

# Faute de mobylette, Hamadou Harouna continue de pédaler...

**G**RAIN DE SEL a toujours souhaité rester au contact de ses lecteurs et « du terrain », une volonté qui s'est concrétisée par la parution régulière de portraits d'acteurs du développement rural, inconnus ou incontournables, politiques ou techniciens... À l'heure du bilan, nous avons cherché à retrouver certains d'entre eux. Que sont-ils devenus? Leurs projets et ambitions ont-ils rencontré le succès? En partant à leur recherche, nous nous doutions bien que les choses ne seraient pas simple. Pourtant, nous n'étions pas au bout de nos

surprises... En témoigne le récit de Marie Pauline Voufo, partie enquêter en brousse à quelques 300 km au sud de Yaoundé au Cameroun (page 42). Les retrouvailles avec Cissé Rokiattou Diallo au Mali (page 32) et Hamadou Harouna au Niger ont été moins singulières. Elles n'en sont pas moins édifiantes, mettant sous le projecteur des acteurs qui, dans l'anonymat, œuvrent quotidiennement au développement du monde rural.

► Premier portrait publié dans GDS n°13, novembre 1999, p.12 : « Il a créé son propre métier : vendeur ambulant d'ouvrages spécialisés ».

**E**n 1999, Hamadou Harouna, 32 ans, sillonnait Niamey et ses environs pour vendre des ouvrages sur le développement rural aux ONG et professionnels du secteur, en partenariat avec l'Ired, institution sous-régionale (Innovations et réseaux pour le développement). « Monsieur Ired », comme on l'appelle alors, a commencé son activité à pied avant de pouvoir investir dans une bicyclette. En 1999, il confiait à GDS son rêve : acquérir une mobylette...

Plus de six ans après, Hamadou Harouna raconte ce qu'est devenue son activité. Son rêve n'est pas devenu réalité. Il doit toujours sillonner Niamey et ses environs à bicyclette. Plus préoccupant, ses partenaires se sont raréfiés. Pourtant, la demande est toujours là, une clientèle avide de nouveaux documents sur le développement rural qui ne cesse de croître. Nous espérons que ce second portrait lui permettra de rencontrer de nouveaux partenaires...

### Des partenariats qui s'efflochent.

Le principal changement intervenu dans mon activité est la diminution de la variété des documents. En effet, plusieurs partenaires auprès de qui je recevais les documents sont en fin de mandat. Mes principales difficultés sont le manque de documents et le manque de moyen de déplacement solide.

### Un vendeur ambulant toujours pas motorisé.

Mon rêve d'acquérir une mobylette ne s'est toujours pas réalisé et le vélo dont je dispose a plus de dix ans. Quand j'ai des rendez-vous, le déplacement peut me prendre beaucoup de temps, tellement il y a de sable sur certaines routes!

### Une clientèle toujours demandeuse.

Il y a toujours de nouveaux clients qui s'informent les uns et les autres : des ONG, des bureaux d'études, des administrations, des associations. Mais, depuis la fermeture de l'Ired, je n'ai pas pu améliorer mes services. Ma clientèle a besoin de documents récents sur l'agriculture, l'élevage, la santé, la microfinance, le crédit-épargne, etc.

Plus tard, si tout se passe comme je le souhaite, j'achèterai une moto pour pouvoir bien travailler et je commanderai beaucoup de documents tout en multipliant mes partenaires de distribution. Si les choses étaient à refaire, j'aimerais construire un kiosque avec beaucoup de documents. Surtout que je suis reconnu partout!

Voilà ma raison d'être optimiste : il y a une forte demande de documents sur le développement rural. Alors je vais continuer à travailler avec beaucoup de courage!

