Trimestriel
novembre 2000

16

GRAIN DE SEL

Inter-Réseaux • Développement rural

SUR LE TERRAIN

Productrices de Guinée maritime le sel de la terre

DOSSIER

Financement de l'agriculture

Inter-Réseaux

Ils nous ont rendu visite

L'Inter-Réseaux
Un lieu d'échanges, une banque d'idées

L'Inter-Réseaux est un réseau spécialisé dans le développement rural des pays du Sud. C'est un lieu d'échanges, une banque d'idées s'appuyant sur trois mille membres répartis dans une soixantaine de pays à travers le monde, dont les deux tiers en Afrique subsaharienne. Financé par le ministère français des Affaires étrangères, ce n'est ni un bureau d'études, ni un bailleur de fonds. Son rôle est plutôt de favoriser la collecte et la circulation d'informations, d'expériences ou d'initiatives provenant d'organisations paysannes et, plus largement, de populations rurales du Sud.

L'Inter-Réseaux a pour ambition d'enrichir et de renouveler la réflexion et les pratiques de la coopération entre le Nord et le Sud dans le domaine du développement rural.

Pour ce faire, il favorise les occasions de débats et de rencontres dans différents pays, ainsi que des échanges au niveau régional, en animant des groupes de travail et en publiant des dossiers. Il édite des annuaires de ses membres (annuaire général et par pays) et publie le bulletin *Grain de Sel* qui se veut un espace de dialogue entre ses membres. Trimestriel, *Grain de Sel* est diffusé sur abonnement, mais est gratuit pour les pays du Sud.

COMMENT EN FAIRE PARTIE ?

Les membres de l'Inter-Réseaux appartiennent à des milieux professionnels variés du Sud comme du Nord et dont l'activité touche au développement agricole: organisations paysannes, universités, centres de recherche, ONG, bureaux d'études, etc.

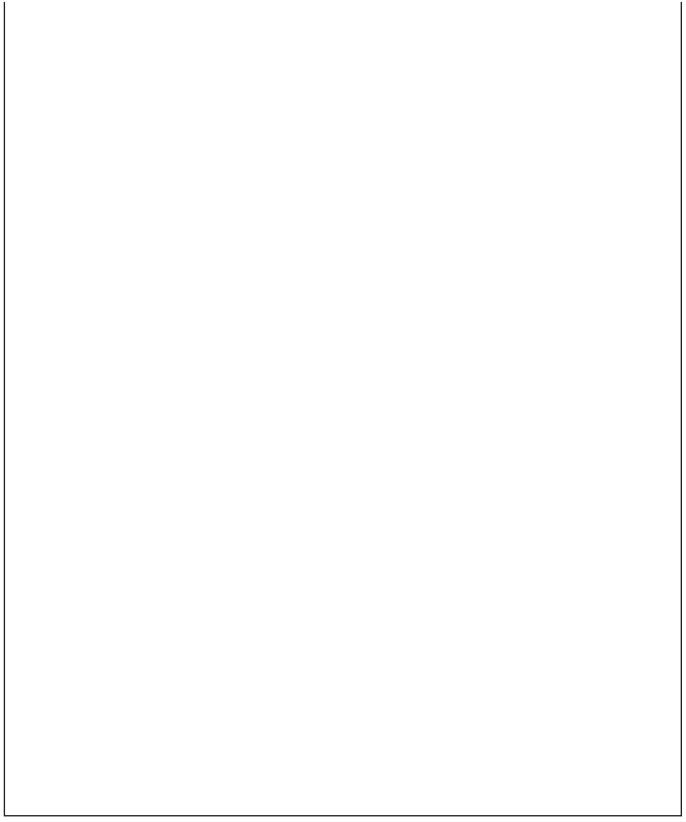
Pour devenir membre de l'Inter-Réseaux, il suffit d'en faire la demande à son secrétariat et de remplir la fiche d'identification qui vous est adressée. Il faut aussi contribuer à ses activités, selon ses disponibilités, par l'envoi de témoignages sur des expériences de développement rural, la rédaction d'articles et de contributions personnelles ou collectives, la participation aux groupes de travail ou à des réunions.

Les orientations de l'Inter-Réseaux sont définies par un bureau ayant à sa tête un président. Un secrétariat exécutif, basé à Paris, en assure la mise en œuvre et coordonne ses activités.

† In mémoriam

La grande famille de l'Inter-Réseaux vient de perdre un de ses membres des plus anciens et les plus actifs : Jean-Marie Bougma du Burkina faso, qui s'est éteint en ce mois de novembre des suites d'une longue maladie. A sa famille et à ses amis, nous présentons nos condoléances attristées.

Le Secrétariat exécutif.



Alain Pinoges - CIRIC

LES GROUPES DE TRAVAIL

Les groupes de travail ont pour objectif de faire le point sur une question importante et controversée du développement rural et d'en dégager les grands enjeux politiques, économiques et sociaux. Ce sont :

Depuis 1996

- L'appui aux organisations paysannes et rurales
- Les enjeux de l'aide au secteur agricole.

Depuis 1999

- le financement des exploitations agricoles

Cinq groupes ont achevé leurs travaux en 1998 et publié leurs résultats :

- La reconquête des marchés vivriers
- La gestion paysanne des grands espaces irrigués.
- Les outils et méthodes de gestion
- Le développement local et la décentralisation
- La production et la circulation de l'information pour le développement rural.

L'ÉQUIPE DE L'INTER-RÉSEAUX

Gérard Winter, président et directeur de la publicaton
Younoussi Boukary, vice-président
Denis Pesche, secrétaire exécutif
Agnès Collonge, coordinatrice technique
Sylvia Serbin, chargée de communication
Gilles Mersadier, chargé d'études Internet
Daouda Diagne, animateur du groupe de travail « *Appui aux organisations paysannes* »
Hélène Ballet, secrétaire

GRAIN DE SEL

Bulletin de liaison de l'Inter-Réseaux
Responsable de la rédaction : **Sylvia Serbin**
Conception graphique : E&C Pays. Tél. : 01.49.82.49.85.
Impression : Imprimerie 34, Toulouse
Inter-Réseaux, *32 rue Le Peletier, 75009 Paris*
Tél. : 01.42.46.57.13. Fax : 01.42.54.24.
E-mail : secretariat@inter-reseaux.org
Site Web : www.inter-reseaux.org

Dépôt légal : novembre 2000 • ISSN 1274-3895

GRAIN DE SEL
N°16 • Novembre 2000

Sommaire

SUR LE TERRAIN

Productrices de Guinée maritime : le sel de la terre 4
Après la grève des cotonniers maliens 6
De taximan à paysan : une reconversion prometteuse 7
S'unir et diversifier 8

DOSSIER

Financement de l'agriculture 9
Le financement des exploitations familliales 10
Problématique du crédit agricole 12
Risques bancaires dans les PVD 14
Risques familiaux, épargne et mutuelles 16
Bonification des taux au Sénégal 16
Le crédit, une arme à double tranchant 17
La contribution des OP au financement de l'agriculture 18
Comment attirer les argentiers vers le secteur agricole ? 21
Microfinance au Sénégal 22

INTER-RÉSEAUX

Ils nous ont rendu visite 25
Évaluer l'accompagnement des organisations paysannes 26

DÉBAT

Une querelle très utile sur les OP 28

TÉMOIGNAGE

La suite du banquier riziculteur 29

BOÎTE AUX LETTRES 30
ZOOM 31
PUBLICATIONS 32

Photo de couverture : François Gallier

ÉDITORIAL

L'Inter-Réseaux, lieu d'accueil, d'échanges et de débats

Cette formulation, qui est en quelque sorte notre credo, se vérifie plus que jamais en ce moment.

Lieu d'accueil : *vous êtes en effet de plus en plus fréquents à vous manifester à l'équipe de l'Inter-Réseaux lors de vos passages en France, que ce soit pour des missions, des formations, des conférences ou même des visites privées. Nous avons eu ainsi le plaisir de recevoir plusieurs membres du réseau, responsables paysans, cadres du développement, consultants, qui au delà d'une simple visite de courtoisie, ont trouvé dans nos locaux l'accueil et l'assistance nécessaires pour mener à bien leur mission, prendre des contacts, imprimer un document important ou discuter des préoccupations du terrain avec des interlocuteurs choisis. Aussi avons-nous décidé d'en faire état régulièrement dans* Grain de sel *en personnalisant la présentation de ceux qui viennent à nous, afin qu'on puisse mettre un nom, un visage sur toutes ces organisations et activités qui contribuent à la vie de l'Inter-Réseaux.*

Lieu d'échanges : *présents à l'Inter-Réseaux, vous nous associez également à vos ambitions, à vos projets en nous informant des actions que vous menez, des démarches entreprises. Ce qui, en retour, vous permet de bénéficier de renseignements ou de documentations appropriés, d'entrer en relation avec des personnes ressources, sachant que l'Inter-Réseaux représente un vivier original d'expériences et de compétences en matière de relations Nord-Sud dans le développement rural. Le tout nouveau Réseau des OP d'Afrique de l'Ouest ne s'y est d'ailleurs pas trompé qui, souhaitant effectuer une tournée européenne pour se faire connaître, a demandé à l'Inter-Réseaux d'organiser une rencontre en France avec des organisations et personnalités de la société civile.*

Lieu de débat : *que ce soit à travers votre courrier, vos témoignages ou les attentes exprimées par vos leaders paysans, le financement de l'agriculture reste une des préoccupations majeures des paysans du Sud. Là, peu ou pas de subventions de l'Etat. Il faut apprendre à se débrouiller pour pérenniser son exploitation ou s'organiser pour assurer les anciennes fonctions d'encadrement délaissées par des structures étatiques démantelées pour cause de libéralisation. Le nouveau groupe de travail lancé par l'Inter-Réseaux sur ce thème s'est donc attaqué à un sujet complexe où les attentes sont fortes et les solutions peu évidentes à trouver. C'est donc un travail de défrichage qui a été commencé et dont nous vous présentons les grandes lignes. A vous d'apporter des orientations nouvelles, des expériences et des questions pour nourrir le débat à instruire. Car c'est aussi ça l'Inter-Réseaux : une réciprocité dans l'échange, la réflexion, l'action.*

Sylvia Serbin
Responsable de la rédaction

Productrices de Guinée maritime : le sel de la terre

Fouleimatou Camara.

Elles vivent de la riziculture ou du maraîchage et produisent du sel pour améliorer leurs revenus. Rencontre avec Fouleimatou Camara, présidente de la Fédération des OP de Basse Guinée.

Productrice de riz et de sel, cette mère de famille de quatre enfants a été l'une des premières à initier un groupement villageois dans sa localité de Tounifili. Egalement vice-présidente du Conseil national des OP de Guinée, elle a été récemment admise au sein de la Convention sous-régionale du *Réseau des OP et producteurs agricoles d'Afrique de l'Ouest* (ROPPA) qui a vu le jour en juillet dernier à Cotonou (Grain de sel 15). Mais que de chemin parcouru avant d'en arriver là !

« *Au début*, raconte t-elle, *les femmes cultivaient chacune sa parcelle et on travaillait en rangs dispersés. Lorsque j'ai voulu qu'on s'organise en un petit groupement pour commercialiser plus efficacement nos produits, ça a été difficile de les convaincre. Elles disaient : « Celle la, elle a fait l'école, elle va nous exploiter. On a l'habitude de diriger nos affaires toutes seules ». D'autres au contraire étaient assez séduites par cette idée et on a démarré avec une vingtaine de femmes qui faisaient surtout du maraîchage.* »

Entre temps, le ministère de l'Agriculture lance une vaste campagne en direction des paysans pour les inciter à se regrouper afin de bénéficier d'un programme d'aménagement de bas-fonds destiné à valoriser le terroir. Ainsi le riz pourrait être semé à la volée dans les bas-fonds et par repiquage dans la mangrove. Les producteurs comprennent bien vite l'intérêt qu'il y a à s'organiser, vu qu' une partie de la récolte est destinée à la consommation familiale, et que seul l'excédent est commercialisé. « *Or en Guinée maritime*, précise Fouleimatou, *nous avons un problème de rendement à cause de la salinité des sols qui en rend l'exploitation difficile. Ce programme permettait de bénéficier de l'appui du Service national de vulgarisation chargé d'enseigner de nouvelles techniques culturales pour accroître les rendements et réduire l'utilisation de semences ; ce qui a encouragé les paysans à redoubler d'efforts*. »

Dans l'élan, le noyau de femmes constitué par Fouleimatou en 1992 évolue vers un groupement mixte où les hommes sont aussi représentés, avant de s'élargir en une Union de trois communautés rurales de développement. « *Pendant deux ans*, raconte-t-elle, *nous avons organisé des réunions de concertation dans chaque préfecture avant d'aboutir en juin dernier à la Fédération des organisations de producteurs de Basse Guinée que je dirige.* » Chaque femme cultive sa parcelle mais c'est le groupement villageois qui collecte le riz tandis que l'Union en assure la commercialisation, après que chaque producteur ait déposé un sac en banque de semence et un sac en banque de soudure pour éviter d'être pris au dépourvu. Un système qui protège mieux les paysans car, auparavant, pour subvenir à leurs besoins ils étaient tributaires d'usuriers qui leur prêtaient de l'argent et se remboursaient sur les récoltes qu'ils récupéraient à leur profit.

Il y a le riz, mais il y a aussi le sel, vendu sur le marché local et qui rapporte des revenus complémentaires en période de soudure. Dans cette région de marais salants, les femmes représentent 80% des producteurs de sel. Dès qu'elles sont libérées des travaux des champs qui les occupent trois à cinq mois dans l'année, elles prennent possession du littoral dont elles extraient le précieux condiment au prix d'un travail physiquement pénible et éprouvant pour la santé.

Des nuits blanches autour du feu à préparer le sel

D'abord il y a le ramassage de la terre salée, appelée cendre de sel. Malgré la déshydratation qui les frappe sous le soleil, l'eau saumâtre qui ronge les pieds et les mains, elles passent des heures courbées dans les marais à ramasser le sel qu'elles amoncellent en petits tas avant de le transposer dans des seaux. Puis c'est l'incessant ballet de va-et-vient avec leurs lourdes charges sur la tête, jusqu'à l'endroit où le produit sera préparé pour la consommation.

Il faut alors égoutter le sel dans un entonnoir, puis le faire chauffer dans une marmite pour que s'évapore le résidu d'eau. Toute la nuit, les femmes se relaient autour du feu, respirant les fumées âcres qui s'en dégagent et brûlent les yeux et la gorge, remuant sans arrêt pour que l'évaporation soit homogène, jusqu'à ce qu'au petit matin, restent au fond de la marmite, les cristaux blancs et secs.

Les plus endurantes produisent deux à trois tonnes par an, mais elles essaient de se partager les tâches. Surtout pour la corvée de bois qu'il faut aller chercher très loin dans la brousse à cause de la déforestation. Souvent même, elles sont obligées de se rendre en pirogue vers des zones encore boisées. Comme pour le riz, la collecte de sel se fait individuellement et la production est mise en commun au niveau de chaque groupement de producteurs. Après les journées de pesées, le produit est stocké dans des sacs de jute et commercialisé par l'Union des communautés rurales.

Comme alternative à la pénibilité de la production traditionnelle, une association française de Charente Maritime tente depuis cinq ans de sensibiliser les femmes à la production de sel solaire, dans le cadre de la coopération décentralisée. Outre qu'il réduit les étapes de transformation, ce nouveau procédé pourrait avoir un impact non négligeable sur la santé et l'environnement, en freinant notamment une déforestation dangereuse pour le littoral.

Sa mise en œuvre a nécessité la construction de canalisations destinées à drainer l'eau des marais vers de grandes bâches posées sur des casiers à même le sol. Quelques-unes ont accepté de tenter l'aventure et chaque femme dispose d'un casier dont elle est responsable. Une fois les bâches remplies, les vannes sont fermées pour éviter qu'elles ne débordent et l'évaporation se fait par l'assèchement du soleil et la ventilation de l'air. Il n'y a plus ensuite qu'à recueillir le sel resté au fond des bâches, en prenant toutefois soin de le traiter en y ajoutant de l'iode, alors que la production traditionnelle offre un produit immédiatement consommable. Il faut ensuite le piler finement dans des mortiers avant de le commercialiser.

Cette façon de faire plus moderne a suscité un véritable engouement, car du fait d'une nette amélioration de la productivité, celles qui l'ont adoptée ont vu s'accroître notablement leurs revenus. Pourtant de nombreuses des femmes restent attachées à la méthode traditionnelle, essentiellement pour des raisons pratiques : la coopérative qui gère le projet a le monopole de la vente du sel solaire et n'effectue les règlements qu'après l'avoir commercialisé, tandis que celle qui fait son sel traditionnel peut le vendre tranquillement sur le bord des routes ou au marché et disposer aussitôt d'argent frais. Inutile de dire que l'association qui regroupe toutes ces femmes, l'AGAPS, (*Association guinéenne des agricultrices et productrices de sel*) bruisse des chaudes discussions entre partisanes de la tradition et du modernisme. Mais pour Fouleimatou Camara, la préoccupation première est de monter une unité de traitement du sel. *« L'idéal serait de trouver une aide extérieure pour nous aider à compléter notre participation.* »

Fouleimatou, très fière de sa fille aînée déjà bachelière, trouve aussi le temps de se former pour valoriser ses potentialités. Ainsi elle a réussi à décrocher une formation de trois semaines en France pour apprendre à gérer une association. A la question, 'Mais comment fait-elle, entre ses fonctions de représentante d'organisations paysannes, sa famille, son travail ?', elle répond dans un sourire : « Il y a ma coépouse qui a la charge de toutes les activités familiales avec mon mari. Certes j'occupe de hautes fonctions, mais ma production de riz et de sel sert à nourrir la famille. »

Quand on pense qu'à son sommet constitutif de Cotonou, *le Réseau des OP d'Afrique de l'Ouest* avait 'oublié' d'intégrer des femmes, pourtant présentes en nombre (chaque pays ayant au moins deux représentantes à ce sommet), dans son Comité exécutif sous régional qui fait office d'instance de décision ! Il a fallu que ces présidentes de fédérations paysannes, d'associations villageoises et productrices, manifestent vertement leur réprobation et menacent de créer une autre plate-forme où les femmes ne seraient pas discriminées, pour que les hommes prennent en compte cette légitime revendication et leur ouvrent deux sièges. ■

Sylvia Serbin

Contact : Fouleimatou Camara, Présidente de la Fédération des OP de Basse Guinée - Tanéné - Bofa, Guinée.

Orchidées - CIRIC

Après la grève des cotonniers maliens

François Gallier

Les revendications des producteurs, étranglés par la baisse de leurs revenus, ayant été partiellement entendues (Grain de sel 15), c'est la pluie qui n'a pas été au rendez-vous des semailles. Un point de notre correspondant sur les répercussions de cette crise, sur fond de baisse de production.

Après la levée du boycott de la culture cotonnière par la direction du SYCOV, Syndicat des cotonniers maliens, le 25 juin 2000, 60 % des agriculteurs de Mali-Sud ont décidé d'abandonner le coton au profit des céréales. Dans les régions de Bougouni, Sikasso et Fana, ceux qui avaient déjà semé ont été contraints par leurs camarades grévistes d'arracher les cotonniers à l'état de floraison capsulaison, pour les remplacer par du mil ou du maïs.

Ces quelques exemples permettent de se faire une idée de l'ampleur du problème, d'autant que faute de pluies, les plantations n'ont pas été suffisamment arrosées :

- Secteur de Kadiolo (région de Sikasso) prévisions 15 000 ha ; réalisation 16 ha,
- région de Bougouni : prévisions 80 000 ha ; réalisation 23 000 ha,
- région de Fana : prévisions 100 000 ha ; réalisation 12 000 ha.

La région de Koutiala (1ère productrice de coton du Mali), qui ne s'était pas engagée dans le conflit, fournira donc à elle seule, plus de la moitié de la prochaine récolte estimée à 233 000 T (contre 520 000 tonnes en 1998-1999). Ce qui relèguera le Mali au 7e ou 8e rangs des producteurs africains, après qu'il en ait occupé la deuxième place en 1999.

Les conséquences de cette contre-performance seront naturellement nombreuses, à commencer par un ralentissement des activités économiques. Ainsi, l'Huilerie Cotonnière du Mali (HUICOMA), ravitaillée en graines de coton par la *Compagnie malienne des textiles** manquera vraisemblablement de matières premières pour fonctionner à plein régime, à moins d'avoir des produits de substitution comme l'arachide et les amandes de karité. Ce qui ne semble pas évident car d'une part, les paysans maliens font peu d'arachide faute de preneurs et d'autre part, la pression sur les amandes de Karité est très importante pour la consommation des ménages en milieu rural.

« Le mouvement aura au moins servi à clarifier les rapports avec la CMDT »

Sur le plan social et de l'emploi, des rumeurs persistantes au niveau du ministère du Développement rural font état d'une prochaine réduction des salaires de 20 % pour les 2000 agents de la CMDT et du licenciement d'environ 300 personnes. Mais ceux-ci n'entendent pas se laisser faire et menacent de déclencher une grève à leur tour. *« Nous ne sommes pas responsables de la déconfiture de la filière cotonnière »*, font remarquer les responsables syndicaux de l'entreprise. Si cette grève coïncidait avec la période de collecte, d'achat et d'égrenage du coton (fin octobre-mi-avril) elle compromettrait dangereusement l'avenir de la société dans sa forme actuelle.

On s'attend aussi à ce que les 3000 saisonniers (manœuvres, jeunes diplômés, mécaniciens, forgerons, soudeurs, chauffeurs) ne trouvent pas de travail cette année parce que certaines des dix-sept usines d'égrenage que compte le pays, n'auront même pas un kilo de coton à traiter ! Enfin, sur le plan judiciaire l'ancien PDG Drissa KEITA et ses principaux collaborateurs ont été envoyés en prison, suite aux conclusions de l'audit international réalisé à la CMDT.

Par ailleurs, alors que le chef de l'Etat avait fait d'importantes promesses aux paysans pour les inciter à reprendre le travail, le gouvernement vient de procéder à une révision à la baisse du budget 2000-2001, qui prévoit un manque à gagner de 100 millions de francs CFA. Avec la réduction de la production cotonnière qui constitue la première ressource du pays, où trouvera-on les moyens de combler ce déficit prévisionnel et de satisfaire les revendications des producteurs ?

Mr Sinaly Kone, transporteur, ne cache pas son inquiétude : « *Ce sont nos camions qui transportent les balles de coton des usines au port d'Abidjan. On vient de m'informer que je n'aurai pas de contrat de transport cette année à la CMDT. J'ai une petite entreprise de 7 camions remorques qui emploie 32 chefs de famille. Ils seront tous au chômage en attendant l'année prochaine.* »

Quant aux producteurs de coton, ils ne seront pas épargnés par les conséquences de cette grève. Dramane MARIKO, planteur à Bougouni le reconnaît : « *Nous savions dès le départ que nous allions avoir de graves problèmes financiers en fin de campagne. Mais c'est le prix à payer pour une nécessaire clarification des rapports avec la CMDT. Nous ne sommes pas des inconscients au point de créer des problèmes à notre pays ; mais nous n'accepterons plus de faire les frais de détournements qui servent à construire des villas de luxe à certains et à leur offrir des vacances aux Etats Unis. Un exemple : le coton est classé en 1er, 2e et 3e choix. Le prix du 1er choix est plus élevé que celui des 2e et 3e choix. Au moment du transport vers les usines, les trois catégories sont mises ensemble pêle-mêle dans le même camion. Nous ne pouvons pas comprendre cette façon de faire. Personne à la CMDT n'a pris la peine de nous l'expliquer. Le moment était venu de faire quelque chose pour que chacun sache qui vaut quoi. Nous savons ce qui se passe dans les pays voisins. Si la chute des prix est réellement liée au cours mondial, nous jouerons le jeu.* » ■

Fadjigui Sinaba

* CMDT, qui a le monopole de la commercialisation du coton (voir GDS 15).

De taximan à paysan : une reconversion prometteuse

◂ ***Salla Bamela Israël près d'une de ses ruches.***

« Depuis deux ans que je suis au village, j'ai déjà réussi à mettre en place une palmeraie de 35 pieds, un étang piscicole de 100m² et quatre ruches plus une porcherie en construction. »

Le jeune homme qui parle ainsi s'appelle Salla Bamela Israël. Dans la petite cellule qui lui sert de chambre, Israël ne semble pas trop gêné. Bien au contraire, ici à Melen, son village natal, la petite tente verte située près des autres cases de diverses formes attire le regard, suscitant la curiosité dans cette localité du Sud-Cameroun. Les activités que pratique notre jeune homme âgé seulement d'un quart de siècle paraissent peu ordinaires pour le personnage. En effet avec ses réalisations, il se veut en même temps agriculteur, artisan, planteur... Bref il ne sait pas très bien lui-même quel métier ou activité annoncer lorsqu'on lui demande sa profession. Pourtant du temps où il vivait en ville, il n'avait aucune honte à revendiquer son titre de taximan, ou encore d'opérateur sur ordinateur, qu'il exerça quelque temps.

Tout cela après avoir arrêté ses études en classe de première. Mais comme il le raconte lui-même, la vie a ses revers et il faut savoir saisir les opportunités qui se présentent. « *Le taxi occupait tout mon temps et en fin de mois toutes mes économies passaient dans le loyer, les petits besoins et autres plaisirs de la ville,* confie-t-il. *Le travail que je faisais sur l'ordinateur non plus ne rapportait pas grand chose. J'ai donc préféré devenir maître de moi-même et c'est ainsi que je suis rentré au village pour mener mes activités.* » Ce revirement a certainement surpris plus d'une personne dans l'entourage d'Israël, mais il a été accueilli comme l'enfant prodigue qui rentre à la maison.

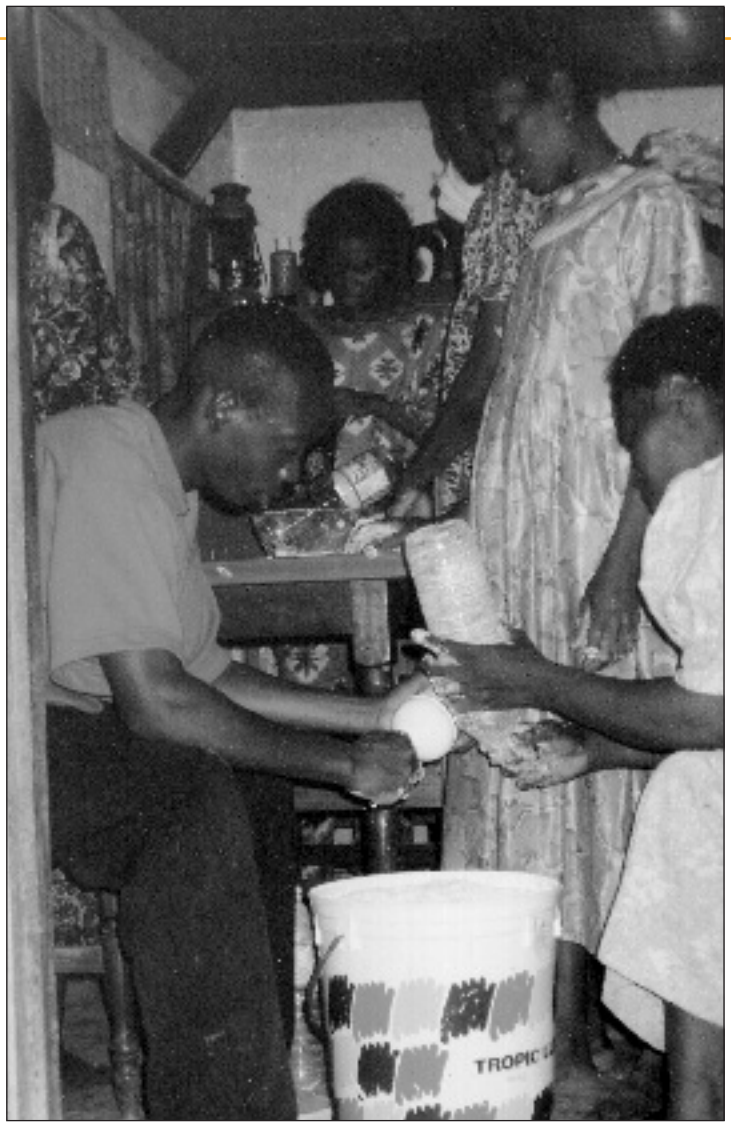
« Quand ma palmeraie va produire ... »

Surtout que par la suite il n'est pas resté les bras croisés. Et, très important, il a tout fait pour ne pas se laisser gagner par la nostalgie de la ville ou le virus des 'ambiances'. Il est devenu un vrai villageois s'occupant de sa cacaoyère, ce qui lui a permis de lancer d'autres activités. « *J'ai commencé à travailler le cacao et j'ai eu un peu de sous. Avec cet argent, sur les conseils de mon frère, j'ai commencé par acheter des ruches et rémunérer la main d'œuvre pour l'étang.* »

Etant novice dans la profession et n'ayant rien rapporté de la ville, il compte encore beaucoup sur sa cacaoyère qu'il entretient régulièrement. « *Elle occupe la première place. C'est l'avenir qui nous permettra de dire si les autres activités vont bien prospérer ou non.* » Et il compte bien prospérer. Même si plusieurs fois la tentation de l'abandon l'a saisi, « *mais* la *famille m'a beaucoup aidé et continue de me soutenir grandement.* » Surtout le grand frère qui n'a pas hésité à lui faire confiance et continue de lui donner, dans la mesure de ses possibilités, ce dont il a besoin pour ses activités agropastorales.

Parlant de l'avenir, le jeune homme affirme, serein : « *Quand ma palmeraie va commencer à produire, j'aurai de l'argent et quand je vais vider l'étang pour la première fois et récolter le miel, je sais que tout cela va me faire prospérer.* » ■

Une correspondance de ***Luidor Nono*** *au Cameroun*



Des membres du groupe Soleil en train de préparer de l'amidon.

S'unir et diversifier

Rassembler les énergies pour valoriser leur potentiel : le credo de nombreux producteurs, à l'exemple de ce groupe baptisé 'Soleil de Djop'.

Le soleil s'est déjà couché sur Djop, petit village du Sud Cameroun, au cœur de la forêt équatoriale, lorsque la douzaine de paysans qui composent le groupe se sépare. Tout à l'heure au domicile de leur délégué, ils ont fait le bilan des activités mensuelles en compagnie d'un encadreur rural et de l'animatrice du *Centre pour l'Environnement et le Développement* (CED), organisme d'appui local. Les discussions ont porté sur le prix de vente du sac d'arachides dont la récolte a commencé. '*Soleil de Djop*' est un groupe de villageois qui ont décidé, il y a deux ans, de mettre leurs énergies en commun pour produire des vivriers (macabo, plantains, manioc, maïs, arachide, ignames, patates, etc.) et les commercialiser.

Seulement pour y parvenir, l'énergie seule ne suffit pas. Il faut aussi du savoir et surtout du savoir-faire. « *Nous ne savions sur quelle voie avancer, il nous fallait une personne pour nous guider, pour nous montrer comment faire telle ou telle chose et l'animatrice du CED nous y a aidé* », raconte Ango Emane Joseph, délégué du groupe. C'est ainsi qu'aujourd'hui, les progrès observés traduisent bien le résultat de l'application des séminaires de sensibilisation et de formation auxquels ils ont tous participé.

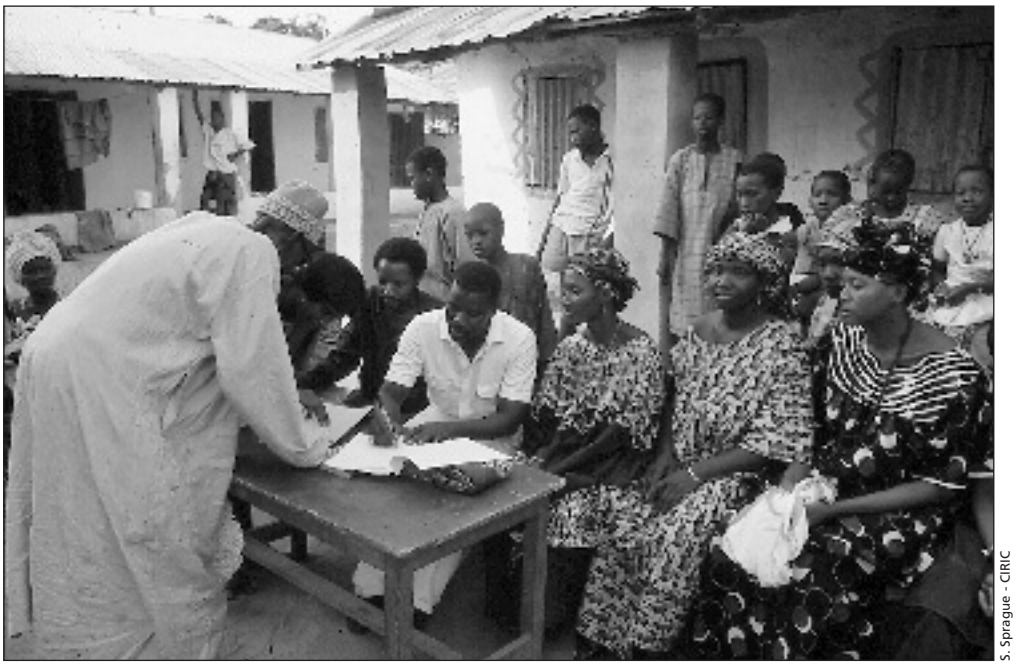
Ils y ont acquis des notions pour travailler moins longtemps mais efficacement, avec de nouvelles techniques culturales et des semences sélectionnées. Ainsi ces petites choses qu'ils pratiquent aujourd'hui leur procurent assez d'argent pour envoyer les enfants à l'école sans interruption, alors qu'auparavant les enfants étaient souvent obligés de manquer l'école pour aider aux champs. Le groupe s'est également lancé dans d'autres activités comme l'apiculture : « *Nous ne savions pas qu'un jour nous pourrions produire du miel.* » Maintenant grâce à leurs ruches, ils peuvent vendre du miel aux autres membres de la communauté villageoise.

« Le cacao a eu ses lettres de noblesse, mais il faut trouver d'autres challenges »

Ils se sont également lancés dans la transformation du manioc. « *Auparavant*, explique Nguelé Marcel, *nous produisions du manioc sans savoir quoi en faire, sinon uniquement pour le transformer en bâton de manioc ou le vendre en tubercule frais au marché. Maintenant il se trouve que la petite transformation s'installe déjà ici. Voilà trois mois que 'Soleil de Djop' produit de l'amidon et cela fait plaisir à toute la communauté*, conclut-il, particulièrement fier de cette réussite, avant d'ajouter : *Avant nous perdions beaucoup et dorénavant, je crois que le challenge est résolu.* »

L'optimisme de Marcel a contaminé tout le groupe qui se sent pousser des ailes. Maintenant, s'il y a une mauvaise récolte de cacao, les autres productions de vivriers peuvent les aider. Comme le souligne Joseph, « *Le cacao a eu ses lettres de noblesse. Mais aujourd'hui qu'il est en perte de vitesse, il s'agit pour nous, non pas de l'abandonner totalement, mais de reconsidérer sa position dans l'ordre des priorités de nos revenus.* » C'est ainsi que la petite communauté envisage de se lancer à plus long terme dans d'autres activités telles que l'agroforesterie, la pisciculture ou encore l'élevage de poulets et de porcs. Bref ils ont opté à fond pour la diversification et demain, si tout marche bien, ces douze conquérants de la terre pourront admirer le chemin parcouru grâce à leur volonté et à l'acquisition de nouvelles connaissances. ■

Luidor Nono



S. Sprague - CIRIC

Quels financements pour l'agriculture des pays en développement ?

S'appuyant sur les réflexions menées au sein du Groupe de travail sur le financement des exploitations agricoles (voir* Grain de sel 15*), trois grandes questions introduisent le débat :

- **les difficultés de financement des exploitations agricoles,**
- **l'offre des institutions financières et,**
- **les améliorations possibles pour les systèmes de crédit agricole.**

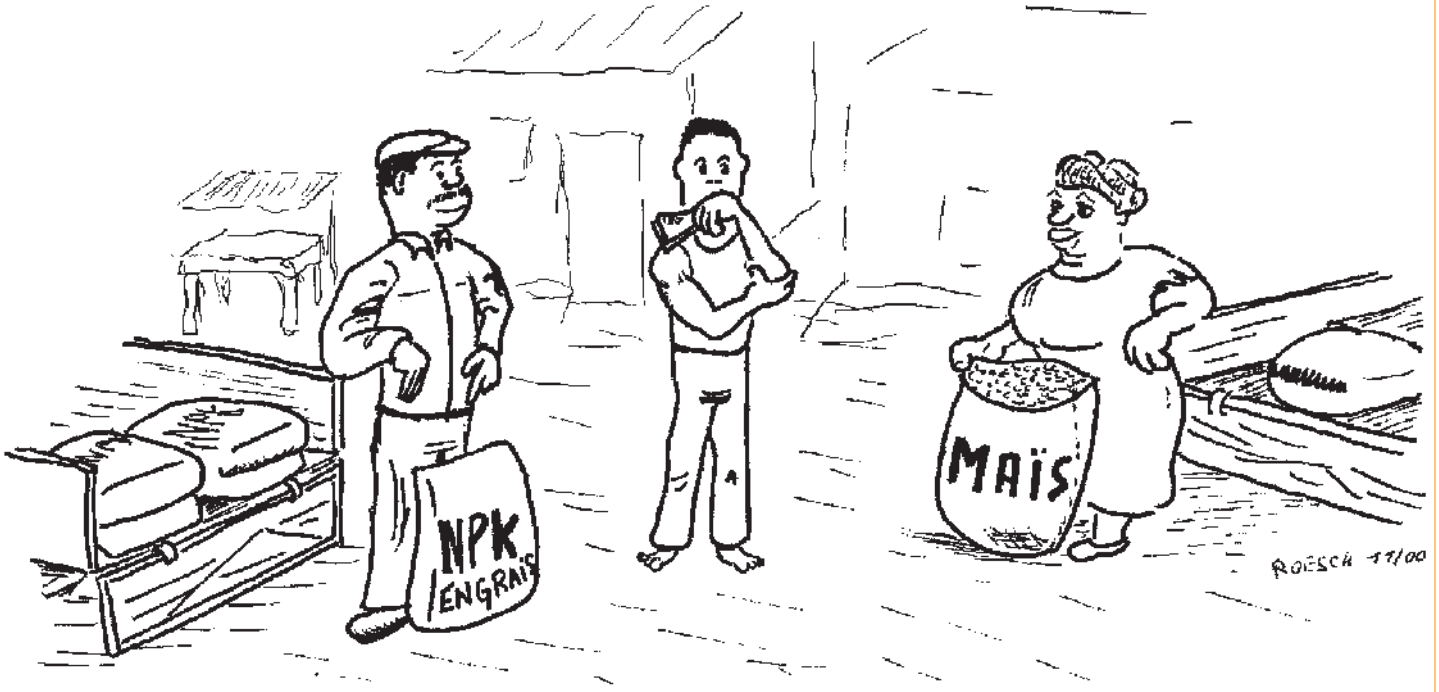
Les agricultures africaines sont majoritairement financées par les banques commerciales bien que l'offre consacrée à l'agriculture soit très faible.

C'est ce qui ressort d'une récente étude réalisée pour le compte de la Banque ouest-africaine de développement (BOAD)*, sur les financements relatifs au monde rural des pays de l'UEMOA (Union économique et monétaire ouest-africaine). Cette étude nous apprend que l'offre de crédit totale pour ces pays, tous secteur confondus s'est élevée en 1998 à environ 2 600 milliards de FCFA, dont près de la moitié a bénéficié à la Côte d'Ivoire. Le reliquat s'est réparti entre un premier groupe de 4 pays sahéliens (Burkina Faso, Mali, Niger et Sénégal) et un second groupe de pays côtiers (Bénin et Togo).

Cette offre concerne essentiellement du crédit de court terme : 1,7 milliards de FCFA contre 770 millions pour le moyen terme et seulement 100 millions pour le long terme. A noter que les crédits de moyen terme, essentiellement octroyés par les banques commerciales, concernent surtout le milieu urbain. Par ailleurs, si ces banques collectent l'essentiel des dépôts (96%), elles n'interviennent cependant que très peu dans le financement de l'agriculture.

En effet, seulement 14% de l'offre globale de crédit va au secteur agricole, soit environ 250 millions de FCFA. Les banques commerciales pourvoient à l'essentiel de cette offre (92%), très loin devant les banques de développement (5%) et les systèmes financiers décentralisés (3%). Seul le Bénin fait figure d'exception puisque 17% de l'offre y est réalisée par des SFD. Par contre, la part de crédit agricole de court terme octroyée par les systèmes financiers décentralisés (SFD), peut aller de 50% dans des pays comme le Mali, à environ 30% pour le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire ou le Niger. Il faut cependant relativiser ces chiffres qui témoignent de l'implication de quelques 'gros' SFDdans le financement des filières coton.

* « A propos de l'offre et de la demande de financement du monde rural en Afrique de l'Ouest », étude réalisée par Dominique Lesaffre pour la BOAD, Lomé, juillet 2000.



« Consommer ? Investir ? Dieu ! Comment on va faire ! »

Comment promouvoir le financement des exploitations familiales ?

*par J.C. Deveze**

Pour les agricultures paysannes africaines constituées en majorité de petites unités de production, la priorité est la subsistance de la famille et l'obtention de revenus. Ce n'est qu'ensuite que se pose la question de l'évolution de l'outil de production et des investissements à effectuer.

Faute d'outil de crédit formel, c'est dans le cadre local que se sont réglées par le passé, plus ou moins bien, les questions de manque d'argent pour l'acquisition d'intrants ou les besoins de la famille. Il ne s'agit pas de décrire ici les mécanismes traditionnellement utilisés à cet effet, mais de réfléchir aux évolutions en cours à la suite de l'ouverture des agricultures familiales sur le monde extérieur. Au stade actuel de l'évolution des agricultures africaines, on se trouve en effet devant un difficile problème d'ajustement entre une demande croissante de crédit de la part des producteurs et une offre réduite et souvent inadaptée de financement.

La demande de crédit est importante pour les nombreuses unités familiales[1] qui ont du mal à épargner pour s'autofinancer. Il s'agit d'une demande éparpillée, concernant le plus souvent de faibles montants avec des perspectives de remboursement insécurisées. Cette insécurité est non seulement liée, comme dans toute production agricole, aux aléas climatiques et aux maladies et fléaux éventuels, mais aussi à un environnement socio-économique instable et ris-

qué, faute de politiques agricoles maîtrisées et d'organisations de producteurs fiables.

Un des rares ***mécanismes de sécurisation du crédit des intrants***, mis en place dans le cadre de l'organisation intégrée des filières coton en Afrique francophone, est remis en cause par l'endettement de nombreuses organisations de producteurs et par le rejet de la caution solidaire par certains bons producteurs obligés de payer pour les insolvables.

De façon plus générale, c'est d'abord le manque de sécurité sur le plan commercial (approvisionnement et vente) qui constitue le principal handicap à la sécurisation du crédit. Il ne s'agit pas seulement de la faiblesse de certains prix d'achat, mais aussi des intrants fournis en retard, des produits de traitement de mauvaise qualité, des incertitudes sur le prix de vente, des retards de paiement, etc., qui pénalisent le remboursement du crédit. D'autres éléments de sécurisation comme la maîtrise du foncier, l'équipement de l'exploitation peuvent être importants, mais ils sont souvent secondaires par rapport aux problèmes subsistant dans l'organisation des filières agricoles.

Difficile pour les organismes de présenter une offre face à une demande si peu maîtrisable. Pour le moment, la microfinance paraît être la voie la plus crédible. Les systèmes de financement décentralisés essaient en effet de s'adapter au contexte, en combinant épargne locale et crédit, en répondant à la demande de caractère social, en se basant sur une bonne connaissance de l'emprunteur et en recourant à des systèmes de garantie adaptés (caution d'autres adhérents connus, reprise du matériel en cas de défaillance sur un crédit d'équipement, etc.).

Il ne faut pas se cacher que les progrès en ce domaine sont fragiles vu les difficultés à consolider et à étendre l'action des organismes de microfinance. Ce qui conduit à faire preuve d'une grande prudence dans leur extension, de rigueur dans leur gestion et, malheureusement, à pratiquer des taux élevés de crédit pour assurer leur équilibre financier (souvent incompatibles avec des investissements agricoles). Si le préfinancement des campagnes agricoles par des prêts à court terme est souvent possible, le financement d' investissements à moyen terme pour l'équipement en culture attelée ou la réalisation de plantations par exemple, reste l'exception.

Elles doivent en effet trouver des relais, soit en refinançant les organismes de microfinance, soit en contractant avec des organisations de producteurs ou des agro-industries. Les organisations de producteurs qui en plus de leurs activités se sont lancées dans le crédit agricole ont rarement réussi. Il semble préférable qu'elles aident à créer des organismes autonomes de microfinance dans leur zone d'action ou à les consolider s'ils existent déjà.

Cette analyse pessimiste (offre insuffisante, partielle et coûteuse, demande dispersée et insécurisée) conduit cependant à rechercher des solutions qui ne peuvent être que progressives vu l'importance des difficultés à affronter. Pour ma part, je m'en tiendrai à trois priorités[2] :

Les banques de développement et les banques commerciales ont du mal à s'intéresser à l'exploitation familiale

En matière de rapport entre emprunteur et prêteur, l'important est d'établir des ***relations de confiance*** basées sur une connaissance réciproque des possibilités et contraintes de chaque partie et sur une approche progressive commençant par des petits prêts avant d'en augmenter les montants une fois les remboursements effectués. Les garanties mobilisables ne sont donc pas toujours l'aspect essentiel.

Ces relations de confiance supposent aussi une ***professionnalisation*** de chaque partie, c'est-à-dire une amélioration des capacités de chacun à exercer son métier. Le producteur doit maîtriser sa technique, ses risques, sa gestion[3], son organisation. Il doit améliorer aussi la présentation de ses dossiers d'emprunt dans le cadre, par exemple, d'un conseil de gestion pour son exploitation. De même, l'agent de crédit doit maîtriser non seulement les techniques de financement, mais aussi savoir apprécier les risques, gagner la confiance des emprunteurs pour mieux les connaître et travailler en équipe.

Mais, tout ceci ne peut prendre du sens que si l'environnement socio-économique et judiciaire des agricultures africaines se sécurise pour permettre la mise en place de dynamiques susceptibles de créer de meilleures conditions de crédit pour les petits entrepreneurs. Il faut en effet rappeler que les efforts de financement de l'exploitation familiale seront mal récompensés sans la mise en place, avec les représentants des agriculteurs, de ***politiques agricoles*** encourageant l'investissement au sein des unités de production agricole.

Finalement, il s'agit pour chacun d'assurer au mieux les fonctions liées à son métier. Pour les producteurs, maîtriser production, vente et investissement; pour les OP, rendre des services fiables en matière d'approvisionnement, de technique et de mise en marché et être exigeant en matière d'octroi de crédit à leurs membres; pour les organismes de crédit, prêter à ceux qui présentent des dossiers sérieux et se faire rembourser; pour les gouvernements, créer un cadre sécurisé à destination des acteurs économiques ; pour les bailleurs de fonds, enfin, accompagner les efforts de ceux qui cherchent à assurer honnêtement leurs fonctions.

Ensuite devront être recherchées des solutions pour prendre en compte certains autres aspects complémentaires (mutuelle de santé, assurance calamité agricole, prêt d'installation jeunes agriculteurs, Fonds de garantie). ■

**** Chargé de mission à l'Agence française pour le développement. Membre du bureau de l'Inter-Réseaux***

(1) Les agriculteurs capables d'emprunter des sommes importantes sur des investissements porteurs avec des garanties crédibles sont rares.
(2) On est encore souvent loin de pouvoir traiter de problèmes financiers comme les fonds de garantie, les bonifications de taux d'intérêt, les allègements de fiscalité.
(3) Y compris pour régler les problèmes de répartition des revenus et de choix des investissements dans la famille.

La problématique du crédit agricole pour le moyen et long terme

*par Dominique Gentil**

Beaucoup croient que la microfinance ne correspond qu'à une «logique de survie», juste capable d'entraîner de petites améliorations du niveau de vie des emprunteurs.

François Gallier

Pour eux, la microfinance serait incapable d'avoir les mêmes «effets structurants» qui ne pourraient provenir que d'investissements lourds, nécessitant des crédits à moyen et long termes. Comme les banques commerciales s'y refusent aussi, on serait dans l'impasse et il faudrait donc réfléchir à de nouvelles banques agricoles, avec un rôle important de l'Etat et des financements extérieurs et des taux d'intérêt subventionnés « comme en Europe ». Compte tenu des expériences passées et des difficultés croissantes des Etats, cette solution semble peu réaliste. Il paraît donc préférable de faire évoluer la microfinance à partir d'expériences déjà existantes et d'établir éventuellement des partenariats avec les banques commerciales.

Les acquis du court terme

Comme le montrent de nombreuses études d'impact, les prêts à court terme de faible montant (de 500 à 3 000 FF) conviennent bien à la plupart des besoins des agriculteurs, éleveurs, et pêcheurs en Afrique et en Asie : semences sélectionnées, pesticides, engrais, main d'œuvre complémentaire pour la préparation des sols, le repiquage, le sarclage ou la récolte, embouche de porc, ovins-caprins ou bovins, filets, pirogues, matériel léger, transformation du manioc et de l'arachide, etc. La succession, sur plusieurs années, de prêts à court terme peut faciliter une diversification et une accumulation chez certains emprunteurs lorsque les logiques de redistribution sociale ne sont pas prédominantes. L'investissement à moyen terme, pour l'achat d'animaux par exemple, peut alors être autofinancé, puisque le crédit permet de payer les dépenses de campagne. Comme nous le verrons ultérieurement, le court terme peut également, dans certaines conditions, financer le long terme.

Les prêts à moyen terme (2 à 5 ans)

Quand l'objet du crédit est rentable, il ne pose pas de problèmes insurmontables à la microfinance, comme le montre l'expérience accumulée depuis plusieurs dizaines d'années dans l'équipement en culture attelée, par des milliers d'agriculteurs du Mali Sud et du Bénin[1]. Cette approche peut être élargie à une gamme assez étendue d'investissements : motopompes de la vallée de la Tarka au Niger, matériel agricole financé par les CECAM (caisse d'épargne et de crédit mutuel) de Madagascar, moteurs et filets de pêche, petits aménagements hydroagricoles, ateliers d'élevage, équipements de transformation (décortiqueuses, mini-laiteries, etc.).

Le problème central, comme dans tout crédit, reste l'évaluation de la qualité de l'emprunteur, de la rentabilité de l'investissement et du risque. Si l'investissement est rentable, le risque peut être mieux maîtrisé que pour le crédit court terme car le matériel peut servir de garantie (saisie possible ou plutôt système de location vente) et il est possible d'accorder plus facilement des moratoires partiels en cas de mauvaise année. Les échecs observés dans certains crédits moyen terme viennent souvent d'une rentabilité insuffisante de l'investissement, d'une technologie mal maîtrisée par l'emprunteur, d'un service d'entretien et pièces détachées non fonctionnel, du non ajustement du crédit au calendrier de production ou aux caractéristique sociologiques du milieu.

L'exemple de la pêche est assez caractéristique à cet égard. Les résultats sont souvent catastrophiques parce que les calendriers de remboursement sont calqués sur le calendrier agricole (une à deux échéances annuelles), alors que les recettes sont importantes mais souvent journalières et à certaines périodes déterminées. Quand, de plus, les agents des caisses locales sont extérieurs au milieu de la pêche, ont peur d'aller sur l'eau ou de faire face aux différents pouvoirs (empoisonnement, malédiction) attribués aux pêcheurs si l'on se réfère au Bénin, il n'est pas étonnant que les impayés s'accumulent.

Au-delà des principes de base de tout crédit (qualité de l'emprunteur et du projet, appropriation, risques et garanties..), le crédit moyen terme pose quelques problèmes spécifiques. Le montant important de l'investissement initial, avec des effets du seuil (on ne peut pas faire un crédit de 8 000 FF si l'investissement est de 12 000, autrement il y aura détournement d'objet ou constitution de groupes fictifs). Ceci va à l'encontre d'un principe fondamental du crédit, celui de la progressivité (il vaut mieux commencer par des petites sommes à court terme que par de grosses sommes et du moyen terme).

L'exception à ce principe de progressivité nécessite d'être d'autant plus vigilant sur la sélection des emprunteurs et leur suivi, que sur la rentabilité des objets financés (ne pas trop se fier aux estimations généralement opti-

mistes des agronomes). Dans le cas des coopératives d'épargne et de crédit (Coopec), la meilleure solution serait de financer avec l'épargne collectée. Mais, avec le Programme d'appui à la réglementation des mutuelles d'épargne et de crédit (PARMEC) qui réglemente au sein des pays de l'UEMOA[2] les instituts d'épargne et de crédit, les Coopec ne peuvent pas transformer, contrairement aux banques, une partie de l'épargne court terme en crédit moyen terme.

D'où une pression, qui peut être positive, pour augmenter les fonds propres ou développer l'épargne longue (plans d'investissement). Une solution, à manier avec précaution, est d'obtenir des lignes de crédit externes, avec parfois des effets désastreux si on n'a pas prévu les risques de change ou si la ligne de crédit oblige à des décaissements rapides avec des taux d'intérêt faibles. Une autre possibilité est, sur certains dossiers, de travailler avec des banques commerciales ouvertes (lignes de crédit ou prêts à risques et bénéfices partagés).

Le crédit long terme

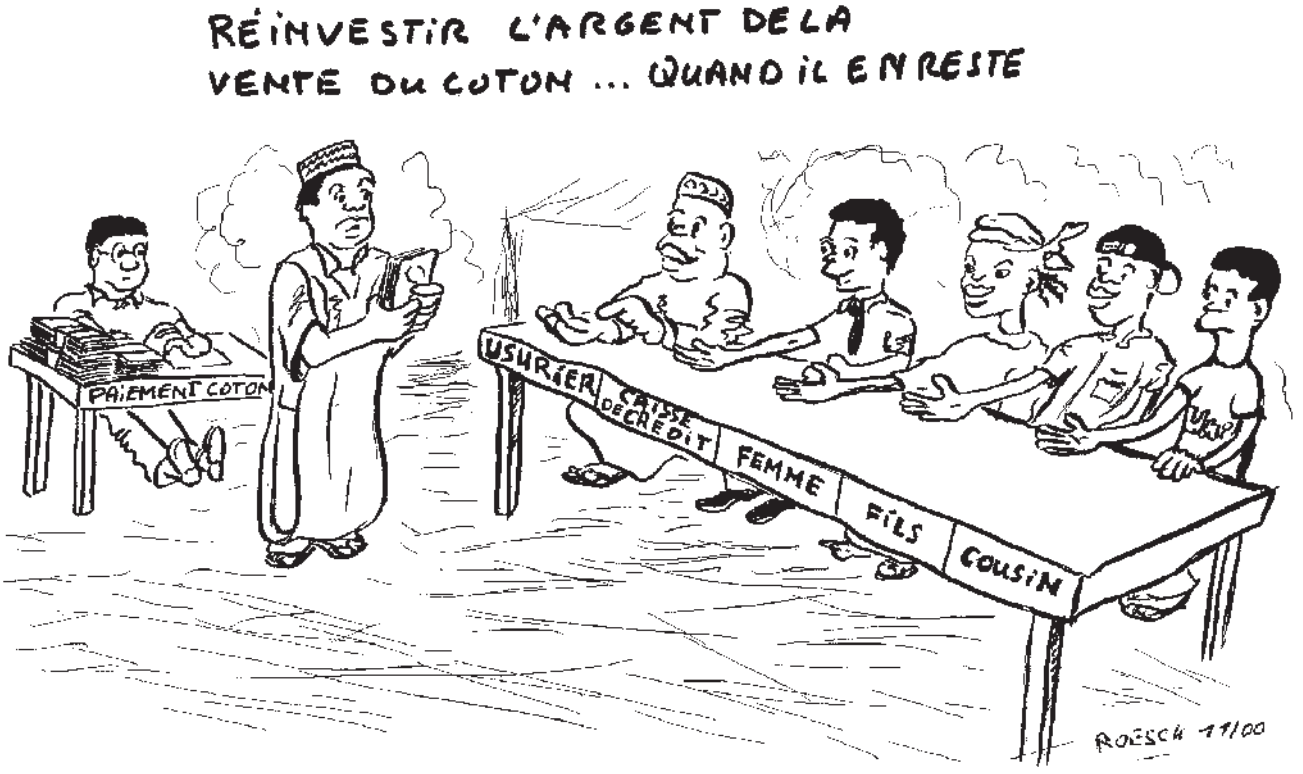
Quand la rentabilité du crédit est différée ou peu importante, mais que l'investissement est utile (conservation des sols, reboisement, aménagement de bas fonds, surcreusement de mares), il est préférable de raisonner en termes de cofinancement avec subventions externes (Fonds d'investissement local, Fonds de développement villageois), plutôt que de faire du faux crédit avec un différé qui ne se remboursera pas. Dans le problème des plantations de café et cacao par exemple, la solution souvent proposée par les «experts» de suivre le calendrier d'exploitation (crédit sur 7 ans dont 3 de différé), aboutit généralement à l'échec, car le crédit est «oublié» par l'emprunteur, les cadres qui l'ont octroyé ne sont plus en place et le crédit ne se rembourse pas.

Une solution alternative expérimentée en Guinée Forestière peut apporter des éléments de réponse. Au lieu de réaliser d'un seul coup un investissement important (3 ha de café par exemple), qui peut désorganiser la gestion de l'exploitation et de sa main d'œuvre, il est souvent préférable de faire des investissements échelonnés (par exemple 0,5 ha par an). Ces dépenses sont couvertes par un crédit à court terme, remboursé par les caféières existantes ou par les autres ressources (huile rouge, cola, riz, bananes). Le crédit est sécurisé et le revenu de l'agriculteur s'accroît régulièrement. Bien sûr la solution du petit investissement échelonné dans une économie diversifiée n'est pas applicable à tous les contextes, mais l'esprit du crédit qui se rembourse chaque année, ajusté à l'ensemble des ressources de l'exploitation et non au seul investissement considéré, a sans doute une validité assez généralisée.

En conclusion, la microfinance, si elle évolue, s'adapte, passe des accords avec des banques «ouvertes», peut répondre aux problèmes de crédit agricole de la quasi-totalité des agriculteurs, éleveurs et pêcheurs. Le problème est peut-être plutôt dans la qualité, l'adaptation et la rentabilité des propositions techniques que dans le crédit agricole lui-même. Reste le cas de certaines minorités actives, «nouveaux agriculteurs», gros exploitants plus ou moins politisés, qui peuvent avoir des effets dynamisants mais aussi très perturbateurs, notamment dans le domaine foncier ou de la main d'œuvre. En principe, clients potentiels de banques commerciales, la non résolution de leurs problèmes spécifiques par la microfinance ne doit pas entraîner une critique injustifiée de celle-ci ou l'oubli de catégories majoritaires (agricultures familiales). ■

**** Socio-économiste à l'IRAM (Institut de recherche et d'application de méthodes de développement)***
Email : iram@iram-sr.org

(1) À la FECECAM Bénin, le moyen terme et le court terme allongés (18 mois), représentaient 19 % des 15 milliards FCFA de crédit.
(2) UEMOA : Union économique et monétaire ouest-africaine.



Risques et garanties bancaires dans les pays en développement

*par André Neveu**

Maîtriser les risques de non-remboursement de prêts est un problème essentiel pour les banques, en particulier dans les pays en développement en raison de mauvaises habitudes, de la fragilité des structures bancaires et des aléas propres à l'activité agricole.

Certes, les institutions de microfinance se sont efforcées de réduire les taux d'impayés et ont souvent obtenu de réels succès ; toutefois, le problème demeure permanent et n'autorise aucun laisser faire.

Les risques et leur gestion

Il s'agit soit de risques individuels, soit de risques généraux (ou covariants).

● **Les risques individuels** viennent souvent de la difficulté d'introduire le progrès technique dans des exploitations mal préparées au changement. Mais ils peuvent aussi résulter d'incidents familiaux, de détournements, d'accidents climatiques … Les risques indi-

viduels peuvent être contenus dans des limites raisonnables grâce à une étude attentive des demandes de prêt, à un strict suivi des remboursements et à de sérieuses garanties.

● **Les risques covariants** sont la conséquence d'aléas climatiques (sécheresse, inondations) ou d'une forte baisse des prix de vente des produits agricoles. Ces risques sont beaucoup plus graves pour la banque car ils touchent tous les agriculteurs d'une même région et se traduisent par de multiples retards de remboursement et de lourdes pertes. Ils sont très difficiles à maîtriser, les recours individuels auprès d'emprunteurs qui ont parfois tout perdu, étant sans effet. La protection de la banque sera plutôt recherchée au travers d'aides de l'Etat en faveur des agriculteurs sinistrés, de provisions pour risques généraux ou d'une participation à un Fonds de garantie interbancaire. Par exemple, la *Grameen Bank* au Bangladesh a créé un Fonds de réserve approvisionné par un prélèvement sur les prêts accordés et destiné à venir en aide aux agriculteurs sinistrés. Ce Fonds permet de financer des reports d'échéances ainsi que des prêts de redémarrage de l'activité.

Les différents types de garanties

Rappelons la règle de base suivante: un prêt ne doit jamais être accordé parce qu'il existe une bonne garantie, mais uniquement si le prêteur a l'intime conviction que l'opération envisagée est raisonnable et que le prêt pourra être remboursé normalement, c'est à dire sans avoir à faire jouer les garanties. Même si leur rôle n'est que subsidiaire, les garanties constituent une sécurité supplémentaire qu'il ne faut pas négliger car une mauvaise appréciation du risque est toujours possible et un accident imprévu n'est jamais exclu.

Dressons maintenant la liste des principales garanties utilisées en agriculture.

● **L'hypothèque** : C'est une garantie attachée à un bien immobilier appartenant à l'emprunteur. Elle permet la vente du bien au profit du prêteur en cas de non-remboursement. Elle est assujettie à un formalisme précis et est coûteuse. En outre, en l'absence de cadastre et d'une législation précise, sa mise en œuvre est impossible.

● **La caution** : Celui qui se rend caution d'une obligation se soumet envers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même. La caution peut être individuelle ou collective, simple ou solidaire. C'est une garantie simple et gratuite.

● **Le gage** : Un objet gagé peut être saisi à la demande du créancier bénéficiaire du gage en cas de non-paiement du prêt s'y rapportant. Le gage s'applique souvent aux véhicules immatriculés lorsque ceux-ci ne peuvent pas être vendus sans certificat de non gage. Simple, rapide et peu coûteux, la valeur du gage tient à la possibilité de récupérer l'objet gagé et au maintien de sa valeur marchande telle qu'elle est prévue au fil des années.

● **Le warrant agricole** : C'est un gage sur une récolte qui ne peut être vendue tant que le prêt n'est pas remboursé. On peut warranter des récoltes sur pied ou déjà engrangées. C'est une garantie peu coûteuse, quoique complexe à gérer, et qui, pour s'appliquer aux spécificités agricoles, suppose l'existence d'une législation particulière.

● **La délégation de paiement** : ordre donné à l'acheteur de la récolte, préalablement choisi, de payer le créancier à la place de l'agriculteur débiteur. Elle implique que l'emprunteur respecte le mode de commercialisation prévu ou n'en ait pas d'autre à sa disposition (c'est le cas des produits traités en usine). Simple et peu coûteuse, elle permet de garantir dans de bonnes conditions le financement des approvisionnements.

● **Le Fonds de garantie** : somme d'argent mise en réserve et gérée de manière autonome en vue de couvrir le non-remboursement de certains prêts. Une banque peut créer son propre Fonds de garantie (éventuellement avec la participation de l'Etat, des organisations paysannes et des agriculteurs) ou adhérer à un Fonds de garantie interbancaire. Le principal problème tient à l'alimentation du Fonds (par des dotations ou des cotisations des emprunteurs), car le volume des prêts garantis ne devrait pas dépasser 5 à 10 fois les ressources du Fonds.

On peut encore citer les sociétés de caution mutuelle ou la garantie de l'Etat. Enfin le leasing qui n'est pas une garantie, assure cependant une bonne protection de la banque car elle reste propriétaire du bien faisant l'objet du contrat.

La qualité et l'efficacité d'une garantie dépendent de l'existence d'une législation la rendant possible, des conditions réelles de sa mise en œuvre, de la juste appréciation de sa valeur par la banque, de la rigueur de sa formalisation, enfin du suivi assuré par le prêteur afin qu'elle soit toujours disponible au moment de son éventuelle mise en jeu.

Le choix des garanties demandées variera selon les législations nationales, les régimes de propriété du sol, les objets financés et les prêteurs. Ainsi le gage est la garantie préférée des usuriers et autres prêteurs individuels, mais les banques y recourent également, notamment pour les véhicules. L'hypothèque, principale garantie des banques des pays anglo-saxons, est d'un emploi difficile dans les pays en développement. Dans ces derniers, les banques solidaires font plutôt appel à la caution d'un groupement (seulement 5 personnes au Bangladesh mais parfois l'ensemble de l'organisation villageoise en Afrique de l'Ouest). Pour les prêts à court terme qui financent des récoltes souvent commercialisées par un organisme unique, la délégation de paiement est la règle (comme au Mali avec la CMDT ou au Bénin avec la SONAPRA, sociétés qui achètent la récolte de coton). ■

**** Ancien cadre du Crédit Agricole français***

Conclusion

La maîtrise du risque de non-remboursement permet aux banques de continuer d'accorder des crédits sans être contraintes d'accroître exagérément leurs taux d'intérêts ou même de devoir cesser leurs activités. C'est particulièrement vrai pour les banques finançant l'agriculture compte tenu des difficultés spécifiques des pays en voie de développement.

X. Leroy - ORSTOM

Risques familiaux, épargne et mutuelles

Les économies familiales en situation de plus ou moins grande précarité sont très sensibles aux problèmes de santé des différents membres de la famille. Une maladie ou un accident engendre des coûts élevés (médicaments, soins, hospitalisation) et réduit souvent la main d'œuvre disponible. Ces aléas peuvent réduire à néant les projets permis par l'accès à un crédit et, parfois, les difficultés économiques qu'ils occasionnent engendrent des problèmes de remboursement, voir une décapitalisation de l'exploitation familiale. Des enquêtes d'impact sur plus de 1.000 emprunteurs de réseaux de financement rural dans trois pays d'Afrique (Bénin, Burkina Faso et Guinée) ont montré par exemple que près de 20 % des crédits contractés n'engendraient pas de bénéfices en raison de ces difficultés.

Face à ces risques, les institutions de financement rural ont souvent mis en place des Fonds d'auto-assurance (ou Fonds de solidarité). Ces fonds, prélevés lors de l'octroi des prêts[1], permettent de couvrir les défauts de paiement liés aux décès ou à l'invalidité des emprunteurs. S'ils préservent la viabilité des systèmes financiers, ils ne répondent pas aux difficultés traversées par les économies familiales.

Un autre niveau de réponse peut se structurer autour de la mise en place d'un service d'épargne. La constitution d'une épargne liquide, sur livret ou compte d'épargne à vue, permet de disposer d'une réserve mobilisable à tout moment, capable de faire face aux dépenses exceptionnelles ou à une baisse inattendue des revenus familiaux. La réussite de cette fonction « d'épargne-assurance » dépend de l'adéquation des modalités d'épargne retenue (sécurité, liquidité, confidentialité, rémunération, etc.) et de la confiance qu'inspirera, auprès des paysans, l'institution qui la gère.

Bonification des taux du crédit agricole au Sénégal

• La situation avant 1997

Les taux d'intérêt des prêts, aussi bien de campagne que pour les investissements, étaient de 12,5 % l'an. Un taux trop élevé pour le financement des intrants et encore moins acceptable pour les investissements et les aménagements hydroagricoles. Ce niveau de taux d'intérêt a été longtemps justifié par les banques du fait d'un risque élevé de non-remboursement, que les loyers des prêts ne permettent de couvrir que partiellement. Un tel mécanisme entraînait donc une subvention inacceptable des mauvais payeurs (souvent les gros producteurs) par ceux qui remboursent régulièrement leurs prêts (la plupart des petits paysans).

Les effets cumulés de l'absence de financements adaptés et de la cherté du coût du crédit ont contribué, en plus du mécanisme de subvention implicite des mauvais payeurs, à décourager les producteurs de rembourser leurs dettes et à adopter des stratégies de contournement qui ont occasionné leur sur-endettement, dans l'attente d'un effacement du stock de la dette souvent promis par les politiciens.

• Désendettement des exploitations familiales

A la suite de difficiles négociations menées avec l'État, à l'initiative du CNCR (Conseil national de concertation et de coopération des ruraux), le gouvernement sénégalais devait adopter, en 1997, les mesures suivantes :

- baisse du taux d'intérêt débiteur de 12,5% à 7,5%,
- limitation de l'apport personnel à 10% du crédit demandé,
- allongement de la durée du crédit matériel à 7 ans,
- moratoire sur les impayés sur 5 ans à 1% l'an.

La décision d'accorder un moratoire et de baisser le taux débiteur du crédit par la mise en place d'un Fonds de bonification des taux, visait à favoriser l'accès au crédit agricole des exploitations familiales, notamment celles dont les niveaux de revenus sont égaux ou en dessous du seuil de pauvreté.

Ces mesures positives n'ont cependant pas permis une relance significative de la production agricole pour lutter efficacement contre la pauvreté, améliorer la sécurité alimentaire, accroître les revenus des ruraux et les exportations de produits agricoles. En l'absence d'une situation exacte de l'endettement et des profils des emprunteurs, on peut penser que les exploitations se trouvant en dessous du seuil de pauvreté, n'ont bénéficié que très modestement de ces incitations. De nouvelles mesures complémentaires, comme par exemple un état des lieux détaillé de la situation de l'endettement des paysans et la mise en œuvre effective de Fonds de calamités et de garantie, seront donc nécessaires pour atteindre les objectifs visés.

Daouda Sackho,
économiste à AQUADEV, animateur de l'antenne Sénégal du groupe de travail.
Email : daouda@enda.sn

Plus récemment, et dans le prolongement des pratiques informelles de « caisses de secours ou caisses villageoises », se développent à titre expérimental différents systèmes d'assurance santé ou de mutuelles de santé en milieu rural. Ils ont pour objectif, dans des zones où existe une certaine solvabilité, de sécuriser les économies familiales en permettant de faire face aux dépenses de santé, en évitant la décapitalisation et en encourageant l'accès aux soins. Une institution de financement rural au Cambodge, EMT[2], propose par exemple un premier niveau de services reposant sur la couverture de risques facilement identifiables (décès, amputations, certaines opérations) en contrepartie de cotisations individuelles. Elle réfléchit à la définition d'un système d'assurance étendue avec services complémentaires (indemnisation forfaitaire) et aide à l'accès aux soins via des visites médicales, le recours d'un médecin traitant à domicile et la prise en charge du transfert à l'hôpital. ■

François Doligez,
ingénieur agronome, IRAM (Institut de recherche et d'application de méthodes de développement)

(1) Un prélèvement autour de 1 % du montant octroyé en général suffit à couvrir ce risque.
(2) Ennathien Moulethan Tchonnebat, avec l'appui du GRET.

INTERVIEW

Le crédit : une arme à double tranchant pour les paysans

En permettant de financer en partie l'installation, la modernisation ou le fonctionnement des exploitations agricoles, le crédit génère certes des revenus supplémentaires pour ses bénéficiaires. Mais, gardons-nous d'en faire la panacée nous dit Souleymane Diouf, chercheur sénégalais, dans un entretien avec Christine Jallais, animatrice du groupe de travail.

Le crédit est-il un facteur important de développement pour l'agriculture ?
SD : Les quelques entrepreneurs agricoles demandeurs de crédit actuellement émergeants dans les pays en développement ne doivent pas occulter la masse de paysans villageois qui pratiquent une agriculture de subsistance. Il ne faut pas chercher une seule réponse aux besoins de financement du secteur agricole mais plutôt mettre en place des crédits diversifiés, voire même instaurer un système de subvention à l'attention des paysans les plus pauvres.

L'accès au crédit n'est-il pas plus valorisant que le recours à une subvention pour le paysan ?
SD : Le crédit ne profite qu'à ceux qui sont aptes à le gérer. Il est dangereux pour les autres. La plupart du temps, on livre les paysans au crédit sans véritablement se soucier des conséquences. Si les sacrifices consentis pour rembourser un crédit inopportun (réduction des prélèvements familiaux, vente d'objets personnels, emprunts auprès d'usuriers) ne suffisent pas à l'acquittement de ses annuités, un paysan endetté peut perdre les biens mis en garantie dans son contrat. C'est pourquoi il faut rester très attentif aux discussions qui sont actuellement menées autour de l'immatriculation foncière et de la mise en garantie systématique des titres fonciers auprès des banques, car il ne faudrait pas que le crédit entraîne l'expropriation des petits paysans.

Un crédit utilisé à des fins productives n'est-il pas toujours générateur de revenu ?
SD : Le succès d'une activité agricole ne dépend malheureusement pas uniquement des facteurs de production que l'on y injecte mais aussi de l'environnement dans lequel on l'exerce. Dans les pays en développement, l'environnement est globalement défavorable à l'agriculture. Les filières organisées sont rares, les paysans ne sont pas protégés des aléas climatiques ou économiques, il n'existe pas d'usines agroalimentaires susceptibles d'absorber les excédents de production, les paysans ne sont pas formés à la gestion et au crédit.
En matière de crédit, on constate que les institutions de financement n'autorisent à leurs clients aucun échec dans un environnement où pourtant rien ne les prédispose au succès. On ne doit finalement pas considérer le crédit comme une action de développement prioritaire. Le développement de l'agriculture passe surtout par la mise en place d'actions visant à réduire les problèmes de faim, de santé, de disponibilité en eau dans le monde rural. Il est important de créer un terrain où les paysans puissent enfin rentabiliser convenablement leurs investissements. Et si ces investissements agricoles ne peuvent être utilisés toute l'année, il faut aussi encourager les paysans vers la pluri-activité.

L'Etat est-il prêt à mener les opérations complémentaires dont vous parlez ?
SD : L'Etat se doit d'avoir une vision globale et non parcellaire de la problématique financement de l'agriculture. Il ne doit pas seulement favoriser l'implantation d'entrepreneurs agricoles en leur accordant des facilités de crédit mais aussi permettre aux nombreuses petites exploitations familiales de perdurer. L'Etat doit ainsi davantage investir dans les zones rurales défavorisées s'il souhaite réellement limiter l'exode rural. ■

La contribution des OP au financement de l'agriculture

*par Betty Wampfler**

Alors que les OP d'Afrique de l'Ouest sont en pleine phase de structuration et de consolidation, se pose pour elles le problème du financement de leurs activités nouvelles et de leurs exploitations agricoles.

Pour ces OP, avec des ressources particulièrement limitées, il s'agit en effet de :

- financer leur propre développement, leur fonctionnement de base et leurs activités économiques ;
- contribuer au financement des nouvelles structures (recherche, vulgarisation) issues de la privatisation et de la décentralisation ;
- et enfin, contribuer au financement des exploitations agricoles.

Face à ces enjeux, plusieurs stratégies sont expérimentées :

- utiliser les services financiers existants (services publics, banques, microfinance),
- créer leurs propres outils de financement,
- développer une fonction d'intermédiation entre exploitations et services financiers,
- s'impliquer dans l'élaboration de cadres macro-économique et politique favorisant l'accès des exploitations aux services financiers.

Mais dans un contexte rural en profonde mutation, les résultats observés demeurent extrêmement contrastés et les affirmations générales (« Ce qui marche, ne marche pas », « Ce qu'il faut faire, ne pas faire ») sont difficiles à établir.

D'abord consolider

La fonction de financement est étroitement imbriquée dans toutes les autres dimensions des OP. Aussi, pour développer une réflexion efficace en matière de financement, les OP doivent-elles d'abord se consolider en interne et par rapport à l'extérieur. Dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest, des projets d'appui aux OP sont en cours, mais la difficulté majeure semble être d'ar-

Gestion d'une caisse de crédit.

Alain Pinoges - CIRIC

ticuler toutes ces dimensions nécessaires au renforcement des OP, à savoir :

● ***le renforcement des capacités de gestion*** : souvent abordé exclusivement à travers des outils comptables auxquels certains responsables (voire seulement des salariés) sont formés. Ces outils bien que nécessaires ne sont pas suffisants. Une comptabilité fournit une vision de ce qui est passé, mais n'apporte pas forcément des éléments de gestion du quotidien et de l'avenir. Elle reste souvent obscure pour les non initiés et peut contribuer à renforcer les clivages entre ceux qui maîtrisent l'information et la base. Il semble donc important que l'acquisition de ce type d'outil soit aussi ouverte que possible pour qu'un maximum de membres d' OP y accède, complété par une réelle formation à la gestion..

● ***Le renforcement des capacités de la base*** : par manque de financement ou du fait de la difficulté de concevoir des formations de masse, la base n'est que peu touchée par les formations. Or l'analphabétisme constitue une barrière importante à l'implication efficace des membres dans la gestion ou simplement à l'utilisation des services de l' OP. A un autre niveau, les individus mandatés par l'OP pour se former à l'extérieur éprouvent des difficultés à transmettre leurs acquis au retour. Autant de facteurs qui rendent difficile le partage de compétences et contribuent à creuser le fossé entre une base peu impliquée et quelques leaders surchargés.

● ***Les capacités de réflexion stratégique et de négociation institutionnelle*** qui doivent être renforcées au-delà des compétences de gestion.

● ***La consolidation financière*** : les processus de libéralisation fournissent aux OP de nouveaux espaces de développement, mais la contrepartie qui leur est demandée est exigeante puisqu'en plus de leurs propres problèmes de financement, elles sont sensées contribuer au financement de tous ces nouveaux espaces : organisations de régulation des filières, vulgarisation, recherche, infrastructures, etc. On peut donc s'interroger sur leur capacité réelle à prendre tout cela en charge et sur les mesures les plus adéquates pour les appuyer.

X. Leroy - ORSTOM

Faut-il séparer le financement des autres fonctions d'appui ?

Tout le monde s'accorde sur la nécessité de créer des services financiers durables. Ce qui suppose un statut légal permettant le contrôle et l'insertion sur le marché financier, l'autonomie financière et la viabilité sociale. Les OP ont-elles les moyens de mettre en œuvre directement de tels services ? Ou bien la fonction de financement doit-elle être conduite dans des structures spécialisées et autonomes ?

Les échecs accumulés par les OP qui se sont lancées dans cette expérience plaident pour une séparation claire des fonctions : aux OP, l'organisation professionnelle et économique, aux institutions de microfinance (IMF), les fonctions de financement. De nombreux arguments militent en cette faveur :

- le financement est un métier spécifique qui demande des compétences spécialisées ;
- une des conditions de durabilité du système financier réside dans sa capacité à diversifier les services financiers (différents crédits à différentes activités, différents types d'épargne...), pour mieux répondre à la demande, répartir les risques au sein du portefeuille ainsi que les coûts entre les services. Un système financier géré par une OP sera toujours handicapé au niveau de cette nécessaire diversification ;
- pour durer, un système financier doit pouvoir s'insérer sur le marché financier et mobiliser des ressources (épargne), d'où un renforcement des exigences en matière de gestion, de professionnalisation, de risque, etc. ;
- la confusion des fonctions d'appui technique et de financement peut conduire à une déresponsabilisation de l'emprunteur ;
- une OP, même fédérative ou de dimension importante, reste une organisation sociale au service du producteur. Dans ce contexte, sa capacité à sanctionner les mauvais payeurs est limitée. De même, cette caractéristique conduit à de longs débats sur les taux d'intérêt 'justes', dans laquelle la durabilité peut être sacrifiée à la gestion de court terme.

Face à cet argumentaire, les OP ont deux objections majeures :

- l'absence d'alternative : dans de nombreux cas, il n'existe pas d'opérateur IMF, local ou autre, capable d'assurer les services financiers à l'échelle où se pose le problème ;
- les 'dérives urbaines des IMF' souvent tentées de s'affranchir du milieu rural et de ses risques, dès qu'elles entrent dans une phase de croissance.

Pour sortir de cette impasse, certaines OP proposent et commencent parfois à mettre en œuvre des 'solutions médianes' :

- l' OP crée une IMF autonome qui doit obéir à de stricts principes de rigueur ➤

financière, mais sur lesquels elle garde un contrôle (participation au capital, au conseil d'administration) ;

- l'OP s'implique dans le capital des institutions de financement existantes et développe une fonction d'intermédiation entre le secteur financier et les agricultures familiales.

Dans des contextes où, les IMF ne sont pas assez fortes pour prendre en charge le financement de l'agriculture familiale aux échelles nationales où se pose le problème, le débat est ouvert. Les OP, au regard de leur faiblesse institutionnelle et économique actuelle, de l'ampleur des fonctions qui leur sont dévolues par la libéralisation, au regard aussi de l'endettement qui les fragilise et limite leur capacité d'investissement, sauront-elles gérer leur implication dans les services financiers ?

Comment renforcer le rôle d'intermédiation des OP ?

Les OP peuvent jouer un rôle d'intermédiation visant à développer l'inter-connaissance et la confiance entre secteur financier et agricultures familiales. Là, plusieurs pistes peuvent être explorées :

- renforcer leurs capacités de négociation institutionnelle ;
- décloisonner le mondes des OP et des institutions de microfinance et améliorer la connaissance réciproque de ces secteurs en favorisant une meilleure circulation de l'information. Ce travail pourrait être notamment engagé à un niveau national par une collaboration entre les programmes d'appui aux OP et les programmes sectoriels de développement de la microfinance, qui se mettent en place dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest ;
- accompagner les OP dans leur réflexion sur l'évolution des modes de garantie : là aussi, la réflexion pourrait être utilement conduite à l'interface entre programmes d'appui aux IMF et OP...

Continuer aussi à promouvoir le développement des institutions de microfinance :

- par leur professionnalisation, tout en ayant le souci de promouvoir les formes d'IMF susceptibles de répondre à la demande des différents segments de l'agriculture, et,
- par la concertation entre IMF et OP pour limiter les méfaits de la concurrence sauvage.

Comment favoriser une ouverture des IMF à l'agriculture ?

De nombreuses pistes restent à explorer :

- renforcer les liens entre banques agricoles (quand elles existent encore), IMF et OP ;
- développer la connaissance de l'agriculture par les 'banquiers', en utilisant notamment les ressources du conseil de gestion ;
- favoriser l'implication des OP dans les IMF ;
- rechercher des ressources longues permettant aux IMF de s'adapter aux besoins de l'agriculture ;
- expérimenter de nouvelles formes de garantie (société de cautionnement mutuel, Fonds de garantie paritaire, etc.).

Ceci étant, l'état actuel de développement des IMF en Afrique de l'Ouest laisse tout de même planer de sérieux doutes sur leur capacité à répondre à l'attente des OP et des agricultures familiales, qui plus est dans un contexte de libéralisation.

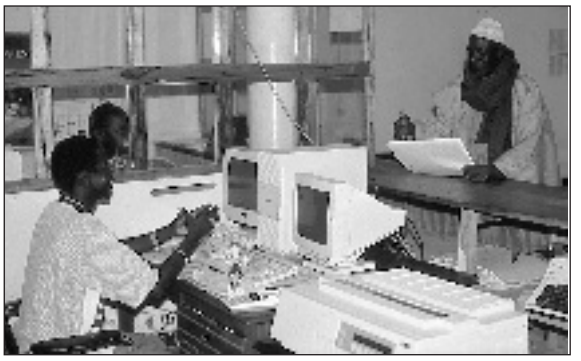
Ce qui inévitablement, nous ramène à la question du rôle de l'Etat

Parmi les rôles incontestés de l'Etat figurent la législation, le contrôle, la régulation de la concurrence, mais aussi l'appui à la professionalisation, tant des IMF que des OP. Là où ça se complique, c'est quand on aborde la question du financement de l'agriculture. En effet, quel doit être son rôle dans ce domaine ? Les agricultures familiales peuvent-elles se développer sur la seule base de leur capacité d'accumulation propre ? A l'image des processus de développement des agricultures du Nord, l'Etat doit-il prendre en charge une partie du financement du développement et de l'innovation ? Et dans ce cas, avec quelles ressources ? Même dans le contexte ambiant de libéralisation économique, la question reste ouverte. ■

* CIRAD-TERA, Montpellier,
Email : betty.wampfler@cirad.fr
Pour obtenir l'étude qui a servi de base à cette note, contacter l'auteur.

Comment attirer les argentiers vers le secteur agricole ?

Des propositions de l'Association nationale des organisations professionnelles agricoles de Côte d'Ivoire*.



X. Leroy - ORSTOM

D'importants Fonds sont régulièrement injectés dans des programmes de développement sous forme de prêts non bancaires. Malheureusement, l'absence sur le terrain de professionnels du crédit capables d'en assurer une gestion efficace et sécurisée en réduisent l'efficacité. Ainsi, depuis le désengagement de l'Etat et la dissolution de la *Banque nationale de développement agricole* dans les années 90, les agriculteurs, livrés à eux-mêmes, ne trouvent plus de structures de financement pour couvrir leurs besoins de crédits familiaux ou professionnels.

Les financements publics à taux modérés mis en place il y a quelques années (Fonds Sociaux, Opérations clefs en mains), ont dû être arrêtés faute de ressources et à cause d'un niveau d'impayés inacceptable. Et pourtant, des centaines de milliards de francs vont aux paysans chaque année grâce à la vente de café, cacao, palmier, hévéa, coton, vivriers, bovins et ovins, volailles, etc.

D'où l'appel de l'ANOPACI aux banques, pour qu'elles s'impliquent davantage dans le milieu agricole, aussi bien en matière d'épargne, où il y a des gisements importants, que de prêts indispensables à la modernisation des exploitations. Confiante que l'agriculture ivoirienne peut investir raisonnablement pour peu qu'on lui en donne les moyens, elle a commandité une étude** visant à rechercher des formules de financement suffisamment sécurisées et rentables à court ou moyen terme pour recueillir l'adhésion des 'argentiers'(pouvoirs Publics, bailleurs de fonds, système bancaire) dans un pays encore sous-bancarisé.

Malgré les raisons invoquées par les banques commerciales pour expliquer leur méfiance envers le monde agricole - manque de rentabilité, insuffisance de ressources à moyen terme, risques propres au milieu agricole, absence de garanties - l'ANOPACI croit possible un rapprochement entre agriculteurs et banques traditionnelles pour un financement adapté aux besoins des paysans. Si l'on prend l'exemple des taux d'intérêt, véritable pomme de discorde entre les deux parties en ce sens que des taux à 18 ou 20 % sur des crédits moyen terme sont insupportables pour le monde rural, l'ANOPACI prône une action commune du milieu agricole et du secteur bancaire pour obtenir des pouvoirs publics et des bailleurs de fonds, une bonification de taux à 9 ou 10% selon certains critères. Cette formule, utilisée dans d'autres pays, se pratique aussi pour le financement de programmes de développement rural par des bailleurs extérieurs.

Pour ce qui est des revenus, la plupart des agriculteurs ivoiriens ne peuvent se permettre des emprunts d'un ou plusieurs millions de francs pour édifier un bâtiment, acheter un attelage, planter plusieurs hectares de palmier ou d'hévéa, s'offrir une fourgonnette, creuser un forage ou acquérir une motopompe. Des subventions à destination des petits paysans seraient indispensables pour lutter contre la pauvreté en milieu rural. Il faudrait également tenir compte de cette agriculture plus compétitive qui peut avoir un effet d'entraînement sur l'ensemble de la population rurale.

Des garde-fous pour combattre la méfiance des banques

La meilleure des garanties, les banquiers le savent bien, c'est la qualité de l'entreprise financée et la moralité des emprunteurs. Dans ce domaine, le projet prévoit quelques garde-fous : étude prévisionnelle sérieuse faite par des conseillers habilités, obligation de suivi de gestion pendant 3 ans, avis d'une commission mixte régionale composée majoritairement d'exploitants agricoles de la région, autonomie de décision des banques, etc.

Certaines pratiques à l'efficacité éprouvée seront conservées. C'est par exemple la nécessité d'un minimum d'autofinancement et d'une épargne préalable à un niveau raisonnable, n'excluant pas le plus grand nombre. Des précautions sont aussi prévues pour vérifier la stabilité de l'outil de production. Ainsi, à défaut de terres en propriété, une attestation d'occupation paisible et durable certifiée par l'autorité administrative sera demandée.

Le système prévoit en outre un partage du risque d'impayés entre l'organisme prêteur et un Fonds de garantie alimenté par les pouvoirs publics et des bailleurs de fonds. Soucieuse de faire adhérer le plus grand nombre de partenaires à cette proposition, l'ANOPACI a multiplié les contacts auprès des banques commerciales, des sociétés financières décentralisées, de la Caisse d'épargne et des chèques postaux, du ministère de l'agriculture et de la *Banque centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest* qui suit ces travaux avec attention. Reste à trouver des bailleurs pour la dotation initiale du Fonds de garantie et à obtenir le soutien des pouvoirs publics pour expérimenter le projet. ■

* Contact : **Séraphin Biatchon**. Email : popa@afnet.net
** Étude menée avec la collaboration de **Bernard Ganachaud**, retraité du Crédit Agricole français, en partenariat avec l'AFDI (Agriculteurs Français et développement international) et l'Inter-Réseaux.

Alain Pinoges - CIRIC

Caisse d'épargne et de crédit de femmes.

La microfinance au Sénégal : entre l'espoir et le doute

*par Aminata Ndiaye**

La microfinance représente une solution d'espoir en finançant par de petits crédits, des activités génératrices de revenus pour plus démunis. Mais pour se maintenir, un tel système devra t-il renoncer à ses principes de solidarité ?

Au Sénégal, la décennie d'après indépendance a été marquée par une grave crise économique. Le secteur primaire, principal poste de ressources du pays, a connu d'importants blocages suite aux sécheresses de 1974 et 1979, à la non-diversification des cultures de rente (arachide et coton) et à la détérioration des termes de l'échange. Du fait de l'instabilité pluviométrique, mais aussi de la concurrence d'autres pays, les exportations d'arachide ont enregistré une forte baisse et la population, rurale à plus de 55 %, s'est vue fortement endettée et appauvrie. Conséquence : de grandes vagues migratoires vers le milieu urbain s'observent à partir des années 80.

Comme dans la plupart des pays en développement, les circuits classiques de financement n'ont pas su jouer pleinement leur rôle de récupérateur de l'épargne nationale. Outre un environnement peu favorable, les banques ont connu d'énormes difficultés financières et structurelles pour avoir permis à l'Etat, fortement endetté après la dilution de ses recettes d'exportation, d'assurer ses charges (salaires des fonctionnaires, financement du secteur public), par des prêts rarement remboursés. En outre, par les effets du clientélisme, des prêts considérables ont été alloués à des dignitaires sans qu'ils se soient acquittés des remboursements, au point qu'une société de recouvrement a été créée en 1989 pour tenter de limiter les pertes.

Un système bancaire inadapté aux mentalités locales

A ce cadre peu propice à l'expansion bancaire, s'est ajouté un mode de fonctionnement inapproprié à la clientèle locale, les banques constituant un prolongement des établissements des anciennes métropoles coloniales, avec un calquage de leurs modes de fonc-

tionnement sur le modèle français. Ce qui a eu pour conséquence d'exclure économiquement, psychologiquement et géographiquement les populations locales. Sachant qu'une importante frange de la population vit avec moins d'un dollar par jour, comment faire face au montant exigé pour la simple ouverture d'un compte (1 000 FF pour un compte d'épargne et 5 000 FF pour un compte courant)? Sans parler des garanties (nantissements, hypothèques) hors de portée d'une population qui peine à subvenir à ses besoins !

Sur le plan psychologique, la localisation des banques en centre ville a eu pour effet «d'impressionner» les populations de banlieue et les ruraux. Le luxe dont s'entourent ces établissements (cadre climatisé, architecture moderne, ascenseurs) ne correspond pas aux mentalités du pays et en éloigne une bonne partie de la population, en majorité analphabète, rebutée par la lourdeur des démarches administratives. Problèmes d'accès également : en dehors de la *Caisse nationale de crédit agricole*, aucune banque classique n'est localisée en milieu rural ou péri-urbain.

Face à cette crise, la tendance étant au désengagement progressif après une longue période d'interventionnisme, une politique de redressement a été mise en place en 1989 pour sécuriser les conditions de prêt. Dès lors, il devenait encore plus difficile pour les populations à faibles revenus d'accéder à ces services dans ce contexte, la microfinance trouva donc un terrain favorable à son expansion.

L'essor de la microfinance

La mise en place des règles prudentielles des banques a favorisé un peu partout le développement de stratégies de survie où les populations ont fait montre d'une ingéniosité surprenante. Si la microfinance est apparue plus ou moins récemment au Sénégal - les systèmes de financement décentralisés y ont pris leur essor dans les années 90 - l'activité financière y a toujours été pratiquée au sein d'associations traditionnelles d'épargne et de crédit. Les tontines ou « natt » en constituent la version la plus répandue, à côté d'autres moyens comme la thésaurisation ou les pratiques usurières (gardiens de monnaie). Elles revêtent les formes les plus diversifiées selon les localités, les activités professionnelles ou les ethnies. Le montant des cotisations reste très faible (5 FF en moyenne) et les tontines, tout en véhiculant des valeurs traditionnelles, usent de l'économie moderne. Elles ont hérité de la terminologie « d'informel » en ce qu'elles ne disposent d'aucune réglementation, ce qui représente effectivement leur principal inconvénient, des cas fréquents de détournements ou de ruptures entre les membres y étant constatés.

Liée à l'histoire de la *Grameen Bank* au Bangladesh, qui a su s'imposer dans un contexte de grande pauvreté et développer un volet social très dense, la microfinance est née de l'effort des populations de faire face au climat économique difficile et aux rigueurs des institutions bancaires. Soutenus par des bailleurs de fonds, les systèmes financiers décentralisés (SFD) se veulent l'équilibre entre les tontines traditionnelles et les banques classiques. Ils s'inspirent autant de la solidarité que de l'économie marchande et disposent d'une réglementation appropriée. Ainsi, le ministère de l'Économie et des finances du Sénégal a mis en place une cellule 'Assistance technique aux coopératives d'épargne et de crédit'. Au niveau communautaire, *l'Union économique et monétaire Ouest africaine* a voté en janvier 1995 une loi réglementant la microfinance à travers les *Programmes d'appui aux structures mutualistes d'épargne et de crédit (PASMEC)* et *d'appui à la réglementation des mutuelles d'épargne et de crédit (PARMEC)*. Quant à la *Banque centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest*, elle veille également sur ces circuits.

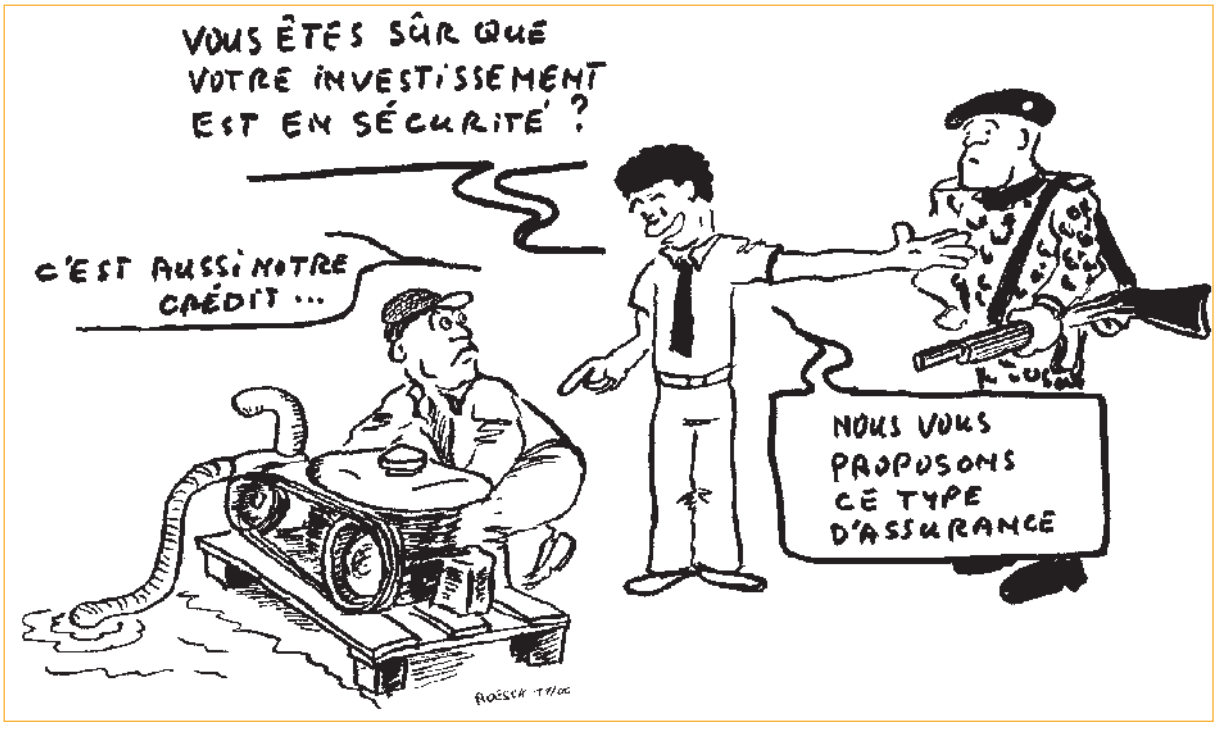
Les SFD regroupent dans leurs terminologies plusieurs expériences en épargne et en crédit, différenciées par les moyens mis en œuvre, la philosophie, les zones d'interventions. C'est un secteur marqué par une forte dynamique, les caisses se créant à grande vitesse, avec un sociétariat en pleine croissance qui est passé de 59 918 membres en 1995 à 184 713 membres en 1998. Quant aux dépôts, ils sont passés de 40 000 000 FF à 90 000 000 FF entre 1996 et 1998. Des données qui traduisent non seulement la grande mobilité de ces systèmes de financement mais aussi l'importance des montants drainés.

La difficulté pour les banques classiques de récupérer l'épargne nationale réside t-elle dans l'absence de ressources ou dans l'inadaptation de leur mode de fonctionnement ? Telle est la question qui peut se poser face au succès de la microfinance. Au point qu'aujourd'hui, les Etats et les bailleurs de fond y voient un moyen efficace de lutte contre la pauvreté. Car, si elle permet de récupérer efficacement la petite épargne et celle des ruraux que les banques classiques ont laissées en rade, les populations à faibles et moyens revenus y disposent de services taillés à leur mesure et s'en trouvent socialement réhabilitées.

Les SFD peuvent-ils conjuguer viabilité financière et solidarité avec les plus pauvres ?

Non contents de s'intéresser aux circuits de financement décentralisés, l'Etat et ses nombreux partenaires travaillent également aux conditions de sa viabilité. En effet, les avantages offerts par la microfinance font qu'il est nécessaire de la pérenniser au niveau institutionnel, social et surtout financier. La viabilité financière constitue la capacité pour une organisation de prendre en charge ses dépenses de fonctionnement et de prendre du recul par rapport aux bailleurs extérieurs. Pour atteindre cette autonomie, qui reste un objectif pour la plupart des circuits, il faut notamment : respecter les pratiques bancaires en règle, réduire les coûts de fonctionnement, sécuriser les crédits et exiger des garanties sûres. En d'autres termes, être plus rigoureux dans les crédits à octroyer et rechercher des profits pour venir à bout des charges de fonctionnement, sachant que l'épargne à grande échelle est plus souhaitable que celle à faible échelle occasionnant les mêmes coûts.

Dès lors, la question centrale est de savoir si les institutions de microfinance peuvent rechercher la viabilité financière tout en restant fidèles à leur principe d'entraide et de solidarité. La quête de pérennité ne risque t- elle pas d'exclure finalement les plus pauvres ? Le premier paradoxe de cette situation réside dans le fait que les associations mutualistes sont à vocation non lucrative, puisqu'il s'agit de regroupements d'hommes et de femmes qui mettent leurs avoirs ensemble et s'octroient mutuellement des crédits. La force de ces circuits résii- ➤



de justement sur cette solidarité entre les membres. Toutefois, la réalité du terrain est tout autre, à l'analyse des mutations survenues dans le champ de la microfinance.

Au Sénégal, les premières expériences de coopératives d'épargne ont eu lieu en milieu rural, mais des réseaux comme le *Crédit mutuel du Sénégal* ont commencé à couvrir aussi la zone urbaine où existe également une forte demande. Ce changement n'a pas été sans opérer des mutations au niveau du sociétariat, de la philosophie, du fonctionnement voire des services proposés. Ainsi, la pression solidaire qui constituait la principale force des institutions en milieu rural est pratiquement inefficace en ville où les sociétaires ne se connaissent pas tous et n'habitent pas dans les mêmes zones. Dès lors, l'unique solution pour recouvrer les crédits octroyés demeure la vigilance et l'exigence de garanties fiables.

Concernant la constitution sociologique du sociétariat, le milieu urbain offre une clientèle de micro-entrepreneurs relativement 'aisés'. De plus, une nouvelle classe aux revenus plus substantiels a fait son apparition au sein des circuits décentralisés, amenant les institutions à les satisfaire prioritairement par des services de plus en plus élaborés, au détriment des couches à revenus modestes. Concernant ensuite la variable instruction, les domiciliations de salaires et l'adhésion de sociétaires fonctionnaires ont également provoqué des mutations au niveau des services offerts.

Les clients instruits, plus exigeants, ont tendance à réclamer les mêmes conditions que dans les banques (compte-chèque). Cette situation ne risque-t-elle pas de compromettre la simplicité des procédures qui ont fait le succès des institutions de micro-crédit dans un contexte de faible instruction ? Concernant les institutions elles-mêmes, l'autonomie nécessite une diminution des lignes de crédits offertes par les bailleurs de fonds. Or, la réduction voire l'arrêt de ces appuis appelle une recherche de profits pour compenser le vide créé (conditions de crédits plus sévères, garanties, taux d'intérêt élevés sur le prêt, etc.), d'autant que la hausse quotidienne des adhérents entraîne des charges que l'institution est obligée de rattraper. Autre difficulté enfin, la concurrence entre réseaux mutualistes qui amène les institutions à devenir compétitives et productives. Au regard de tous ces critères, il n'est pas vain de se demander si le cadre socioculturel urbain, la recomposition sociologique du sociétariat et le retrait progressif des lignes de crédit extérieur, permettent réellement aux circuits financiers décentralisés d'offrir des services aux plus pauvres.

La petite épargne intéresse de moins en moins les institutions qui consciemment ou inconsciemment cherchent désormais à faire face aux changements de contexte par la quête de profit. L'efficacité économique semble en contradiction avec la proximité sociale. A partir de cet instant, quel sera le sort des plus pauvres qui survivent difficilement dans des conditions précaires ? En milieu urbain, il s'agit surtout des jeunes qui n'arrivent pas à s'insérer dans un secteur moderne de plus en plus élitiste, mais également des femmes, souvent à la périphérie de l'éducation et exclues de certaines responsabilités. Leurs ressources, lorsqu'elles n'ont pas d'activités, se résument à celles du mari. Elles sont néanmoins dynamiques dans le secteur informel où elles exercent des activités de maraîchage, de petit commerce, de poissonnerie, de friperie. Ici apparaît tout le sens que revêt le microcrédit pour ces femmes.

Si l'environnement actuel des institutions financières décentralisées appelle une nouvelle orientation de leur part, quelles sont, en termes d'alternatives, les stratégies mises en œuvre par les couches défavorisées pour faire face à leur sort ? Les institutions de microfinance à force de rechercher la viabilité financière ne risquent-elles pas à long terme de trahir leur vocation première pour n'être qu'une autre formule de la banque classique ? Autant d'interrogations qui suscitent le doute et méritent des études plus approfondies. ■

* Étudiante en Sociologie - BP 21583 Dakar Ponty, Sénégal.
Tél. : (221) 632 05 39 - Email : sigapal@hotmail.com

Quoi de neuf à l'Inter-réseaux

Ils nous ont rendu visite

FALIRY BOLY ET AMADOU TRAORÉ

Faliry Boly riziculteur du Mali et **Amadou Traoré**, éleveur, respectivement secrétaire général et trésorier général du Syndicat des exploitants agricoles de l'Office du Niger (SEXAGON) qui regroupe des riziculteurs et maraîchers maliens. Depuis la libéralisation imposée par le Plan d'ajustement structurel de 1992, l'*Office du Niger*, organisme d'Etat qui gère les 55000 ha de terrains rizicoles concédés à des paysans et avait en charge la collecte, la transformation, la commercialisation et l'approvisionnement en intrants, n'est plus habilité à s'occuper de la commercialisation du riz.

Ainsi livrés à eux-mêmes, les paysans, après avoir subi des déconvenues, notamment de la part de commerçants véreux qui leur ont pris plusieurs tonnes de riz avant de disparaître sans les payer, ont décidé de créer un syndicat regroupant 153 villages. Sa mission : prendre le relais des activités délaissées par l'*Office du Niger*. Une coopérative a été récemment mise en place pour l'approvisionnement en riz ; elle sera opérationnelle à partir de 2001. La mission en France des deux représentants du SEXAGON était motivée par la nécessité de trouver des partenariats pour former les paysans à prendre en mains ces nouvelles activités. Rappelons que la production de la zone est de 240 000 tonnes de riz par an.

JEAN MBARGA

Responsable de programme de la Confédération des organisations rurales pour le Cameroun économique (FORCE)

Cette confédération regroupe trois fédérations paysannes et une dizaine d'associations socioéconomiques, représentant plus de 40 000 producteurs de café, cacao et vivriers, du Centre, du Sud et de l'Est Cameroun. Impliquée dans des projets de diversification, FORCE travaille sur la communication entre OP avec des communicateurs ruraux, l'amélioration de l'élevage, le développement de la pisciculture, l'approvisionnement en intrants et l'organisation de ventes groupées de cacao. Après la libéralisation de l'agriculture, elle a œuvré à la création de nouvelles plantations et l'encadrement de pépinières en collaboration avec des instituts de recherche.

SIDIKI CAMARA

Président de la Fédération des planteurs de café de Guinée forestière

Forte de 1 034 groupements, cette fédération exerce son rôle économique à travers les "*Maisons du planteur*" qu'elle à créées dans différentes régions. Dans ces lieux se font le groupage et la commercialisation du café, la vente d'intrants, mais aussi des réunions et de l'information sur les prix du café, de la sensibilisation ainsi que de l'appui-conseil sur la qualité.

Le souci pour cette région qui produit 95 % du café guinéen (20 000 tonnes par an) est d'améliorer la qualité de son Robusta pour satisfaire aux normes du marché international, de la récolte à l'ensachage, et de trouver des débouchés pour un café qui pourrait prétendre au haut de gamme.

Une valorisation qui passe par la formation des paysans. Autre défi pour la Fédération : se lancer dans la vente directe à des importateurs et torréfacteurs étrangers, en évitant les intermédiaires dont le négoce se fait rarement à l'avantage des producteurs.

L'Inter-Réseaux coorganise la rencontre parisienne du Réseau des OP d'Afrique de l'Ouest avec des associations du Nord

En collaboration avec la *Fondation Charles Meyer pour le progrès de l'Homme*, l'Inter-Réseaux a accueilli en octobre dernier la délégation de la plate forme paysanne ouest-africaine dans le cadre d'une rencontre d'information avec des organismes et associations françaises opérant dans le développement rural. Conduite par son président, Ndiogou Fall du Sénégal accompagné des deux vice-présidents, Jacques Bonou (FUPRO, Bénin) et Désiré Porquet (ANOPACI, Côte d'Ivoire) la délégation de cinq membres a effectué une tournée à Paris et à Bruxelles. Au menu des discussions : recherche de contacts multilatéraux pour le *Fonds sous régional pour le renforcement des capacités des OP* et présentation du programme d'action du ROPPA.

2e édition de la FIARA en mars 2001 à Dakar

N'oubliez pas de noter la tenue de la prochaine Foire internationale de l'Agriculture et des ressources animales du 8 au 15 mars prochain à Dakar. Comme pour la première FIARA dont le baptême a eu lieu en décembre 99 (voir *Grain de sel 14*) en présence de responsables d'OP de quatorze pays africains, cette deuxième édition vise à promouvoir les productions de l'économie rurale sous-régionale tout en favorisant des échanges et des partenariats.

Contacts : FIARA : BP 13453 Dakar, Sénégal,
tél : (221) 827 52 62 / 827 00 63 / 635 46 18 / 642 33 36/ 682 54 69.

Évaluer l'accompagnement des organisations paysannes

Le débat sur l' évaluation de l'appui aux organisations paysannes (voir présentation dans *Grain de Sel 15*) se poursuit activement, tant sur le site Internet avec les groupes de discussion Eval OP que dans les ateliers Sud où s'expriment des responsables paysans, des membres d'organismes d'appui, des bailleurs de fonds et des consultants. Daouda Diagne*, animateur de ce groupe de travail nous présente quelques idées-forces de ces contributions.

Une évaluation critiquée, reflet d'un appui critiquable

● Les OP sont exclues du processus d'évaluation

La plupart des responsables paysans du Cameroun et du Sénégal qui se sont exprimés déplorent que les OP soient écartées des processus d'évaluation, alors que toutes les parties prenantes devraient être associées à cet exercice. Ils perçoivent les évaluations actuelles comme des formalités à remplir par les ONG ou les projets, pour se conformer aux procédures de décaissement des bailleurs de fonds. Aucune valeur ne peut être donnée à cette forme d' évaluation rarement transformatrice ou bénéfique au monde rural.

● Une absence de réel partenariat

S'appuyant sur leurs expériences, des responsables paysans trouvent que, hormis quelques cas, il n'y a pas d'accompagnement réel. Les relations entre organismes d'appui et OP sont souvent verticales et l'OA vient avec des modèles arrêtés qui souvent, n'ont rien à voir avec les besoins de l'OP. Après quinze ans d'appui, certains paysans ont l'impression de tourner en rond alors que les enjeux sont aussi de pouvoir infléchir la définition de politiques agricoles qui leur sont peu favorables. Excepté certaines OP du Sénégal et du Burkina Faso, la majorité est 'à la merci' d'accompagnateurs qui 'naissent et disparaissent' en fonction des opportunités de financement.

● La dépendance au financement

Le mode de financement des projets est une autre limite de l'accompagnement. L'insuffisance d'une contribution directe des OP dans les dispositifs d'appui rend les relations déséquilibrées et l'exercice d'évaluation entraîne des risques non partagés, car c'est l'OP, maillon le plus faible, qui court le plus de risques, notamment celui de l'arrêt du programme. L'évaluation apparaît trop souvent comme un critère pour la reconduction des fonds ; d'où la proposition de certains de 'délier' l'acte d'évaluer et l'accès aux fonds.

● Des relations asymétriques entre 'appuyeurs' et 'appuyés'

Pour un des participants, consultant béninois, une discrimination existe entre les différents acteurs du développement. On qualifie les pays du Sud de 'pays en développement' alors que si l'on considère le développement comme une progression, tous les pays sont en développement. Ce préjugé est communément partagé y compris par les acteurs du Sud eux-mêmes; ce qui induit une discrimination au cœur des projets. Financièrement soutenus de l'extérieur, ils sont sensés permettre de passer d'un stade inférieur à un état plus avancé, d'où des rapports inégalitaires entre les acteurs : bailleurs, OA et OP.

Pour une autre conception de l'évaluation, il faudrait quitter ce schéma en considérant l'argent du développement comme un élément parmi d'autres aussi essentiels : expériences, connaissances, savoir-faire, culture, éthique. Si ces trois acteurs acceptaient de s'écouter en s'accordant considération et respect réciproques, on pourrait alors imaginer qu'ils ont un projet commun pour la réalisation duquel ils font alliance. Chacun contribue d'un lieu ou d'une position différente sans qu'une position prime sur l'autre : le projet devient ainsi une action commune au profit de toutes les parties, c'est à dire un réel partenariat. Et de cette façon se rétablit la symétrie.

Restituer l'évaluation dans un contexte d'accompagnement

● Inscrire l'évaluation dans une démarche impliquant tous les acteurs

Quand l'évaluation s'inscrit dans un partenariat, son objectif est d'apprécier la performance de l'organisme d'appui dans sa mission d'accompagnement. Il s'agit de voir en quoi cet appui contribue à une meilleure atteinte des objectifs de l'OP, d'en apprécier les avancées, de corriger les failles, de redéfinir les perspectives. L'évaluation prend alors tout son sens pour l'accompagné.

B. Antheaume - ORSTOM

● Connaître l'organisme d'appui pour mieux l'évaluer

Les membres des OP n'ont pas toujours les compétences pour analyser les termes

de références des prestations à recevoir et procéder à une évaluation satisfaisante. Acquérir des compétences en matière d'évaluation faciliterait une meilleure implication (constat valable aussi pour les OA et les bailleurs). D'autre part, l'OP a besoin de connaître l'OA et les bailleurs. Ces derniers procèdent à une identification de l'OP en passant au peigne fin son parcours antérieur (réussites, échecs, vie privée des responsables), mais la réciproque n'est pas vraie. Ce qui biaise les règles du partenariat en créant 'un écart psychologique' entre OP et OA et rend difficile l'évaluation de l'appui.

● **Evaluer «l'avancée de tous» et non d'une partie des acteurs**

Dans une relation de partenariat, il ne s'agit plus d'évaluer si l'autre a atteint ses objectifs, mais d'évaluer le progrès que tout le monde a fait, de mener une réflexion critique et prospective sur la contribution de chacun. Aucun des acteurs ne devrait avoir de position de domination dans les rapports qui les lient pendant le processus d'évaluation. Mais, pour cela trois facteurs sont nécessaires : confiance mutuelle, transparence et honnêteté.

◆ **Le bailleur de fonds :** il ne se met plus en situation de domination en s'octroyant le droit d'évaluer les autres sous prétexte qu'il doit rendre compte aux contribuables qui fournissent les ressources utilisées. Lui-même a des comptes à rendre aux deux autres acteurs et aux contribuables sur la façon dont il a joué son rôle.

◆ **L'organisme d'appui** : au-delà d'une façade altruiste (affichée également par le bailleur de fonds), l'OA existe aussi parce qu'il appuie les OP, car les fonds ne lui sont octroyés que parce qu'il promet de mettre ses compétences au service de ces organisations.

◆ **L'organisation paysanne** : maintenue en position de bénéficiaire, elle doit le plus souvent répondre de ce qu'elle a fait, de ce qu'elle devient. Elle devrait mieux s'affirmer, cultiver 'la confiance en soi' afin d'être plus vraie, sans craindre de perdre des appuis essentiels.

Des relations plus transparentes et empreintes de confiance mutuelle permettraient à l'évaluation de devenir une occasion d'apprentissage et d'appui réciproque au sein de l'alliance, pour le bénéfice de chacun. Sans ces conditions, l'évaluation reste le plus souvent un droit d'exercer le contrôle sur un autre, sans réciprocité.

● **Etaler l'évaluation dans la durée de vie des projets**

Au lieu de se confiner à de simples principes de méthodes ou de procédures, l'évaluation de l'accompagnateur doit permettre de mesurer la portée et l'impact de son action sur les accompagnés. Elle doit mettre en exergue la créativité des accompagnés lors de la définition des critères et indicateurs d'évaluation.

Pour que les évaluations ne dorment plus dans les tiroirs !

● **Vaincre les résistances à l'évaluation** reste un véritable défi car celle-ci est trop souvent perçue comme une sanction. L'évalué n'a pas toujours le courage d'accepter de se voir autrement qu'il se perçoit et d'entendre un discours qui peut ne pas lui plaire, surtout si ce discours est pressenti comme pouvant remettre en cause des financements.

● **'Internaliser' l'évaluation externe**

Les résistances à l'évaluation reflètent une certaine peur du changement, surtout lorsqu'il est subi et non voulu. Pour faciliter son appropriation, l'évaluation externe doit préparer les personnes évaluées à vivre cette expérience comme une motivation supplémentaire et non comme un jugement partial. L'évaluation externe peut être valorisée grâce à un accompagnement par la cellule d'évaluation interne de l'organisme d'appui pour faciliter l'appropriation des recommandations et leur mise en place, au lieu que soient rejetés l'évaluateur et son travail.

● **Plus d'éthique chez l'évaluateur**

L'évaluateur a une place particulière. Dans certaines situations, il est perçu comme un mercenaire à la solde du commanditaire. On parle alors d'un évaluateur 'tueur à gages' envoyé pour une mission 'Terminator', alibi pour arrêter un projet. L'évaluateur doit être imprégné d'une certaine éthique, ce qui ramène à la nécessité d'un code de déontologie dans l'évaluation. D'autres qualités sont requises : l'objectivité, l'intégrité, le courage, la modestie, l'efficacité et le réalisme. A cela s'ajoute la capacité à composer avec les enjeux des acteurs et à jouer un rôle de conciliateur entre les différents intérêts. C'est parfois la condition pour que les rapports d'évaluation ne restent pas indéfiniment dans les tiroirs. Mais encore faut-il que l'évaluation s'inscrive dans le cadre d'un accompagnement innovant, seul garant d'une évaluation innovante, reflet d'un véritable partenariat. ■

* Email : daouda.diagne@inter-reseaux.org

Le point sur les ateliers Sud

Des groupes locaux se sont mis en place au Cameroun, au Sénégal, en Guinée, au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire et au Bénin. Deux ateliers se sont déroulés au Cameroun et en Guinée avec une cinquantaine de participants. Quant à l'atelier de synthèse, il se tiendra début 2001 au Bénin.

Contacts :

Guinée **: Sidiki Camara, FNPCG, BP 3648 Conakry, Tél. / Fax. 41 23 92 ; 91 06 31**
Cameroun **: Jean Mbarga, OP FORCE, BP 8410, Yaoundé, Cameroun, Tél. (237) 71 07 88, Fax. (237) 22 51 62, jmbarga@caramail.com**
Sénégal - Dakar **: Souleymane Diouf et Babacar Dieng, BP 22474, Dakar, Tél. 864 01 03, emap@sentoo.sn**
Bignona **: Ousseynou Sané, Action Sud, BP 168, Bignona, Tél. 630 71 99, Fax. 994 14 35, gtzpaarz@arc.sn**
Côte d'Ivoire **: Benoît Soro, ARK, BP 150 Korhogo, Tél. (225) 36 86 09 01. Fax. 36 86 29 57, ark@aviso.ci**
Burkina Faso **: Justin Song-Naba, AAILD, 01 BP 3368, Ouagadougou 01, Tél. (226) 36 13 59, aaild@fasonet.bf**
Bénin **: Sikirou Oloulotan, GERAM-EFOR, BP 30, Bohicon, Tél. (229) 51 16 54, geram@bow.intnet.bj**

Participer au débat :

sur Internet (envoyer un message vide à l'adresse : eval-op-subscribe@egroups.fr) ou par courrier postal. Pour plus de détail, voir *Grain de sel 15* p 24.

LA SUITE DU DÉBAT SUR LES OP

Une petite querelle très utile

*par El Hadji Sène**

Membre de l'Inter-Réseaux, je lis régulièrement* Grain de Sel *qui reste mon journal préféré. A travers chaque numéro je découvre que mes questionnements quotidiens au travail sont aussi ceux d'autres personnes et apprécie là tout l'intérêt des échanges au sein du réseau.

J'ai parcouru avec beaucoup d'attention l'article de J. Berthomé, 'les OP sur la scène du développement' (GDS 14). J'ai suivi également le débat qui s'est instauré par la suite (GDS 15) avec la réaction de J-C Devèze de l'*Agence française pour le développement*. Les deux se sont livrés à un 'petit duel' très utile. A mon tour, je souhaite apporter ma contribution au débat, par une vision personnelle découlant de mes observations sur le terrain aux cotés d'organisations paysannes que j'ai pratiquées pendant une quinzaine d'années.

J-C Devèze a orienté son analyse sur les OP structurées autour de filières de production, autrement dit les OP qui ont pris naissance dans des zones à haut potentiel de production (il cite l'exemple des zones cotonnières). Elles sont plus fortes, plus dynamiques et progressent plus vite. Il a raison ; il dit la même chose que Berthomé sur ce type d'OP et il n'y a pas de contradiction entre eux à ce niveau. La réalité est à peu près la même, pourrait-on dire, pour les OP localisées dans les périmètres irrigués, les zones de cultures maraîchères et autour des grandes villes, lorsqu'on s'adonne à des activités d'élevage laitier ou de volailles. Les conditions pédoclimatiques et économiques favorables que présentent ces environnements contribuent à améliorer la productivité du travail et l'organisation en filière.

Mais si Devèze est muet sur les OP des zones défavorisées et en crise (régions à écosystèmes agraires, pastoraux ou forestiers dégradés, zones de populations actives émigrées), l'analyse de Berthomé, plus globale, met en évidence les contraintes rencontrées par ces dernières. Il avertit sur la trop grande attention portée aux OP structurées en filières, au détriment de celles en crise. Il semble dire que les résultats positifs obtenus par les filières cachent mal le désarroi et la lassitude constatés chez les initiateurs du mouvement associatif en milieu rural, que sont les OP des zones défavorisées.

Il faut rappeler que les premières initiatives d'organisation de producteurs proviennent en effet de ces zones déshéritées qui, très tôt, se sont retrouvées en difficulté après le désengagement de l'Etat. On a tendance aujourd'hui à orienter les appuis sur les OP structurées autour des filières de production de régions favorables, au détriment des OP qui en ont le plus besoin : celles qui ont pris le relais de l'Etat dans des régions agricoles sans perspectives d'avenir immédiates. J. Berthomé a jugé nécessaire de relever les faiblesses de l'opération pour qu'on en tire les conséquences pour la suite.

Il parle également 'd'instrumentalisation' dont sont victimes les OP, ce que Devèze réfute. Là aussi, Berthomé aborde un aspect fondamental qu'on est tenté de partager avec lui. Quand on est opérateur de terrain habitué au contact des réalités, on constate qu'il y a trop d'ingérences de l'administration, des bailleurs de fonds, des politiques, voire de certains développeurs, sur la vie des OP. Et c'est là que commence l'instrumentalisation. En voulant coûte que coûte un développement rapide, on assiste à de nombreuses interventions extérieures qui tuent la dynamique interne découlant naturellement des OP.

Le débat entre décideur et opérateur de terrain est toujours difficile

On doit se rappeler que l'organisation professionnelle agricole dans les pays du Nord (en France notamment) a mis un siècle à devenir ce qu'elle est aujourd'hui. Elle a stagné un moment, est revenue en arrière, puis a redémarré. L'organisation des producteurs en Afrique n'échappera pas à cette règle; elle n'accomplira pas le même processus dans le laps de temps qu'elle a vécu (dix - vingt ans). Il faut qu'on laisse venir et qu'on sache développer l'accompagnement nécessaire au processus, par la formation, l'information, le conseil.

Je termine en revenant sur ce que j'ai appelé 'une petite querelle utile'. Il est bon que de telles confrontations se fassent après les interventions de terrain. Un débat entre un décideur et un opérateur de terrain est toujours difficile, mais constitue une évaluation. Il y a souvent divergence entre les points de vue, mais ce malentendu doit être géré objectivement et sereinement : il mène à un compromis profitable aux deux parties et en définitive à l'intervention. Un décideur ou un bailleur de fond a toujours tendance à exhiber les résultats positifs d'une intervention; alors que le réalisateur de l'opération sur le terrain a en vue les faiblesses de l'opération dans une perspective de correction des erreurs et des dérives constatées. Les deux positions sont légitimes, mais il faut se parler pour avancer : l'expertise collective prend ainsi de plus en plus la place de l'expertise individuelle. ■

* BP 467 - Saint-Louis, Sénégal.

L'ancien banquier riziculteur s'explique

Son portrait présenté dans* Grain de sel 13 *a intéressé plus d'un lecteur. Après un premier échec dans la riziculture, Nabi n'a pas renoncé à ses rêves. Notre correspondant a voulu en savoir plus.

La concession de Nabi Issa Coulibaly comprend neuf pièces sur deux bâtiment en banco où vivent sa famille et deux ouvriers, plus un grand magasin où sont entreposés divers outils aratoires. Un peu plus au nord, au bord d'un canal d'irrigation, se trouve un bateau de 30 tonnes qui attend un moteur depuis plusieurs années. Nabi l'avait acheté dans le cadre d'un ambitieux projet de transport de passagers et marchandises sur les canaux reliant les villages de l'Office du Niger. Au sud, son domaine de 30 hectares ; à l'est un étang piscicole et enfin à 50 mètres de la cour, une petite maison en ruine : la boutique où l'un de ses fils devait vendre des produits de première nécessité.

Suant sous un soleil de plomb, Nabi et ses deux manœuvres préparent les pépinières de riz pour la nouvelle campagne. Jovial, l'homme n'a rien perdu de sa vivacité ; son échec l'a au contraire galvanisé. Il pense réussir cette fois-ci son pari, lui qui a connu le climatiseur et qui fut pendant longtemps, une des personnalités les plus enviées de Niono.

Quelle est la principale cause de votre échec ?
Nabi : Le manque d'argent pour acheter des engrais. Depuis l'accident de mon tracteur je me suis retrouvé complètement démuni. Au Mali, les tracteurs ne sont pas assurés.

La première année lorsque vous aviez encore votre tracteur, vous aviez de l'argent
Nabi : Oui. Au départ j'avais réussi. La preuve, lorsque j'allais vendre mon riz à Nara, à chaque voyage je ramenais beaucoup d'argent. J'investissais ces sommes dans mon projet qui comportait plusieurs volets en plus de la culture du riz : aviculture, pisciculture, embouche bovine, transport fluvial et petit commerce.

Pourquoi tant d'activités à la fois ? Cette façon de faire n'est-elle pas cause de votre échec ?
Nabi : Oui peut-être. Certains techniciens m'ont fait la remarque. J'étais très ambitieux. Si c'était à refaire, je me contenterais d'une superficie plus petite, facile à maîtriser et ne disperserais pas mes efforts.

Quelles étaient les conditions d'attribution de vos 30 hectares par l'Office du Niger ?
Nabi : Il n'y avait pas de conditions particulières. J'ai fait ma demande au directeur de l'Office du Niger. Elle a été accordée. La partie qui m'a été attribuée n'était pas bien aménagée. Le PDG ne l'aurait pas attribuée à un paysan sans moyens. Moi j'en avais suffisamment par rapport aux autres. L'aménagement m'a d'ailleurs coûté une fortune.

Donc il n'y avait pas de compte prévisionnel d'exploitation ?
Nabi : Non, à l'Office du Niger à ma connaissance les exploitants agricoles n'établissent pas de comptes prévisionnels d'exploitation. Mais moi j'avais mis en place une comptabilité pour mieux gérer mon projet.

Pourriez-vous nous parler de vos coûts d'investissement jusqu'à l'accident du tracteur ?
Nabi : Le tout m'a coûté la coquette somme de 17 millions de francs CFA représentant toutes mes économies de ma carrière de banquier, plus ce que j'ai gagné de la vente de mon riz sur les deux premières campagnes et un prêt de la Banque Nationale de Développement Agricole.

Vous continuez à faire du riz ?
Nabi : Oui, mais presque sans engrais. Les rendements sont médiocres. Pas plus de 2 tonnes à l'hectare.

Vous avez tendance à généraliser votre cas pour expliquer votre échec. Pourquoi ?
Nabi : Mon cas n'est pas tellement différent de celui des autres paysans. Sans crédit adapté, pas de production. Vous savez, l'agriculture comporte beaucoup d'aléas. Il faut qu'on en tienne compte. En cas de problème il n'existe aucune structure de sauvetage d'un producteur endetté. Il y a aussi le paiement de la redevance d'eau à l'Office du Niger : 53 000 F par hectare et par an. Le non paiement de cette redevance entraîne le retrait de la parcelle. Quand on ne produit pas assez, naturellement on s'appauvrit.

Que faire pour remettre votre projet sur les rails ?
Nabi : Il me faudrait un prêt de sauvetage de l'ordre de 2 à 3 millions de francs. J'achèterai des boeufs de labour, des engrais pour relancer mes activités. Les années de privation m'ont donné assez d'expérience surtout en matière de gestion et d'encadrement de projet.

Pourquoi les groupements sont-ils tous endettés à l'Office du Niger ?
Nabi : Chaque fois qu'il y a un accident, une insuffisance de production, les crédits ne sont pas remboursés. Or il n'y a pas de nouveaux crédits avant le remboursement des arriérés. S'il n'y a pas de crédit, il n'y a pas d'engrais. Sans engrais pas de production. C'est un cercle vicieux. J'ai la chance d'avoir une petite pension de retraite.

Un spécialiste malgache dit que vous auriez besoin d'un crédit intégré (labour, engrais élevage), à moyen terme.
Nabi : J'ai lu dans *Grain de Sel 14* ce que dit cet ami malgache à propos de mon échec. Je le remercie beaucoup. Il a parfaitement raison. Je profite de l'occasion pour lancer un appel à l'Inter-Réseaux et à tous ceux qui s'intéressent au monde rural pour organiser une rencontre internationale sur le crédit en milieu rural. Leurs propositions permettront peut-être de relancer l'agriculture africaine qui régresse au lieu de progresser. Nos paysans ont besoin d'aide en matière de crédit, de gestion et d'organisation. ■

F. Sinaba

Tout le monde cherche l'argent

Tout le monde cherche l'argent ou bien manque d'argent ou encore n'en a pas assez pour ses projets et ambitions. Mais au paysan il est demandé de faire des miracles, de travailler, de mobiliser d'abord ce qu'il a en dehors de l'argent : terre, cours d'eau, force physique, main d'œuvre familiale, entraide, environnement, etc., et de ne pas rêver. Alors je pose la question suivante : pourquoi seulement le paysan alors que les autres cherchent l'argent partout ?

D'abord l'Etat, de loin l'entité la plus riche avec toutes les ressources naturelles (mer, eau, pétrole, diamant, or, bauxite, fer, aluminium, forêts, espace aérien, etc.) et humaines (médecins, enseignants, banquiers, assureurs, magistrats, etc.), des institutions et divers autres moyens (grosses sociétés). Malgré tout cela, l'Etat reste 'pauvre'. Il cherche toujours l'argent et signe de multiples accords bilatéraux et multilatéraux ; cherche des dons remboursables ou non. Le dernier exemple est qu'il se déclare très pauvre pour bénéficier d'une initiative en faveur des pauvres et des très endettées. On trouve cela normal.

Ensuite les ONG : elles aussi cherchent l'argent. Elles ont les hommes compétents pour être plus efficaces sans argent, mais elles n'arrêtent pas de courir derrière l'argent. Elles diront probablement qu'elles ont des salaires à payer. Le paysan aussi a des charges. Puis les bailleurs : eux aussi cherchent l'argent de différentes façons. Mais personne ne leur dit mobilisez-vous. Il y a également les OP. Voilà les premières à souffrir du manque d'argent. Elles cherchent partout. Elles crient galère, mais on leur dit : « Vous avez déjà beaucoup. Battez-vous, organisez-vous ». Alors nous nous posons la question : pourquoi le paysan doit-il opérer des miracles pour avoir de l'argent ?

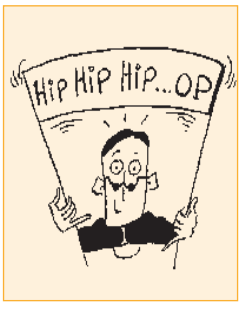
Olivier Olinga,
BP 2972 Yaoundé, Cameroun.

Des tontines pour l'épargne rurale

L'épargne peut être vue comme objectif pour lancer un système de crédit de type mutualiste qui offre une garantie partielle pour sécuriser le crédit agricole. Ceci est possible, mais il faut des conditions optimales de production et d'écoulement des produits ainsi qu'un système sain de gestion. Au Cameroun, où l'agriculture représente 80% des revenus, le système d'épargne et de crédit se fait de plus en plus sous forme de tontines. Les membres d'un même groupe font des cotisations périodiques et se font du crédit à tour de rôle. L'argent étant le nerf du développement, le paysan est obligé de se débrouiller pour en trouver. Mais la production baisse de plus en plus ou se vend difficilement. Nous ne pouvons espérer avoir du crédit dans les banques, elles ne prêtent pas au paysan faute de garanties. Seuls les hauts fonctionnaires y ont accès. Nos jeunes ruraux restent donc bloqués, sans emplois ni possibilité d'exploiter rationnellement les terres.
Les prix du cacao ne sont pas non plus favorables et ceci se combine souvent à des facteurs climatiques et au mauvais état des routes pour écouler les produits. Des facteurs qui favorisent le coxage des produits parce que le producteur doit faire la soudure durant les périodes difficiles. Pour les cultures vivrières, les ventes groupées permettent de retenir 100 FCFA par filet de macabo, répartis comme suit : 50 FCFA pour le GIC, 30 FCFA pour le secteur et 20 FCFA pour l'union. Pour le cacao et le café, nous retenons 10 FCFA par kilo Les membres cotisent aussi 500 FCFA par mois.
L'an passé, nous avons pu avoir 95 000 FCFA sur la vente de vivriers et 112 500 FCFA sur le cacao. Si les produits se vendaient normalement, nos prévisions étaient de 2 millions. Ainsi nous avions épargné 200 000 FCFA dans l'option de louer un camion pour transporter des vivriers par crédit rotatif sur une semaine par secteur. Les tontines se multiplient et nous permettent de résoudre les problèmes ponctuels de maladie, décès, etc, mais elles ne permettent pas de résoudre le problème de fonctionnement de nos exploitations agricoles (achat de matériel et d'intrants).
Un seul secteur a pris le crédit et pénalise les autres. Nous avons également fait des prêts pour la scolarisation des enfants. Sur 1 800 000 FCFA il n'y a que 175 000 qui sont rentrés. La courte durée qui est impartie au bénéficiaire ne permet pas d'investir suffisamment. Et nous ne sommes pas outillés pour garder l'argent en sécurité. Nous sommes donc confrontés à plusieurs problèmes dont : le manque d'expérience et de formation dans la gestion de l'épargne et du crédit, des outils de gestion inadéquats, la sécurisation des fonds et le non-respect des engagements pris.

Union des groupements agricoles de Bambeto.
BP 15 Akonolinga - Cameroun.

Bravo au réseau des OP



C'est avec grand plaisir et satisfaction que je découvre dans *GDS 15* que des OP d'Afrique de l'Ouest viennent de créer un réseau. C'est le bon chemin et la solidarité des paysans que de se mettre en groupement pour résoudre les problèmes qui les préoccupent et que personne ne peut résoudre à leur place. J'admire et j'encourage l'étape où sont arrivés les paysans de l'Afrique de l'Ouest en commençant par le groupement de base jusqu'à créer un réseau. Certes, vous avez traversé plusieurs barrières pour arriver à cela. Je souhaite que cela ne s'arrête pas seulement en Afrique de l'Ouest, mais progresse vers l'Afrique Centrale, pour qu'un jour on arrive à créer un réseau interafricain. Par ailleurs je demande à l'Inter-Réseaux de jeter un regard en Afrique Centrale pour qu'on puisse créer un groupe de proximité et ensuite un réseau.

Elie Koi-Gao,
Organisation paysanne de Bissi-Mafou S/c de la mission catholique. BP 9 PALA, Tchad.

Ce qui fait perdre du temps et de l'argent aux paysans

Notre confrère *la Voix du paysan* (Cameroun) a recueilli les impressions de trois jeunes françaises, étudiantes en école d'ingénieurs qui, pour leur premier contact avec l'Afrique, ont séjourné en milieu rural, partageant la vie et les tâches de familles camerounaises (cuisine, puisage de l'eau, travaux des champs, vente sur les marchés, etc.).

Voici ce qui, à leur avis, complique grandement la vie des paysans africains :

- les traditions et surtout les funérailles qui peuvent réduire à néant l'épargne de plusieurs années ;
- les longs déplacements à pied vers les champs et les marchés ; le transport de la récolte sur la tête;
- la polygamie : trop de femmes et d'enfants, donc de nombreuses charges pour le paysan ;
- la cuisine avec de trop longues préparations des repas ;
- le manque de formations et d'informations : on dépense pour des choses non indispensables ;
- l'inégale répartition des charges entre hommes et femmes, celles-ci devant, élever les enfants, faire la cuisine, travailler aux champs, faire la lessive, vendre au marché, etc. ;
- le manque de salubrité entraînant maladies et dépenses ;
- les difficultés de communication : pour la moindre nouvelle il faut se déplacer ;
- l'absence de sécurité sociale pour aider les paysans en cas de maladie et,
- les interminables visites aux parents ou amis.

Voilà qui promet des discussions dans les chaumières !

La campagne de café - cacao sur fond de réformes

Mme K. Adjoua, septuagénaire et productrice de café et de cacao, ne comprend rien à tout ce qui se dit et se fait depuis ces dernières années dans la filière café/cacao. L'essentiel pour elle c'est de pouvoir vendre les quelques tonnes de produit qu'elle a pu obtenir cette année dans l'espoir de fournir à ses petits enfants les moyens d'aller à l'école. Elle attend donc avec impatience l'ouverture de la campagne. Réformes ou pas, réorganisation de la filière ou restructuration, toutes ces notions lui sont étrangères, d'autant plus qu'il n'y personne pour lui expliquer ce que cela représente pour elle.

Pour (l'ancien) ministre de l'Agriculture et des Ressources animales par contre, la nécessité d'une réforme des filières café/cacao se justifie à plusieurs points de vue. « *La libéralisation mal conçue et mal encadrée, mise en place l'année dernière, s'est traduite par une érosion sensible des revenus du planteur ivoirien. En outre, avec le retour à la campagne de jeunes agriculteurs bien formés, les exigences des planteurs ivoiriens évoluent vers plus de responsabilités* ». Quant aux difficultés pour les OP et les exportateurs d'accéder aux préfinancement de la campagne, cette situation découle selon lui du «manque de visibilité sur les prix».

Le monde du cacao requiert désormais une haute technicité de la part de tous les acteurs, planteurs et exportateurs compris. C'est dans ce contexte difficile qu'est intervenue en août 2000 une nouvelle ordonnance régissant la filière café-cacao, dont les activités d'achat et d'exportation seront largement ouvertes aux producteurs et à leurs coopératives.

Une ordonnance qui suscite de nombreuses attentes. Elle devra en effet aider à « optimiser le positionnement de la production ivoirienne sur le marché mondial, développer l'organisation paysanne et un secteur privé national performant, améliorer et réguler les revenus des paysans et lutter contre la pauvreté. Elle devra également améliorer la qualité du café et du cacao ivoiriens et pérenniser cette source de richesse nationale pour permettre une contribution normale de la filière aux charges de la nation ».

Dans cette perspective, les acteurs de la filière ont été appelés à se doter de structures appropriées. La mise en place de ces structures a commencé depuis le 26 septembre dernier sur toute l'étendue du territoire. Mais en attendant, des coopératives ont été créées depuis l'année dernière conformément aux vœux de la tutelle qui avait fait entrevoir à ces organisations la possibilité d'avoir accès à un fonds de garantie. Ces coopératives malheureusement attendent encore.

Josette Barry - *Fraternité matin*

Bonne nouvelle pour les cotonniers ivoiriens : les prix du coton graine flambent

La campagne cotonnière 2000-2001 sera sans aucun doute fructueuse pour les producteurs. En effet, les prix d'achat du coton graine qui étaient de 175F pour le 1er choix et 145 F pour le second, passent respectivement à 210 et 180 F. C'est ce qui ressort des travaux du Comité tripartite de suivi de la filière coton tenus en octobre dernier à Abidjan. Après des difficultés financières dues à la baisse des prix de la campagne précédente, les producteurs peuvent pousser un ouf de soulagement. C'est en 1998 qu'a été créé ce Comité tripartite composé de représentants des égreneurs, de l'Etat et des producteurs, avec pour mission de gérer la filière coton dans sa phase transitoire jusqu'à sa totale libéralisation et la mise en place d'une interprofession qui devrait en prendre le relais.

Cette augmentation des prix du coton graine résulte des actions menées par les dirigeants de l'URECOS-CI* qui, dans leurs efforts pour défendre les intérêts paysans, avaient obtenu des pouvoirs publics la suppression de la TVA sur les intrants agricoles ainsi que l'annulation des frais de gestion facturés par les usiniers sur le prix des intrants. L'engrais NPK était alors passé de 10 500 F le sac de 50 kg à 9 000 F, l'urée à 6 500 F au lieu de 9 750 F et le litre d'insecticide à 4530 F contre 4 935 F. Soit une économie globale de 4,5 milliards F CFA pour les producteurs.

L'URECOS-CI a su s'imposer comme un interlocuteur incontournable après s'être impliqué dans la modernisation et la restructuration de la filière coton et avoir permis aux producteurs d'accéder à l'industrialisation avec la rétrocession de 80% du capital de la CIDT** résiduelle à leur profit *(voir dossier coton, Grain de sel 13)*.

Rosette Codjia - *L'Inter - Côte d'Ivoire*

* Union régionale des entreprises coopératives de la zone des Savanes en Côte d'Ivoire
** Compagnie ivoirienne pour le développement des textiles.

Accompagner les ruraux dans leurs projets

Etienne Beaudoux

Cet ouvrage traite d'une mutation : celle du vulgarisateur agricole en 'accompagnant'. Au-delà des changements de rôles et d'attitudes qu'implique cette mutation, il pose des questions sur la révolution à accomplir par les institutions d'aide au développement rural pour que les projets des paysans et des entrepreneurs ruraux africains deviennent réalité.

S'appuyant sur des études de cas détaillées, l'exposé se structure en quatre parties. La première retrace les décennies post-indépendances, marquées par la mise en place de modèles administratifs ou para-administratifs sécurisants pour les fonctionnaires mais peu motivants pour les 'vulgarisés'. S'interrogeant sur le travail de formation au développement rural, l'auteur note que pour renverser l'ancienne démarche des grands projets d'aide qui partaient d'un point de vue extérieur au milieu, il convient de mettre l'accent sur les 'projets des gens'. Le lecteur est ensuite invité à suivre la construction d'un programme d'accompagnement, nécessaire aux besoins d'information/formation/appui/conseil des acteurs ruraux pour conforter la faisabilité d'une idée, rechercher des financements et obtenir divers appuis techniques.

La troisième partie traite du rôle des accompagnants : agents salariés du privé ou du public, opérateurs externes, responsables paysans ou d'organisations professionnelles, fonctionnaires, retraités, élus locaux, etc. L'auteur insiste sur la fonction de 'suivi-évaluation', outil de pilotage indispensable pour veiller à 'exécution du programme, suivre ses effets, repérer les anomalies, y apporter des corrections et décider des réorientations nécessaires. Le livre se conclut sur une analyse critique et stimulante des aspects institutionnels de l'appui au développement rural, tout en dénonçant au passage la virevolte de ceux qui, après avoir misé sur le 'tout Etat', s'engouffrent dans le 'tout privé'.

Un chapitre sur le financement de l'accompagnement aurait été le bienvenu. Le sujet est certes abordé, mais l'auteur en dit peu sur les façons de programmer des outils de financement souples, de négocier entre agences d'aide et organisations paysannes ou d'arriver à ce que celui qui reçoit contrôle effectivement celui qui l'aide. Autre champ assez peu développé, celui de l'information et de la communication directe entre paysans eux-mêmes. Deux pages sur ce sujet ne suffisent pas à montrer que le courant habituel *(le vulgarisateur convainc le paysan)* devra être renversé *(le paysan cherche lui-même l'information qui l'intéresse)* et non seulement corrigé *(l'accompagnant écoute et satisfait les besoins du paysan)*. Or, ce renversement est l'un des fondements de l'autonomie des porteurs de projet.

2000 - L'Harmattan 5-7 rue de l'Ecole Polytechnique 75005 Paris.
D'après une fiche de lecture de ***Bernard Lecomte*** *du GRAD.*

Courtiers en développement

Les villages africains en quête de projets

Thomas Bierschenk, Jean-Pierre Olivier de Sardan, Jean-Pierre Chauveau

La figure de «l'Etat rentier africain» et le comportement de 'chercheurs de rente' des élites bureaucratiques et entrepreneuriales sont devenus des lieux communs pour décrire une situation où l'accès au pouvoir et aux ressources économiques dépend étroitement de l'accès aux circuits de l'aide internationale et du contrôle de sa répartition. Les stratégies de mobilisation ou de captation de cette rente constituent des enjeux essentiels liés à ses modes de circulation et de redistribution et, en particulier, à sa mobilisation au profit des relations clientélistes. Ce qui représente une fonction importante pour des hommes politiques transformés en «courtiers en développement» à l'échelle nationale et internationale.

Ainsi l'accent est mis sur ces acteurs sociaux à partir d'études menées dans divers pays (Sénégal, Bénin, Niger, Togo, Kenya et Rwanda) par une équipe de chercheurs africains et européens, dans une démarche socio-anthropologique. Dans leur rôle d'intermédiaires entre «donateurs» et «bénéficiaires» potentiels de l'aide, ils sont censés représenter les porteurs locaux de projets et la population locale ou tout au moins en exprimer les «besoins» vis-à-vis des structures d'appui et des financements extérieurs.

Karthala, 22-24 Bd Arago 75013 Paris. Email karthala@wanadoo.fr
D'après une fiche de lecture de ***Jean-Pierre Chauveau,*** *IRD - L.E.R.*
Email : J-Pierre.Chauveau@mpl.ird.fr

Créer et gérer un point d'eau pour les troupeaux de son village

Un guide de la collection Agrodok à l'usage des agents de développements rural en zone sahélo-soudanienne. Le sujet est traité de façon pratique et détaillée: décider de la localisation d'un point d'eau dans son village, comment choisir l'emplacement le plus approprié, l'estimation des coûts et de la dimension du point d'eau, les modes de creusement, comment le faire financer et le gérer, etc. Egalement disponible en anglais, en espagnol et en portugais.

Agromisa, Postbus 41,
6700 AA Wageningen, pays Bas.
Fax : 31 317 419 178 – Email : agromisa@wxs.nl
Ou bien, Librairie du CIRAD, TA 283/04, avenue Agropolis
34398 Montpellier cedex 5. Fax 33 (0) 4 67 61 55 47 – Email :librairie@cirad.fr

A signaler également :

Le CDROM FAO–Communication pour le Développement qui se présente comme un outil de compilation de connaissances et d'expériences, s'adressant aux décideurs, planificateurs, éducateurs et vulgarisateurs dans le domaine du développement rural, en faisant une large place aux innovations techniques. Disponible sur : *www.fao.org/sd/cddirect/cdpub/intro_ fr.htm*

Pour vous procurer les Cédérom produit par le CIRAD, allez à l'adresse suivante :**www.cirad.fr/publications/cdrom/cd_som.shtml,** ou bien en ligne sur le site du CIRAD (www.cirad.fr), ou encore à la librairie du CIRAD : **librairie@cirad.fr-**

Vous y trouverez notamment la collection complète des **Cahiers de la Recherche Développement** revue publiée par le CIRAD entre **1983-1999**. Ce cédérom propose plus de 4 000 pages de texte en français (résumés disponibles en anglais et en espagnol). Rappelons que cette publication a contribué durant 16 ans à diffuser les expériences et les résultats de la recherche appliquée au développement rural dans les pays tropicaux.

Prix : 300 F - CIRAD, Montpellier ; 2000.