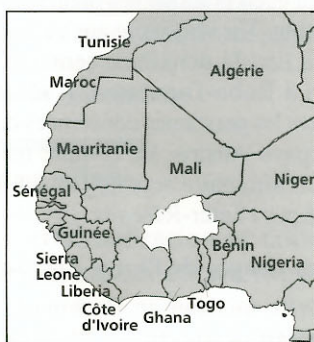


LE FINANCEMENT DES ORGANISATIONS PAYSANNES

L'inégalité devant l'argent

Implantées dans des zones agricoles pauvres, certaines organisations paysannes doivent trouver des financements extérieurs pour fonctionner. Une sociologue analyse leur stratégie au Burkina Faso.



ZONE de plateau aux sols pauvres mais à forte densité démographique, le nord de la province du Ganzourgou (Burkina Faso) vit chichement de mil et de sorgho. Faute de ressources propres, difficiles à obtenir dans une agriculture de subsistance proche de l'autarcie, les organisations paysannes de la région n'ont d'autres choix que de tenter de « gagner » des financements extérieurs. Toutes n'y parviennent pas.

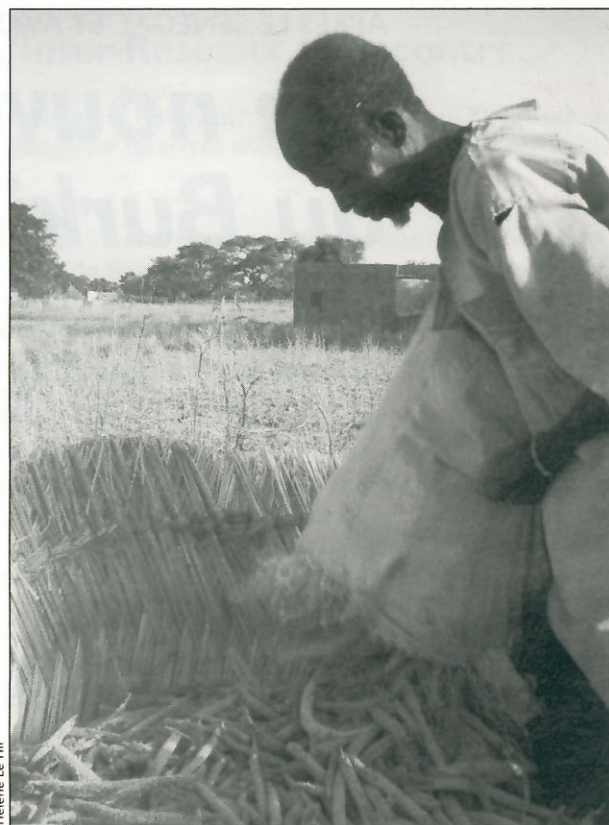
La majorité de ces organisations ne disposent pas, en effet, des compétences pour négocier avec les organismes susceptibles de les financer. Elles sont en attente, tel le groupement maraîcher Delwendé (*confier à Dieu* en langue mooré de l'ethnie mossi) créé par quelques paysans en 1990 pour obtenir l'usufruit d'un bas-fond. Le groupement a reçu l'agrément de l'administration sans pour autant obtenir, en sept ans d'existence, les subventions qu'on leur a fait miroiter. Les règles de fonctionnement - renouvellement du bureau, cotisations notamment - ne sont plus respectées. En dehors de l'accès au bas-fond, le groupement ne propose aucun service à ses membres. Un prêt bancaire lui paraît

hors de portée. « Pour obtenir quelque chose, il faut connaître quelqu'un, sinon, on n'a rien », dit avec défaitisme l'un des membres de cette organisation. Une ultime démarche a été faite auprès d'une association protestante voisine pour financer l'achat de matériel agricole. Elle est restée sans réponse. « On n'est pas fatigué de travailler, on est fatigué de demander des aides. »

A l'opposé, on rencontre des organisations paysannes qui drainent des aides multiples car elles maîtrisent parfaitement les dispositifs institutionnels. Elles pratiquent un jeu de séduction avec les services d'appui et d'encadrement en adoptant leur langage, en se montrant telles qu'ils veulent les voir. Leur activité est davantage déterminée par des opportunités de financement que par des besoins réels. « Quand le marigot ondule, le caïman doit suivre », dit un proverbe mossi.

La politique du caïman

C'est cette politique du caïman qui est pratiquée par le groupement Windinmalgada (*Dieu qui gère tout*). Créé en 1988, pour promouvoir « la culture de l'arachide, le reboisement et la confection de briques », ce groupement a permis à quelques-uns de ses trente-cinq membres d'élever des porcs, d'acheter du matériel agricole, de faire commerce de céréales, de suivre des formations, de s'équiper (fosse à purin). En dépit de quelques ressources propres (cotisations, champs collectifs), ces investissements n'auraient pu être réalisés sans des subventions du projet de développement local de la province.



Hélène Le Hir

Mais ce sont ces subventions qui déterminent les choix de Windinmalgada. « Quand on nous informe qu'on peut obtenir telle subvention pour telle activité, nous la prenons et si demain on propose une autre subvention pour une autre activité, nous la prenons aussi », dit un responsable.

Enfin, il existe une troisième catégorie d'organisation qui pratique une politique en trompe-l'œil pour récolter des aides qui ne profitent qu'à quelques-uns. Tel est le cas du groupement Zemstaba constitué il y a dix ans par des agriculteurs « pour combattre les maladies des animaux » mais qui se cantonne dans l'embouche. Nommés au bureau, les commerçants se sont approprié l'organisation et obtiennent des prêts de la Banque agricole dont ils sont les seuls à profiter. Affichant toujours 114 adhérents, l'organisation ne tient plus d'assemblée générale depuis longtemps et ne perçoit plus de cotisations. « Actuellement, on ne fait que demander de l'argent », reconnaît l'un d'eux. « Ils ne demandent rien pour nous et ne font rien pour aider le village », déplore un paysan. ■

Pour obtenir des aides, les organisations paysannes doivent adopter le langage des organismes financiers.

Hélène Le Hir