redevance ne sanctionne pas la quantité d'eau effectivement consommée : autant de raisons qui n'encouragent pas les utilisateurs à s'imposer la discipline d'une gestion économique de l'eau.

3.4. Enfin on note qu'un minimum d'entretien a été effectué de manière individuelle ou collective sur les arroseurs ; quelques groupes ont organisé des "journées d'entretien". L'entretien du réseau quaternaire et des pistes d'accès aux parcelles provoque des inquiétudes chez les exploitants quant à l'envergure des travaux d'entretien qui devront être effectués. Ces travaux n'exigent pas nécessairement de gros équipement, mais ils demandent beaucoup de main d'oeuvre et un minimum de matériel adapté (pioches, pelles, dames, brouettes etc...).

4. Approvisionnement

4.1. Les intrants

Les approvisionnements en intrants sont assurés à Niono par le magasin secondaire de l'Office du Niger. La quasi totalité des producteurs y viennent prendre leurs engrais et leurs semences, du fait de l'introduction de variétés nouvelles pour la saison d'hivernage et la contre-saison chaude, produites par la ferme semencière et les paysans semenciers.

Les très petites quantités de produits phytosanitaires utilisés (Furadan) ont été fournis par la R/D. Des problèmes de délais de livraison et de disponibilité de stocks ont été rencontrés, notamment pour les engrais et au cours de l'hivernage 87, et il semble qu'ils ne sont pas dûs à des raisons conjoncturelles : ce sont des difficultés régulières disent l'encadrement et les paysans.

Le rôle important de la ferme semencière pour l'organisation de la production des semences de ces nouvelles variétés en quantités suffisantes, en régie et avec les paysans semenciers, devra être renforcé par l'organisation du stockage des semences des paysans (renouvellement triennal) avec les A.V. intéressées, après que le bilan de l'expérience des greniers semenciers dans plusieurs villages de la zone, aura été fait, en particulier sur les raisons pour lesquelles les conditions techniques de conservation n'ont pas été observées par les producteurs.

Un seul contact, sans suite, a été pris par un commerçant avec le Ton Km26 au début de l'hivernage 87. Approché ensuite par le Projet, au moment de la rupture de stock d'urée à l'Office du Niger, ce fournisseur n'en avait plus de disponible.

Quel que soit le fournisseur, il faudrait que les organisations paysannes disposent des stocks d'intrants qui leurs sont nécessaires au plus tard 1 mois avant le démarrage de la campagne.

4.2. Les boeufs de labour

Cette opération d'approvisionnement est en cours : elle a été suggérée à la Direction de l'Office du Niger par le Directeur de l'Agence de la CCCE. Il a été décidé de l'expérimenter pour l'équipement des paysans installés sur les zones ré-aménagées du Projet.

Elle a pour but l'acquisition de boeufs de labour par les Associations Villageoises auprès des Coopératives d'Éleveurs de la Région de Mopti.

Les deux types d'organisation reçoivent, pour ce faire, l'appui de la Division Elevage de l'Office du Niger et de l'équipe formation du Projet pour les premières, et de l'Office de Développement de l'Elevage de Mopti (ODEM) pour les secondes, dans toutes les phases de l'opération.

Un crédit d'équipement BNDA (apport individuel initial 10%, intérêt 10%, durée : 4 ans, assurance-mortalité), contracté par les A.V., finance l'opération qui se développe de la manière suivante :

- prise de contact avec l'ODEM, l'ORM (Opération Riz Mopti) et l'Agence BNDA de Mopti (partenaires techniques et financier d'une opération similaire pour l'équipement des producteurs de riz de Mopti) et avec deux coopératives d'éleveurs (à Sofara et à Fatoma) pour explorer les possibilités, pour les A.V., de s'approvisionner en boeufs de labour auprès de ces dernières, contact établi par l'équipe formation du Projet en novembre 86.,
- restitution des informations recueillies et explication des modalités de crédit d'équipement BNDA aux A.V. du Projet (assemblée générale),

- rencontre entre les délégués (1 par village) des A.V. du Projet et les responsables des coopératives d'éleveurs pour désigner le type d'animaux recherchés par les paysans de l'Office du Niger (âge, conformation,...) et élaborer des propositions concernant les procédures de sélection, les conditions sanitaires, les délais de livraison, les prix et les modalités de financement.
Rencontre à Sofara et Fatoma en novembre 1987.
- restitution des informations à l'A.G. de l'A.V. par les délégués, suivie d'une réunion des bureaux des A.V. pour arrêter leurs propositions et les transmettre aux éleveurs et recenser les besoins (novembre - décembre 1987),
- signature des contrats d'achat par les responsables des A.V. et des coopératives, en présence des bureaux des A.V. et remise d'une 1^{ère} avance représentant le montant de l'apport personnel exigé par la BNDA (Annexe n°2).
Une 2^{ème} avance, (20% du marché) , sur crédit BNDA, sera versée dans les 15 jours suivant la signature du contrat qui porte sur 198 têtes. (Niono - Janv. 88).
1^{ère} sélection par les délégués (2 par villages) des A.V. du Projet, 1^{ère} vaccination par l'ODEM et marquage des animaux par la Division Elevage de l'Office du Niger, à Sofara et Fatoma - (1)
- réception provisoire des boeufs dans 2 parcs collectifs (1 pour 2 A.V.) :
contrôle sanitaire et 2^{ème} vaccination par DE/ON.
fin de quarantaine
- choix des animaux par les acquéreurs.

(1) La durée de l'acheminement des animaux tiendra lieu de quarantaine sanitaire.

Cette expérience a plusieurs objectifs :

- mettre en relation différentes organisations professionnelles susceptibles d'établir des relations économiques entre elles, (1)
- permettre aux paysans et à l'encadrement de l'Office du Niger de comparer ce mode d'approvisionnement avec celui que propose l'Office du Niger;
- observer l'attitude des paysans en matière de dressage, d'alimentation, d'entretien et de suivi sanitaire dans cette procédure de sélection et d'acquisition.

(1) Les coopératives d'éleveurs pourraient être intéressées à acheter du riz aux A.V.

5. Crédit

5.1. Le crédit de campagne

Depuis le démarrage du Projet Retail et dans son aire d'intervention, la première action de désengagement de l'Office du Niger a été entreprise dans le domaine du crédit lorsque la BNDA s'est substituée à l'Office du Niger auprès de l'A.V. Km26 pour le crédit de campagne au cours de l'hivernage 86.

Cette A.V. (devenue TON VILLAGEOIS entretemps) est assez bien organisée et a acquis une certaine maturité aussi l'expérience se déroule dans de bonnes conditions en général.

Les relations entre la BNDA et les A.V. sont fondées sur la caution solidaire ce qui amène les A.V. à opérer un choix, parmi les exploitants-demandeurs de crédit, entre les "bons" et les "mauvais" producteurs, entre les "bons" et les "mauvais" payeurs (qui ne sont pas toujours forcément les mêmes).

En contre-partie, la BNDA ristourne à l'A.V., 1% des intérêts.

Ainsi, l'A.V. Km26, qui en est à son 3^e crédit de campagne, a refusé de cautionner, totalement, les exploitants transférés et donc inconnus d'elle ; pour les exploitants qui n'ont pas remboursé la totalité de leur crédit de campagne et/ou qui n'ont pas payé la totalité de la redevance pour la contre-saison 87, l'A.V. n'a accordé le crédit que pour la semence et elle a refusé tout ou partie du crédit sur les engrais, selon le niveau d'impayé et/ou de confiance (45 exploitants sont concernés par cette mesure restrictive sur 179 au total).

L'A.V. Km26 a néanmoins soldé le remboursement du crédit de campagne de contre-saison, contracté auprès de la BNDA, mais avec un retard de 5 semaines dû aux difficultés rencontrées par l'A.V. pour livrer la production de paddy de contre-saison à l'Office du

Niger (cf compte rendu Comité de Suivi n°4).

Les deux autres villages du Projet (Nango et Sassa-Godji) ont appliqué le nouveau système de crédit avec la BNDA pour l'hivernage 87.

La situation particulière (liée à des irrégularités antérieures de gestion de la part de deux des principaux responsables du village) de l'A.V. de Sassa-Godji a suscité une exigence spécifique de la BNDA : la constitution d'un "Comité de crédit" désigné par l'Assemblée Générale du Village et composé de 5 membres qui assument personnellement la caution solidaire.

A l'heure actuelle, sur le crédit des deux campagnes précédentes (hivernage 86, contre-saison 87) le taux de recouvrement est de 100% pour l'A.V. Km26 qui a connu des situations différentes :

- elle n'a pas utilisé toute la durée du crédit dont elle disposait et a procédé à des remboursements anticipés, pour la campagne d'hivernage 86,
- elle a soldé tardivement son remboursement du crédit de campagne de contre-saison 87, bien que le bureau de l'A.V. ait pris des dispositions précoces (juillet 87) pour collecter auprès de ses membres,
- on note, quelques impayés à l'intérieur de l'A.V. Km26 pour la contre-saison : il semble que les débiteurs de l'A.V. régularisent leur situation en ce moment de la collecte de l'hivernage 87.

A.V. Km26	Hivernage 86	Contre-s. 87	Hivernage 87
Montant prêt demandé	7 365 000	3 750 000	20 026 000
Montant prêt mobilisé	7 365 000	3 750 000	15 707 080(1)
Montant remboursement	7 795 000	3 891 000(2)	21 378 000
Montant impayés	0	413 175	
Montant "ristourne"	194 650	? (2)	
Date octroi prêt	04.08.86	10.03.87	29.06.87
Date échéance	19.02.87	31.08.87	01.03.88
Date remboursement	19.02.87	09.11.87	
Nb exploitants	51	140	179
Nb. expl. cautionnés	51	125	136
Nb. débiteurs/A.V.	0	21	

En hivernage 87, les A.V. de Nango et de Sassa Godji ont contracté un crédit de campagne d'un montant de 8 414 000 FCFA pour la première et de 9 453 000 FCFA pour la seconde. Les montants réellement mobilisés, sont respectivement de 7 467 220 FCFA et 8 531 535 FCFA la différence est due, comme pour l'A.V. Km26, à l'inconnue sur le prix des intrants au moment de l'octroi du crédit.

5.2. Les dettes antérieures

La question des dettes gelées étant toujours à l'étude, l'équipe de formation a tenté de faire le point de la situation de l'endettement, depuis le gel, c.a.d. pour les campagnes 85/86 et 86/87.

Des listes ont été confectionnées, confrontées aux différentes sources d'information et soumises à l'examen des différentes parties prenantes (O.N. FIA, A.V., paysans).

(1) la différence provient du fait que le prix des intrants n'était pas connu des exploitants au moment de la demande de prêt. Les prix définitifs ont été communiqués par l'O.N. le 14 septembre 1987

(2) En réalité, le montant définitif sera plus élevé du fait du retard de paiement du paddy livré à l'O.N. qui a entraîné pour l'A.V., un retard de remboursement à la BNDA. pour cette raison également, le montant de la ristourne pour l'A.V. n'est pas encore connu.

Des fiches individuelles de prévisions budgétaires de campagne rizicole et de propositions d'échéancier de remboursement ont été préparées et discutées avec chacun des endettés, de façon que le montant des remboursements (1) à effectuer ne dépasse pas 30 % des revenus.

Le mécanisme est le suivant :

- les arriérés de campagne seront remboursés sur environ 2 ans et, au maximum sur 5 campagnes (hivernage+contre-saison= 2 campagnes).

Le montant annuel du remboursement est réparti en :
2/3 remboursé après l'hivernage, 1/3 remboursé après la contre-saison.

- les arriérés d'équipement seront remboursés sur les trois ans restants et viendront s'ajouter aux annuités dues.

Toutes les informations nécessaires à l'exploitant sont rassemblées sur une fiche qu'il détient.

L'A.V., qui collectera - sans rémunération - le paddy destiné au remboursement de ces dettes, détient quant à elle, les informations concernant le montant des impayés et l'échéancier accepté par chaque paysan endetté.

5.3. La redevance

L'A.V. Km26 a pris l'initiative de dresser des listes et de récupérer, pour le compte de l'Office du Niger, la redevance due pour la contre-saison 87 (400 kg/ha). Cette récupération avait commencé dans d'excellentes conditions (plus de 77% de redevances recouvrées en juillet 87).

Malheureusement, l'Office du Niger étant dans l'incapacité de payer les achats de paddy jusqu'au 3 octobre 1987, de stocker le produit dans ses magasins, ni de le réceptionner, sous sa responsabilité, dans les magasins de l'A.V. (proposition de l'A.V.), la récupération de la redevance a été interrompue

(1) arriérés + annuités de crédit d'équipement.

FOP/5.5.

Elle a repris pendant la récolte en cours
(hivernage 87).

Il faut souligner ici, que l'A.V. a donc réalisé
- de sa propre initiative - cette opération pour
le compte de l'Office du Niger, sans recevoir aucune
rémunération pour son travail.

6. La commercialisation

Dans ce domaine, le travail de l'équipe a concerné essentiellement la commercialisation de la production de l'hivernage 86 et de la contre-saison 87 du village Km26. Il n'est pas possible de faire, aujourd'hui, le bilan de la commercialisation de la production de l'hivernage 87. La D.P.R. assure la formation et/ou le recyclage des personnels des A.V. chargés des opérations de collecte primaire. Notons cependant, que l'équipe formation du Projet a assuré, seule, la formation de ces responsables qui effectuent pour la première fois ces opérations pour la récolte 87 : le stage, programmé pour la D.P.R. en décembre 87, ayant été annulé.

Les formateurs du Projet ont joué un rôle particulier auprès des responsables du Km26 et des différents responsables de la D.A.F. (D.A.F, chef bureau Collecte, casier) sur 3 aspects :

- conseil et appui pour la récupération du crédit (frais de battage, mais surtout crédit de campagne BNDA) et et de la redevance (contre-saison 87) au moment de la collecte primaire par les A.V., pour l'établissement de la fiche collecte de l'A.V. et pour le règlement des achats de paddy par l'O.N. à l'A.V., d'une part par l'A.V. à ses membres d'autre part,
- réflexion sur la libéralisation de la commercialisation et ses conséquences pour les A.V. : recherche de débouchés, stockage et mise en marché différé, modalités de constitution d'une marge de commercialisation,...
- réflexion sur les alternatives possibles de décorticage du paddy pour les besoins domestiques au niveau du village et pour la mise en marché, et sur le rôle des rizeries de l'Office du Niger.

Sur le premier point, dès l'hivernage 86, les formateurs ont aidé les responsables du Km26 à établir des fiches individuelles de crédit de campagne, sur la base des données d'ensemble consignées dans le cahier de l'A.V.,

fiches remises aux intéressés et annulées par le trésorier de l'A.V. au moment du remboursement, c.a.d. simultanément au paiement du produit.

Ces fiches ont été généralisées ensuite dans les autres A.V. pour le crédit de campagne d'hivernage 87.

Un appui a également été apporté pour simplifier et/ou réduire les documents de collecte :

- 1 fiche en 5 exemplaires pour la collecte de la redevance ; complétée par un état récapitulatif qui permet à l'Office du Niger de connaître la situation individuelle des exploitants par rapport au rôle de redevance communiqué par le service Gestion Eau,
- 1 fiche en 5 exemplaires pour le paddy collecté et commercialisé par le Ton pour son propre compte (frais de battage, crédit de campagne) et pour le compte des exploitants.

On doit noter que l'efficacité de ce travail d'appui et de conseil, est renforcée par la bonne utilisation par l'A.V. des compétences de l'agent d'appui mis à sa disposition dès le démarrage du Projet d'une part, et par la bonne intelligence qu'a cet agent de son rôle.

Au-delà des aspects formation, il faut souligner que la bonne marche des A.V. a été handicapée par les conditions générales de la commercialisation à l'office du Niger, comme l'illustre le tableau de déroulement des opérations ci-après :

	Hivernage 8	Contre-s.87	Hivernage 87
Battage			
début	02/12/86	30/06/87	29/12/87
fin	24/01/87	18/07/87	pas terminé (1)
Collecte primaire			
début	11/12/86	24/07/87	06/01/87
fin	23/02/87	30/07/87	pas terminé (1)
Transport usine			
début	11/12/86	28/09/87	08/01/87
fin	24/02/87	02/10/87	pas terminé (1)
Paiement paddy			
début	12/01/86	31/10/87	néant au
FIN	02/02/87		01/02/88
Paiement ristourne sacherie	néant	néant	
Paiement frais collecte	néant	néant	

(1) interruption et/ou ralentissement provoqué par manque de carburant pour le transport et/ou manque de manoeuvres Office du Niger à l'usine.

7. Les problèmes spécifiques des femmes

Initialement prévue pour "encadrer" les femmes dans leurs activités domestiques (santé, nutrition) et économiques (maraîchage essentiellement) et pour les actions d'alphabétisation, l'affectation de la monitrice d'agriculture permet à l'équipe de formation d'intégrer d'une manière plus concrète les "questions féminines" dans la problématique de l'intensification (va-t-on pouvoir continuer à raisonner uniquement en terme de TH ?) d'une part et les "problèmes spécifiques des femmes" dont les solutions peuvent avoir directement ou indirectement, on le sait, des répercussions sur le développement de la production familiale.

Le Projet fonctionnait depuis un an déjà lorsque la monitrice est arrivée. Outre le travail d'enquête, dont il est question plus loin qu'elle a réalisé avec la stagiaire de l'IPR de Katibougou, la monitrice a participé à un stage de formation à la fabrication du savon (destiné aux femmes et à l'encadrement féminin), organisé par la D.P.R. et la D.M.A., et elle a assuré, avec un technicien de développement communautaire de la D.P.R. et un technicien de la STAM, une série de démonstrations de décorticage mécanique du paddy auprès des femmes, dans les quatre villages actuellement encadrés par le Projet.

Ces deux dernières activités ont été précédées par une réflexion menée avec les femmes de ces villages sur leurs besoins et leurs difficultés spécifiques.

Les thèmes qui ressortent le plus fréquemment sont :

- le maraîchage et la disposition des parcelles pour cette activités (dans 2 villages, elles n'en ont pas reçu lors de la redistribution par les chefs de famille),
- le décorticage à usage domestique et pour la vente au marché de paddy qu'elles reçoivent en compensation de leur participation aux travaux agricoles.

- le repiquage et l'augmentation du travail qu'il entraîne pour elles particulièrement pendant l'hivernage et l'incertitude sur le "dédommagement" de ce travail.

L'enquête réalisé pendant l'hivernage 87 donne des informations sur ce que les femmes ont reçu après la récolte 86, avant le ré-aménagement et avant l'application de la technique du repiquage (en général, entre 1 et 2 sacs de paddy).

Le montant de cette compensation va-t-il se modifier, et dans quelles proportions par rapport à l'augmentation du travail féminin dans la riziculture ?

Il est important que le Projet soit attentif à cette question et se donne les moyens d'observer ce qui va se passer dans les campagnes à venir.

La récente décision de l'Office du Niger à propos des employés temporaires remet en cause l'affectation de la monitrice et, par conséquent, la possibilité de poursuivre le travail engagé dans ce domaine.

8. La formation des paysans et des cadres

L'esprit essentiel de la formation a été de lier celle-ci à la préparation, l'exécution et l'évaluation des actions.

8.1. La formation des paysans

8.1.1. La formation technique agricole

Chaque thème technique essentiel pour la riziculture a fait l'objet de présentation - démonstration-discussion avec les agriculteurs. Des fiches techniques en bambara (cf liste et exemple en annexe n°5) ont constitué un support complémentaire à la mémorisation.

Les principaux thèmes sur lesquels la formation a mis l'accent sont :

Les pépinières.

les pépinières - individuelles - ont été groupées autour d'un arroseur pour les deux premières campagnes, au Km26.

Bien que nombre de paysans et une partie des formateurs n'étaient pas favorables au regroupement, à cause de l'obligation de transporter les plants, cette solution avait été retenue parce qu'elle offrait la possibilité de fournir un appui plus intensif aux exploitants dont la majorité n'avait pas ou très peu d'expérience et parce que la mise en place des pépinières s'est effectuée en même temps que la mise en eau du réseau ré-habilité.

Cependant pour l'hivernage 87, dans tous les villages, un certain nombre d'exploitants ont installé leur pépinière dans leur champs. La méthode dite "classique" a été pratiquée, mais quelques paysans ont semé en sec, la date de semis "normale", selon eux, étant passé.

Il a été recommandé aux exploitants d'utiliser 40 kg/ha de semence. Il n'est guère possible d'évaluer dans quelle mesure cette recommandation a été effectivement suivie et nous ne disposons que de deux éléments d'information qui permettent toutefois de le penser : les quantités achetées, et les quantités disponibles, très sérieusement limitées pour la contre-saison 87.

Les quantités achetées s'avèrent supérieures ou inférieures au conseil lorsque les surfaces réelles sont, en définitive, inférieures ou supérieures aux surfaces attribuées.

Des cessions de plants ont été observées, à titre gratuit pendant l'hivernage 86 et la contre-saison 87, à titre onéreux pendant l'hivernage 87 (environ 10 000 FCFA/ha).

Le travail de conseil-formation, facilité par le regroupement des pépinières, a été intense à la fois par le nombre de formateurs et par la durée de leur présence quotidienne. Mais surtout ce travail a été amplifié par les échanges entre exploitants.

L'irrigation et le drainage ont présenté les difficultés les plus sérieuses de cette étape, dues à :

- l'obligation de limiter le drainage.
- la double fonction de la rigole (irrigation/drainage) et la multiplicité des exploitants sur une même rigole, qui peuvent avoir simultanément besoin d'irriguer pour les uns et de drainer pour les autres.
- la longueur de certains arroseurs, particulièrement à Nango (N3-1g) qui exige une discipline rigoureuse pour le tour d'eau laquelle est loin d'avoir été observée.

La gestion de l'eau et l'entretien du réseau
(cf. chap. 3.)

Une trentaine de réunions ont été tenues par les formateurs avec les groupes d'exploitants de chaque arroseur sur l'organisation de la gestion de l'eau et de l'entretien du réseau. Ce travail a été complété tout au long de chaque campagne par un appui des formateurs aux exploitants qui se trouvaient en difficulté soit au niveau de leur parcelle, soit au niveau collectif de la rigole et de l'arroseur.

La fertilisation : phosphate d'ammoniaque et urée

Une fiche technique, en bambara, a été diffusée dans chaque village, auprès des responsables des A.V. et des animateurs d'alphabétisation, en plusieurs exemplaires, dans un format permettant l'affichage.

Elle comporte des informations concernant les doses par ha, les moments, fractionnements et conditions d'application conseillés. (cf. compte-rendu comité suivi technique n°4-novembre 1987).

La vulgarisation, en définitive, s'effectue par plusieurs méthodes : présentation du thème, discussion de groupe, démonstration, support visuel, suivi de l'exécution dans les champs. A noter l'intérêt des échanges inter-paysans pour convaincre les paysans réticents.

A partir de septembre 87, les deux formateurs techniques agricoles assurent 2 permanences, à jour fixe et à date fixe, dans les villages pour répondre aux divers besoins et questions des paysans.

Cette régularité est cependant très exigeante pour des cadres qui ont été jusqu'à présent, habitués à "donner des conseils" aux paysans selon le rythme et les modalités qu'ils décidaient eux-mêmes, et non à répondre à des demandes paysannes.

8.1.2. La formation aux actions collectives

Elle a porté principalement sur les problèmes d'attribution de terres, de crédit, d'approvisionnement et de commercialisation.

La formation a consisté essentiellement en un appui régulier à la réflexion paysanne, réunions en Assemblée Générale chaque fois que le problème est délicat et nécessite une bonne information de tous les membres, contacts informels multiples. Elle a parfois des aspects plus spécifiques comme la confection de fiches pour le paiement du paddy commercialisé.

Un aspect important doit être souligné : si l'on veut faire acquérir, par les paysans, la maîtrise d'une opération, il faut respecter leur rythme, c'est-à-dire souvent plusieurs mois de maturation, avec des allers et retours, des réunions plénières, des discussions informelles... (exemple : opération d'achat de boeufs de labour).

Malgré toutes les explications répétées sur la libéralisation du commerce du paddy (février 1986), c'est seulement maintenant que les paysans croient à sa réalité.

8.1.3. Les autres actions de formation paysanne

Le Projet Retail a organisé deux voyages d'étude sur des périmètres irrigués, dans la Vallée du Kou au Burkina Faso (février 87) et dans la Vallée du Fleuve Sénégal (Mauritanie et Sénégal), en juillet 87 (Annexe n°5).

Les groupes étaient composés de cadres et de paysans (hommes et femmes pour le second voyage) et ont permis une ouverture d'esprit (à la fois repérer les similitudes et les différences de situation concernant la culture du riz en irrigué, mais aussi tous les problèmes connexes : foncier redevance, commercialisation, maraîchage...) et des discussions très animées et souvent fort tardives entre paysans, entre cadres, entre cadres et paysans.

De plus, 2 agents d'appui et 1 paysan choisis par leur A.V. ont participé à un stage au CESA0.(1)

Les actions de formation du Projet sont complétées par les stages réguliers de formation de la DPR (Division de la Promotion Rurale), portant notamment sur l'alphabétisation fonctionnelle, la gestion et la tenue des documents, le recyclage des responsables du battage, de la collecte primaire,...

8.2. La formation des cadres

8.2.1. L'aspect principal de la formation des cadres a porté sur la modification des pratiques de ceux-ci vis-à-vis des paysans.

Il ne s'agit plus de faire passer un message, souvent défini ailleurs et d'une manière unique, mais d'aider les paysans à analyser un problème, à prendre des décisions, à les exécuter.

Cette formation passe donc surtout la préparation et la réflexion de groupe sur le déroulement des actions, des réunions, des discussions avec les paysans.

(1) Thème : "Mieux produire dans nos exploitations agricoles" février 1987.

8.2.2. Les formateurs ont participé avec les paysans aux deux voyages d'étude dans la Vallée du Kou et la Vallée du Fleuve Sénégal, ainsi qu'aux contacts préparatoires à l'opération d'achat de boeufs de labour auprès des coopératives d'éleveurs de la région de Mopti.

8.2.3. Des stages ont été organisés par la D.P.R. pour les formateurs des secteurs ; ceux du Projet Retail y ont participé :

- animateur des groupements villageois (avec le concours d'une équipe du CESA0) : deux formateurs (février 1987),
- gestion des exploitants agricoles (avec le concours d'une équipe du CESA0 : deux formateurs (janvier et novembre 1987),
- cultures maraîchères (avec le concours de la D.V.A.) : une formatrice (novembre 1987),
- fabrication du savon (avec le concours de la D.M.A) : une formatrice (novembre 1987).

La formatrice s'est également initiée à la préparation, au dépouillement et à l'analyse des résultats d'enquête, en réalisant avec une étudiante de l'I.P.R. de Katibougou (voir ci-dessous) une étude sur "la place des femmes dans les exploitations familiales du Projet Retail".

8.2.4. Quatre cadres du Projet ont suivi une session organisée par l'Institut Forhom/BDPA à Paris :

- Management des sociétés et Projets du développement rural.

sept. oct. 86 : chef du Secteur Sahel

sept. oct. 87 : chef de Zone de Niono.

- Identification et élaboration de micro-réalisations
avril 1987 : formateur chargé des organisations paysannes et de l'alphabétisation.
- Formation de responsables de formation et de vulgarisation.
sept. oct. 87 : formateur chargé de la formation agricole.

Un des problèmes, depuis le démarrage du Projet, a été de constituer une équipe stable de cadres (cf. situation du personnel. FOP/1) qui reste une condition indispensable pour une formation méthodologique efficace.

8.3. Encadrement de stage étudiant

Une étudiante de l'I.P.R. de Katibougou a été orientée par le Chef du Service Agricole vers le Secteur Sahel, pour son stage de fin d'études (I.T.A), de mai à novembre 1987 sur le thème de "la place des femmes dans les exploitations agricoles du Projet Retail". Associée à la monitrice d'agriculture du Projet, elle a réalisé une enquête qui donne un certain nombre d'informations sur le travail des femmes, observé au moment de la récolte de la contre-saison et sur une grande partie de l'hivernage (notamment, la période de repiquage), qui permettent d'envisager de suivre l'évolution du rôle des femmes dans le processus d'intensification.

Village : Niono-Km26

	Résid.	N-Résid.	Associa.	Total
Nombre de familles	102	74	2	178
Population totale	1 186	856	-	2 042
Travailleurs hommes (15 - 55 ans)	311	292	-	603
<u>Lots de culture</u>				
Maraîchage	-	-	-	38,00
Riziculture en ha	368	216	6	590,00
dont simple culture	278	164	0	442,00
double culture	90	52	6	148,00
(% total riz)	24	24		25
<u>Ratios</u>				
Riziculture/TH (ha)	1,18	0,7	-	0,97
Riziculture/Famille (ha)	3,60	2,9	-	3,3
Maraîchage/Famille (ha)	-	-	-	0,2

Source : S/E Projet Retail. janvier 1988

Village : Nango

	Résid.	N.Résid.	Associa.	Totl
Nombre de familles	38	12	1	51
Population totale	533	164	-	697
Travailleurs Hommes (15 à 55 ans)	173	39	-	212
<u>Lots de culture</u>				
Maraîchage				16
Riziculture en ha	173,00	37,40	1,10	211,50
dont simple culture	137,00	29,00	0	166
double culture	36,00	8,40	1,10	45,50
(% total riz)	20	22	-	21
<u>Ratios</u>				
Riziculture /TH (ha)	1	0,9	-	0,99
Riziculture/famille(ha)	4,5	3,1	-	4,1
Maraîchage/famille (ha)	-	-	-	0,3

Source : S/E Projet Retail. Janvier 1988

Village : Sassa Godji

	Résid.	N-Résid.	Associa.	Total
Nombre de familles	50	22	0	72
Population totale	520	243	0	763
Travailleurs Hommes (15-55 ans)	140	82	0	222
<u>Lots de culture</u>				
Maraîchage				24
Riziculture	177	82	0	259
dont simple culture	139	65	0	204
double culture (% total riz)	38	17	0	55
<u>Ratios</u>				
Riziculture/TH (ha)	1,26	1	0	1,16
Riziculture/Famille (ha)	3,54	3,72	0	3,59
Maraîchage/Famille (ha)	-	-	-	0,33

Source : S/E Projet Retail. Janvier 1988

Village Sagnona

	Résid.	N-Résid.	Associa.	Total
Nombre de familles	50	0	0	50
Population totale	875	0	0	875
Travailleurs hommes (15-55 ans)	177	0	0	177
<u>Lots de cultures</u>				
Marâchage	-	-	-	-
Riziculture en ha	93,85	0	0	93,85

Source : S/E Projet Retail. Janvier 1988

CONTRAT

Objet fourniture de boeufs de trait

Entre :

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

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

Article 1.

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

Article 2.

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

- janvier _____ animaux
- février _____ animaux.

Article 3.

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

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

La procédure susivante sera adoptée :

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

- 2 -

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

c/- Convoyage des animaux de _____ à _____ par le berger du vendeur.

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

Article 4.

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

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

Article 5.

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

Article 6.

L'acheteur s'engage à payer :

- une avance de _____ % du montant total du marché à la signature du présent contrat,

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

Article 7.

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

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

Article 8.

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

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

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

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

ANNEXE 4. FDP/S

Echéancier de Remise à Flot des Endettés

lugu gwa tōgō ni jamu foro bēe lajēlen hakē =
forosēnēkofila hakē =

sanpanyi san 1987/1988 musakaw jateminē (samiya ni tilema)

malosēnē tē ta fēn minw kō musakaw (juru a.w./b.n.d.a)

	malosi		tumūfaafura		nōgō fiman		nōgō jeman		a bēe lajēlen
	kilo	sōngō	kilo	sōngō	kilo	sōngō	kilo	sōngō	
san 1987 samiya musakaw nyēsigi musaka kēlenw									
san 1988 tilema musakaw nyēsigi musaka kēlenw									

ji musakaw (ofisi juru)

san 1987 samiya ji sōngō : kilo 600 taari la, d. 14 kilo la = d. 14 x 600 x
san 1988 tilema ji sōngō : kilo 400 taari la, d. 14 kilo la = d. 14 x 400 x

malogosi musakaw (a.w juru) kilo 80 tonila d. 14 kilo la.

san 1987 samiya
musakaw nyēsigi : d. 14 x 80 x
musaka kēlenw : d. 14 x 80 x

san 1988 tilema
musakaw nyēsigi : d. 14 x 80 x
musaka kēlenw : d. 14 x 80 x

sēnēkēminanw juru sarali (FIA juru)

juru bēe lajēlen hakē
hakē saralēn
tō sarata
hakē sarata san kōnō (samiya)

San hakē =

san 1985/1986 - 1986/1987 juru sarali (ofisi juru)

juru bēe lajēlen hakē
(sarali cogoya ani sarali wagati bē ni juru la)
sarali cogoya : hakē sarata san kōnō
2/3 bē sara samiya fē, ka 1/3 sara tilema fē

San hakē =

sarali wagati w : san 1987 samiya
san 1988 tilema
san 1988 samiya
san 1989 tilema

San 1987 samiya

musakaw nyēsigi

1. malosēnē nyafēnw
2. jī sōngō
3. malogosi musakaw
4. sēnēkēminanw
juru sarali
5. san 1985/1986 ni
1986/1987 juru sarali

musakaw bēe
lajēlen nyēsigi

tō

sōrōta hakē

malotoni kelen

malotoni taari la

forosēnēkōfila hakē

sōrōta bēe
lajēlen hakē

musaka kelenw

1. malosēnē nyafēnw
2. jī sōngō
3. malogosi musakaw
4. sēnēkēminanw
juru sarali
5. san 1985/1986 ni
1986/1987 juru sarali

musaka kelenw
bēe lajēlen

tō

sōrōlen hakē

malotoni kelen

malohakē min sōrōta

taari sēnēnen hakē

sōrōlen hakē
bēe lajēlen

San 1988 tilema

musakaw nyēsigi

1. malosēnē nyafēnw
2. jī sōngō
3. malogosi musakaw
4. sēnēkēminanw
juru sarali
5. san 1985/1986 ni
1986/1987 juru sarali

musakaw bēe
lajēlen nyēsigi

tō

sōrōta hakē

malotoni kelen

malotoni taari la

forosēnēkōfila hakē

sōrōta bēe
lajēlen hakē

musaka kelenw

1. malosēnē nyafēnw
2. jī sōngō
3. malogosi musakaw
4. sēnēkēminanw
juru sarali
5. san 1985/1986 ni
1986/1987 juru sarali

musaka kelenw
bēe lajēlen

tō

sōrōlen hakē

malotoni kelen

malohakē min sōrōta

taari sēnēnen hakē

sōrōlen hakē
bēe lajēlen

Annexe 5. FOP/8

Liste des fiches et des notes d'informations techniques
diffusées (en bambara)

- La pré-germination des semences
 - le repiquage du riz
 - les semences et les engrais
 1. quantités conseillées à l'hectare (note d'information destinée à aider les exploitants à déterminer leurs besoins, et les A.V. à établir leur demande à l'organisme de crédit et au fournisseur).
 2. dosages et épandages d'engrais (fiche technique sur les conditions d'épandage selon les doses choisies entre 150 et 200 kg).
 - les contraintes de calendrier liées à la température, pour la mise en place des pépinières (note d'information)
 - les cultures et la pêche sur le réseau (note d'information sur les conditions dans lesquelles ces activités sont autorisées).
- * Exemple de fiche technique en bambara (page suivante)
thème : la pré-germination des semences.

ca ke cogoya sēbēn

malosi falenkun bō cogo sani asarili cē dugumakolola

nin ca inkēli nafa ka bon nka gēlēya dōninw b'a la

nafaw: a bē malo kisē caman falenni nōgōya

a bē pepinyēri kuntaala surunya

a bē malosi tila cogo nyē pepinyēri kēnē kan

a bē kōnōw ni fēn nyamanaw ka tinyēni dōgōya

gēlēyaw: a bōrē ko kabon

ji funfun kērēn kērēn kēli b'a la.

malo kisē dajili ni o kōlōsili kērēn kērēnneyala

falenkun bōli nio kōlōsili kērēn kērēnneyala

malosi bē daji fōlō ① kasōrō k'a bo ka bila k'a falenkun bō ② o fen
fila bē bēn kita fila ma:

① keta folo: malosi dajili, o b'a to malokisē bē min ka fa ji la
malosi dajili kēcogoya dantiqueli ye ni ye:

- malosi bē tōmō ka nyaga nyaga bēe bo a la

- si jēlen bē kē bōrēw kōnō k'u dan utila la walasa malokisēw bē se
ka fērē, ka funun yōrō sōrō, ka falenkunbō

- bōrēw bē bila ji kōnō fo ka utunu ka tilē kelen ni su kelen kē

inafo: si ma na kē ji la domin nēgē nye 10, a ka kan ka bo jila
o dugu jē nēgē nye 10. (bōrēw bē se ka daji kanari kōnō)

• ni malosiw mēna ji la ka dantēmē, u bē tōli.

• ni malosiw ma daji ka se u danna, u falenkunw tē bō kosēbē walima u bē tinyē

• ni su kelen ni tile kelen tēmēna, bōrēw bē bo ji la k'u da nyōgōn kērēfē duguma.

• bōrēw ma kanka da nyōgōn kan walasa malokisew kana pēnpērē.

• saminyafē ni futeni kēra, bōrēw nyiginēn bē bila sumana walasa siw falen ni bē nogoya

- ni su kelen ni tile kelen tēmēna, bōrēw bē bō ji la k'u da nyōgōn kērēfē duguma bōrēw man kan ka da nyōgōn kan walasa malokisew kana ja
 - ni nēnē bē bōrēw bē bila tile la walima funtēnima yōrōla walasa siw falen ni bē nogoya
 - malosi bē se ka daji minen wērēw kōnō min tē bōrēw ye. i nafo, benyiwarīw, palanw, walima barikon datigew. ni si kera nin minenw kōnō, fofō minuw bē fogon o lu bē saalo ka bon.
- ni su kelen ni tile kelen tēmēna si bē bō o minenw kōnō ka ke bōrēw kōnō (ka kan tilancē la) ka bila walasa ka falenkun bō

② keta filanan: malosi bilali fo ka falenkunbō.

malosi bilali ka falenkunbō kē cogoya dantigeli:

- ji bē funfun malosi kan bōrē bilalenw kōnō waati kerenkerenw na, sinnya fila walima sinnya saba tile kōnō walasa a nyiginēn ka to, ka se ka se ka falenkunbō
 - bōrēw bē yēlēma sinnya kele tile kōnō walasa malokisew bēe kase ka falenkunbō nogoyala. bōrēw man kan ka yugu yugu kosēbē walasa dili misē minw bōlen don o lu kana kari.
 - ni funteni waati do, malo kisew bēe bē falenkunbō tile fila kōnō. ni nēnē waati do, malo kisew falenkan bolibē sunaya, a bē taa fo tile saba ni tile naani na.
- kolosili kērēn kērēn ka kan ka kē falenkun bōli waati kōnō walasa diliw ka na janya kojugu.

ni sarili waatisera, malo kisew falenkun bōlenw bē bō bōrē kōnō doni doni, kolosili bē kē walasa dili misen nin falenw kana kari. malo kisew bē sari fangana, bogola, walasa a ka don bogola kosēbē.

saari kelen pepinyēri sarili malosi bē ben kilo 40 walima kilo 50 ma, o si ka kan ka bila bōrē fila ni nyōgōn cē falenkunbo waati la.

saara bē kē ni minēn minw ye: bōrēw, jurukisew, barikon, walima palanw, walima benyiwarīw

Annexe 6. FOP/8.

Voyage d'étude d'un groupe de paysans et de cadres dans la Vallée du Fleuve Sénégal (Mauritanie et Sénégal).

Extraits du journal de voyage des paysans

08.07.87.

nous avons pris l'avion pour Dakar au crépuscule. Nous sommes arrivés vers 20 heures...

09.07.87 (WOURO MADIOU)

... nous nous sommes rencontrés avec les responsables de la SUMA.

La SUMA est une organisation des paysans qui s'occupe des matériels agricoles : tracteurs, batteuses...

Elle dispose de 62 ha et est composée de 55 familles.

Le bureau de SUMA est formé de 12 membres.

Le labour des champs se fait avec la machine : les frais de labour s'élèvent à 15 000 FCFA/ha. La redevance eau est de 41 000 FCFA/ha.

dix personnes travaillent sur une batteuse : elle peut battre 80 à 90 sacs par jour .

... ils ont commencé l'alphabétisation en peul en 1985, c'est pourquoi tous les papiers sont en peul : ce qui permet aux villageois de comprendre facilement.

10.07.87 (NDIAYENE PENDAO)

... le soir, on est allé voir où ils font la pisciculture. Ils élèvent surtout les carpes... pour les vendre après 6 mois... nous avons visité ensuite leur pépinière d'arbres...

11.07.87 (NIANGA)

... nous avons visité les champs de contre-saison riz - ces champs sont irrigués par pompage. Nous avons remarqué qu'ils ont aussi des problèmes d'oiseaux et de rats. Il y avait 15 ha de champs cultivés.

.../...

... le même samedi matin, nos femmes et celles de WOURO MADIOU se sont rencontrées : elles ont visité leur jardin collectif. Elles ont un groupe moto-pompe pour irriguer ce jardin. La clôture du jardin a été faite par leurs maris... avec l'argent du jardin, elles ont construit une maternité. Elles s'intéressent beaucoup aux foyers améliorés et à l'alphabétisation...

13.07.87 (LAMPSAR)

...L'attribution des terres se fait entre les travailleurs, hommes et femmes, de la famille à partir de 15 ans. Chaque personne reçoit entre 0,25 et 0,60 ha.

... nous avons vu des champs qui n'étaient pas cultivés parce que les propriétaires étaient endettés. Celui qui n'arrive pas à payer ses dettes, on lui retire son champ pour le donner à un autre...

... nous avons trouvé une femme dans son propre champ en train de moissonner. Son champ était très bien venu.

Nji DIARRA a pris une faucille et a fait un concours avec cette femme-là, mais nous vous assurons que Nji était pressé de laisser la faucille !...

15.07.87 (GUEDEREL EL GOUM)

... dans chaque village il y a un groupement. Il y a onze groupements qui se sont réunis pour constituer une zone ... Ils exploitent 310 ha. Ils ont un tracteur et une batteuse. Leur frais de battage est 1 sac pour 20 sacs battus Le conducteur est payé 15 000 FCFA Un hectare donne 70 à 80 sacs.

Chaque année, ils ré-aménagent tous leurs champs.

... après nous sommes allés voir la décortiqueuse de leurs femmes.

La machine est neuve et n'a pas commencé à travailler d'abord..

17.07.87 (FOUM EL GLEITA)

Nous avons visité le barrage du Foum El Gleita ... long de 150 m il permet de monter l'eau jusqu'à 33,80 m ...

... après, nous avons visité leur champ de contre-saison riz ... le soir nous avons rencontré les responsables du groupement.

.../...

Ce groupement a 150 ha. Chaque hectare donne 5T.

Les rendements en contre-saison sont plus bas qu'en hivernage à cause du vent chaud.

... L'attribution est de 0,50 ha par famille. Ils font la culture manuelle.

... certains étaient en train de repiquer et d'autres battaient. Ils font aussi le semis pré-germé en pépinière. Les plants font 18 à 20 jours dans la pépinière. Quatre ou cinq jours après le repiquage, ils épandent l'urée. Il n'y en a qui font un 2^e épandage quand le riz a un mois. Ils épandent le phosphate au moment des labours.

20.07.87 (BELINABE)

... nous avons visité la ferme semencière- Ses champs font 50 ha ; 25 ha sont exploités par les paysans, 25 ha par la ferme. Quatre variétés de riz sont cultivées.

Nous avons deux sortes de pépinières : dapog et ce qu'on fait chez nous. Ils cultivent aussi le maïs, le mil et le niébé.

...la nuit les gens ont organisé un festin... Tout le monde en a eu... Après ce furent les bénédictions de part et d'autre.

Ils souhaitent, eux aussi nous rendre visite au Mali à l'Office du Niger.