

BURKINA FASO

Ministère de l'Agriculture
et des Ressources Animales

Province du SOUM

CENTRE INTERNATIONAL
DE DEVELOPPEMENT
ET DE RECHERCHE
(C.I.D.R.)

B.P. 1
60350 AUTRECHES - FRANCE

**APPUI AUX GROUPEMENTS
D'ELEVEURS
DE LA PROVINCE DU SOUM
(BURKINA FASO)**

RAPPORT DE MISSION

Alain LE MASSON

Juillet 1994



Centre de Coopération Internationale
en Recherche Agronomique pour le Développement

Département d'Élevage et de Médecine Vétérinaire

CIRAD-EMVT

10 rue Pierre Curie - 94704 MAISONS-ALFORT Cedex (France)



SOMMAIRE

Déroulement de la mission
Personnes rencontrées
Liste des sigles
Liste des Annexes

RESUME	1
I. PRESENTATION DU PROJET	3
1.1. Présentation générale	3
1.2. Difficultés rencontrées	7
II. STRUCTURATION DES PRODUCTEURS	15
2.1 Les groupements villageois	15
2.1.1 Village et GV impliqués	15
2.1.2 Niveau de suivi des GV et Union pour le SERAGE	16
2.1.3 Situation financière des GV	17
2.1.4. La lutte contre les ventes à crédit	23
a) l'auto-contrôle interne dans les GV	23
b) le contrôle externe des GV par les Unions	25
2.1.5. Groupements villageois et capitalisation	27
2.2. Les Unions Départementales (UD)	35
2.2.1. La gestion des Unions	35
2.2.2. Les statuts	35
2.2.3. Unions et pression sociale	36
2.2.4. Situation financière des Unions	36
2.2.5. Crédits et taux d'intérêt	39
2.2.6. Rôle des Unions dans la vulgarisation	39
III. LA COMMERCIALISATION DU BETAIL ET LE SERACOM	41
3.1. Une nouvelle forme de commercialisation	41
3.2. Les propositions de contrat d'achat de bétail	41
3.2.1. Les éléments commerciaux à connaître	45
3.2.2. La recherche d'une réponse rapide aux propositions de contrat	46
3.2.3. Le contrat avec les clients	47
3.2.4. L'information sur les prix du bétail le long de la filière	48
3.2.5. Estimation des frais d'acheminement de 33 bovins Djibo-Ferké (RCI)	49
3.2.6. Les éléments de la négociation	55
3.3. La maîtrise de l'information : les prix, les coûts	57
3.4. Aide à la commercialisation du bétail	58
IV. LES APPROVISIONNEMENTS EN CEREALES	59
4.1. Approvisionnement en céréales et capitalisation dans les GV	59
4.2. Les crédits céréales 1993	59
4.2.1. Achat de céréales sur place ou dans le Sud ?	60
4.2.2. Achats de céréales au détail ou en gros ?	62
4.2.3. Achats de céréales à la bonne période	62
4.3. Caution et complément de financement	64

4.4. Prix de revient GV et prix du marché	65
4.5. Une seule rotation importante ou plusieurs petites ?	66
V. LES FONDS D'AUTO-PROMOTION (FAP)	69
5.1. Les activités menées	69
5.2. Les FAP et les Unions	69
5.3. Les FAP, l'embouche ovine et les boutiques	70
5.4. Suivi technico-économique des projets FAP	77
VI. GESTION, ALPHABETISATION, RECYCLAGE	83
6.1. Améliorer les diverses fonctions de la gestion des GV et des Unions	83
6.2. Formation des responsables d'une éventuelle Union Provinciale	84
6.3. Le contenu de la formation des responsables des UD	85
6.4. Un bulletin de liaison entre les membres des Unions	87
VII. RELATION AVEC L'ENVIRONNEMENT	89
7.1. Relation au niveau National	89
7.1.1. La CNCA	89
7.1.2. Organismes en liaison avec la commercialisation du bétail	90
7.1.3. Organismes en liaison avec la commercialisation des céréales	91
7.1.4. Réseau des transporteurs	92
7.2. Relations au niveau régional et local	92
7.2.1. Le cadre de concertation des partenaires du Développement (CCPD)	92
7.2.2. Les Services Techniques	93
7.2.3. Liaisons avec les Caisses d'Epargne et de Crédit	95
a) possibilités de placement financier dans les CEC	95
b) les limites des relations financières entre Unions-GV et CEC	97
c) Réinvestissement en bétail et CEC	98
7.2.4. Le Comité Régional des Unions du Sahel (CRUS)	100
7.2.5. Relation avec l'UGVO et les autres Unions	101
VIII. VERS UNE FEDERATION DES UNIONS	105
8.1. Fédération et activités techniques	105
8.2. Fédération et vie associative	106
8.3. Financement du SERACOM et du SERAGE	108
8.4. Fédération et représentation vis à vis de l'extérieur	111
IX. PROPOSITIONS COMPLEMENTAIRES	113
9.1. Atelier de viande séchée	113
9.2. Pour la collecte et le traitement de l'information	113
CONCLUSION	115
ANNEXES de 0 à IX	

DEROULEMENT DE LA MISSION

- Lundi 28/2/94 - Arrivée Ouaga à 17h00
Contact Rep.CIRAD Mr DUBERNARD en mission
- Mardi 1/3 - Contact Resp. SERACOM (Mr DICKO)
- Voyage Ouaga - Djibo, 11h00 - 15h30
- Entretien Resp.CIDR,Djibo
- Visite éleveur, emboucheur (40 moutons Tabasqui)
- Rencontre Présidents des Unions et GV
- Mercredi 2/3 - Entretien Resp. CIDR avant son départ 8h-11h00 programme de tournée avec Resp. CIDR et SERACOM adjoint
- Visite du marché à bétail de Djibo 11h30 -12h30
- Entretien avec éleveurs et Présidents Unions sur le marché à bétail.
- Entretien avec transporteur de bétail sur ligne Djibo Ouaga-Abidjan.
- Visite de l'équipement commercial projet parc, bascule pèse-bétail, rampe de chargement.
- Visite du séchoir à viande.
- Jeudi 3/3 - 9h - 13h00 Groupement Djiaw-Djiaw
- 15h - 18h30 Groupement Borguiendé
- Vendredi 4/3 - **Union Baraboulé**
- Visite Directeur PDES
- Visite Directrice PEF
- Samedi 5/3 - **Groupement Wapta**
- **GV Bangaria**
- Dimanche 6/3 - **Union Pobé**
- Lundi 7/3 - Rendez-vous annulé Union Nassoumbou
- Visite installation privée de récupération du ruissellement pour agriculture
- Visite CRPA Agriculture pour prévision récolte, Mr DIALLO Oumarou Abta, SPA
- Réunion interne avec Union Pobé
- Mardi 8/3 - Visite embouche PEF secteur 5 Djibo
- Nassoumbou, rencontre Mr. ZERA (Elevage)
- Nassoumbou réunion Union

- Mercredi 9/3 - **Union Diguel** (membre pas prévenus -réunion à Doundoubangou avec le Président de l'Union et le **GV de Doundoubangou**)
- Jeudi 10/3 - Comptes d'exploitation prévisionnels avec SERACOM expédition bétail sur RCI
- Visite du marché à bétail pour estimation des prix kgPV départ.
- Entretien Afrique Verte : bourse céréales
- Réunion **Unions Djibo**.
- Vendredi 11/3 - Réunion interne
- 15 h. **Réunion des 5 Unions**
- Samedi 12/3 - Réunion de synthèse SERACOM-SERAGE, Epargne Crédit
- Départ sur Tin-Edjar, rencontre Président UGVO (Oudalan)
- Dimanche 13/3 - Entretien président UGVO
- Départ sur Gorom-Gorom 14 h - visite restauration pâturages
- Lundi 14/3 - Visite restauration pâturages et descente sur Ouagadougou
- Départ pour Paris 23h10
- Mardi 15/3 - Arrivée Montpellier 12h25

PERSONNES RENCONTREES

- Monsieur Jean-Pierre VANDENBROUCKE, Resp. CIDR sortant.
- Mademoiselle Sylvie BARRIL, Resp. Caisse Epargne Crédit.
- Monsieur Michel OUEDRAOGO, Directeur PDES.
Chef de projet de Développement de l'Élevage dans la province du SOUM.
- Madame Andréa FRIEDRICH: PEF Projet Economie Familiale.
- Monsieur TAMBOURA Aïsata: SERAGE Adjoint.
- Monsieur TAMBOURA Hamadou: SERAGE Chef service.
- Monsieur DICKO Ousmanou (Barou): SERACOM Chef de service.
- Monsieur DAO Ousman: SERACOM Adjoint.
- CRPA Agriculture - Monsieur DIALLO Oumarou: SPA Service Provincial
Agriculture.
- Monsieur ZERA Service Elevage Nassoumbou.
- Monsieur Saydou MADIENE Président UGVO et CRUS.

LISTE DES SIGLES

- CEBV	Communauté Economique du Bétail et de la Viande
- CEE	Communauté Economique Européenne
- CIDR	Centre International de Développement et de Recherche
- CNCA	Caisse Nationale de Crédit Agricole
- CPUS	Comité Provincial des Unions du Sahel
- CRUS	Comité Régional des Unions du Sahel
- FAP	Fonds d'Auto-Promotion
- FED	Fonds Européen de Développement
- FNEC	Fédération Nationale des Eleveurs Centrafricains
- GV	Groupement Villageois
- PDES	Projet de Développement de l'Elevage du Soum
- PEF	Projet Economie Familiale
- PSB	Projet Sahel Burkinabe
- SCF	Save the Children Found
- SERACOM	Service d'Appui à la Commercialisation
- SERAGE	Service d'Appui à la Gestion
- UD	Union Départementale
- UGVO	Union des Groupements Villageois de l'Oudalan
- FDR	Fonds de Roulement

LISTE DES ANNEXES

- ANNEXE O : Liste des Groupements actifs par Union Départementale
- ANNEXE I. :
I.1. Formation du prix de la filière vif - bovins (Puytenga - Abidjan)
I.2. Formation du prix de la filière vif - bovins (Bobo-Dioulasso - Abidjan)
I.3. Formation du prix de la filière vif - moutons (Ouahigouya - Abidjan)
- ANNEXE II. :
II.1 Bilan céréalier provisoire 1993-94, Province du Soum
II.2 Pluviométrie 1992 et 1993, Province du Soum
- ANNEXE III : Consommation trimestrielle moyenne par groupe d'aliment et couverture des besoins céréaliers. (Besoins alimentaires humains)
- ANNEXE IV : Enquête technico-économique sur l'embouche ovine en période de Tabaski à Garoua (Nord Cameroun).
Bouchel B., Chevassus N., Martrenchar A., Ngo Tama A.C., Njoya A., 1993.
- ANNEXE V : Rapport sur l'évaluation de l'opération embouche ovine, campagne 92-93.
Andréa Friedrich, Octobre 1993.
- ANNEXE VI : Formation des éleveurs et agriculteurs aux soins du bétail. Rep. Centrafricaine. Le Masson A. 1991.
- ANNEXE VII : L'acte de vente : décision prise par les propriétaires traditionnels, Larry Hermann, Avril 1977.
- ANNEXE VIII : La Fédération Nationale des Eleveurs Centrafricains.
- ANNEXE IX : Activités des GV et Unions de 1989 à 1992

RESUME

Le CIDR depuis 1988 a aidé à mettre en place 74 groupements villageois (GV) réunis en cinq Unions Départementales (UD) dans la Province Sahélienne du Soum, au Burkina Faso.

Les activités de ces groupements touchent la commercialisation du bétail, les approvisionnements en céréales pour la période de soudure et le développement de petites activités de production ou de service par l'octroi de fonds d'auto-promotion (FAP).

Pour assurer certaines fonctions techniques que les agriculteurs ou éleveurs des GV et Unions ne maîtrisent pas, deux services ont été créés :

- le SERACOM : Service d'Appui à la Commercialisation chargé auprès des UD, de la commercialisation du bétail et des approvisionnements en céréales ;
- le SERAGE : Service d'Appui à la Gestion pour les GV et les Unions.

Cette structure réussit annuellement à faire commercialiser pour 16 à 20 millions de F.CFA de bétail, à approvisionner ses GV en céréales pour environ 15 millions de F.CFA et à distribuer des petits crédits pour 2,5 millions de F.CFA.

Le financement des deux structures, actuellement largement subventionnées, doit atteindre son autonomie en tirant ses revenus d'un pourcentage des chiffres d'affaires réalisés.

Dans le domaine de la commercialisation du bétail, une des difficultés vient du fait que les clients sérieux et solvables sont difficiles à identifier et que le SERACOM n'a pas encore une maîtrise suffisante de la filière internationale (prix du bétail sur les différents marchés et ensemble des coûts de transport).

Dans le domaine des approvisionnements en céréales, la principale difficulté vient des remboursements trop tardifs des crédits octroyés aux Unions par la CNCA pour qu'elles approvisionnent en céréales les GV. Ceux-ci accordant des crédits de soudure à leurs membres, les GV ne peuvent à leur tour rembourser les Unions.

Le problème vient d'une insuffisante transparence de la gestion au niveau des GV, notamment au niveau des crédits accordés aux membres, et d'une absence de pression sociale organisée par les GV et les Unions pour faire rembourser les mauvais payeurs.

Les remboursements tardifs entraînent de nouveaux prêts CNCA de plus en plus tardifs et des achats de céréales dans des conditions de moins en moins favorables (tardivement, au détail, sur place au Sahel) aboutissant à des opérations parfois déficitaires.

Il en résulte une trop faible capitalisation au niveau des GV (1,2 p. 100 du chiffre d'affaires seulement en 1993) qui ne permet pas aux GV d'être autonomes et les maintient dans

la nécessité de recourir chaque année au même crédit. Cette situation déresponsabilise les GV qui n'ont plus besoin de capitaliser puisque le recours au crédit est possible.

Une renégociation des taux d'intérêt de la CNCA (15 p. 100 actuellement) alliée à une rationalisation des achats de céréales devrait permettre d'améliorer la capitalisation au niveau des GV et de repartir sur des bases plus saines d'Unions qui mobilisent les GV et leurs fonds et qui empruntent seulement le complément nécessaire.

Les Unions placent leurs fonds de garantie et leurs cautions à la CNCA, qui ne sert qu'une très faible rémunération (4 p. 100 et 7 p. 100). Avec l'existence des Caisses d'Epargne et de Crédit implantées également par le CIDR dans la Province du Soum, les fonds disponibles dans les GV et les Unions y seraient placés beaucoup plus judicieusement avec une rémunération qui pourrait atteindre 20 p. 100 en moyenne. Les liaisons GV-Caisses d'Epargne et de Crédit ne sont toutefois pas possibles partout (onze caisses seulement) mais elles sont à envisager avec prudence, pour des montants qui ne déstabiliseraient pas les Caisses, partout où cela est possible. Cette liaison synergique entre GV et CEC permettrait de faire tourner l'argent de la région au profit de ses habitants.

Une condition à toutes ces améliorations des GV et des Unions réside dans un renforcement de l'alphabétisation et de la formation spécifique à la gestion. Cette formation à la gestion doit leur permettre non seulement de maîtriser leur situation financière mais aussi de préparer les hommes qui participeront à une future Fédération afin de mieux asseoir leur représentativité.

La maîtrise de l'information peut être améliorée : amélioration de la connaissance des prix du bétail, des lieux de vente les plus rémunérateurs... et amélioration de la collecte des informations disponibles au niveau international, sur les politiques commerciales de la Sous-Région. Cette information est à traiter par l'Assistance Technique du Projet et à rendre utilisable localement par les Unions pour qu'elles puissent jouer pleinement le rôle de défense des intérêts des éleveurs Burkinabé.

I. PRESENTATION DU PROJET

1.1. PRESENTATION GENERALE

Depuis 1988, le CIDR a travaillé à la création de 74 groupements d'éleveurs et d'agriculteurs dans 52 villages de la province du Soum et à l'émergence de cinq Unions Départementales, dans le Sahel Burkinabé (cf. Annexe 0). Les activités s'organisent autour de trois pôles :

- l'approvisionnement en céréales des différents groupements jusqu'à 300 tonnes par an à partir de crédit obtenu auprès de la CNCA, du FED et du CRUS ;
- la commercialisation du bétail bovin et ovin vers les marchés terminaux de la Sous-Région pour 10 à 20 millions de F.CFA par an ;
- la mise en place de Fonds d'Auto-Promotion pour aider les GV ou les personnes à mener chaque année de 20 à 70 opérations productives (embouche) ou de commerce (boutiques).

Pour aider les Unions dans leur tâche, le Projet a mis en place deux structures d'appui :

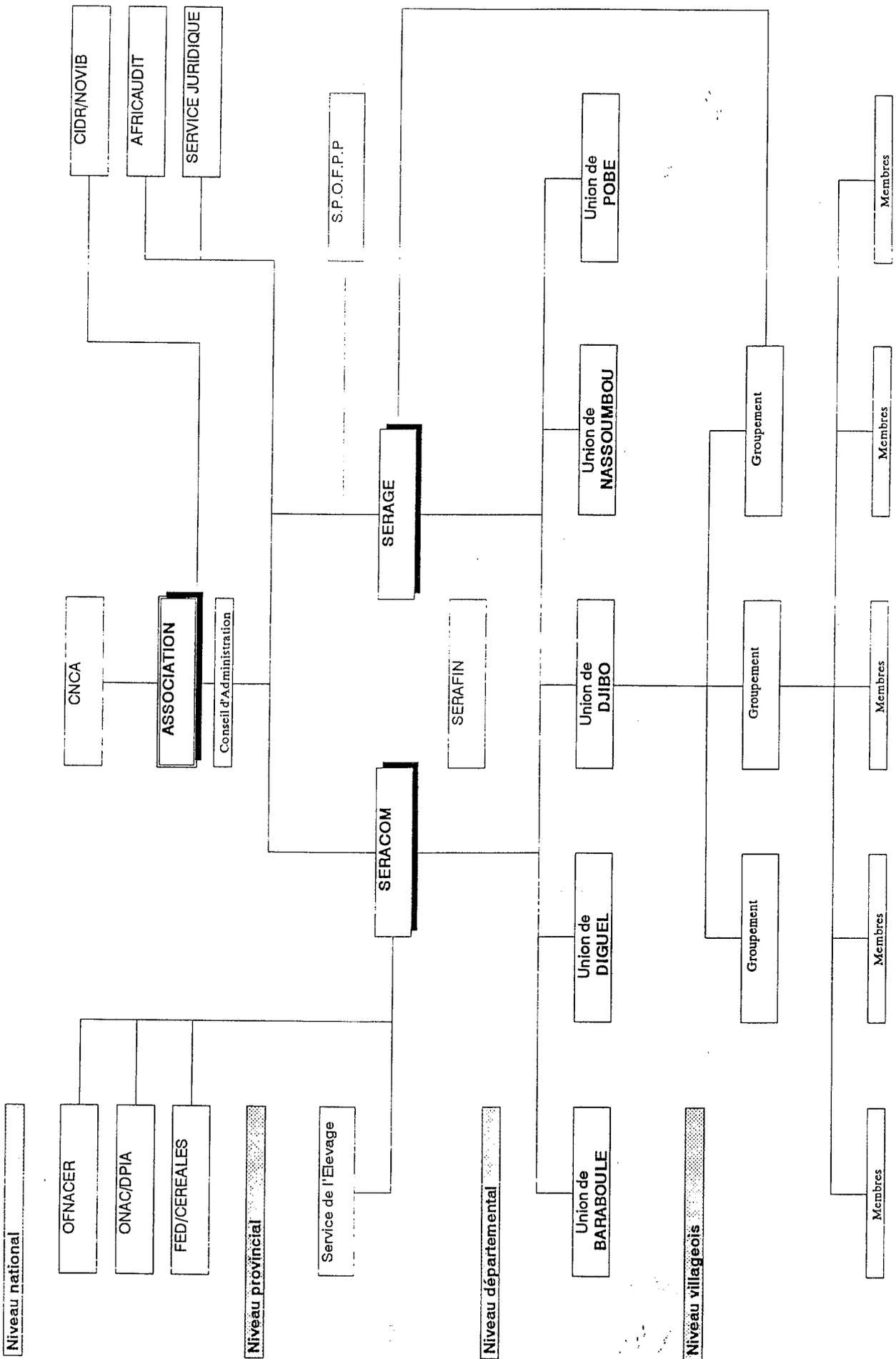
* Le Service d'Appui à la Commercialisation (SERACOM) composé de deux personnes, chargé de trouver des débouchés au bétail des membres des GV, d'organiser les convois pour les contrats obtenus et d'organiser également les approvisionnements en céréales.

* Le Service d'Appui à la Gestion (SERAGE), composé de deux personnes, aide les GV et les Unions à mettre en place une comptabilité, à faire la gestion des différentes opérations et réalise la formation des membres des bureaux (voir schéma général page suivante).

Ces services sont financés par un pourcentage sur les opérations (2 p. 100 sur les opérations céréales et 2 p. 100 sur les opérations bétail pour le SERACOM) et par une subvention du CIDR en totalité pour le SERAGE et en complément pour le SERACOM. L'autonomie financière est visée pour ces deux services à partir du développement des activités.

Un Assistant Technique du CIDR doit aider pendant une dernière phase, à consolider les organisations paysannes mises en place, à assurer la formation complémentaire des responsables du SERAGE et du SERACOM et mettre au point le cadre juridique et les mécanismes financiers pour assurer l'autonomie financière de ces deux services d'appui.

ENVIRONNEMENT DES UNIONS DEPARTEMENTALES



1.2. DIFFICULTES RENCONTREES

Dans le commerce du bétail, si les débouchés existent, notamment à l'exportation, la difficulté est de pouvoir identifier des clients sérieux et solvables pour passer avec eux des contrats. Mais, même avec des contrats signés, comme avec le Bénin par exemple, la vente n'a pas eu lieu alors que le bétail avait été convoyé, occasionnant des pertes financières importantes.

La connaissance des différentes filières du bétail bovin et ovin est difficile à maîtriser notamment pour les prix réels sur les marchés terminaux et leurs variations saisonnières.

Dans les approvisionnements en céréales, les difficultés viennent premièrement des achats trop tardifs à prix élevés qui entraînent des opérations quasiment déficitaires et deuxièmement des difficultés pour les Unions à rembourser la CNCA ou le FED en temps voulu en raison des crédits de soudure accordés par les GV à leurs membres et qui ne sont pas récupérés. Ce retard à rembourser le premier crédit consenti aux Unions bloque un deuxième crédit et décale dans le temps les opérations d'achat, les rendant de moins en moins rentables.

Là aussi l'identification des fournisseurs sérieux est une tâche confiée au SERACOM.

Les Fonds d'Auto-Promotion n'entraînent pas de difficultés majeures et sont très appréciés mais si les crédits octroyés sont correctement remboursés, il manque un suivi de ces opérations pour analyser la rentabilité technique et financière des opérations ainsi financées.

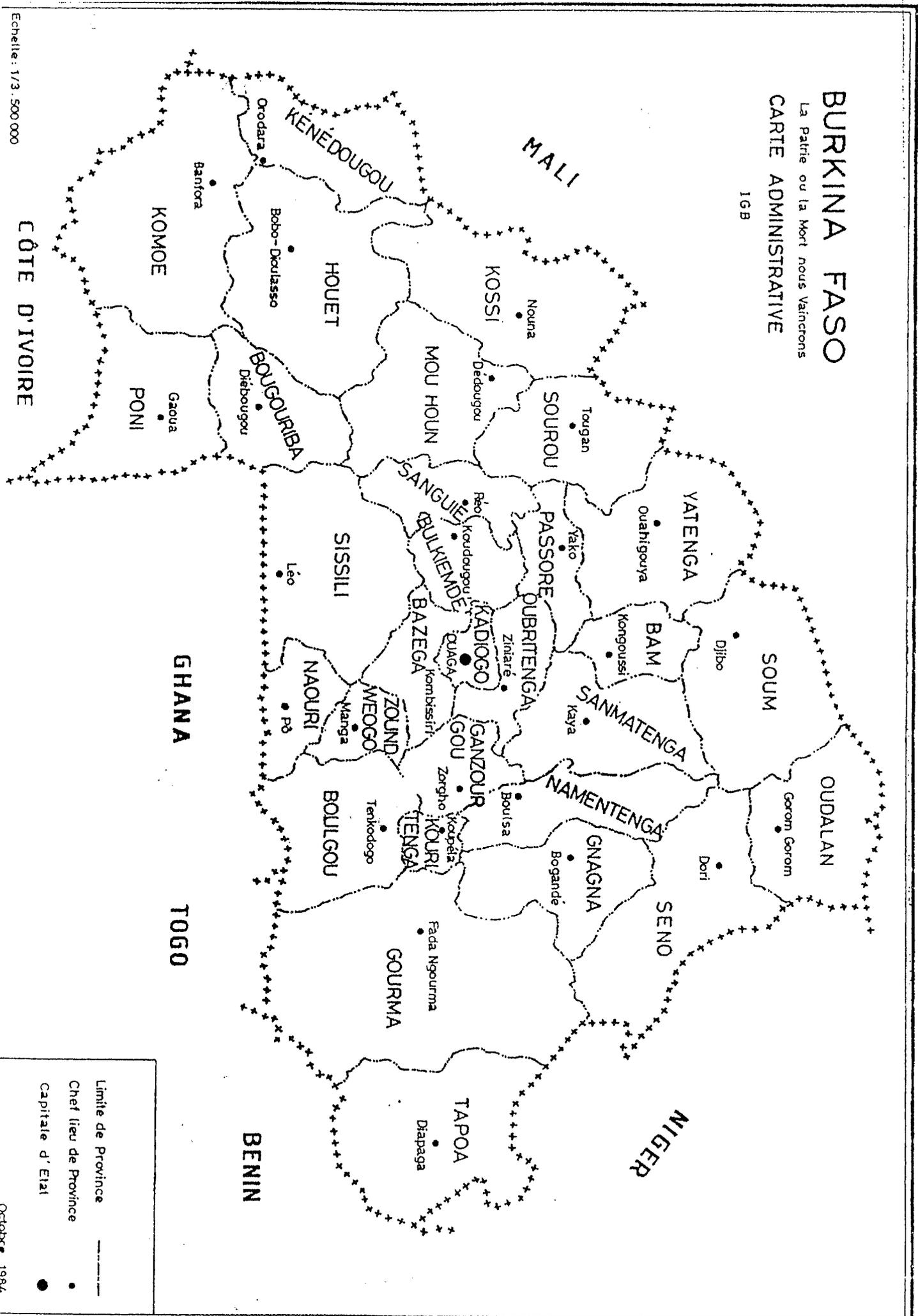
Malgré la formation à la gestion et à l'alphabétisation réalisée dans tous les GV et les Unions, la maîtrise de la gestion des GV et Unions n'est encore que partielle et les bilans des GV sont difficiles à obtenir de façon fiable. Si la connaissance des opérations "bétail, céréales et FAP" est détaillée, la connaissance globale et synthétique de tous les GV pose problème.

BURKINA FASO

La Patrie ou la Mort nous Vaincrons

CARTE ADMINISTRATIVE

1GB



Echelle: 1/3.500.000

- Limite de Province
- Chef lieu de Province
- Capitale d'Etat

October 1984

ZONE DU PROJET

BURKINA FASO

RÉPARTITION DES HERBIVORES
PAR ZONES ÉCOLOGIQUES

MALI

NIGER

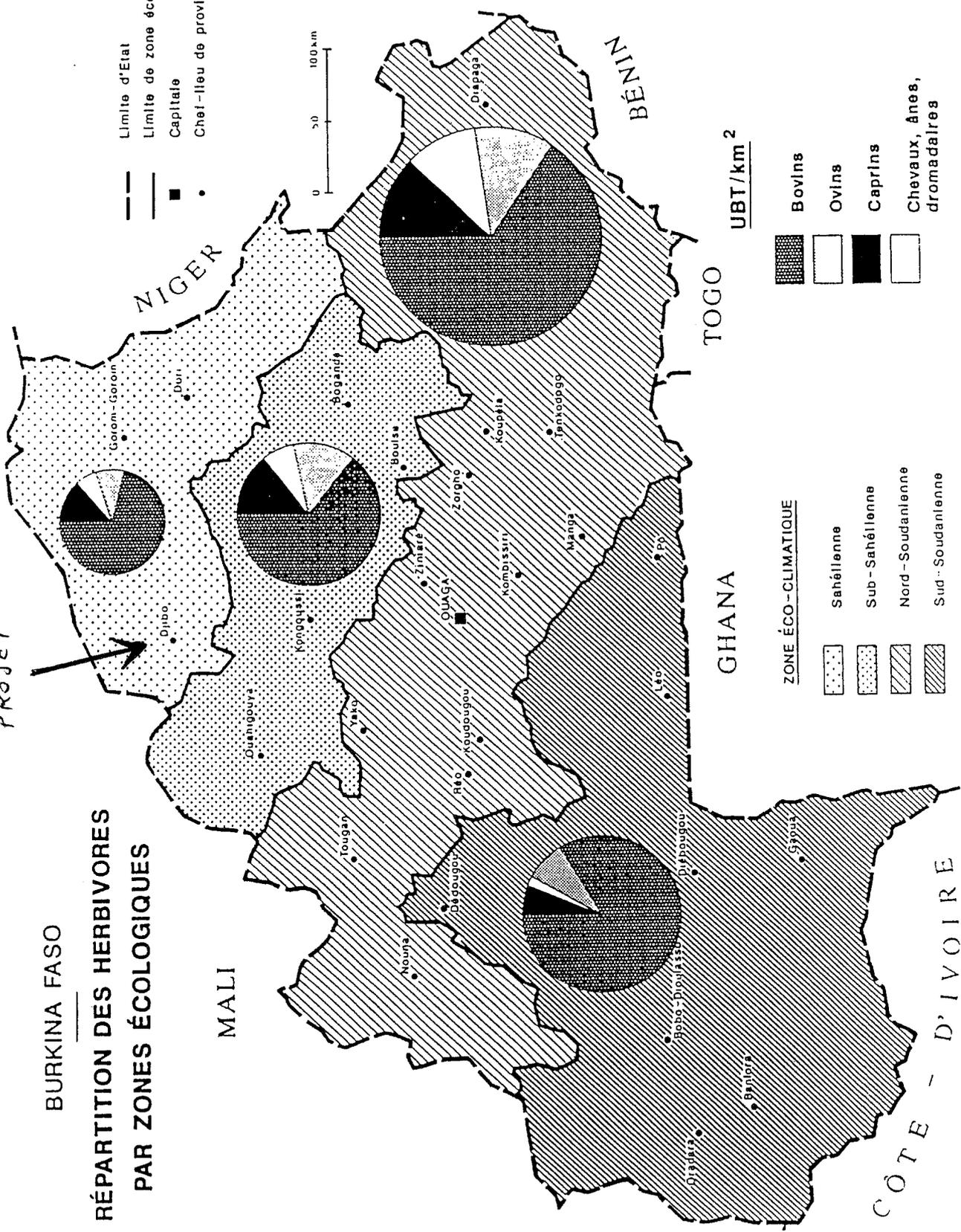
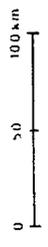
NINÉEN

TOGO

GHANA

CÔTE - D'IVOIRE

- Limite d'Etat
- Limite de zone éco-climatique
- Capitale
- Chef-lieu de province

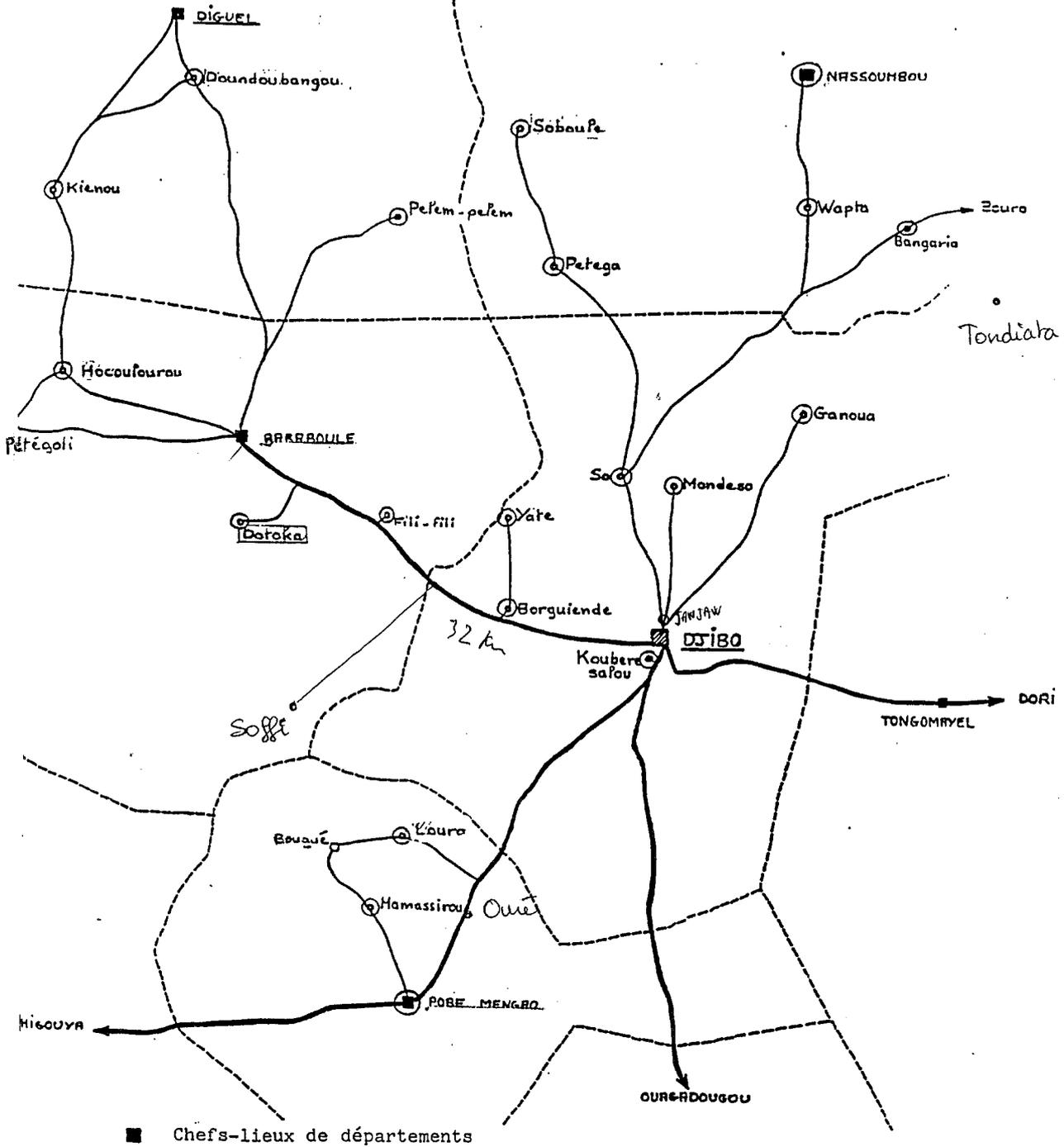


UBT/km²

- Bovins
- Ovins
- Caprins
- Chevaux, ânes, dromadaires

ZONE ÉCO-CLIMATIQUE

- ▧ Sahélienne
- ▨ Sub-Sahélienne
- ▩ Nord-Soudanienne
- Sud-Soudanienne



■ Chefs-lieux de départements

II. STRUCTURATION DES PRODUCTEURS

2.1. LES GROUPEMENTS VILLAGEOIS (GV)

Cinq groupements villageois ont été visités (Djaw-Djaw, Borguiende, Wapta, Bangaria et Doundoubangou).

Dans chacun de ces villages on a pu constater la bonne participation des membres et du bureau, l'existence de toute une série de cahiers d'enregistrement des données comptables de suivi des opérations menées par le groupement villageois et du personnel alphabétisé et formé pour maîtriser la gestion du groupement villageois. Par ailleurs, le SERAGE a effectué des visites d'appui à ces GV, a une connaissance des situations des GV et le SERAGE est connu d'eux (Rapport annuel SERAGE : 191 réunions dans 23 GV).

On dispose donc au niveau des cinq départements de tout un réseau de villages, structurés sous forme de différents GV (GV Agriculteurs, GV Eleveurs, GV de femme cf. Annexe 0) et qui sont à même d'assurer une gestion de leurs activités.

Départements impliqués	Nombre de villages	Villages actifs (adhérents aux UD)	GV des villages actifs	Villages participant céréales 1993
DJIBO	19	15	19	5
NASSOUMBOU	11	8	11	6
DIGUEL	7	7	16	3
BARABOULE	20	13	18	13
POBE	12	9	10	6
TOTAL	69	52	74	33*

* 63 p. 100 des villages actifs

Après avoir rendu visite aux villages et à leurs groupements, s'être entretenu avec leurs Unions et analysé leurs activités en liaison avec le SERAGE, on est en mesure de formuler les remarques qui sont l'objet des points suivants du rapport.

2.1.1. Villages et GV impliqués

Par rapport au chiffre de 39 villages membres des Unions Départementales, annoncé dans le rapport d'octobre 1993 n° 368 du CIDR, on peut constater une augmentation à 52 du nombre de villages adhérents et actifs mais on constate que la

proportion des villages impliqués dans les opérations de céréales n'est que de 63 p. 100 (33 villages). Il ne s'agit pas, pour les villages qui n'ont pas participé aux opérations de céréales, de l'absence de problèmes céréaliers chez eux, mais plutôt de l'existence de blocages qui les ont empêchés de prendre part aux activités céréalières : premier stock non vendu du fait de prix de vente au GV trop élevé par rapport à un marché local qui n'a pas vu cette année de flambée des prix, existence d'un crédit non remboursé vis-à-vis de l'Union.

Il nous semble important de tout entreprendre pour que le maximum de villages participent aux activités et ce pour les raisons suivantes :

- parce qu'il y va de la **crédibilité** de tout le mouvement mis en place dans la région et chargé en priorité d'approvisionner les villages déficitaires, puis de commercialiser le bétail ;

- parce que le **financement des services** (SERAGE et SERACOM) est basé en partie sur le volume des activités donc globalement sur le nombre de villages et de GV actifs ;

- parce que des situations non tirées au clair dans certains villages peuvent décourager des membres ou des GV et avoir un **effet de contagion** sur les autres villages quant au non remboursement rapide des dettes, ce qui aurait un très mauvais effet sur le niveau global des activités.

Pour améliorer cette situation, il est nécessaire pour le nouvel Assistant Technique, avec le SERAGE et SERACOM, de faire le point de situation de tous les GV, d'identifier les causes de blocage et d'effectuer une phase d'animation suffisamment longue et en profondeur pour proposer et mettre au point avec les GV des solutions aux problèmes identifiés (défaut de comptabilité, retard dans les versements à l'Union, détournement...).

Nous partageons le point de vue du CIDR qui est de ne pas chercher à étendre le nombre de villages (ou de départements) touchés mais d'accroître, d'assurer pleinement la maîtrise, de pérenniser les GV existants. Cependant, répondre à certaines demandes de nouvelles créations peut s'avérer nécessaire mais ne peut constituer qu'un objectif limité et non prioritaire.

2.1.2. Niveau de suivi des GV et Unions par le SERAGE

Le rapport du SERAGE fait état de 300 visites de GV en 93 et de 60 visites de réunions mensuelles dans cinq Unions.

Il s'agit d'un niveau de suivi tout à fait remarquable pour seulement deux agents du SERAGE et il y a lieu de maintenir ce suivi et de l'améliorer.

Les données du rapport 93 du SERAGE sont les suivantes :

Union	Villages suivis	Villages adhérents	Pourcentage
DJIBO	7	15	47 p. 100
NASSOUMBOU	6	8	75 p. 100
DIGUEL	3	7	43 p. 100
BARABOULE	13	13	100 p. 100
POBE	7	9	77 p. 100
TOTAL	36	52	69 p. 100

Par ailleurs 300 visites de suivi des opérations céréalières ou des prêts FAP, ont été effectuées dans l'année pour suivre ces 36 villages, soit 8,3 réunions/village/an.

On peut penser que les agents du SERAGE ont concentré leurs efforts sur les villages qui ont mené des activités (les 33 villages ayant participé aux opérations céréalières). Mais dans la perspective de redynamiser tous les villages (les 52 villages adhérents des Unions, soit 74 GV), il est possible et il sera même nécessaire, d'alléger la fréquence de 8,3 réunions/village/an pour la ramener éventuellement à six/an (soit une réunion de suivi des GV tous les deux mois) pour libérer du temps et reprendre le contact avec les GV non suivis actuellement et éviter leur marginalisation puis leur exclusion ou désaffection pure et simple.

Cette reprise de contact direct sur le terrain doit aussi s'accompagner de réinvitations aux réunions des Unions pour maintenir d'une part la pression sociale mais d'autre part le sentiment de ne pas être seul face au problème de céréales ou de bétail et que des difficultés momentanées dans un secteur ne sont pas "éliminatoires". Pour le financement du SERAGE, toucher le maximum de villages est une nécessité.

2.1.3. Situation financière des GV

Au niveau de chaque GV un bureau formé (dont les membres sont alphabétisés) se partage les tâches de tenir les comptes à partir des cahiers d'enregistrement des mouvements d'argent ou de produits (cahier de caisse, cahier de stock, fiche de crédit...). Le SERAGE aide le bureau du GV à faire ses comptes et à présenter théoriquement un compte d'exploitation annuel ainsi que des éléments de bilan.

Si on dispose de tous les éléments de la comptabilité en revanche on semble manquer d'un critère synthétique pour estimer à quel niveau en est le GV et quel est son "état de santé".

Un tel critère simplifié comme le Fonds de Roulement (FDR) permettrait au GV d'apprécier sa situation de façon plus fréquente que lors des Assemblées Générales annuelles et permettrait au SERAGE d'aider les GV à se redresser s'ils étaient en difficulté.

FONDS DE ROULEMENT = STOCK* + CAISSE + BANQUE + CREANCES

* valorisé au prix d'achat (prix de revient).

Exemple : GV de BORGUIENDE (Union de DJIBO)

$$\begin{array}{rcccccc} \text{FDR} = & 351\,000 & + & 0 & + & ? & + & 135\,000 & = & 486\,000 \text{ F.CFA} \\ & (72 \text{ p. } 100) & & & & & & (28 \text{ p. } 100) & & \\ & (\text{stock}) & & & & & & (\text{créances}) & & \end{array}$$

Un tel critère synthétique (ou un autre à mettre au point) permet de juger d'une année sur l'autre l'évolution des GV mais surtout de faire le point fréquemment (à chaque passage de l'agent du SERAGE, tous les deux mois par exemple) et de voir quelle est la proportion des créances dans le Fonds de Roulement. Ce critère est fondamental pour aider à piloter les GV et leurs Unions.

L'étude des différents groupements en Afrique a montré que la pression sociale jouait son rôle pour faire rembourser les mauvais payeurs tant qu'un seuil n'était pas atteint ; quand dans un GV, un ou deux membres sont en retard sur vingt ou trente, la pression du reste du groupe, qui est largement majoritaire, est suffisante pour leur faire honte et les amener à payer leurs dettes.

Mais, quand le nombre de mauvais payeurs s'accroît en proportion, l'expérience prouve que les gens deviennent solidaires dans le non-remboursement ; il s'instaure alors une solidarité à rebours, à partir d'un certain seuil.

Ce seuil est assez bas et il y a lieu de s'inquiéter quand 15 à 25 p. 100 des membres sont en retard pour payer leurs dettes ou que 15 à 25 p. 100 du fonds de roulement est immobilisé en créances. C'est le cas du GV de Borguiende pris en exemple. Pour ce GV, il ne faut surtout pas attendre pour réagir que se tienne l'Assemblée Générale annuelle de l'Union, ce qui serait trop tard, mais tout de suite entamer une animation et exercer dans les deux mois une pression par l'Union.

Les problèmes que rencontrent les Unions (achats bien trop tardifs à des prix très élevés à cause du retard de quelques GV) ont leur origine dans les GV et dans la connaissance insuffisante de leur état de santé. La multiplication des garanties en aval (cautions) sera insuffisante si la situation se dégrade en amont dans le fonctionnement des GV.

Actuellement on dispose de comptes d'exploitation pour les céréales et pour les différentes opérations bétail, mais pas de situations générales globales des GV. Au niveau du SERAGE on "maîtrise" les "opérations" céréales (CNCA, FED), les opérations commercialisation du bétail, les fonds d'Auto-Promotion FAP mais on ne dispose pas encore d'une situation des fonds de roulement des 52 villages adhérents ou des 36 suivis et de leur taux de créances pour pouvoir avec eux diagnostiquer les problèmes et mettre en oeuvre une thérapeutique si nécessaire.

Les rapports du SERAGE 1992 et 1993 ne nous fournissent pas de situation des GV. Cependant, tous les éléments existent pour le faire, à la base dans les GV, grâce à la comptabilité mise en place.

L'étude des différentes opérations doit être poursuivie mais on doit lui adjoindre la synthèse de ces différentes opérations au niveau des GV. **Ce sont les GV qui sont la base de toute la structuration du milieu et non les opérations.**

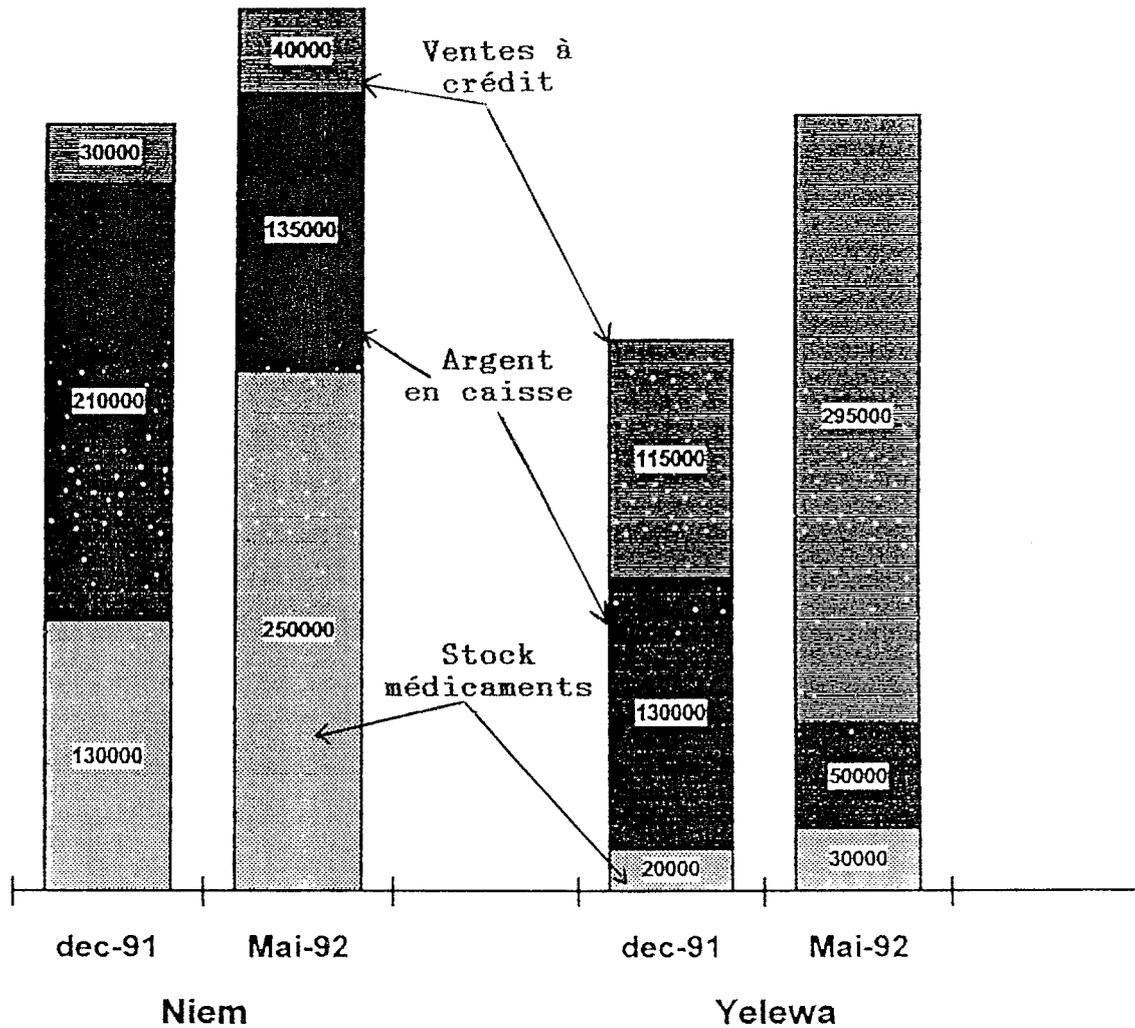
Pour donner un exemple de suivi des GV on peut prendre le cas des 165 GV d'éleveurs de la République Centrafricaine qui possédaient en propre le fonds de roulement global suivant en 1992 :

FDR	=	stock	+	caisse	+	créances
73 082 295	=	24 611 545	+	25 951 465	+	22 519 285
		(34 p. 100)		(36 p. 100)		(30 p. 100)

Si leur chiffre d'affaires en produits vétérinaires et compléments (l'équivalent des opérations céréales et bétail) était de 260 000 000 F.CFA/an, la connaissance de leur taux de créances montre que la situation est à surveiller et que des animations sont à mener pour que des moyens de régulation internes au GV soient redynamisés.

La gestion actuelle dans les GV est complète mais complexe. Il faut s'assurer que les membres du bureau ont bien compris les synthèses faites avec l'appui du SERAGE. Mais il manque un indice simple, comme le Fonds de Roulement, pédagogique, qui serve **d'instrument de suivi par les membres du GV et d'instrument de pression sociale**. Cet indice doit être établi tous les mois ou tous les deux mois (FDR = stock + caisse + banque + créances), dessiné sous forme d'histogramme cumulatif à quatre niveaux et exposé aux membres du GV, notamment aux non alphabétisés, avec une animation du SERAGE. Les Assemblées Générales annuelles ne doivent surtout pas être un constat a posteriori d'une situation qui a pu se dégrader tout au long de l'année (voir page suivante schéma "comparaison de l'évolution sociale de la richesse de deux GIP Niem et Yelowa entre deux contrôles", G. Belloncle, 1992).

Comparaison de l'évolution de la "richesse" de deux GIP (Niem et Yelewa) entre deux contrôles



"COMMENT FORMER EN DOUZE JOURS LES
RESPONSABLES DE
GROUPEMENTS A LA COMPTABILITE ET A LA GESTION
EN LANGUES NATIONALES"

Guy BELLONCLE
Août 1992

2.1.4. La lutte contre les ventes à crédit

Les problèmes des Unions viennent des GV en amont

En mars 1994, aucune Union ne s'est encore approvisionnée en céréales alors que la récolte a eu lieu en septembre 1993 et que la période d'achat des céréales aux cours les plus bas est donc dépassée depuis six mois.

Les Unions, ne voulant pas se substituer aux GV, ce qui est un principe sain, n'achètent pas de céréales pour leur compte en vue de les revendre aux GV. L'Union centralise donc les demandes de crédit et ne dépose de nouvelles demandes que quand les GV ont remboursé leur premier crédit.

L'efficacité d'une Union dans les approvisionnements en céréales dépend donc de la bonne santé interne de ses GV et de la pression qu'elle-même peut exercer de l'extérieur sur ses GV.

a) L'auto-contrôle interne dans les GV

Il y a plusieurs causes de non versement rapide des crédits aux Unions :

- un stock de céréales peut ne pas être écoulé, essentiellement parce que son prix au GV est égal ou supérieur au prix du marché local ;
- le stock de céréales est bien vendu, mais le crédit obtenu a également servi à acheter du sel ou des sous-produits agro-industriels qui eux ne sont pas encore vendus, la somme empruntée n'est donc pas disponible en totalité ;
- le stock de céréales a bien été vendu, mais pour une bonne partie à crédit.

Les deux premiers points, qui sont d'ordre technique, seront traités plus loin, le troisième point relève du contrôle social interne au GV dont il s'agit ici.

Un des éléments importants dans l'augmentation des ventes à crédit qui paralysent les Unions est la diminution de la pression sociale interne dans le GV (et l'absence de pression externe, par les Unions, cf. point b).

* Pour refaire jouer la pression sociale, il est nécessaire dans certains villages de redéfinir les responsabilités : si les céréales achetées sont bien disponibles pour l'ensemble des villageois, c'est le GV qui est responsable avec son bureau des approvisionnements et de la vente de ses céréales et non le village en général. Les membres du bureau ont demandé qu'on les aide à faire cette mise au point avec leurs villages.

* Dans le GV, insister encore sur la nécessité de vendre cash et n'avoir recours aux ventes à crédit qu'après examen du cas particulier par une commission spéciale du GV qui étudie le cas et ne plus permettre un simple "arrangement" entre un client et un magasinier devrait être la règle. Le passage devant une commission doit être noté dans le règlement intérieur, l'emprunteur doit signer une reconnaissance de dette, son nom enregistré dans la liste des débiteurs, et des conditions de crédit doivent être définies :

- durée en jours et en semaines à préciser ;
- en aucun cas, un deuxième crédit ne peut être octroyé ;
- un intérêt doit être appliqué, comme dans les Caisses d'Epargne et de Crédit (CEC) avec des indemnités de retard de 50 F/jour de retard par exemple. Partout où ces CEC existent, la vente cash devrait être obligatoire au GV, la personne voulant prendre un crédit le ferait à la CEC ;
- une personne doit se porter garant de l'emprunteur ;
- des sanctions doivent être prévues (exclusion du membre, perte d'un avantage obtenu par le GV...).

Après une réunion générale à l'Union, les nouvelles dispositions doivent être expliquées par les membres de l'Union aux différents GV par une tournée dans chaque GV en profitant pour tirer au clair toutes les situations confuses dans chaque GV et en établir le FDR.

- L'établissement de la liste des débiteurs est essentiel car elle doit servir au niveau du GV, mais elle doit aussi servir au niveau de l'Union dans les réunions obligatoires tous les deux ou trois mois. A ces occasions, le GV doit exposer sa situation par les comptes simplifiés présentés aux Unions et donner la liste des débiteurs (par exemple, Bangaria ne dispose pas de la liste des débiteurs mais dit connaître les gens, mais en fait garde justement le secret sur ce qui devrait se savoir).

- Certains GV proposent que les crédits non remboursés soient finalement imputés au Trésorier ou au Président de la Commission de crédit pour avoir été responsable d'un crédit de complaisance.

Dans certaines Caisses d'Epargne et de Crédits, les responsables ont joué le jeu et se sont fait taxer d'indemnités de retard, alors qu'ils dirigent la CEC, pour bien montrer aux autres que les règles sont valables pour tout le monde.

Le premier niveau de pression sociale est le niveau interne au GV, c'est lui qui doit être le plus opérationnel en évitant que des crédits dépassent le prix d'un sac de mil pour un même membre, en prenant très au sérieux le rôle du garant... et surtout en faisant des réunions fréquentes où la situation est exposée à l'ensemble des membres

du GV et pas seulement aux membres du bureau, comme cela est trop fréquemment le cas. A chaque fois, la situation financière du GV doit être exposée et la liste des débiteurs évoquée avec les mesures à prendre cas par cas.

- La défaillance d'un GV étant toujours à prévoir, pour ne pas bloquer les demandes de crédits des Unions (pour des achats en temps opportun), il a été proposé :

. d'accroître la caution du GV de 10 à 25 p. 100 progressivement comme cela a été proposé (mais de placer cet argent ailleurs qu'à la CNCA qui ne rapporte pas assez) ;

. d'obliger le GV en retard, à se servir de sa caution, mais aussi de l'obliger à emprunter un complément si nécessaire, afin de ne pas pénaliser les bons GV, comme c'est actuellement le cas. Il faut identifier le fonds qui pourrait être sollicité à cet effet. Il y a aussi des GV, comme par exemple Borguiende, qui disposent d'"immobilisations" importantes qui peuvent être revendues, en priorité, pour rembourser le crédit à l'Union. Borguiende dispose, par exemple, de quatorze moutons, dix chèvres, deux boeufs de labour et un cheval pour un montant de 335 000 F.CFA. Le bilan de chaque GV est nécessaire pour connaître leurs possibilités de remboursement. Cependant c'est moins le GV qui doit rembourser que les individus qui ont pris des céréales à crédit qui doivent être amenés à rembourser ;

. recourir à la Justice, en dernier ressort, avec la création d'une commission Inter-Union de suivi de plaintes (pour ne pas responsabiliser le SERAGE dans ce type de démarche). Mais le recours à la justice est à manipuler avec précaution car cette arme est à double tranchant et peut parfois entraîner le rejet par un village ou plusieurs villages, des GV, des Unions, du CIDR. Le cas s'est produit à Ménégou (Oudalan) où après le vol dans le magasin, le PSB a porté plainte devant la gendarmerie et après leur intervention et devant la tournure des événements, personne ne veut plus collaborer avec le PSB à Ménégou ni dans les villages voisins.

b) Le contrôle externe des GV par les Unions

Le SERAGE ne peut en aucune manière effectuer une fonction de contrôle. Le SERAGE est au service des Unions et des GV, est payé par eux (au moins partiellement) et est donc leur subordonné. Le contrôle externe doit être une fonction des Unions, sur les GV.

Actuellement, on a lié des GV dans des Unions pour accéder au crédit CNCA et la règle veut qu'un crédit ne puisse être demandé quand le précédent n'est pas remboursé. On compte sur la pression sociale entre les groupements ou les villages pour rembourser rapidement, mais rien n'est réellement organisé pour cela.

Aux Unions ont lieu des réunions où sont invités les GV qui y viennent ou n'y viennent pas. Les Unions doivent, comme avant et comme en Oudalan, se donner les moyens d'aller dans les GV, non pas de manière systématique, mais à chaque fois que le besoin s'en fait sentir, pour exercer la pression de tous sur le GV défaillant, faute de quoi l'Union est paralysée et les bons GV sont pénalisés, ce qui est le contraire du but recherché.

Un GV absent aux réunions obligatoires ou un GV en retard de crédit, doit subir la pression des autres GV de l'Union, afin qu'il respecte ses devoirs envers eux.

A ces occasions, les leaders des GV de l'Union se rendent dans le village concerné pour une "explication" avec le GV et les frais occasionnés par la réception de tous les leaders d'une région et la honte qui est infligée aux retardataires, au GV et au village sont tels que le problème est en général rapidement réglé et ne se reproduit pas. Les frais de transport peuvent également être imputés au GV. Tant que ce principe a été respecté en Oudalan avec l'UGVO, aucun des 25 GV ne manquait les réunions bimestrielles obligatoires. Le même principe qui marchait bien au début au Soum, a été abandonné pour des problèmes de moyen de transport. Les Unions souhaitent remettre en vigueur ce principe et les conditions pratiques ne peuvent être un obstacle à sa remise en vigueur.

Pour les Grameen Bank du Bangladesh ainsi que pour Sahel Action au Burkina, les prêts sont consentis à des groupes très restreints de cinq personnes qui se connaissent et se sont choisies et peuvent exercer entre elles, valablement, ou une réelle solidarité (c'est-à-dire que les quatre autres vont rembourser pour la cinquième en difficulté), ou une réelle pression sociale (une exclusion lourde de sens dans un village). Par contre entre des membres de GV qui n'ont pas passé de contrat entre eux (mais quand même adhéré en principe à des statuts et à un règlement intérieur) et des GV qui ne se sont pas choisis et que la géographie seule a réunis au sein d'une même Union, la solidarité intervillage n'existe pas et la pression sociale ne s'exerce que si elle est organisée au niveau de l'Union.

Dans les Caisses d'Epargne et de Crédit (CEC) mises en place par le CIDR dans le Soum, certaines Caisses ne prêtent à une série de personnes que quand la première série a remboursé son prêt dans l'intégralité. Mais là aussi, comme dans les Unions, l'absence de pression sociale organisée fait que les retards des premiers freinent l'octroi des prêts aux seconds. Le résultat en est une insatisfaction générale et un mauvais taux de transformation des ressources de la caisse en emplois (exemple : taux de 44 p. 100 à Hokoulourou) alors que la Caisse de Dotoka enregistre un taux de 81 p. 100 parce qu'elle prête dès qu'il y a de l'argent qui est remboursé par une personne sans compter sur une pression sociale qu'elle sait inorganisée mais en taxant l'individu en retard, d'indemnités de retard.

L'exemple des CEC peut permettre de réfléchir sur les solutions à apporter au problème de retard de remboursement de crédits des GV à l'Union avec comme alternative :

- soit de garder les demandes globales de crédits des GV d'une Union mais en organisant la pression sociale ;
- soit de désolidariser les GV et de ne regrouper en temps opportun que les GV qui sont prêts (la CNCA y aurait sans doute également son intérêt) en mettant au point un système de caution et d'indemnités de retard pour les GV .

Une telle alternative pourrait être tentée avec une Union sur les Cinq.

2.1.5. Groupement villageois et capitalisation

Le point le plus important dans les GV est leur trop faible capitalisation.

Ceci est dû à :

a) Un taux d'intérêt sur crédit CNCA et FED trop élevé (15 p. 100) qui, ajouté à des frais de transport importants ne permettrait de laisser une marge au GV que s'il fonctionnait parfaitement, et si les cours du marché des céréales montaient suffisamment aux périodes de soudure.

b) Un mauvais fonctionnement interne de certains GV qui amène les Unions à différer leurs demandes de crédit, donc les achats de céréales des GV, en dehors de la période optimale de post-récolte correspondant aux cours les plus bas.

En 1993, 17 GV sur 35 ont dépassé la date de remboursement à l'Union et à la Banque entraînant des frais bancaires supplémentaires et surtout des demandes de crédit pour achats de céréales seulement en mars ou avril 1994, soit avec six mois de retard par rapport à la période favorable d'achat, à la récolte en octobre 1993.

Localement, à la récolte, la botte de mil vaut 100 F, mais en mars, il n'y a plus de bottes à vendre dans certains villages et dans des villages voisins, on peut en trouver seulement à 175 F.

Le cercle vicieux des retards de remboursement suivi des retards d'achat est le suivant :

Entretien au GV de Wapta (Union de Nassoumbou) :

"Cette année 1993-1994, nous n'avons rien acheté à la récolte 1993, car nous n'avons pas obtenu de crédit à cause des deux GV qui n'ont pas remboursé à temps, le GVE de Nassoumbou et le GVA de Bangaria qui avaient vendu leurs céréales à crédit sans le récupérer à temps. Maintenant, il n'y a plus de mil au village, mais on en trouve au village voisin à 175 F la botte, mais à ce prix on ne peut pas l'acheter, car avec l'intérêt à rembourser, il deviendrait trop cher et on ne le vendrait pas. Si nous ne trouvons pas moins cher, nous rendrons le crédit. De toute façon, nous n'aurions pas de bénéfice".

Les dysfonctionnements du système sont parfaitement analysés par les membres des GV :

- le point de départ, c'est le retard de remboursement de certains GV pour lesquels le contrôle interne et externe est insuffisant ;
- l'absence de solution satisfaisante pour l'Union pour combler le déficit des GV en retard (les cautions des GV à l'Union) ;
- l'achat sur place du mil par les GV (qui individuellement sont incapables d'aller acheter le mil dans la zone sud du pays), alors que l'Union devrait sans doute se mobiliser plus fréquemment pour mener avec tous ses GV une opération de prospection, puis d'achat dans le sud où les prix sont moins élevés (les Unions ne se mobilisent peut-être que dans les cas extrêmes alors qu'elles devraient plus systématiquement s'approvisionner au sud, mais cèdent peut-être à la facilité en restant sur place). Les premiers achats après la récolte peuvent se faire sur place mais dès que les prix augmentent les Unions devraient pouvoir organiser les achats dans le sud. C'est peut-être à ce niveau que l'absence de Fédération des Unions se fait particulièrement sentir.

Le tableau n°1, page suivante, qui fait la synthèse de toutes les activités des GV (approvisionnement en céréales, commercialisation du bétail et Fonds d'Auto Promotion) ainsi que le tableau n°2 qui détaille ces approvisionnements en céréales, aboutissent pour 1993 à la situation suivante :

- les Unions ont régressé : - 0,3 p.100
- les GV stagnent : + 1,2 p.100

Il faut tenir compte des années précédentes qui ont été légèrement meilleures (proportion du bénéfice sur chiffre d'affaires céréales variant également pour les cinq Unions de 2,6 p. 100 à 12,0 p. 100 de 1989 à 1992), mais le niveau de capitalisation des GV est globalement insuffisant.

Cette trop faible capitalisation des GV les entraîne chaque année à avoir recours aux mêmes demandes de crédit (le pire des crédits, celui à la consommation) alors qu'avec un taux de croissance de 10 à 20 p. 100 par an comme il devrait être, chaque GV devrait annuellement diminuer sa demande de crédit consommation, s'autofinancer pour cette tâche et se tourner vers des crédits productifs. Les GV et les Unions ont souligné le fait qu'ils ont l'impression de ne pas progresser ou même de régresser pour certains (cf. tableaux 1 et 2).

Pour améliorer l'efficacité des GV et des Unions sur le problème de la solidarité et de la pression sociale, il faudra :

- ou accroître et organiser la pression dans les GV et dans les réunions obligatoires des Unions, afin de respecter les échéances ;

TABLEAU N° 1

OPERATIONS MENEES EN 1993 PAR LES CINQ UNIONS DU SOUM

OPERATIONS	Nb village (2)	Retard /date (3)	Bénéfice Brut Union FCFA %	Bénéfice village VG FCFA %
Union POBE				
- Céréales (1)				
CNCA 2.500.000	7/9	6/7	+14.166 +0,5	-90.585 -4
FED 0			0 (5)	
CRUS (6) 360.000			+18 000 +5	
- Bétail 854.819			+17.096 +2 (7)	? (8)
- FAP (10) 502.750			+37.706 +7,5	? (9)
-----			-----	-----
4.217.569			+86.968 +2,06	-90.585 -4
Union DJIBO				
- Céréales				
CNCA 2.150.000	7/14	6/7	+8.600 (?) +0,4	+48.545 +2,6
FED 0			0	
CRUS (11) 500.00			0	+25.000 +5
- Bétail 2.509.579			+50.195 +2	?
- PAP 155.000			+11.625 +7,5	+ ?
-----			-----	-----
5.314.579			+70.420 +1,3	+73.545 +2,8
Union BARABOULE				
- Céréales				
CNCA 3.000.000	13/13	0/13	+12.000 +0,4	+77.515 +2,2
FED 3.000.000 (12)			-500.000 -16,7	-
CRUS 500.000			+25.000 +5	-
- Bétail 637.596			+12.752 +2	-
- FAP 544.210			+40.816 +7,5	?
-----			-----	-----
7.681.806			-409.432 -5,3	+77.515 +2,2
Union DIGUEL				
- Céréales				
CNCA 2.229.270	3/3	3/3	+7.431 +0,3	+122.075 +5,5
FED 0			-	-
CRUS 500.000			+25.000 +5	-
- Bétail 614.712			+12.294 +2	-
- FAP 933.500			+70.012 +7,5	-
-----			-----	-----
4.277.482			+114.737 +2,7	+122.075 +5,5
Union NASSOUMBOU				
- Céréales				
CNCA 2.641.325	5/7	2/5	0 (13)	+127.925 +4,8
FED 2.825.605				+ 49.565 +1,7
CRUS 0			0	0
- Bétail 1.829.195			+36.584 +2	-
- FAP 0 (14)			-	-
-----			-----	-----
7.296.125			+36.584 +0,5	+177.490 +3,2
CUMUL				
- Céréales				
CNCA 12.520.595	35/46	17/35	+ 42.197 +0,33	+285.475 +2,3
FED 5.825.605			-500.000 -8,6	+ 49.565 +0,8
CRUS 1.860.000			+ 68.000 +3,6	+ 25.000 +1,3
- Bétail 6.445.901			+128.921 +2	-
- FAP 2.135.460			+160.159 +7,5	-
-----			-----	-----
28.787.561			-100.723 -0,3	+360.040 +1,2
				ou (15) +2,3

NOTES DU TABLEAU 1 - OPERATIONS 93 - 5 UNIONS

- (1) Voir détail des opérations céréales dans le tableau n°2.
- (2) 7/9 - veut dire 7 villages ayant participé aux opérations céréales sur crédit CNCA, sur 9 villages qui avaient pris un crédit.
- (3) 6/7 - 6 villages sont en retard de remboursement de leur crédit CNCA auprès de leur Union sur 7 villages qui avaient pris un crédit.
- (4) Bénéfice brut de l'Union sur crédit CNCA céréales. Normalement il s'agit des intérêts restant à l'Union, c'est-à-dire pour dix mois, 10/12e de 10 p. 100 du prêt placé en caution à 4 p. 100 sur livret.
- (5) Voir détail des opérations céréales dans tableau n°2.
- (6) Les montants des prêts CRUS sont connus, mais ne sont pas suivis par le CIDR-SERAGE. Les entrées sont notées dans les comptes mais pas les remboursements (niveau Union). Sur le montant accordé par le CRUS à 10 p. 100 l'Union prête à 15 p. 100 aux GV. La durée par contre n'est pas clairement définie, ce qui en plus du mélange des caisses (des fonds) introduit un manque de rigueur dans la gestion des fonds prêtés.
- (7) Sur les 2 p. 100 de recettes, l'Union reversera 1 p. 100 au responsable du bétail dans l'Union.
- (8) Le bénéfice du commerce du bétail, en dehors du fait qu'il y ait un débouché devrait se calculer en comparant les prix obtenus localement et les prix obtenus sur le marché extérieur grâce à l'Union. Il est nécessaire de consigner les mercuriales du marché local mais au prix du kg PV réel (par pesée du bétail à Djibo) pour pouvoir réellement comparer avec les prix extérieurs/kg PV. (Ces prix au kg PV existent à l'abattoir pour les ovins et caprins et quelques bovins).
- (9) Voir remarques au chapitre FAP sur nécessité de suivre les activités économiques menées par ces FAP et non pas seulement le revenu des fonds prêtés.
- (10) Prêts à 15 p. 100 par an, consentis en général pour six mois soit 7,5 p. 100.
- (11) CRUS à l'Union de Djibo n'a concerné que le village de Borguende.
- (12) La deuxième rotation de céréales après CNCA, a dû être revendue à perte pour remboursement (estimation des pertes à 500 000 F.CFA par le responsable du projet).
- (13) Caution non versée en garantie sur livret ayant servi à boucher le trou antérieur du GV de Soboulé 260 000 F.CFA.
- (14) Dossier à la police pour remboursement.
- (15) + 2,3 p. 100 sur base céréales CNCA/+ 1,2 p. 100 sur cumul toutes opérations.

TABLEAU N° 2

CREDITS CEREALES 1993 (CNCA + FED) 5 UNIONS

UNION	GROUPEMENT	COMPTE d'EXPLOI.	FRAIS FINANCIERS (CNECA-FED)	PERTE	BENEFICE	RESULTAT /C.E	% RESULT	
<u>POBE</u>	- POBE	583.625	76.125	23.625	-			
	- LOURA	338.150	43.605	-	3.845			
	- WIRE FLUBE	292.875	38.205	19.085	-			
	- DONOMBENE	91.425	11.925	2.325				
	- BOUGUE	559.935	73.035	23.935				
	- MAMASSIROU	365.010	47.610	25.460				
			<u>2.231.020</u>	<u>290.505</u>	<u>94.430</u>	<u>3.845</u>	<u>- 90.585</u>	<u>- 4%</u>
(- MENTAS ont partagé le prêt de 413.000 en 8 personnes, reste 164.610 à rembourser).								
<u>DJIBO</u>	- SINTAO	285.920	37.295	6.420				
	- PETEL CHIAWDI	206.800	26.410		4.340			
	- DJAW-DJAW	227.170	30.030	1.530	-			
	- BORGUIENDE	1.010.000	97.750		43.380			
	- SECTEUR 1 GWF	129.600	12.220		8.775			
			<u>1.859.490</u>	<u>203.705</u>	<u>7.950</u>	<u>56.495</u>	<u>+ 48.545</u>	<u>+ 2,6</u>
	- SECTEUR 4	20.000						
- FIRGUENDE	50.000							
<u>BARABOULE</u>	WINDEBOKI	340.200	43.080		9.920			
	- FILI-FILI	418.720	51.665		22.625			
	- PETEGOLI	366.400	43.940		23.535			
	- BANIEL	190.120	24.050	1.820	-			
	- HOCOULOYOU	410.750	52.700		6.725			
	- DOTOKA	404.150	52.700		75			
	- MENA	389.115	48.570		16.770			
	- WONDOUGA	72.000	9.030		2.795			
	- DOFI	72.500	8.950		3.900			
	- DANKANAO	136.510	17.790		120			
	- KOUGA	301.445	39.320	5.330				
	- BARABOULE	333.790	43.540	1.690				
	- PAWNDE	69.060	9.010	210				
			<u>3.504.760</u>	<u>444.345</u>	<u>9.050</u>	<u>86.565</u>	<u>+ 77.515</u>	<u>+ 2,2</u>
	(+ 3.000.000 crédit FED sur Union et 4 villages, tous ayant revendu à perte pour rembourser - estimation des pertes 500.000 F).							
<u>DIGUEL</u>	- DIGUEL (GVA)	566.260	71.395		58.925			
	- DOUNDOUBANGOU	1.261.890	153.100		68.770			
	- DIGUEL (GVE)	401.120	52.320	5.620				
	<u>3</u>	<u>2.229.270</u>	<u>276.875</u>	<u>5.620</u>	<u>127.695</u>	<u>+ 122.075</u>	<u>+ 5,5</u>	
<u>NASSOUMBOU</u>	. CNCA sur 4 mois	544.300	24.475		20.735			
	. FED sur 12 mois	612.500	77.215		4.535			
	WAPTA CNCA	395.850	17.075		22.400			
	FED	408.975	49.825		14.500			
	BANGARIA CNCA	480.800	21.915		11.265			
	FED	486.275	59.730		9.070			
	YEROUPOROU CNCA	340.375	14.720		23.425			
	FED	380.610	48.698		7.265			
	PETEGA CNCA	184.000	7.920		13.330			
	(Souboulé) FED	189.945	23.995	5.525				
	PETEGA CNCA	696.000	30.880		36.770			
	FED	747.300	92.280		19.720			
		<u>6</u>	<u>2.641.325</u>	<u>116.985</u>				
		<u>2.825.605</u>	<u>351.743</u>					
		<u>5.466.930</u>	<u>468.728</u>	<u>5.525</u>	<u>183.015</u>	<u>+ 177.490</u>	<u>+ 3,2</u>	
<u>CUMUL 5 UNIONS :</u>		<u>15.291.470</u>	<u>1.684.158</u>	<u>122.575</u>	<u>457.615</u>	<u>+ 335.040</u>	<u>+ 2,2</u>	
	(33 GV)			Perte: 13 GV/33	Bénéfice: 20 GV/33			
						Capitalisation moyenne 10 000 F CFA/an/	GV	



- ou désolidariser les villages et passer à des prêts individuels pour que les meilleurs GV fassent la preuve de leur efficacité et en bénéficient (satisfaction des besoins en céréales, capitalisation au niveau du GV supérieure à 10 p. 100/an...) et créent une dynamique qui amène les autres GV à payer également cash.

2.2. LES UNIONS DEPARTEMENTALES (UD)

Les Unions Départementales (5) regroupent au niveau de cinq départements suivis l'ensemble des 74 groupements actifs.

2.2.1. La gestion des Unions semble donner satisfaction et être très sérieusement faite avec sept ou huit cahiers qui permettent de suivre tous les mouvements et de responsabiliser plusieurs personnes. Il est nécessaire de continuer à alphabétiser de nouveaux membres pour pouvoir aider et remplacer éventuellement des membres de bureau et ne pas laisser s'instaurer un monopole d'alphabétisés. La sensibilisation des membres des Unions (et des GV) doit se poursuivre pour la participation aux programmes d'alphabétisation de l'INA et la mise en place de programmes spécifiques pour la gestion des GV et Unions.

Le mode d'alphabétisation mis en place permet une gestion en base cinq pour les calculs d'argent, ce qui est traditionnel et en base dix pour les autres calculs. La gestion est faite actuellement sur ces bases et donne satisfaction, elle est maîtrisée et efficace. Cependant, il faudrait parachever la formation des responsables des Unions pour les amener à tenir une comptabilité en base dix pour pouvoir présenter leurs comptes aux Audits, pour pouvoir être des partenaires à part entière dans l'Association avec le CNCA, pour pouvoir lire les documents, comprendre et discuter avec les autres bailleurs nationaux et internationaux. **Le système d'alphabétisation en base cinq est sans doute nécessaire pour les GV, mais n'est pas suffisant au niveau des Unions, ils sont coupés du système international et devront passer progressivement aux Francs CFA en base dix.**

2.2.2. Les statuts

Les statuts n'amènent pas de remarques particulières si ce n'est, pour une meilleure organisation de la pression sociale de l'Union sur les GV, d'aménager les articles sept et seize. Ceux-ci prévoient la participation des GV aux réunions mensuelles et à l'AG de l'Union ainsi que la présentation à l'AG annuelle d'un rapport d'activité et financier de l'année écoulée. Il est nécessaire d'inclure dans cet article sept, un alinéa supplémentaire concernant la périodicité et le contenu des réunions obligatoires :

- à présenter tous les deux mois lors de réunions obligatoires à l'Union, un rapport financier succinct et l'état des créances nominatives ;
- les réunions bimestrielles doivent être définies dans un article seize bis.

Ceci doit permettre à tous les GV d'une Union d'être au courant fréquemment de la situation des crédits des autres GV, auxquels ils sont liés par la demande de crédit et de faire pression de manière rapprochée sur tous ceux qui les mettraient en difficulté pour le crédit suivant.

Noter cette obligation dans les statuts, dégage du même coup le SERAGE de la mauvaise situation dans laquelle il se trouve, quand il doit prendre l'initiative de demander l'examen d'une situation qui lui paraît préjudiciable à la bonne marche de l'Union et le protège des pressions. En effet le GV incriminé ne tarde pas à faire pression sur le SERAGE, alors que la responsabilité de l'examen de la situation doit en incomber à l'Union et que c'est au contraire à l'Union à faire pression sur le GV.

Le but essentiel de ces rapports financiers obligatoires et périodiques est de suivre l'état d'avancement des GV dans leurs remboursements et de ne pas faire que constater en AG annuelle que la situation est bloquée dans un ou deux GV, donc pour toute l'Union.

2.2.3. Union et pression sociale

Il n'y a pas de pression sociale qui s'exerce actuellement par les Unions sur les GV. Pour pouvoir en exercer une, les Unions ont besoin de la transparence des comptes des GV (notamment l'état des stocks et la liste des débiteurs) en réunion périodique et d'une organisation pratique qui permette aux Unions d'aller dans les GV exiger l'application de ce qui est marqué dans les statuts et adopté par eux (cf. paragraphe 214 b).

2.2.4. Situation financière des Unions

La situation financière présentée au tableau n°3 page suivante, n'est qu'une estimation car le SERAGE ne disposait pas à Djibo de toutes les situations et lors de notre passage dans chacune des Unions, nous avons étudié les divers documents, mais sans chercher à établir le bilan de chaque Union, ce qui n'était pas l'objet de notre visite.

Il faut redire que tous les éléments comptables existent, mais que la gestion est complexe et que le SERAGE doit passer du temps avec ses cinq Unions pour qu'elles puissent faire la synthèse de tous leurs registres dans un bilan simplifié. Le SERAGE ne doit pas être le seul à pouvoir faire cette synthèse, mais au contraire doit tout mettre en oeuvre pour rendre chaque Union autonome, le plus rapidement possible.

TABLEAU N° 3

ESTIMATION SITUATION 5 UNIONS
(SERAGE ne disposait pas de tous les cahiers de compte)

	BANQUE	CAISSE	TOTAL
<u>U. DJIBO</u> - au 11 mai 1993	443.455		
- intérêt 4%	± 17.738		
- caution 94 (15% de 850.000 demandé)	127.500		
- intérêts des Fonds de garantie 7% sur 1.125.000	78.750		
- 4% intérêt Livret sur les 78.750	3.150		
	670.593	165.650	836.243 (3)
- Par ailleurs, 5 groupements doivent à l'Union de Djibo 246.550 F depuis des années pour des crédits FAP et 4 GV doivent à l'Union 267.980 pour des crédits CNCA antérieurs, soit au total 514.530 (1).			
- U. Djibo doit au CRUS 882.355 F par 6 GV (2).			
<u>U. BARABOULE</u>			
- ?/93	567.520		
- intérêt 4%	22.700		
- intérêt F. de G. 7%	78.750		
- intérêt Livret 4%	3.150		
	672.120	123.380	795.500
<u>U. POBE</u> - ?/93	340.620		
- intérêt 4%	13.624		
- Intérêt du F. de G. 7%	78.750		
- Intérêt de livret	3.150		
	436.144	283.290	719.434
<u>U. DIGUEL</u> - Dotation	405.000		
- Caution 93 (10%)	246.000		
- Intérêt F. de G. (2 ans)	157.500		
- Intérêt du Livret (2 ans)	6.300		
- 4% sur 405.000 x 3 ans	50.569		
	865.369	200.000	1.065.369
<u>U. NASSOUMBOU</u>			
- Dotation	405.000		
- Intérêt 4% sur 3 ans	50.569		
- Intérêt du F. de G. x 2 ans	157.500		
- Intérêt des Int.	6.300		
- Remboursement CNCA 91	- 250.000		
	369.369	85.000	454.369
- CUMUL (Fonds propres)	3.013.595	857.320	3.870.915
- CUMUL Fonds de garantie (1.125.000 x 5)	5.625.000	-	5.625.000
			9.495.915
(1) Anciennes dettes de GV pour FAP auprès de l'Union de Djibo			
- GV GANOUA	54.500		
- " SO	22.050		
- PILADI	75.000		
- KOUBERE SALOU	20.000		
- MONDES0	75.000		
	246.550		
Dette de GV auprès d'U. DJIBO pour des crédits antérieurs CNCA			
- SOIBERE	25.000		
- PILADI	60.760	Ancien FAP	246.550
- FETEK0BA	23.380	Ancien CNCA	267.980
- XATE	158.840		
	267.980		514.530
(2) Dette CRUS de 6 GV de 1 Union de DJIBO			
- GANOVA	223.250		
- Secteur 4	70.000		
- FETEK0BA	39.500		
- SOIBERE	93.375		
- MONDES0	256.230		
- KOUBERE SALOU	200.000		
	882.355		
(3) Total U.DJIBO : Banque + caisse = 836.243 F			
En réalité, il faut ajouter les 514.530 F qui sont encore en crédit dans les GV et qui représentent 38% d'un total théorique de 1.350.773 F.			

Globalement les Unions atteignent un cumul de près de 4 millions de Francs CFA, auxquels il faut, cette année, retrancher une perte de 100 000 francs sur l'ensemble des opérations de 1993 (quatre Unions bénéficiaires et une très déficitaire, l'Union de Baraboulé, avec déficit estimé à 500 000 F.CFA pour vente à perte d'une deuxième rotation de céréales).

2.2.5. Crédits et taux d'intérêt

On note un certain mécontentement des Unions et des GV vis-à-vis de la CNCA à cause du taux d'intérêt très élevé (15 p. 100 par an) en comparaison des autres prêteurs comme le CRUS (5 ou 10 p. 100) ou le PEF à Djibo (11 p. 100 /an). Certains déclarent : "Nous avons vu le crédit CNCA passer de 9 p. 100 à 15 p. 100 et à ce niveau notre GV ne peut plus avancer", un autre déclare " après sept ans en GV, nous n'avons que 160 000 F.CFA".

Les opérations céréalières de 1993, pour un chiffre d'affaires de 15 millions de F.CFA ont rapporté un bénéfice global de 335 040 F.CFA (+ 2,2 p. 100) soit une capitalisation moyenne de seulement 10 000 F.CFA par GV pour l'année. Pendant ce temps, les membres des GV ou des Unions ne manquent pas de remarquer que la Banque a encaissé "sans fatigue" 1 684 158 F.CFA soit cinq fois plus qu'eux. Cette vision occulte le bien meilleur usage qu'on pourrait faire de ces mêmes crédits si les GV et Unions supprimaient les dysfonctionnements dont ils sont responsables.

Paradoxalement, se sont les Fonds d'Auto-Promotion (FAP) qui, malgré leur faible montant, rapportent le plus aux Unions : 160 159 F.CFA (soit + 7,5 p. 100 par an) pour un volume de 2 135 460 F.CFA. Les Unions et les GV attachent donc un intérêt particulier à ces FAP, tant pour les services qu'ils rendent que pour les intérêts qu'ils rapportent et en conséquence ils demandent l'accroissement de ces Fonds FAP.

2.2.6. Rôle des Unions dans la vulgarisation

Globalement dans cette région sahélienne, les activités agricoles et d'élevage sont à haut risque et effectivement le déficit chronique de la région en céréales est là pour le prouver ainsi que les actions même conduites par les Unions et les GV pour tenter de limiter les effets de ces déficits céréaliers.

Une autre stratégie, complémentaire à celle des achats de céréales hors zone par les Unions, serait de participer à la **sécurisation des appareils de production agricole et élevage** par un appui à la vulgarisation menée par les services techniques des CRPA et les Projets (PDES pour le Développement de l'Elevage, le PAE Projet Agro-Ecologie, le PEF Projet Economie Familiale et son projet embouche ovine notamment, l'APESS l'Association pour la Promotion de l'Elevage au Sahel et en Savane par ses opérations de grenier à foin, Projet MED Mise en Défens...).

Tous ces organismes ont acquis des compétences par l'expérience de terrain et les Unions peuvent (et doivent) avoir des contacts bien plus fréquents et bénéficier des compétences de ces organismes en établissant avec eux des réunions, des tournées de terrain pour visiter leurs réalisations ou pour les amener voir les réalisations des GV et Unions et prendre conseil. Cette nécessité est particulièrement flagrante pour certaines opérations comme l'embouche ovine qui est financée par les FAP mais pratiquement pas appuyée techniquement (voir paragraphe FAP).

Les réunions des Unions en mettant en contact des GV et des techniciens spécialisés peuvent servir de cadre à une sensibilisation et une vulgarisation qui est d'ailleurs souhaitée par des partenaires comme le CRPA, le PDES, le PEF...

III. LA COMMERCIALISATION DU BÉTAIL ET LE SERACOM

3.1. UNE NOUVELLE FORME DE COMMERCIALISATION

La commercialisation du bétail est une tâche qui a été remplie dès l'origine et a aidé les éleveurs à trouver des marchés plus rémunérateurs à une époque où le commerce du bétail sahélien était déprimé par la concurrence des viandes européennes.

Les opérations de commercialisation ont donc marqué favorablement les esprits et la création du Service d'Appui à la Commercialisation (SERACOM) a concrétisé leur attente dans la maîtrise de cette activité essentielle.

Même si l'impact global est faible au niveau de la région en nombre de bétail commercialisé (de 40 à 400 bovins par an, de 70 à 750 moutons par an), l'impact psychologique, économique et social est important. L'annexe IX, page 2, décrit l'évolution 1989/1992 de la commercialisation du bétail par les Unions. Les membres des GV considèrent l'activité commercialisation du bétail et le SERACOM comme "le pilier de leur Union" avec les avantages suivants constatés grâce au SERACOM :

- le SERACOM recherche des marchés pour eux ;
- certains marchés conclus leur ont rapporté le double de ce qu'ils espéraient ou en tout cas un bétail qui aurait obtenu 25 000 F.CFA sur le marché en a obtenu 30 000 grâce au contrat passé. Même un petit village comme Wapta qui en 1993 et début 1994 n'a commercialisé pour le SERACOM que quatre bovins et six moutons, a été frappé par les bénéfices qu'il en a retirés ;
- le passage à la bascule du bétail est pour eux une garantie de justice dans les transactions ;
- le système mis au point leur permet de vendre sur des marchés lointains plus rémunérateurs (Côte-d'Ivoire ou dans des départements du Burkina Faso) ;
- la pratique de ces contrats leur a fait mieux comprendre et adopter les notions de qualité et de sélection du bétail.

Le tableau de la page suivante résume les activités menées en commercialisation du bétail en 1993.

3.2. LES PROPOSITIONS DE CONTRAT D'ACHAT DE BÉTAIL

Le SERACOM, constitué de deux agents, un responsable (Mr DICKO Oumarou, dit Barou) et son adjoint (Mr DAO Ousman) vient en appui aux Unions et aux GV pour la recherche :

OPERATIONS BETAIL 1993 DES UNIONS DV SOUM (SERACOM)

Date	Acheteurs	Bétail	CHIFFRES D'AFFAIRES FCFA					
			Djibo	Diguel	Baraboulé	Pobé	Nassoumbou	Total
14.01.93	Dr. SIDIBE Commerçant privé, ONG Ouahigouya	39 bovins (204F/kgPV)	1.273.500	329.640	231.305	252.010	999.200	3.085.655
21.01.93	PMR de Kienfangné	196 ovins	615.349	72.299	183.834	314.834	266.629	1.452.945
14.04.93	Groupement PréCoop. de VENEGE de SABOUNA	100 ovins	388.148	120.426	85.630	119.558	384.149	1.097.911
13.10.93	PMR Kienfangné	88 ovins	232.582	92.347	136.827	168.417	179.217	809.390
		39 bovins 384 ovins	2.509.579	614.712	637.596	854.819	1.829.195	6.445.901

21/01/93 Poids moyen des ovins 28,1 kg P.Vif à 290 F/kg PV livré Ouaga

14/04/93 " " 29.6 kg PV

13/10/93 " " 33.5 kg PV

14/01/93 Poids moyen des Bovins 386 kg PV (panse de 6 kg déduite pour calcul à 205 F/kg PV livré.

- des débouchés pour le bétail ;
- de financements ;
- de source d'approvisionnement pour les céréales.

Ce service est partiellement financé par un pourcentage sur le chiffre d'affaires bétail et céréales réalisé et par un appui temporaire du Projet, l'objectif recherché étant l'autonomie financière de ce service, intégré à une association en voie de constitution.

Le SERACOM a donc tissé des relations avec de nombreuses personnes ou organismes impliqués dans le commerce du bétail (Direction de l'Elevage, Direction de l'Abattoir de Ouagadougou, Office National du Commerce Extérieur, Communauté Economique du Bétail et de la Viande...) et des privés dont ils se sont fait connaître par l'organisation d'une foire très réussie à Djibo. Le SERACOM dispose d'un bureau, d'un téléphone, d'un moyen de déplacement et d'un budget.

Pendant notre séjour deux propositions d'achat de bétail venaient de leur être faites :

* SEBOVIA Elevage et Abattoir de Ferkésédougou (Rép. de Côte-d'Ivoire) pour la fourniture de 30 bovins en test, de bonne qualité si possible, aux conditions suivantes (en F.CFA par kilo de poids vif -PV-) :

de 430 à 450 Kg PV	=	280 F.CFA /kg PV
400 à 430 Kg PV	=	270
300 à 400 Kg PV	=	260
200 à 300 Kg PV	=	250 F.CFA /kg PV

* SCOAL Société Commerciale Alimentaire (Abidjan-RCI), pour la fourniture de 35 bovins en test, de qualité tout-venant et vieilles vaches pour nourrir l'armée ivoirienne, d'un poids minimum de 250 kg PV au prix de 240 F/kg PV.

3.2.1. Les éléments commerciaux à connaître

Face à ces deux propositions les réactions du SERACOM et des Unions ont été les suivantes :

- . réunion des cinq Unions avec SERACOM il y a trois semaines pour décider de la répartition des bovins à apporter par Union. Les avis sont partagés sur le résultat de cette réunion car des Unions pensent apporter du bétail pour la pesée à la bascule du SERACOM et d'autres disent que tout le marché a été confié à l'Union de Djibo ;

- . aucune décision n'a été prise quatre semaines après la formulation des propositions pour deux fois 30 bovins ;

- . les clients n'ont pas confirmé et n'ont pas été contactés ;
- . on ne dispose pas d'un compte d'exploitation prévisionnel pour l'acheminement de 30 ou 35 bovins en camion de Djibo à Ferkésédougou ou Abidjan ;
- . on ne connaît pas le cours moyen d'achat du bétail à Djibo (cours réel par pesée de bétail vif, ou au moins élément de référence à partir d'un animal de boucherie pesé par le service de l'Elevage à Djibo et fournissant un prix au kg carcasse permettant de "remonter" au kg de poids vif) ;
- . pas d'information sur le cours du bétail à Abidjan ou Ferké actuellement.

Face à cette situation on peut formuler nos remarques dans les quatre points qui suivent :

3.2.2. La recherche d'une réponse aux propositions de contrat

- les unions et le SERACOM doivent trouver un moyen, un type d'organisation pour être efficaces en deux jours. Pour un marché de 35 bovins, un commerçant fait une expédition par camion en deux jours et les Unions doivent atteindre la même efficacité ou elles n'auront que des activités marginales,

- le retard mis à se mobiliser pour ces opérations vient de plusieurs causes :

a) la réunion des Unions et du SERACOM n'a pas abouti à des **décisions suffisamment fermes**, claires et précises et le **SERACOM doit affirmer son rôle d'animateur** et garantir l'exécution des décisions prises : qui apporte le bétail, combien, où et quand.

b) **pour pouvoir négocier un marché** avec les clients et faire des contre-propositions, le SERACOM et les Unions doivent disposer de **trois chiffres** :

- le cours moyen du bétail par catégories à Djibo le jour de l'offre,
- le cours moyen du bétail (par catégories) à Abidjan ou Ferké,
- l'estimation de toutes les dépenses de transport et d'expédition de Djibo à Abidjan, rapportée à la tête de bétail.

Si les décisions n'ont pas été prises c'est que les éleveurs des Unions et le SERACOM n'avaient pas tous les éléments pour apprécier la situation et voir s'ils avaient intérêt ou non à se lancer dans une opération de ce type.

c) **le mode de répartition entre les Unions n'est pas adapté à ce type de petit contrat**. Si par un souci de justice et d'égalité les Unions ont décidé de se répartir les animaux à expédier, un contrat de 35 bovins ne se prête pas à ce type d'organisation.

Le temps de contacter et réunir cinq Unions et de convoier à partir de village six bovins par Union, puis de faire une centaine de kilomètres, va à l'encontre du premier critère à obtenir, celui de rapidité.

Pour respecter l'égalité des Unions devant les contrats, il est préférable de confier à tour de rôle à une Union de satisfaire ces petits contrats. Il en va tout autrement s'il s'agit de fournir 300 bovins et dans ce cas, l'organisation actuelle par répartition entre Unions est nécessaire.

Pour cette proposition d'affecter les petits contrats à tour de rôle aux Unions il y a déjà des avis qui doivent faire l'objet de discussions complémentaires :

- certains disent qu'il est difficile de trouver rapidement 30 bovins sur les quelques GV d'une Union ; on peut alors proposer l'intervention de deux Unions,
- certains de ces petits contrats sont très rémunérateurs et toutes les Unions voudraient en bénéficier également,
- l'Union de Djibo devrait pouvoir jouer un rôle important avec la présence du SERACOM et du marché à bétail, pour suivre les prix et informer les autres Unions. Son rôle peut être important pour répondre rapidement à des propositions mais un accord devrait être recherché avec les autres Unions pour qu'elle ne soit pas favorisée.

En conclusion, pour les petits contrats, après accord, il nous semble préférable de confier le marché à une seule Union (voire deux) plutôt que de le répartir sur cinq Unions.

3.2.3. Le contact avec les clients

Les clients ont fait des propositions au SERACOM, à titre de test et à ce propos une réaction rapide de la part du SERACOM est un élément d'appréciation important pour un client qui doit juger du sérieux de son fournisseur. La réponse peut être positive ou négative mais elle doit être rapide car le client prend contact avec plusieurs fournisseurs dans différents pays et les Unions doivent comprendre qu'elles sont en concurrence avec d'autres fournisseurs et que c'est le plus rapide qui l'emporte.

La principale raison pour laquelle les Unions ont fait traîner les choses c'est que le prix du bétail était en train de monter sur le marché de Djibo, suite à la dévaluation du Franc CFA et que les éleveurs des Unions semblaient s'en contenter, ou en tout cas, estimaient que le différentiel de prix n'était pas assez évident et que les risques étaient supérieurs aux espoirs de gain.

Les prix proposés à 240 ou 250 F.CFA/kg PV pour la première catégorie leur semblent trop bas (et vraisemblablement à juste titre) mais face à ce constat il doit y avoir trois attitudes possibles, mais pas l'absence de réactions :

- ou le prix ne semble pas intéressant et on décline l'offre et on en informe le client,

- ou le prix n'est pas très rémunérateur (et même défavorable) mais on veut fidéliser un client et renégocier après pour les contrats suivants ; ce pourrait être le cas avec deux clients actuels, l'un étant un centre d'embouche à Ferké et l'autre un marché potentiel très important s'il s'agit d'approvisionner l'armée Ivoirienne ; la demande satisfaite après test peut se transformer en une commande de 35 bovins par semaine,

- ou le SERACOM et les Unions disposent d'informations sur les prix à Djibo et à Abidjan ou Ferké pour renégocier les prix au kg PV sur le champ.

3.2.4. L'information sur les prix du bétail le long de la filière

C'est certainement le point essentiel et le plus difficile à maîtriser pour le SERACOM. On peut dire que le commerçant traditionnel de Djibo maîtrise depuis toujours l'**information** essentielle sur les prix des marchés, en temps réel (par téléphone et fax) grâce au réseau familial ou de relations qu'il a tissé entre Djibo et les principaux marchés terminaux (Abidjan, Lomé, Cotonou...) ou intermédiaires et sur lesquels il dispose d'informateurs permanents.

Le SERACOM n'a actuellement aucune idée du prix du bétail à Abidjan (et encore moins de ses fluctuations mensuelles) alors que le commerçant le sait, pour pouvoir négocier un contrat.

Dans les deux propositions soumises, le prix de base était différent d'un client à l'autre, pour une même bête de 250 kg l'un propose 240 F/kg PV et l'autre 250 F. C'est parce qu'il y a deux offres qu'une proposition de remonter le prix à 250 F.CFA/kg PV peut être faite à l'un (SCOAL), mais reste à savoir si 250 F est le juste prix ou un prix très inférieur à la réalité.

Pour négocier il faut pouvoir fixer un prix plancher en deçà duquel le marché n'est plus intéressant. Pour cela il faut connaître :

- les prix par catégorie de bétail à Djibo,
- les frais totaux jusqu'à destination (par tête de bétail),
- le minimum de bénéfice que les Unions souhaitent réaliser pour se lancer dans une opération de commercialisation,

- **les prix par catégorie à Djibo** sont ceux qui sont le plus "intuitivement" saisis, "cet animal fait à peu près x F.CFA" mais il faudrait pouvoir préciser grâce à la bascule les différentiels réels par catégorie (photographies page suivante). Des renseignements peuvent être obtenus à l'abattoir de Djibo qui pèse les carcasses des bovins abattus mais il faudrait en complément obtenir l'information du prix obtenu par la bête auprès du vendeur ou du boucher,

- **les frais totaux d'acheminement Djibo-destination** (dans le cas où le bétail est demandé rendu destination).

Le SERACOM disposait des principaux éléments de calcul mais sans en avoir fait la synthèse et en n'ayant le coût que d'un transitaire ou transporteur. Il est nécessaire de faire jouer la concurrence et d'obtenir des devis d'acheminement à partir de plusieurs transitaires et pour plusieurs destinations pour pouvoir répondre aux offres.

Sur le marché de Djibo nous avons pu obtenir quelques informations auprès des transporteurs mais il faut recouper les informations :

Ouaga-Abidjan 600 000 F pour 30 bovins en semi-remorque
Transitaire DRABO 500 000 F pour 30 bovins en semi-remorque

Des prix sont à obtenir auprès de différents transporteurs et transitaires.

La carte page suivante permet de suivre le trajet de commercialisation.

3.2.5. Estimation des frais d'acheminement de 33 bovins Djibo-Ferké (RCI)

(un camion de 32 tonnes = 30 bovins gras ou 35 bovins maigres).

- Acheminement à pied Djibo-Ouaga (dix jours) pour 33 bovins

- deux bergers, repas 10 j x 350 F x 2 bergers	7 000
- salaire 7500 x 2	15 000
- gardiennage bétail à la pesée 50 F/tête	1 650
- taxes : - élevage vaccination 1 flacon	3 500
- certificat d'origine 150 F/t x 33	4 950
- "taxe" Préfecture	500
- "taxe" Elevage	500
- douane	2 000
- divers, abreuvement	1 000

Total F.CFA 36 100

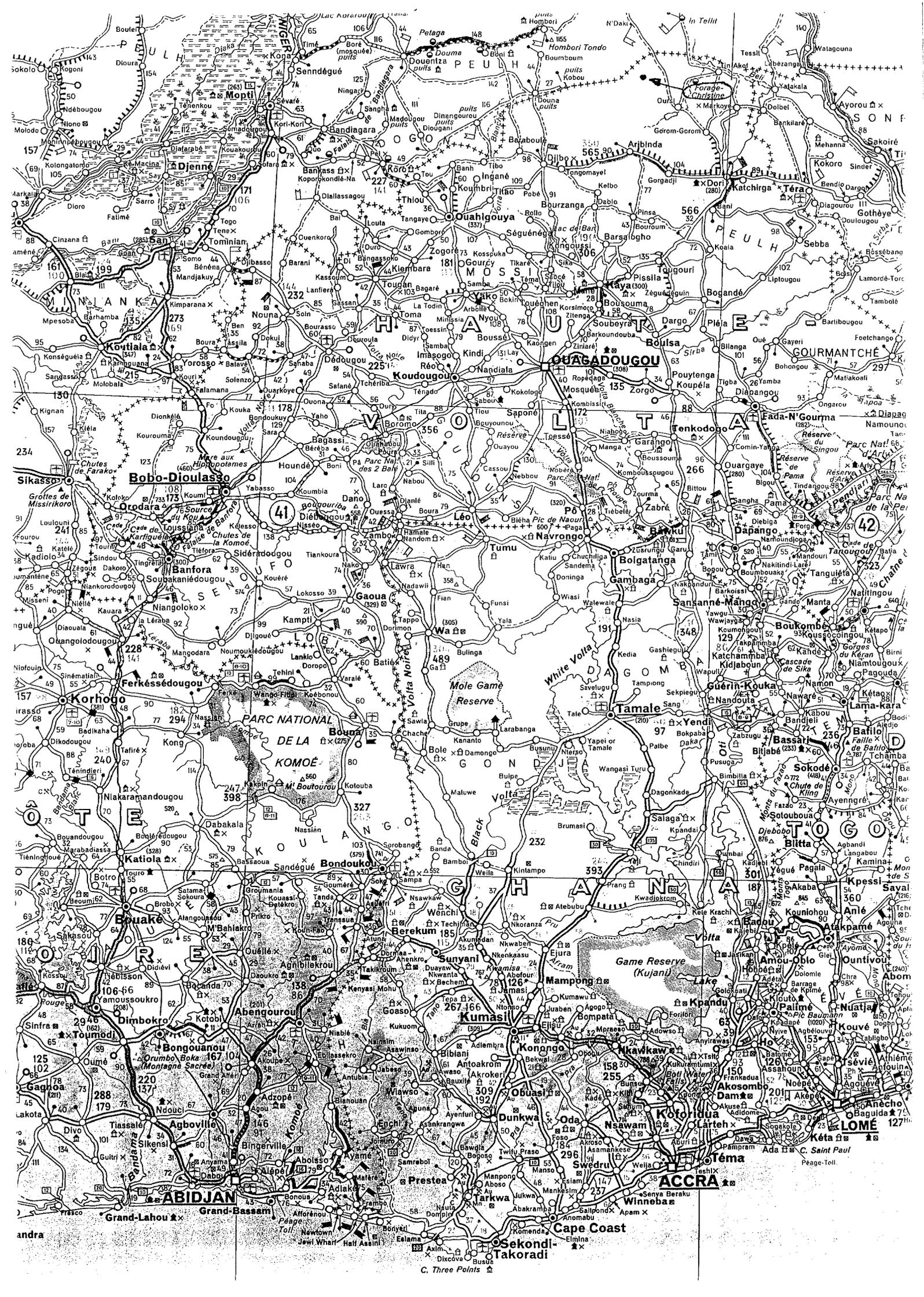


Le marché à bétail de DJIBO

Chargement des caprins pour Ouagadougou ou Abidjan

Les infrastructures des UNIONS pour la commercialisation de leur bétail : parc, pont bascule et rampe d'embarquement.





andra

C. Three Points

- Transport camion Ouaga-Ferké (ou Abidjan) transitaire DRABO

- transport camion Ouaga-Abidjan/Ferké (? vérifier)	500 000
- assurance camion	12 000
- documents administratifs Ouaga	10 000
- convoyeurs dans camion (bergers) Ferké (40 000 jusqu'à Abidjan)	35 000
- frais de transit - douane à Nyangoloko	10 000
- "taxes" - vétérinaire Nyangoloko	2 000
- douane camion	15 000
- vétérinaire Ouangolo	8 000
- taxes diverses	3 000
- déchargement Ferké	0
(mais 3500 à Abidjan Port-Boué)	

Total F.CFA	595 000

Total Djibo-Ferkéssédougou **631 100 F.CFA**

Ces prix sont tous à vérifier, surtout le voyage camion Ouaga-Ferké ou Ouaga-Abidjan et en priorité obtenir des propositions de plusieurs sources.

On trouvera en annexe 1, trois exemples de formation des prix de la filière vif bovins et ovins issus de l'Etude Prospective du Sous-Secteur Elevage BKF 1991.

Ce coût global de transport-acheminement de 631 100 F.CFA correspond à **19 124 F.CFA/bovin** auxquels il faut ajouter les 4 p. 100 de cotisation pour le SERACOM et l'Union et une marge bénéficiaire pour le propriétaire.

3.2.6. Les éléments de la négociation

Pour commercialiser un bovin de 420 kg dont le prix à Djibo est de 240 F.CFA/kg PV, le prix minimum auquel l'opération pourra être engagée sera (prix rendu client) :

F.CFA

- prix d'achat/équivalent marché de Djibo 420 kg PV x 240 F.CFA	100 800
- transport	19 124
- 2 p.100 SERACOM + 2 p.100 Union = 4 p.100 + ou -	5 000 (3,8 p.100)
- bénéfice minimum éleveur (hypothèse)	7 500 (5,7 p.100)

Total F.CFA	132 424

A l'arrivée à Ferké, à juin, le bétail pèsera 415 kg soit un prix minimum de 319 F/kg PV. En négociant à ce prix, rendu Ferké, on espère réaliser un bénéfice global de 12 500 (9,5 p. 100 du CA) qui permet de servir le SERACOM, l'Union et le propriétaire.

Les négociations peuvent s'engager à partir de ce prix (rendu destination) et toute diminution de notre part correspond à une réduction du bénéfice de l'éleveur (ou du SERACOM ou de l'Union) et en tout cas ne peut pas descendre en-dessous de 289 F/kg PV qui correspond au prix du bétail marché local + transport (100 800 F.CFA + 19 124 F.CFA / 415 kg PV) et qui est une opération blanche, sans aucun bénéfice par rapport au marché local.

Jusque-là, la connaissance du prix réel du marché à Abidjan n'est pas intervenue dans le calcul, or sa connaissance est essentielle pour permettre de "tenir" les revendications de prix, si l'on sait, par exemple, que le prix du bétail de 415 kg est de 400 F.CFA au même moment à Ferké. Dans ce cas un prix minimum de 319 F peut être maintenu (et même augmenté) en sachant que l'acheteur dispose encore d'une bonne marge de 34 000 F (presque trois fois supérieure à la nôtre) mais il aura des dépenses.

415 kg x 400 F/kg PV	=	166 000 F	Prix de vente à Ferké
prix d'achat au SERACOM	=	132 424	(soit 319 F/kg PV)

marge brute		33 576 F	

3.3. LA MAITRISE DE L'INFORMATION : LE PRIX DU BETAIL, LES COÛTS

Nous voyons que le problème n'est pas tellement technique (convoyage, chargement, pesée, identification...) mais qu'il s'agit **d'un problème d'information** des prix du bétail sur les différents marchés (par catégorie et par période) et de la nécessité de cerner au plus près les coûts.

Le SERACOM doit donc porter une attention particulière à la **formation des coûts de transport**, en demandant plusieurs devis et en se renseignant auprès de commerçants habitués et d'organismes chargés de la filière (toute erreur grave dans l'estimation des dépenses se paye par une diminution du bénéfice). Les prix de transport en camion semblent trop imprécis actuellement.

L'autre tâche importante est **de mieux connaître les marchés terminaux**, leur fonctionnement, leurs fluctuations et leurs prix au kg de poids vif. Pour se faire, il est nécessaire de prendre contact avec les organismes spécialisés (CEBV, DPIA...) de s'informer auprès d'eux, de consulter les éléments bibliographiques qui traitent des marchés terminaux, du commerce du bétail dans les différents pays (un appui technique du CIDR est nécessaire à ce niveau) et de se rendre plus fréquemment sur quelques marchés terminaux (Abidjan, Lomé...) ou intermédiaires (Ferké...) ou nationaux (Bobo, Ouahigouya pour le petit bétail) pour se rendre compte par soi-même du prix du bétail à un moment donné, prendre contact directement avec des clients potentiels.

Il semble nécessaire également pour le SERACOM **d'effectuer une tournée sur les marchés terminaux (Abidjan) avec deux ou trois responsables d'Unions** impliqués dans le bétail, pour s'imprégner du "business" qu'est le commerce du bétail... et des nouveaux réflexes qu'il faut acquérir : rapidité de décision, information précise permettant de négocier un contrat, appréciation au plus juste des charges, meilleure organisation locale, suivi des prix du marché. Le SERACOM doit disposer déjà des prix, des barèmes et des difficultés sur plusieurs destinations pour être en mesure de négocier.

Une telle tournée permettrait en premier lieu de prendre contact, physiquement avec les quelques interlocuteurs qui se sont déjà manifestés comme SCOAL, SEBOVIA..., de visiter leurs installations, de vérifier leur crédibilité et par l'intermédiaire des services techniques de l'Elevage et de la CEBV, de rencontrer des importateurs locaux fiables, recommandés, tout en leur présentant l'organisation en Union et les possibilités de partenariat dans la recherche de débouchés, l'organisation chaque année d'une foire peut également faire beaucoup dans ce sens.

L'attitude des Unions du Soum face aux deux propositions a été une attitude compréhensible de "repli frileux" sur un marché local plus sécurisant et qui s'améliore face à une absence d'informations réelles sur les prix à discuter et sur ce qui peut encore être considéré comme une "aventure" tant qu'elle ne sera pas mieux maîtrisée.

Pourtant la période est favorable pour le commerce du bétail. La relance du commerce du bétail était attendue suite à la dévaluation, relance en volume (reprendre le marché occupé par les viandes européennes) et en prix (le doublement du prix des "capa" de la CEE permet à la viande africaine de remonter dans la fourchette 400 à 800 F.CFA/kg de viande au bénéfice des éleveurs sahéliens). De plus la réouverture du marché Nigérian, suite à la réévaluation dans ce pays, offre aussi de bonnes perspectives.

Cependant, le SERACOM, les Unions et le CIDR doivent prendre le temps de mieux cerner cette nouvelle situation mouvante, de s'entourer d'avis et le CIDR doit apporter un appui technique à ce service SERACOM.

3.4. AIDE FINANCIERE A LA COMMERCIALISATION DU BETAIL

L'estimation des frais d'acheminement du bétail a montré que pour expédier un chargement de 33 bovins il fallait disposer d'environ 600 000 F.CFA. Il serait nécessaire pour le SERACOM de disposer d'une avance correspondant à deux expéditions soit $600\ 000\ F \times 2 = 1\ 200\ 000\ F.CFA$ (à réévaluer actuellement). Cependant, les coûts de transport camion (de 500 000, à mieux estimer) peuvent être différés (comme cela a été évoqué sur le terrain après arrangement du SERACOM avec un transporteur de Ouagadougou) ; il n'est plus nécessaire alors pour le SERACOM que de disposer au minimum de $100\ 000\ F \times 2 = 200\ 000\ F.CFA$ pour pré-financer ces expéditions.

Pour la connaissance de la filière par les deux responsables du SERACOM et par les responsables des Unions, un budget doit être calculé et mis à la disposition du SERACOM sous forme de subvention.

IV. LES APPROVISIONNEMENTS EN CEREALES

4.1. APPROVISIONNEMENT EN CEREALES ET CAPITALISATION DANS LES GV (tableau 2)

Les opérations céréales sont les seules opérations qui permettraient à un GV de capitaliser. En effet, la commercialisation du bétail bénéficie aux Unions et aux propriétaires de bétail mais pas au GV ; les FAP (Fonds d'Auto promotion) bénéficient aux Unions, aux bénéficiaires individuels et dans certains cas aux GV quand ils ouvrent une boutique ou font de l'embouche (bénéfice à vérifier).

Pour améliorer cette capitalisation au niveau des GV on peut :

- redéfinir la part des bénéfices tirés des FAP à apporter aux Unions et aux GV,
- inciter les membres à instaurer des cotisations mensuelles,
- cultiver des champs collectifs (mais ils sont le plus souvent très peu productifs, surtout sans encadrement technique),
- spéculer sur du bétail ou faire de l'embouche (mais sans suivi technique il y a des risques).

Si de nombreuses hypothèses peuvent être envisagées, dans l'état actuel des choses c'est sur leur principale activité, l'activité céréales, que les GV doivent améliorer leurs performances. Les GV peuvent y parvenir en :

- rationalisant l'achat-vente de leurs céréales,
- renégociant le taux d'intérêt des crédits.

4.2. LES CREDITS CEREALES 1993

L'annexe IX, pages 3 et 4, donne l'évolution 1989/1992 des approvisionnements en céréales.

Le tableau n°2 résume la situation des crédits céréales en 1993 (CNCA et FED, Baraboulé non compris) dans les 33 GV qui ont bénéficié d'un crédit. Sur des comptes d'exploitation céréales cumulés de 15 300 000 F.CFA :

- 13 GV sur 33 ont subi des pertes (de 210 F à 25 460 F.CFA) ;
- 20 GV ont été bénéficiaires (de 75 F à 36 770 F.CFA) ;
- 4 Unions ont globalement été bénéficiaires (de 2,2 p. 100 à 3,2 p. 100) ;
- 1 Union est globalement déficitaire (Pobé : -4 p. 100).

Pour l'ensemble des opérations, le bénéfice des cinq Unions ne représente que 35 040 F.CFA sur 15 291 470 F.CFA soit + 2,2 p. 100 et ne représente donc en moyenne qu'une capitalisation annuelle de 10 000 F.CFA par GV.

A ce rythme les GV seront toujours dépendants et jamais autonomes.

En questionnant les membres des bureaux des GV sur leur manière d'acheter les céréales avec ces crédits obtenus auprès de la CNCA ou du FED, on se rend compte que les GV achètent les céréales :

- **sur place**, au village, au lieu de les acheter dans le sud du pays ;
- **au détail** (à la boîte) au lieu d'acheter en gros ;
- **très en retard** par rapport à l'optimum qui est à la récolte.

Les principales causes de dysfonctionnement de ces opérations céréales sont donc résumées ci-dessus et montrent que dès le départ les GV se placent dans les plus mauvaises conditions.

4.2.1. Achats de céréales sur place ou dans le sud ?

Juste après la récolte, les céréales sont abondantes dans presque tous les villages (sauf sécheresse) et de nombreux paysans vendent des céréales pour payer leurs dettes contractées pendant la soudure. A cette période post-récolte immédiate, les prix locaux sont donc relativement bas et les GV peuvent bénéficier de cette opportunité pour faire des achats locaux. Mais rapidement, les paysans ayant réglé leurs dettes, les céréales redeviennent rares et les prix locaux vont monter. La période favorable d'achat local est alors terminée pour les GV. Il faut acheter hors Sahel, plus au sud, en général excédentaire.

La démarche d'acheter dans le sud n'est pas facile à mettre en oeuvre pour un seul GV.

Chaque GV ayant bénéficié d'un crédit, a acheté localement un stock et les ventes de ce stock vont s'échelonner sur plusieurs mois et à un rythme différent suivant les GV d'une même Union.

Un GV qui aurait vendu son stock et qui, constatant que le prix local a augmenté en saison sèche, voudrait acheter maintenant dans le sud, va finalement se retrouver peut-être seul, les autres GV ayant encore des stocks par exemple.

Pour un GV seul, se lancer dans des achats dans le sud du pays est trop risqué et presque à coup sûr déficitaire : le GV ne sait pas exactement où trouver les céréales (dans quel GV d'agriculteurs, auprès de quels commerçants), combien de temps (donc d'argent) prendra cette recherche (les GV de l'union de Diguel ont cité le cas de douze jours perdus à Dédougou lors d'un achat), ni qui va se "sacrifier" dans le GV pour remplir cette tâche et qui pourrait pré-financer les dépenses.

Face à tous ces inconvénients, le GV se voit contraint de continuer à acheter sur place dans des conditions de moins en moins avantageuses.

Face à cette situation il faut que les Unions s'organisent pour que les achats dans le sud deviennent une chose courante :

. **La prospection est du ressort du SERACOM** (et du SERAGE si besoin) afin d'identifier les lieux (groupements d'agriculteurs, Fédérations d'agriculteurs, commerçants en céréales...), les prix, les tonnages disponibles et le type de céréales (mil, sorgho rouge ou blanc). Il existe actuellement une structure comme SAHEL VERT, qui organise des "bourses" de céréales, qui est un organe de concertation entre les groupements pour justement mettre en rapport des groupements demandeurs avec des groupements de producteurs de céréales. La liaison entre le SERACOM et SAHEL VERT doit être permanente.

Le budget de déplacement du SERACOM ou du SERAGE éventuellement en appui pour prospecter dans le sud (GV d'agriculteurs, commerçants, structure ONG...) doit être accru dans un premier temps pour bien identifier quelques sources sûres d'approvisionnement en céréales.

. **Les GV de plusieurs Unions doivent se regrouper** pour constituer au minimum le plein d'un camion de 30 tonnes soit 300 sacs de 100 kg. Dans une Union, à une date donnée, il n'y a peut-être que trois ou quatre GV qui ont épuisé leurs stocks et la mise en commun de leurs caisses ne constitue pas forcément la somme nécessaire pour entreprendre un voyage dans le sud, soit environ deux millions de F.CFA (300 sacs x 6 500 F achat et transport).

Il faut donc régulièrement et à intervalles rapprochés, tous les mois ou tous les deux mois (lors des réunions bimestrielles à instaurer) **réunir les GV par Union ou inter-Unions pour regrouper leurs disponibilités financières (caisses)**. Il s'agit bien de regrouper les fonds des GV et non de se substituer aux GV par une structure de Fédération qui refinancerait sur ses fonds propres des achats dans le sud. Pour amortir les frais de déplacement des responsables, remplir un ou plusieurs camions, le voyage d'approvisionnement dans le sud du pays ne doit pas concerner seulement cinq GV mais plutôt dix à vingt.

. **L'achat dans le sud ne doit pas être une pratique réservée aux périodes de crise dans le Soum mais une pratique courante**, essentiellement pour des raisons économiques, les céréales y coûtant de 4 000 à 6 000 F.CFA les 100 kg suivant les périodes.

Il semble qu'il suffise que le problème céréalier ne soit **plus grave pour toutes les Unions à la fois, pour que celles-ci se désolidarisent** et, devant l'absence de leader et de structure fédérative capable de dynamiser les Unions, qu'il y ait repli sur la solution de facilité qui consiste à acheter sur place. Cette solution mène à une impasse sur le plan économique. Le SERACOM et les Unions doivent faciliter justement ces achats dans le sud et se structurer en conséquence, de manière formelle ou informelle.

. Les céréales disponibles dans le sud (Dédougou, Koudougou...) dans les groupements d'agriculteurs, sont dominées par le **sorgho (rouge et blanc)** alors que **les gens du Soum préfèrent le petit mil**. Ce mil est disponible en faibles quantités, mais disponible quand même, après une **prospection plus poussée**. Les quantités disponibles en mil étant plus faibles, il faut procéder à ces achats le plus précocement possible après la récolte et non attendre la soudure car à cette époque les disponibilités en petit mil risquent d'être réduites ou nulles dans le sud.

4.2.2. Achats de céréales au détail ou en gros ?

Lorsqu'ils disposent de leur crédit, les GV qui veulent acheter en post-récolte au village ne peuvent le faire qu'au détail, à la boîte de deux kg, aux alentours de 100 F.CFA la boîte, soit 50 F.CFA par kg ou 5 000 F.CFA le sac de 100 kg à la récolte. En saison sèche, même avant la soudure, au détail, le prix va atteindre 175 F.CFA la boîte soit 8 750 F.CFA le sac de 100 kg. A ce prix le GV ne présente plus d'avantage pour ses membres et ne peut non plus faire de bénéfice.

Actuellement, pour acheter en gros, les GV doivent acheter aux commerçants, à Djibo en général, mais déjà à un prix plus élevé (l'Union de Nassoumbou a acheté en 1993, 600 sacs de mil à un commerçant de Djibo à 7 000 F.CFA le sac de 104 kg (transport non inclus) soit 67 F le kg, en faisant baisser le prix qui au départ était de 8 000 F.CFA le sac au détail).

Si le fait d'acheter en grosses quantités a permis de faire baisser les prix à Djibo au commerçant, il faudrait pouvoir comparer avec un achat auprès de groupement d'agriculteurs dans le sud, au même moment pour juger de la validité de ce choix. Cette démarche n'a pas été faite à l'époque.

En l'absence d'appui pour le regroupement des GV en vue d'achats organisés dans les structures du sud du pays, les GV sont contraints d'acheter individuellement au détail (à la boîte) dans leurs villages ou les villages voisins ou auprès des commerçants.

Là encore, le SERACOM doit donc aider à identifier pour les GV les différents lieux de disponibilités en céréales et jouer le rôle d'animateur lors des réunions mensuelles et bimestrielles en fournissant des informations sur les lieux, les quantités disponibles et les prix pour que les GV et Unions (ou réunions inter-Unions) puissent prendre leurs décisions en connaissance de cause.

4.2.3. Achat de céréales à la bonne période

Le retard pris pour l'achat des céréales est le principal problème pour les GV en 1994 : en mars 1994, tous les magasins de GV sont vides et les demandes de financement sont en cours seulement pour trois Unions sur cinq, six mois après la récolte. Certains GV qui ont demandé un crédit en 1994, voyant la date déjà avancée dans l'année et le prix des céréales élevé localement, ne vont faire travailler qu'une partie de l'argent (par peur d'une mévente à

cause d'un prix de revient des céréales trop élevé au niveau des GV) ou même rendront la totalité de l'argent sans l'avoir fait travailler, tout en sachant qu'ils devront quand même le rembourser à 15 p. 100 par an (cas de Wapta).

Les phénomènes qui conduisent à cette situation sont connus :

- **vente à crédit aux membres des GV** (ou même aux non membres), absence de pression interne dans le GV et absence de pression des Unions sur leurs GV (cf. paragraphe 2.1.4. a et b) entraînant un remboursement trop tardif des membres. Pour lutter contre ces ventes à crédit, des propositions ont été faites, notamment le passage devant une commission (pour éviter la vente à crédit systématique) et l'instauration d'un taux d'intérêt dissuasif pour inciter à payer cash ou l'instauration d'indemnités de retard pour inciter à rembourser très rapidement (25 à 50 F.CFA par jour de retard ou au taux forfaitaire de 500 à 1 000 F.CFA/mois).

- **l'insuffisance actuelle du système de caution.**

Cette caution égale à 10 p. 100 du prêt obtenu par un GV devait en principe servir à combler le déficit d'un éventuel GV retardataire, pour justement éviter à l'Union un retard de remboursement auprès de la CNCA (octobre de l'année en cours, permettant ainsi de bénéficier d'un nouveau crédit à la période optimale de la récolte, en octobre).

Cette caution s'avère trop faible pour pouvoir combler un retard de remboursement d'un seul GV, *a fortiori* de plusieurs.

En mars 1994, 17 GV sur 35 sont en retard de remboursement auprès de leurs Unions (cf. tableau 1). Il n'y a que les GV de l'Union de Baraboulé qui soient à jour (au moins pour le crédit CNCA).

Pour chaque crédit obtenu par Union, qui avoisine 2 500 000 F.CFA, la caution déposée s'élèvera à 250 000 F.CFA ; mais le crédit moyen obtenu par GV en 1993 est de 460 000 F (CNCA+FED pour 33 GV, tableau 2). **La caution ne permet donc de combler que partiellement le déficit d'un seul GV.** Le passage envisagé d'une caution de 10 à 25 p. 100 du montant du prêt obtenu peut permettre de résoudre partiellement le problème - ce qui n'est pas négligeable - **mais ne résout pas le problème de fond qui est un dysfonctionnement du système en amont** (le crédit individuel aux membres de GV) et se double d'un effet pervers sur les finances des GV.

Un GV qui emprunte 300 000 F.CFA à la CNCA (à 15 p. 100 par an soit 12,5 p. 100 sur dix mois) après enlèvement des 10 p. 100 qui servent de caution, ne dispose plus que de 270 000 F.CFA pour effectuer ses achats. Cette caution est placée à la CNCA à 4 p. 100/an sur un compte de l'Union mais devra être remboursée au taux d'intérêt de 15 p. 100/an, c'est-à-dire qu'avant de commencer les achats de céréales, GV et Union sont déjà déficitaires de 1,1 p. 100 du capital emprunté (sur 30 000 F.CFA de caution, 4 500 d'intérêt à verser à la CNCA contre une rémunération versée à l'Union de 1 200 F.CFA soit une perte de 3 300 F.CFA).

Le montant de la caution peut être porté de 10 à 25 p. 100 du montant du prêt pour permettre de recalculer systématiquement les achats sur les bonnes périodes (octobre) aux prix d'achat les plus bas. Mais alors le taux de rémunération de ces cautions doit être impérativement revu à la hausse. Si la CNCA n'est pas en mesure de relever la rémunération qu'elle verse sur ces cautions (4 p. 100), les GV devront alors se tourner vers les Caisses d'Epargne et de Crédit locales (voir paragraphe CEC) et mettre au point des formes de collaboration (voir paragraphe 7.2.3. CEC).

4.3. CAUTION ET COMPLEMENT DE FINANCEMENT

La caution solidaire des groupements, déposée en banque, est le premier système pour pallier les défaillances d'un GV.

En augmentant le pourcentage de caution de 10 à 25 p. 100, on accroît la capacité des Unions à rembourser leurs emprunts aux échéances fixées mais on immobilise de plus en plus d'argent (pour 2 000 000 de francs de crédit demandés, 500 000 F d'immobilisés). On pénalise également les GV qui ont toujours bien remboursé leur crédit ; ceux-ci préféreraient disposer de leur caution pour acheter un maximum de céréales. Par ailleurs, au taux actuel de rémunération (4 p. 100), l'opération n'est pas financièrement rentable.

Il y a un compromis à trouver entre une caution collective trop faible et une caution trop forte qui immobilise des sommes trop importantes, pénalise les GV efficaces et a des effets pernicieux.

Un deuxième compromis devrait être recherché entre une caution collective, maintenue à un niveau intermédiaire et un emprunt obligatoire à réaliser par le ou les GV défaillants (ou par l'Union pour le compte de ces GV), du montant des sommes manquantes.

Un article des statuts des Unions pourrait préciser cette procédure. **Il s'agit de faire supporter au GV en faute, les conséquences financières de son comportement, sans entraver la marche de l'Union (donc des autres GV).**

Les sommes à emprunter proviendront :

- des cautions des autres GV ;
- des disponibilités financières (bénéfices réalisés en caisse) des GV ou Unions placées si possible localement dans les Caisses d'Epargne et de Crédit ;
- des fonds de garantie des Unions.

Un taux d'intérêt élevé serait appliqué à ces sommes empruntées par les GV défaillants.

La perte de rémunération entraînée par le retrait prématuré des sommes placées par les GV ou Unions auprès des CEC serait imputée au GV en faute.

4.4. PRIX DE REVIENT GV ET PRIX DU MARCHÉ

En résumé, à cause d'achats de céréales sur place dans la région, au détail et en dehors de la période de récolte, les prix proposés par le GV sont souvent plus élevés que ceux du marché local, le forçant à vendre à perte.

Pour le GV de Pobé en 1993/1994 la formation du prix de vente du sac de 108 kg de mil a été la suivante :

- Achat au village, au détail (54 boîtes de 2 kg à 125 F.CFA la boîte)	6.750 F.CFA
- sac	250 F
- fil	25 F
- poudre	50 F
- transport	200 F
- intérêt de l'emprunt (12,5 p. 100 sur dix mois)	909 F -----
	8.184 F

Localement le prix de vente pratiqué par les commerçants était de 8 100 F.CFA ; pour leur permettre d'écouler leurs stocks, les GV ont dû vendre en-dessous du prix local, soit 8 000 F entraînant une perte de 184 F par sac.

En analysant avec l'Union de Pobé cette situation, trois explications sont trouvées :

- les prix du marché local ne sont pas assez montés cette année en période de soudure ;
- le prix de revient au GV est trop élevé ;
- le projet canadien a vendu des céréales à 110 F.CFA la boîte, soit 5 940 F.CFA le sac de 108 kg.

Pour le premier point, si en fait personne n'a souhaité une hausse de prix de la denrée de base au Sahel, le mil, il y a lieu quand même d'essayer d'analyser pourquoi les prix des céréales sont restés relativement bas et s'il y aurait moyen de pressentir cette évolution. Le problème est difficile à résoudre et renvoie à l'estimation du déficit de la campagne agricole passée. A la période de récolte, il est nécessaire de faire des réunions par village et par Union (les 74 GV des 52 villages adhérents aux 5 Unions) pour se faire une idée la plus précise possible de l'issue de la campagne, des zones déficitaires et des zones excédentaires et du degré de couverture.

Ces données doivent être recoupées avec celles du Service de l'Agriculture qui procède également à des estimations de campagne et fournit annuellement une situation (cf. annexes II.1 et II.2).

Le déficit céréalier pour la province du Soum annoncé par le Service de l'Agriculture est de 2 841 tonnes pour 1993-1994 et est calculé à partir des normes qui fixent les besoins en céréales à 190 kg par habitant et par an (cf. annexe II.1). Cependant l'enquête menée en 1977 par le CIDR et le SCF en Oudalan et publiée par l'ORANA (cf. annexe III) trouvait une consommation en céréales de 232 kg/pers/an en période de crise, l'ORANA tablant finalement pour la couverture des besoins céréaliers sur une ration moyenne de 250 kg/pers/an. Le déficit annoncé par le Service d'Agriculture risque d'être sous-évalué. Avec une norme de besoins à 235 kg/pers/an, ce déficit passe de 2 841 à 13 450 tonnes. Cependant l'estimation de la production brute comme de la production disponible souffre des mêmes imprécisions que celle de besoins. Un bilan céréalier précis est donc très difficile à réaliser mais son estimation est indispensable (estimation des récoltes, estimation des réserves, estimation des besoins, bilan).

Cependant l'information locale, même recoupée, n'est pas suffisante, il faut également que le SERACOM recueille des informations auprès des instances nationales, publiques et ONG, car, comme cela a été le cas en 1993-1994, des projets peuvent vendre à bas prix des céréales et perturber les prix du marché.

4.5. UNE ROTATION IMPORTANTE OU PLUSIEURS PETITES ?

Le principe des banques de céréales est d'acheter les céréales juste après la récolte quand les prix sont bas, de les stocker et de les revendre en période de soudure à un prix inférieur au prix du marché, prix qui peut avoir considérablement augmenté.

En fonction du déficit céréalier du village ou de la zone, un GV peut donc être amené à vouloir constituer un stock important. Si les achats sont effectués dans les meilleures conditions (dans le sud, en gros auprès de GV d'agriculteurs, à la récolte) et que les estimations de déficit sont approximativement évaluées, il y a peu de risques à constituer des stocks importants. En revanche, lorsque les achats ne sont pas effectués dans les meilleures conditions (achats tardifs, au détail et localement) il y a des risques importants de mévente à cause d'un prix GV trop élevé ou de vente sans pratiquement de bénéfice, c'est ce qui s'est produit dans plusieurs GV cette année.

Certains GV, comme celui de Borguende, ont proposé de prendre des crédits plus restreints (250 000 F.CFA au lieu de 450 000 F.CFA) et d'effectuer le plus de rotations possible malgré le désavantage de l'augmentation des prix du mil. Ceci permettrait de disposer de céréales à vendre pendant toute la saison sèche et la période de soudure et pas seulement de disposer d'un seul stock à vendre en période de soudure. A cette période il y a des difficultés à récupérer les crédits et les risques déjà rencontrés d'un prix local qui a peu évolué aboutissent parfois à la vente à perte.

Avec de nombreuses petites rotations, un bénéfice modeste mais renouvelé permettrait au GV de progresser.

Actuellement le GV de Borguende a déclaré qu'il ne pouvait faire ces rotations, car cette pratique accroîtrait les difficultés du suivi financier des opérations.

Par rapport à une seule rotation à un prix donné, il est clair que le suivi financier de quatre rotations avec des prix qui fluctuent, complique considérablement la tâche du SERAGE comme du GV mais une fois le mode de gestion mis au point, un essai pourrait être tenté avec les GV qui maîtrisent le mieux la gestion, avec l'appui du SERAGE et du CIDR.

Les commerçants font sans cesse ce type d'opération et la gestion doit pouvoir être poussée jusqu'à ce niveau et maîtrisée par les GV et ne pas rester un frein aux opérations.

Une simulation est à faire pour comparer les avantages et inconvénients d'une seule rotation importante par rapport à plusieurs rotations plus petites, en terme financier, en terme d'organisation et de gestion et en terme de risques.

Malgré les imperfections inhérentes à toute structure qui se cherche, les Unions et leurs GV, appuyés par leurs services SERACOM et SERAGE, acheminent à leurs membres depuis 1989 entre 110 et 350 tonnes de céréales par an.

Le chiffre d'affaires global engagé pour l'approvisionnement en céréales en 1993 a été de 20 206 200 F.CFA (crédits CNCA, FED, CRUS) et correspond à 270 tonnes de mil.

V. LES FONDS D'AUTO-PROMOTION (F.A.P.)

Les FAP ont été constitués à l'origine par une dotation du CIDR à chacune des trois Unions d'un fonds de 500 000 F.CFA pour des activités économiques et 320 000 F.CFA pour des activités sociales. L'annexe IX, page 5, décrit l'activité du FAP de 1990 à 1992.

5.1. LES ACTIVITES MENEES EN 1993

Les Fonds d'Auto-Promotion ont constitué en 1993 une activité très appréciée des membres des GV. Les FAP permettent, grâce aux prêts qui sont consentis par les Unions :

- de faire bénéficier un GV d'une activité collective de service comme une boutique de produits de première nécessité ou d'une activité productive comme l'embouche de moutons ;
- de faire bénéficier un membre de GV, individuellement, de la possibilité de se livrer à une activité productive, l'embouche menée essentiellement par les femmes.

Si en mi-1993 on comptait 36 projets financés, pour le fonctionnement de boutiques et d'embouche ovine, fin 1993 le bilan des activités porte sur un montant total de 2 135 000 F.CFA (tableau n°1) qui ont rapporté aux Unions un bénéfice de 160 159 F.CFA soit 7,5 p. 100.

5.2. LES FAP ET LES UNIONS

Financièrement, pour les Unions, c'est l'activité qui leur rapporte le plus (160 159 F) alors que le chiffre d'affaires réalisé ne représente que 7,5 p. 100 du chiffre d'affaires total de toutes les activités confondues (céréales, bétail, FAP ; cumul 1993 = 28 787 561 F.CFA).

Cependant l'activité des FAP est déséquilibrée entre les Unions. Trois Unions sur cinq ont eu des activités importantes en 1993 (Pobé, Baraboulé et surtout Diguel). L'Union de Djibo a eu une très faible activité tandis que l'Union de Nassoumbou est paralysée avec un dossier en instance à la police.

Les trois Unions qui poursuivent correctement leurs activités, demandent à ce que leurs fonds soient complétés par une dotation additionnelle de 500 000 F.CFA, qui avait été prévue et assujettie à un bon fonctionnement.

On note que l'éventail des types de projets soumis à financement s'est rétréci de 1990 à 1994 en abandonnant la commercialisation du bétail, la fabrication de savon et celle de gâteaux pour ne se concentrer que sur deux activités, les boutiques de produits de première nécessité et l'embouche ovine.

Les responsables du SERAGE chargés des FAP pourraient, accompagnés de responsables d'Unions et de bénéficiaires, effectuer une mission d'information à Ouahigouya auprès de Sahel Action, pour échanger des idées sur les petits crédits qui se développent de plus en plus.

5.3. LES FAP, L'EMBOUCHE OVINE ET LES BOUTIQUES

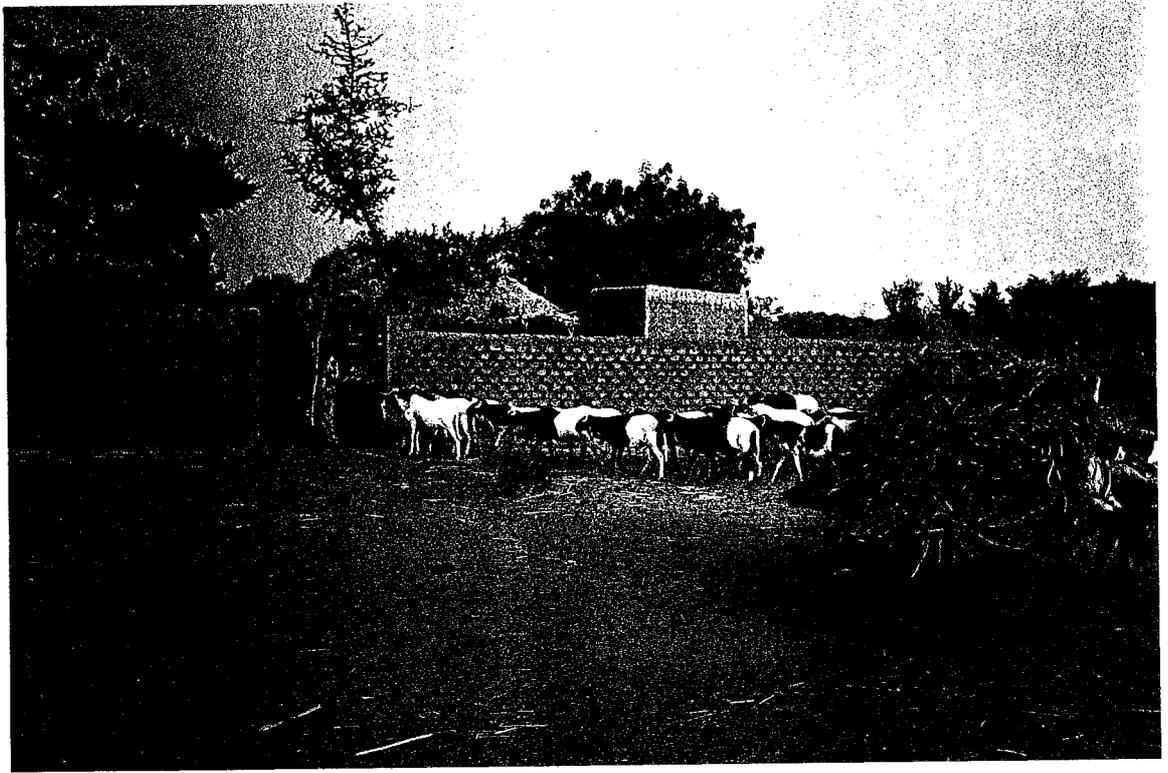
Au premier trimestre 1994, 24 opérations de crédit FAP sont en cours, douze concernant des boutiques et douze concernant de l'embouche ovine (dans trois Unions).

On ne dispose pas d'information sur le crédit boutiques que nous n'avons pas rencontré dans notre tournée mais nous avons pu visiter deux embouches FAP dans les GV de Djiaw-Djiaw et de Borguende, l'embouche réalisée par le projet PEF à Djibo avec les femmes du Secteur cinq et une embouche de quarante moutons par un commerçant de Djibo (cf. photos).

Pour les crédits FAP (boutique et embouche), la première remarque est que **le suivi financier est correctement fait au niveau des Unions, des GV et du SERAGE** : on dispose de cahiers à jour mentionnant les dates et montants octroyés, les remboursements effectués et les intérêts payés, le retard éventuel.

Financièrement nous avons vu que les sommes prêtées étaient remboursées et que c'était cette activité qui rapportait le plus en 1994 aux Unions qui en définitive voulaient accroître ce type d'activités.

Cependant, passé le niveau Union et GV, on ignore ce qui se passe techniquement en embouche et **aucun appui technique n'est donné et on ignore également si les opérations boutique et embouche sont rentables ou non**. Le fait que les prêts soient remboursés n'est pas une preuve de rentabilité économique de l'opération. On trouvera en annexe IV un suivi technico-économique d'une embouche ovine en période de Tabaski à Garoua (Nord Cameroun) qui montre que 50 p. 100 des embouches réalisées par des commerçants, des éleveurs et des particuliers se soldent par des pertes financières (Bouchel *et al.*, 1993).



L'embouche ovine réalisée par un commerçant de Djibo :

- 40 moutons conduits au pâturage par un berger
- des réserves de fourrage pour toute la période d'embouche
- un complément de graines de coton et de son chaque soir
- la proximité d'un technicien de l'élevage en cas de besoin
- un circuit de commercialisation



Les motivations pour poursuivre cette activité à risque sont finalement nombreuses :

- économiquement, en bénéficiant d'un prêt FAP de 6 000 F.CFA un éleveur espère en récupérer 15 000 F.CFA après six mois d'embouche se terminant à la Tabaski. Même si les charges totales (prix d'achat, intérêt de l'emprunt, dépenses d'alimentation, de soins, de main-d'oeuvre et diverses) dépassent les 15 000 espérés, c'est souvent pour une personne du Sahel le seul moyen d'obtenir 15 000 F.CFA d'un coup, certes pour un intérêt très élevé (équivalent à 9 000 F.CFA en définitive) mais qui a été réparti sur six mois. Globalement l'emprunteur s'est quand même appauvri. Les femmes réussissent en général mieux l'embouche que les GV parce qu'elles sont plus attentionnées, qu'elles ne s'occupent que d'une ou deux têtes, mais surtout parce qu'elles disposent chaque jour gratuitement, du son de mil familial, de haute valeur alimentaire pour l'embouche ; les groupements doivent par contre acheter ce complément, et ceux qui ne le font pas n'obtiennent pas de bons résultats techniques, donc financiers.

- il y a peu d'alternatives à l'embouche dans la région de Djibo et tout le monde pense connaître un peu l'élevage et ne pas prendre trop de risque en menant cette activité,

- socialement et surtout religieusement chaque famille musulmane se doit d'élever un mouton pour cette occasion.

Nous avons visité des embouches dans deux GV :

- GV Djiaw-Djiaw : dix moutons, alimentés entre autres par du foin d'excellente qualité (sensibilisation par le Projet APESS) et qui sur le plan alimentation présentent des garanties de réussite. Seulement, sur le plan sanitaire le village dispose bien d'un éleveur qui a été formé par le Service de l'Elevage aux soins du bétail, mais ne dispose d'aucune dotation de médicaments pour effectuer des traitements si nécessaire.

- GV Borguende : onze moutons en stabulation, maigres, dont un visiblement malade ; paille disponible mais aussi foin de Dolique et de brousses de bonne qualité dans un hangar fermé attenant à la stabulation. Pas d'assistance pour les soins (cf. photo).

- Un bovin à l'embouche par le Président du GV, disposant d'étable et d'alimentation à base de tourteau, de graines de coton et de foin et ayant déjà remporté le 3e prix de la foire de Djibo en 1993 (cf. photo).

Par ailleurs à Djibo ville :

- Le Projet PEF suit plusieurs groupes de femmes dont un groupe secteur cinq (cf. photo) embouche des moutons avec du son, produit familialement, des compléments achetés et du foin d'excellente qualité dans un fenil. Le groupe bénéficie de l'appui du PEF et du service de l'Elevage sur place (cf. photo).

Une embouche bovine bien suivie par
le Président du GV de BORGUIENDE (Union de DJIBO)

- complémentation à base de tourteau, graines de coton et foin
- suivi sanitaire



Une embouche ovine qui débute mal dans un GV :

- animaux au piquet sans alimentation de valeur
- pas de couverture sanitaire ni d'intervention possible en cas de problème pathologique



- Un commerçant à Djibo, parmi d'autres, embouche 40 moutons sous la conduite d'un berger, avec une alimentation complémentaire à base de tiges de mil, de graines de coton et de son et l'appui des Services Vétérinaire en cas de besoin (cf. photo).

Les conditions de production sont donc variables d'un élevage à l'autre, les performances zootechniques également ainsi que les résultats économiques. Mais les GV qui se lancent dans l'embouche semblent le faire avec une maîtrise très partielle de l'alimentation et aucune maîtrise de la santé animale, permettant de douter de la réussite de l'opération, donc du bien fondé de ce type de projet FAP si les conditions de réalisation n'évoluent pas.

5.4. SUIVI TECHNICO-ECONOMIQUE DES PROJETS FAP

Le Projet n'a pas les moyens d'apporter une assistance technique à l'embouche mais peut organiser des **formations auprès de services** ou de personnes compétentes pour des GV intéressés et aider à **mettre en place des pharmacies vétérinaires** là où des éleveurs ont été formés par les Services.

Le PEF peut être un des éléments d'aide au Projet sur le plan de l'embouche. A Djibo et au Seno, il encadre 24 groupements de femmes qui ont élevé 354 moutons en 1992, leur expérience a été suivie techniquement et est riche d'enseignements :

- Après vaccination contre la peste des petits ruminants, la pasteurellose et de deux déparasitages internes pendant la durée de l'embouche, 19 p. 100 des moutons sont tombés malades, surtout de diarrhée, de ballonnement et de rétention urinaire (lithiase, à traiter immédiatement par injection de Lasilix). 73 p. 100 des malades sont morts, soit une mortalité globale de 13,8 p.100 (mais variant de 11 p. 100 au Soum à 20,4 p. 100 au Seno), un GVF a même perdu 63 p. 100 de ses moutons (cf. rapport PEF en annexe V, Friedrich, 1993).

Sans que le Projet se mette à faire de la vulgarisation, **un appui technique peut et doit être donné aux GV** qui se lancent dans l'embouche par l'intermédiaire des Services et GVA qui ont ces compétences. **Le projet peut jouer le rôle de relais** pour mettre en contact et organiser les rencontres avec les services ou les visites entre groupements.

Sur le plan sanitaire, là où existent des éleveurs formés, il y a lieu de discuter avec les Services et le Groupement de la possibilité d'ouvrir, au sein du GV, sur les fonds du GV, une pharmacie vétérinaire (voir en annexe VI la formation des éleveurs centrafricains aux soins du bétail et une fiche visuelle de posologie et de maladie, Le Masson, 1991).



L'embouche ovine réalisée par le Groupement de Femmes du Secteur 5 de Djibo (Projet PEF) :

- 1 mouton par femme
- divagation pendant la journée
- distribution de fanes de niébé et de foin de bas-fonds d'excellente qualité, conservé dans un fenil spécialement aménagé
- complémentation par du son familial
- couverture sanitaire et assistance du Service de l'Elevage



Pour connaître en profondeur les opérations FAP, donc pouvoir mieux conseiller par la suite, le Projet devrait, sur les 24 projets FAP en cours, en suivre techniquement et économiquement au moins deux pour l'activité boutique et deux ou trois pour l'embouche sur un cycle. Pour l'embouche il s'agit d'estimer les performances zootechniques (suivi du poids) en relation avec l'alimentation (quantités, produits...) et la santé (maladie, traitement et devenir) avec un enregistrement de toutes les dépenses et recettes pour en faire un compte d'exploitation. Les autres projets FAP sont suivis seulement sur le plan financier par les GV.

Actuellement, pour l'embouche, le FAP semble ne servir qu'à l'achat du bétail alors que les conditions de réussite de l'embouche sont dans la possibilité pour l'éleveur de disposer (donc de financer) de l'alimentation et des soins. Le crédit FAP embouche pourrait être constitué d'une partie servant à l'achat du bétail et d'une partie servant au fonctionnement et cette deuxième partie éventuellement prêtée par tranche.

Les FAP étant très appréciés, bien maîtrisés sur le plan suivi financier par les Unions et GV, il reste, pour permettre de développer pleinement cette activité, à mieux connaître techniquement et économiquement les divers projets qui sont menés et trouver auprès de partenaires locaux les appuis techniques pour la formation des bénéficiaires de FAP.

VI. GESTION - ALPHABETISATION - RECYCLAGE

6.1. AMELIORER LES DIVERSES FONCTIONS DE LA GESTION DES GV ET DES UNIONS

Nous avons apprécié l'énorme travail qui a été fait au fil des années pour doter chaque GV d'une comptabilité tenue par plusieurs personnes alphabétisées et responsabilisées ainsi que la gestion mise en place au niveau de chaque Union pour suivre les crédits et les différentes opérations.

*** La première fonction de la gestion qui est d'enregistrer tout ce qui se passe dans un GV ou dans une Union, est donc en principe remplie.**

Il faut cependant évaluer GV par GV la tenue et la compréhension des comptes par les responsables eux-mêmes de cette gestion car il demeure certains problèmes techniques. A Bangaria par exemple on relève une erreur de calcul portant sur 73 600 F.CFA sans que personne ne s'en aperçoive, une erreur dans les stocks et une difficulté pour arriver à avoir des stocks justes quand du mil a été acheté au sac et qu'il a été revendu à la boîte.

Le fait de ne pas repérer une erreur de 73 600 F.CFA vient de l'absence de document de synthèse et peut-être d'une tenue des comptes trop fractionnée (le responsable du cahier de prêt, le responsable du cahier de stock, le responsable du cahier de caisse...) et de synthèses pas assez fréquentes.

Il y a donc lieu d'instaurer des cours de recyclage à la gestion après une tournée générale.

*** La deuxième fonction de la comptabilité-gestion est de servir, par sa transparence, à informer périodiquement les membres des GV de la situation de leur GV. Pour cela, cette comptabilité n'étant compréhensible que par des gens alphabétisés, ne peut servir, en l'état, à informer tous les membres. Il faut pour cela :**

- accroître le nombre des alphabétisés le plus possible,

- en attendant, transformer les cahiers de compte en documents visuels compréhensibles par des analphabètes (fonds de roulement simplifié et histogrammes, voir schéma page 18) pour que la pression sociale interne joue son rôle (cf. point 2.1.3.). Ce sont tous les membres des GV qui doivent être informés et pas seulement les alphabétisés.

- nous avons déjà signalé (paragraphe 2.2.1.) la nécessité pour les responsables des Unions, de parachever leur formation en gestion par le passage à la phase finale de cette alphabétisation, qui doit être de les amener au système de comptabilité en base 10, pour les rattacher définitivement au système international et les rendre partenaires, à part entière, dans les transactions et accords qu'ils seront amenés à passer (commerçants, clients, banques, CNCA et autres groupements).

Il y a à Djibo même, les structures de l'OFPP (Office de Formation des Producteurs Paysans) et l'INA (Institut National d'Alphabétisation) qui peuvent assurer ces formations et recyclage si le projet formule des demandes précises (type de documents à remplir, public visé, durée...) et sensibiliser les responsables des Unions et des GV. A Djibo, Monsieur HASSAN TAMBOURA, cadre OFPP en retraite, qui a déjà participé à l'alphabétisation de ces GV et Unions, peut être d'un appui certain.

Avant la fin 1994, un programme de formation - recyclage par le SERAGE (en relation avec les appuis locaux disponibles pour la réalisation) doit pouvoir :

- **Recycler à la gestion** de leur GV, les membres actuels des bureaux impliqués dans la tenue des divers cahiers, afin de combler les lacunes de certains d'entre eux et d'arriver à une gestion fiable dans chaque GV.

Une tournée générale **d'établissement des bilans** par GV permettrait d'identifier pour chaque GV les membres des bureaux qui ont besoin d'un recyclage. Après la tournée, suivant l'effectif des personnes à recycler, le SERAGE avisera s'il faut faire des recyclages par GV ou si des stages de un ou deux jours doivent être prévus à l'Union pour recycler plusieurs GV par session regroupant une dizaine de personnes à chaque recyclage.

- **Initier les bureaux à l'établissement d'un critère synthétique de gestion comme le fonds de roulement** (fonds de roulement = stock + caisse + (banque) + créances) avec construction de l'**histogramme cumulatif** qui devra être exposé aux membres du GV avec animation du SERAGE et exposé aux réunions d'Union tous les deux mois.

6.2. FORMATION DES RESPONSABLES D'UNE EVENTUELLE UNION PROVINCIALE

L'expérience des quinze années avec les Groupements de l'Oudalan a montré que deux écueils n'avaient pu être évités :

- la substitution par l'Union des groupements Villageois de l'Oudalan (UGVO) des fonctions opérationnelles (approvisionnement en céréales, commercialisation de bétail) qui auraient dû rester de la responsabilité des groupements ;
- la concentration des pouvoirs dans les mains d'une seule personne par absence totale d'autres responsables de GV alphabétisés et formés.

Si l'émergence à plus ou moins long terme, d'une Union Provinciale est souhaitable à certains points de vue et sans doute inéluctable, les hommes capables de la faire fonctionner au service des Unions Départementales sont à former dès à présent.

Il s'agit de repérer au sein des GV, puis de former, un nombre suffisant de membres représentatifs et délégués par les GV, pour pouvoir constituer à l'avenir un noyau minimum de leaders formés, chacun d'eux pouvant assumer des responsabilités partagées avec les autres et constituer une alternative crédible en cas de défaillance du responsable de la future Union Provinciale.

L'autonomie des Unions Départementales existantes sera d'autant mieux respectée que ces UD disposeront en leur sein de responsables formés qui maîtriseront l'ensemble des opérations de gestion afin de prétendre au maintien de la décentralisation la plus opérationnelle possible.

Leur indépendance sera également d'autant mieux préservée que leur formation les rendra aptes à prendre des responsabilités importantes et non subalternes, au sein d'une future Union Provinciale ou même Régionale.

Même si ces Unions Provinciales ou Régionales ne voient le jour qu'à moyen terme, des regroupements sont à prévoir sur des filières comme le bétail, les céréales, ou d'autres approvisionnements entre les Unions Départementales existantes ou avec celles des provinces voisines.

Quel que soit le niveau de structuration, la formation à la gestion et à l'alphabétisation sont les meilleures garanties d'autonomie et de respect vis-à-vis des structures présentes ou à venir.

6.3. LE CONTENU DE LA FORMATION DES BUREAUX DES UD

Pour pouvoir faire fonctionner leurs Unions, rendre compte des activités devant les GV et jouer un rôle de formation vis-à-vis de leurs GV, les membres de bureaux des Unions Départementales doivent améliorer leur maîtrise de certaines opérations techniques et de gestion.

En premier lieu, les responsables des Unions Départementales, les Présidents et les membres de leurs bureaux doivent être, petit à petit, tous alphabétisés. On trouve des Présidents d'Unions qui ne sont pas alphabétisés en caractères latins (cas par exemple du président de l'UD de Djibo, également le Président du groupement de Wapta, non alphabétisé en fulfulde mais en arabe) et pour lesquels le passage à la gestion par l'alphabétisation est une étape indispensable à franchir pour qu'ils remplissent pleinement leur rôle de Président d'Union ou de GV.

- Il existe des méthodes pour amener à la gestion des analphabètes totaux, ce sont des méthodes longues (en principe au moins trois sessions de quinze jours en cours intensifs) qui permettent d'être alphabétisé en langue nationale puis de passer à la gestion des groupements ou des Unions par des sessions spécialisées. L'inconvénient réside surtout dans la durée qui interdit souvent à un responsable de s'éloigner de sa famille ou de ses occupations pour des périodes aussi longues. Certains responsables s'en trouvent donc de ce fait écartés.

- Pour les personnes qui sont alphabétisées en arabe, il existe une méthode mise au point par le Professeur G. Belloncle (Université de Tours), qui permet d'arriver à maîtriser en douze jours la gestion d'un groupement en fulfulde (transcrit en caractères latins) avec lecture, écriture, maîtrise des quatre opérations à la calculatrice, tenue des différents cahiers de gestion.

Cette méthode est appliquée avec succès depuis deux ans en République Centrafricaine où elle a été mise au point, et sert à alphabétiser et à faire gérer 180 groupements par formation dans un premier temps de deux responsables par GV.

Il est donc possible d'amener à la gestion en douze jours tous les responsables des GV ou d'Union qui seraient seulement alphabétisés en arabe. La faible durée de la session permet à tous de venir y participer et donc de permettre à certains leaders d'accéder par ce biais à des responsabilités plus grandes.

L'organisation de tels stages de formation à la gestion par l'alphabétisation peut être sollicitée auprès du Professeur Belloncle ou auprès des formateurs Centrafricains de la Fédération Nationale des Eleveurs Centrafricains (FNEC) qui sont parfaitement rodés à cette tâche.

- Il s'agit pour les responsables du SERAGE, Union par Union et groupement par groupement, de recenser le niveau et la maîtrise de l'écriture de tous les responsables de bureaux pour évaluer le public à former. Pour les cinq Unions, il s'agit de répartir les vingt membres (5 Unions X 4 personnes) en groupes de niveaux et d'établir un programme pour chaque niveau afin d'obtenir petit à petit des responsables d'égale formation pour aboutir à une situation auto contrôlée, sans prédominance marquée d'un membre du bureau.

Dans le comité de l'Union de Diguel, quatre membres de la même famille (Goro Mamoudou, Moussa, Boukari, et Amadou) tous alphabétisés et dont trois parlent français "trustent" tout "naturellement" les principaux postes, et si leurs compétences sont mises à profit, il faut également, par la formation des autres membres, veiller à maintenir un équilibre et une représentativité de tous les GV au sein des Unions comme au sein des GV.

- Les domaines de gestion que devraient maîtriser les membres des Comités des Unions Départementales, en attribuant des responsabilités à certains (mais sous réserves de leurs compétences), pourraient être les suivantes :

- . Bilan financier de l'Union (en base dix ainsi que toutes les opérations).
- . Calcul des intérêts, pourcentage, remboursements anticipés.

- . Calcul des prix de revient et des prix de vente des céréales et des intrants.
- . Compte d'exploitation prévisionnel des opérations de commercialisation du bétail et d'approvisionnement en céréales.
- . Suivi de la gestion complète d'un GV (avec fonds de roulement et histogramme), d'un FAP avec le compte d'exploitation par opération (embouche, boutique).

La liste des opérations à maîtriser n'est pas limitative et un tel programme ne peut être réalisé lors d'un seul stage mais un calendrier de formation doit être établi pour avoir recyclé les trente membres des Comités d'Unions Départementales le plus tôt possible.

6.4. UN BULLETIN DE LIAISON ENTRE LES MEMBRES DES UNIONS

L'alphabétisation n'est pas une fin en soi, elle sert dans le cas présent en priorité à faire la gestion des GV et des Unions mais doit pleinement jouer son rôle en ouvrant sur le monde.

Faute d'entretien par la lecture ou l'écriture, le néo-alphabète risque de perdre ses nouvelles acquisitions.

La mise au point par les Unions d'un **bulletin de liaison ou d'un journal** en langue nationale peut permettre d'entretenir les acquis des néo-alphabètes et de remplir de nombreuses fonctions essentielles pour la vie des Unions :

- **L'information des membres** : La première fonction d'un journal est d'informer, de répercuter aux membres les faits marquants de la vie des GV et des Unions ; le journal peut diffuser de surcroît les comptes rendus succincts de réunions ou d'activités, les bilans annuels, l'avancement des opérations, "l'état de santé" des GV et des Unions et en ce sens le journal est un instrument puissant de pression sociale, un allié précieux dans la lutte contre les ventes à crédit car il présente sur la place publique des situations que certains GV voudraient garder secrètes et permet de toucher non pas seulement une Union mais les cinq Unions, préfigurant certains aspects d'une Union Provinciale. Mise à part la vie des éleveurs, l'information peut porter sur les grands événements généraux qui, comme la dévaluation, ont des répercussions sur les activités menées.
- **La formation technique et l'acquisition des compétences** : Un journal peut consacrer des articles à des thèmes très divers comme les différents éléments de la gestion d'un groupement, l'embouche ovine... en racontant le vécu des GV qui mènent ces activités et en proposant une fiche technique décrivant l'activité telle qu'elle devrait être menée.

Dans un bulletin de liaison en langue nationale, une rubrique peut être consacrée à une initiation au français pour inciter certains membres des Comités d'Unions à faire cet effort supplémentaire pour accéder éventuellement à la maîtrise même partielle, de la langue des transactions internationales de la région.

- **Le divertissement** : Un journal peut être l'occasion pour chaque Union, chaque GV, ou chaque village, de raconter son "histoire" depuis sa création, ou de raconter des histoires, contes et proverbes.

VII. RELATION AVEC L'ENVIRONNEMENT

Les GV et les Unions ainsi que les Services SERACOM et SERAGE ont déjà tissé un important réseau de relations avec de nombreux organismes publics ou privés, que ce soit dans les domaines techniques, financiers, administratifs ou commerciaux.

7.1. RELATIONS AU NIVEAU NATIONAL

7.1.1. La CNCA (Caisse Nationale de Crédit Agricole)

La Caisse Nationale de Crédit Agricole est indéniablement le premier partenaire des Unions du Soum. Depuis l'origine des Unions, il y a six ans, les crédits octroyés par la CNCA atteignent chaque année une dizaine de millions. Ceci permet aux GV, via les Unions, de s'approvisionner en céréales pour des volumes variant de 120 à 330 tonnes par an, les unions assurant des rotations de cet argent de 1 à 3,4 fois par an suivant les Unions et les années.

Si les groupements faisaient leurs opérations céréalières dans les conditions optimales (achat en gros, dans le sud, après la récolte) et malgré un taux d'intérêt de 15 p. 100, ils pourraient faire un bénéfice à la revente, bénéfice réduit mais nécessaire à leur croissance par capitalisation.

Cependant les raisons sont nombreuses pour que ces conditions optimales ne soient pas souvent remplies (cf. point 4.2. et suivants), notamment à cause des ventes à crédit et dans ce cas le bénéfice devient très aléatoire et même se change pour certains en perte. Si l'objectif du Projet est effectivement d'amener les GV et les Unions vers ces conditions optimales, cet objectif ne sera atteint que progressivement et le taux actuel de 15 p. 100 constitue un frein au développement des GV. C'est au moment de leur début de structuration alors qu'ils sont les moins performants que les GV supportent les taux les plus élevés.

Compte tenu des fonds de garantie déjà déposés à la CNCA (1 125 000 F.CFA par Union) et d'un remboursement des sommes prêtées aux Unions qui a toujours été à 100 p. 100, la CNCA ne court aucun risque et un abaissement du taux d'intérêt à 10 p. 100, aligné sur les autres bailleurs (CRUS, PEF...) doit être négocié.

La CNCA est un bailleur de fonds durable au Burkina Faso et la seule banque à s'être investie dans le financement agricole, notamment le crédit à la commercialisation des céréales, donc un partenaire à rechercher, mais c'est aussi un bailleur cher. Reconnaisant les insuffisances de leur fonctionnement mais aussi les perturbations souvent imprévisibles du marché des céréales provoquées par des interventions extérieures à la région (OFNACER, Projet Canadien, donateurs...), les GV et leurs Unions pensent que le commerce de céréales est une nécessité absolue pour eux mais que c'est une opération à risque. Le taux d'intérêt élevé du crédit (15 p. 100) constitue une part très importante dans la formation du prix de vente de leurs céréales et accroît leur risque de vente à perte, de mévente ou de très faible bénéfice (cf point 4.4).

Ainsi les GV et les Unions pensent que la CNCA les aide dans leur survie mais moins dans leur développement. On peut donc percevoir une certaine animosité vis-à-vis de la CNCA lors de quelques entretiens et le souhait émis par certains de traiter avec d'autres bailleurs.

Le Projet doit pouvoir sensibiliser la CNCA mais aussi les autres bailleurs de fonds comme le FED sur les difficultés que rencontrent les GV et les Unions dans l'approvisionnement en céréales, difficultés aggravées par des coûts de transport élevés compte tenu des distances par rapport aux centres de productions céréalières, et sur l'effet cumulé d'un taux d'intérêt élevé.

Les prêts de soudure, qui par nature touchent à la survie des populations du Sahel, chroniquement déficitaires en céréales, ne devraient pas être traités par la CNCA sur le même plan que les prêts à la production (prêt d'équipement ou facteurs de production), qui permettent de produire plus et d'améliorer la rentabilité des exploitations, tandis que les prêts de soudure pour approvisionnement en céréales ne feront que créer de l'inflation supplémentaire si le taux d'intérêt est élevé.

Cependant, dans cette sensibilisation de la CNCA, du FED ou d'autres bailleurs de fonds, c'est le Projet avec son assistant technique qui semble jouer le rôle d'interlocuteur, en se substituant aux GV et aux Unions qui ne sont pas actuellement fédérés pour parler d'une seule voix. Même fédérées, les cinq Unions du Soum ne représentent qu'une dizaine de millions par an par rapport à plus d'un milliard de francs CFA qui sont accordés par la CNCA en prêt de soudure ; trop faible, l'argument financier est donc inopérant.

L'alliance avec d'autres Unions ou Associations du Sahel (Aribinda, UGVO de l'Oudalan...) pèserait financièrement plus lourd mais pas encore de manière significative ; par contre elle procurerait un réel "poids politique" pour agir à travers les autorités gouvernementales et toucher des grands bailleurs de fonds et les banques sur le problème particulier des prêts de soudure. C'est en quelque sorte le rôle que devrait jouer le CRUS, un rôle "politique" au sens noble du terme, regroupant les villageois organisés en GV, Unions ou fédérations avec des délégués représentatifs capables d'exposer leurs problèmes aux pouvoirs publics pour trouver avec eux des solutions au mieux de leurs intérêts.

La CNCA est un partenaire incontournable mais les Unions doivent trouver, pour négocier avec elle, le moyen d'acquérir avec d'autres organisations de producteurs le "poids politique" qu'elles n'atteindront jamais seules sur le plan financier.

7.1.2. Organismes en liaison avec la commercialisation du bétail.

La recherche des marchés extérieurs est du ressort du Service SERACOM, par les contacts directs qu'il peut établir avec des clients, par la publicité qu'il peut faire pour toucher le plus grand nombre au moyen de plaquettes de description des Unions et de SERACOM, au moyen de foires à organiser si possible chaque année, par des visites qu'il peut entreprendre lui-même auprès de partenaires extérieurs identifiés ou à identifier, centres d'embouche, importateurs étrangers...

A Ouagadougou, le Service de l'Elevage et l'Abattoir sont des interlocuteurs à suivre pour les marchés qu'ils peuvent être amenés à obtenir et le SERACOM pourrait être plus présent auprès d'eux, se positionner comme fournisseur lorsque des opportunités se présentent et les assurer d'une prestation respectant les termes des contrats à passer. Il s'agit pour le SERACOM d'affirmer sa présence auprès d'eux.

La CEBV est tout particulièrement à suivre pour la connaissance qu'elle a des marchés extérieurs potentiels, des déficits en produits carnés identifiés dans les pays côtiers, des demandes formulées par les Etats ou les privés (commerçants, centres d'embouche...) et des informations qu'elle peut fournir sur les prix pratiqués sur les différents marchés intermédiaires ou terminaux ainsi que des variations observées tout au long de l'année car ce sont les éléments majeurs qui manquent au SERACOM pour pouvoir valablement négocier des contrats.

Le SERACOM doit également rechercher auprès des Services de l'Elevage et de la CEBV s'il existe des instances où des représentants des producteurs sont invités à siéger comme par exemple dans les "commissions mixtes" chargées de fixer les prix intérieurs du bétail et les montants compensatoires à appliquer aux viandes importées et où l'absence de représentants des producteurs aboutit toujours à des mesures les défavorisant. (cf. étude : " Politique de commerce extérieur des produits d'origine animale en Afrique de l'Ouest et du Centre", SOLAGRAL - IRAM, juillet 1993). La fixation des différentes taxes à l'exportation ou des différents documents administratifs peuvent aussi impliquer les représentants des producteurs et le SERACOM doit s'informer auprès de ces instances.

7.1.3. Organismes en liaison avec la commercialisation des céréales

On a vu au point 4.2.1. que les GV et Unions avaient trop tendance à acheter le mil sur place. Insuffisamment organisés entre les Unions pour aller acheter dans le sud et aussi pour un manque d'information sur les sources potentielles de fournitures de céréales dans le sud, les GV, pris individuellement se replient sur des achats locaux.

Le SERACOM doit impérativement se constituer un "carnet d'adresses" des fournisseurs de céréales dans le sud avec les quantités des différentes céréales disponibles et les prix. La structure "Sahel Vert" spécialement constituée pour mettre en contact des fournisseurs et des demandeurs doit être un interlocuteur privilégié.

Quand le Projet Canadien a fourni à Djibo du mil à 5 940 F.CFA le sac c'est qu'il correspondait vraisemblablement à son prix de revient avec achat dans le sud et transport. Pour comparer au prix de vente des Unions fonctionnant sur crédit on pourrait estimer l'intérêt à 12,5 p. 100 sur dix mois, ce qui équivaldrait à un prix de vente Union de 6 683 F.CFA (5 940 F + 743 F d'intérêt) alors qu'au même moment les mauvaises conditions d'achat des Unions amenaient leur prix de vente à 8 184 F, vendu à perte à 8 000 F. **L'information sur les lieux d'achat aux prix les plus bas est donc essentielle**, pouvant aboutir à des contrats de fourniture entre groupements d'agriculteurs du sud et Unions du Soum.

Des contacts permanents avec "Sahel Vert" mais aussi avec les producteurs regroupés (groupements de Dédougou, UPA Burkina), avec d'autres ONG à fonction céréalière, avec le Bureau d'Etudes et de Liaison des ONG (le BEL) ainsi qu'avec le PAM et l'OFNACER (normalement dissoute) doit permettre au SERACOM de conseiller valablement les Unions dans leurs achats et d'avoir une idée assez précise du déroulement de la soudure.

Le SERACOM dispose d'une ligne téléphonique pour être en principe informé des disponibilités en céréales en "temps réel".

7.1.4. Réseau des transporteurs

Les Unions ont recours aux transporteurs pour leurs deux activités principales, l'approvisionnement en céréales et l'expédition du bétail. Le SERACOM doit dans ce domaine également se constituer en "carnet d'adresse" de transporteurs car :

- avec la dévaluation les prix de transport du bétail ne sont pas encore stabilisés et peuvent varier énormément d'un transporteur à un autre,
- la relance du commerce de bétail à l'exportation a montré que les camions étaient trop peu nombreux pour les volumes qui s'exportent actuellement et qu'il était donc prudent de disposer de plusieurs possibilités.

7.2. RELATIONS AU NIVEAU REGIONAL ET LOCAL

7.2.1. Le Cadre de concertation des Partenaires du Développement du Soum (CCPD)

C'est le seul cadre de concertation officiel où le projet peut présenter ses réalisations et prévisions et échanger des informations avec les autres Projets et les Services techniques officiels. Cette réunion semestrielle pourrait être mise à profit pour solliciter le concours d'autres ONG ou Services Techniques qui ont des compétences dans les domaines comme l'embouche. Il semble que le Projet bien que connaissant l'existence des projets embouches du PEF n'ait jamais eu de réunions techniques avec ce Projet pour bénéficier de leur expérience maintenant bien établie dans la production et analyser d'un oeil critique tant les résultats techniques qu'économiques pour trouver des solutions aux problèmes identifiés. Le projet aurait tout à gagner à avoir des réunions techniques avec la PEF à ce sujet et à organiser des visites pour les GV ou personnes bénéficiant des FAP avant de les lancer dans l'embouche (maîtrise de l'alimentation, constitution des réserves de foin, prophylaxie et soins du bétail ...), sans un minimum d'information technique. En échange, le PEF cherche à améliorer la commercialisation des moutons embouchés car leur valorisation sur place n'est pas assez rémunératrice, et des liens peuvent éventuellement être établis avec le SERACOM pour les aider dans la commercialisation de ce type de bétail.

7.2.2. Les Services Techniques

Les Services Techniques encadrent les producteurs et certains GV et interviennent dans des domaines qui interfèrent avec les activités menées par les GV et les Unions.

* Pour le Service d'Agriculture :

- prévision du déficit céréalier (cf. annexes II.1, II.2 et III) ;
- protection des denrées stockées ;
- techniques de production agricole en général pouvant intéresser les GV (champ collectif) ou les particuliers qui peuvent vouloir bénéficier de fonds FAP pour des productions particulières (maraîchage, arbres fruitiers...).

* Pour le Service d'Elevage :

- prophylaxie, traitement du bétail d'embouche (GV et particuliers en prêt FAP ou CEC) ;
- approvisionnement en sous-produits agro-industriels pour complément du bétail ;
- fabrication des pailles à l'urée pour l'embouche.

Il semble que les Services Techniques et les GV (et Unions) travaillent de façon trop cloisonnée tant pour la sensibilisation que pour les appuis techniques. Les réunions mensuelles d'Unions sont un lieu privilégié de sensibilisation pour les Services Techniques.

Ces réunions étant programmées à l'avance, il pourrait être prévu à l'ordre du jour d'accorder une heure aux Services techniques ou à une ONG pour venir les sensibiliser sur des points techniques précis comme l'embouche ovine avant la Tabaski, la protection des graines dans les magasins des GV, la fabrication de foin de qualité.

Le Service Technique et les Projets comme le PDES recherchent cette collaboration avec les structures de producteurs organisés pour accroître leur impact en vulgarisation et il n'y a pas de raison de refuser cette audience des Unions et des GV qui sont sans doute le lieu privilégié du passage des messages de la vulgarisation.

C'est indéniablement lorsqu'on peut toucher l'ensemble des leaders d'un département qu'une sensibilisation, une démonstration ou une visite bien menées peuvent avoir le plus d'impact.

Par rapport aux expériences passées en Oudalan où le CIDR était très impliqué dans la vulgarisation tant en agriculture qu'en élevage, en santé ou en économie familiale, dans la province de Soum, le projet CIDR n'est pas du tout impliqué dans la vulgarisation et la sécurisation des appareils de production alors que les problèmes sont les mêmes.

Il s'agit d'un choix raisonné mais alors, puisque les problèmes des paysans sont les mêmes, la structuration des producteurs mise en place pourrait servir beaucoup plus de relais pour la vulgarisation par des Services Techniques, le CIDR ne voulant plus s'y impliquer.

La rencontre plus fréquente entre les producteurs et les Services techniques amènerait les producteurs à formuler précisément leurs problèmes et les Services à s'investir pour y apporter des solutions en s'appuyant sur la recherche qui est pratiquée au Soum et sur la Vulgarisation des thèmes déjà mis au point et validés par l'expérience.

En Oudalan, la vulgarisation et la structuration des producteurs ont été entreprises dès 1974 mais avec un décalage dans le temps, la structuration finale en Union Provinciale étant arrivée seulement lorsque le CIDR avait cessé de s'impliquer dans la vulgarisation en 1981.

Insuffisamment structurée en 1981 pour prendre le relais du CIDR et notamment s'approprier la maîtrise de l'approvisionnement en facteur de production (charrue, charrette, engrais, semences sélectionnées, intrants vétérinaires, graines de coton et tourteaux) à la place d'un ORD à l'époque peu performant en la matière, et sans l'appui d'un crédit agricole, la vulgarisation menée efficacement pendant sept ans n'a eu qu'une faible suite. Cependant, après la structuration complète en UGVO, les responsables de la structure disaient plusieurs années après :

"C'est maintenant que nous sommes forts, que nous sommes réunis, que nous avons des fonds et que nous savons comment il faut faire pour nous approvisionner, que plus personne ne nous parle de vulgarisation".

Actuellement au Soum, les producteurs sont structurés en GV ou en Unions mais le champ collectif de Bangaria n'a produit que cinq bottes de mil et des embouches individuelles des GV ne vont vraisemblablement pas rapporter ce que leurs promoteurs en attendent tandis que pour tous les producteurs, les déficits céréaliers ne sont sans doute pas tous à imputer à la mauvaise pluviométrie et que de nombreuses mortalités de bétail pourraient être évitées. Le faible impact de la vulgarisation pose donc de sérieux problèmes.

Non loin de Djibo, c'est un privé, un marabout et ses élèves coraniques, qui se sont lancés seuls, avec succès, dans l'adaptation d'impluvium pour l'agriculture "irriguée" (sur le modèle de ceux de Touro ou de Tin Edjar expérimentés dans l'Oudalan par le CIDR entre 1978 et 1981). Pendant ce temps, le Projet PDES dispose d'un financement pour installer cent ouvrages de captage des eaux de ruissellement de ce type. Actuellement un seul ouvrage est réalisé à Niafo en Aribinda en 1991, et irrigue 5 ha.

GV et Unions non seulement peuvent, mais doivent participer à ce programme avec le PDES.

Les GV et Unions du Soum sont actuellement structurés pour permettre de servir de relais à une vulgarisation technique nécessaire non seulement pour réussir leurs propres activités (embouches GV, champs collectifs...) mais aussi pour apporter une certaine sécurisation des appareils de production (agriculture et élevage) à tous leurs membres car la commercialisation du bétail et les approvisionnements en céréales des Unions ne sont que des compléments qui ne sauraient en aucun cas remplacer une production locale durable.

7.2.3. Liaison avec les caisses d'Epargne et de Crédit (CEC)

Pour l'instant il n'y a pas de liaison financière entre les deux composantes du Projet CIDR que sont les groupements d'éleveurs et les Caisses d'Epargne et de Crédit.

Le programme CEC est en place depuis trois ans et a mis sur pied onze Caisses (huit anciennes et trois nouvelles) réparties dans les cinq départements où interviennent les Unions.

Les sommes laissées en dépôt à terme (DAT), dépôt à vue (DAV) et plan d'épargne (PE) varient de 120 000 à 1 500 000 F.CFA par caisse, le cumul pour les 8 caisses étant de 3 060 000 F.CFA. Les DAT disponibles pour faire du crédit s'élèvent à 1 055 000 F.CFA. Les CEC ont donc distribué en crédit à peu près la moitié de ce que les Unions ont prêté en FAP. L'apport des CEC bien que faible, compte tenu de leur nombre restreint et de leur jeunesse, est très apprécié des populations car ces prêts permettent de toucher un grand nombre de personnes et de les aider à résoudre de nombreux problèmes d'urgence notamment.

Les dépôts à terme (DAT) ont une durée de trois à douze mois, en moyenne six mois. La rémunération des DAT varie suivant les caisses de 12 p. 100 par an au minimum (soit 3 p. 100 pour une période de trois mois) à 40 p. 100 par an au maximum à Dotoka pour des durées minimales de six ou douze mois). La rémunération moyenne se situe autour de 20 p. 100 par an.

Le taux d'intérêt des crédits octroyés par les Caisses varie également d'une Caisse à l'autre avec une moyenne proche de 40 p. 100 par an, ce qui correspond à 10 p. 100 pour un prêt sur trois mois.

Actuellement, aucun lien financier n'est établi entre les CEC et les GV ou Unions. Pourtant on mesure tout l'avantage qu'il y aurait pour la région, pour les Caisses d'Epargne et de Crédit, pour les GV et les Unions si une synergie se développait entre ces deux institutions tout en gardant leurs structures totalement autonomes.

Placées dans les CEC, les sommes disponibles dans les caisses et dans les comptes en banque des GV et des Unions permettraient de recycler dans la province du Soum, au Sahel, ce qui manque le plus, l'argent pour le crédit. Un tel rapprochement peut susciter des espoirs mais aussi créer des problèmes s'il y avait précipitation.

a) Possibilités de placements financiers dans les CEC

- **Les cautions des GV**, auprès de leurs Unions et placées à la CNCA (à 4 p. 100 par an) correspondent en 1994 à 15 p. 100 des crédits demandés. Si les demandes de 1994-1995 étaient du même niveau que celles de 1992-1993, soit de 13 millions, la caution potentielle qui pourrait être placée dans les CEC serait donc de 1 950 000 F.CFA permettant de tripler la capacité de prêt des onze caisses actuelles.

Dans la mesure où le passage de la caution à 25 p. 100 du capital emprunté est retenu, le placement dans les CEC en DAT doit être envisagé pour éviter la stérilisation de ces immobilisations. En plaçant en DAT sur neuf mois (ou six mois suivis de trois mois) les sommes placées seraient disponibles avant l'échéance du 10^e mois pour le remboursement du prêt CNCA.

Pour un prêt CNCA de 13 millions de francs , une caution de 25 p. 100, soit 3 250 000 F.CFA placée à 20 p. 100 par an sur neuf mois rapporterait aux GV et aux Unions la somme de 487 500 F.CFA. Les cautions non utilisées pourraient rester placées dans les CEC.

- **Les disponibilités des GV** : les bénéfices réalisés par les GV sur les opérations céréalières et sur les FAP se trouvent en principe en caisse ; cet argent est "emprunté" bien souvent dans la caisse par les membres, sans intérêt. Par cette pratique, les adhérents font jouer à la caisse du GV un rôle de caisse de crédit sans que ce soit sa fonction ni sans en avoir la rigueur.

D'autres disponibilités sont investies en bétail par les GV donc avec des risques certains si ce bétail n'est pas suivi techniquement. Au fur et à mesure des rentrées d'argent en caisse, lors de l'écoulement des stocks de céréales, ces sommes pourraient être placées en DAT sur une courte période avant le reversement aux Unions. Au lieu d'être immobilisées en caisse et pour éviter qu'elles ne soient prêtées par le GV, les sommes disponibles devraient être :

- ou placées dans les CEC ;
- ou remboursées aux Unions et placées par elles dans les CEC ;
- ou utilisées rapidement pour faire de nouvelles rotations de céréales.

Un GV qui ne dispose pas de CEC dans son village pourrait reverser les sommes dont il dispose à son Union, si celle-ci dispose d'une CEC, et négocier avec son Union un taux de rémunération.

On ne dispose pas d'informations pour estimer les sommes actuellement disponibles dans les caisses des GV ni sur les placements en bétail réalisés par les GV et qui pourraient être recyclés dans les CEC.

L'établissement des bilans des GV permettrait de quantifier ces possibilités financières et d'apprécier les stratégies de placement des GV et les raisons qui les sous-tendent.

Les seuls bénéfices réalisés par les GV sur les opérations de 1993 sont estimés au tableau n°1 à 360 000 F.CFA. On peut penser qu'au moins chaque GV pourrait disposer de 100 000 F.CFA à placer dans les CEC (entre les disponibilités en caisse et des recyclages de placement). Pour les 33 GV actuellement suivis, un potentiel de 3 millions de Francs CFA semble un minimum disponible pour les CEC.

- **Les disponibilités des 5 Unions.** Les bénéfices réalisés par les Unions en 1993 (tableau n°1) ne sont que partiellement disponibles, devant faire fonctionner le SERACOM et accroître les Fonds d'Auto-Promotion (FAP).

Par contre les disponibilités en banque sont estimées au tableau n° 3 à 3 013 000 F.CFA (essentiellement constituées par les cautions et les intérêts cumulés des cautions, des fonds de garanties, des livrets) et en caisse de 857 000 F soit un total de 3 850 000 F.CFA.

Un calcul financier comparatif est à effectuer pour voir s'il y a lieu pour les Unions de procéder à des remboursements anticipés à la CNCA ou de placer en DAT les sommes remboursées au fur et à mesure par les GV aux Unions avant de les rembourser à la CNCA.

- Les disponibilités totales :

	Disponibilités théoriques	Disponibilités réelles
- Cautions des GV	1 950 000	1 950 000
- Disponibilités GV	?	3 000 000
- Disponibilités Unions	3 870 000	2 000 000
	<hr/>	<hr/>
Total en F.CFA	?	6 950 000

Une première estimation des disponibilités réelles (sans toucher aux Fonds de garanties qui doivent rester à la CNCA) donne un montant de pratiquement 7 000 000 de Francs CFA. Une rémunération moyenne de 20 p. 100 de ces sommes placées en dépôt à terme dans les CEC apporterait 1 400 000 F.CFA par an.

Les sommes ainsi dégagées pourraient servir :

- A capitaliser au niveau des GV pour qu'ils se libèrent progressivement du crédit à la consommation.
- A constituer un fonds pour que les GV défaillants puissent emprunter et rembourser leur crédit aux Unions en temps opportun.
- A accroître la part de prise en charge du SERACOM et du SERAGE par les Unions pour qu'ils deviennent autonomes le plus rapidement possible.

D'autre part, le capital mis à la disponibilité des CEC permettrait d'accroître considérablement leurs possibilités de prêts.

b) Les limites des relations financières entre Unions-GV et CEC.

* La première limite vient de la capacité de gestion des CEC et de leurs bureaux. Une CEC en formation qui apprend à gérer 300 000 F.CFA ne peut passer du jour au lendemain à une gestion de 2 000 000 de Francs CFA. Le volume d'activités engendré demande une organisation différente pour octroyer les crédits, les suivre, les gérer, sans compter les modifications des relations sociales qui peuvent apparaître entre les responsables des GV, les Présidents de Caisse, les chefs de villages.

Un apport trop important de fonds d'un seul coup peut avoir certainement un effet destabilisateur pour les bureaux des caisses.

L'expérience d'un lien entre GV et CEC ne pourrait donc exister que là où les CEC ont déjà une maîtrise suffisante de la gestion complète d'une caisse.

* Les CEC ne sont actuellement que onze pour 52 villages actifs ce qui constitue la deuxième limite. Il est probable que certains GV n'iraient pas placer leurs disponibilités dans certains CEC pour des problèmes de relation ou pour des précédents dans les GV. Ainsi, il est peu probable que dans l'immédiat les GV de l'Union de Nassoumbou aillent placer leur argent dans la seule caisse qui existe dans cette Union, celle de Soboulé. En effet, même s'il n'y a pas de relation entre les GV et la Caisse, pour les autres, le groupement de Soboulé ou le "village" de Soboulé avait en 1992 un déficit de 260 000 F.CFA à l'échéance du prêt CNCA, qui a dû être comblé par les cautions des autres GV de l'Union. En même temps que le GV de Soboulé montrait son incompétence, il entraînait aussi une perte financière pour les autres GV qui ne pouvaient plus placer leurs cautions sur livret. Ce précédent risque donc de provoquer la réticence des GV de Nassoumbou à placer dans la CEC de Soboulé (vraisemblablement par un regrettable amalgame entre GV et CEC de Soboulé).

Par contre pour d'autres GV, il est probable qu'ils acceptent de placer leur argent dans d'autres villages disposant d'une CEC. Un aspect très positif est justement que cette situation les invite à créer une CEC dans leur propre village.

Un GV ne disposant pas de CEC pourrait placer ses avoirs par l'intermédiaire de son Union, si celle-ci est située à proximité d'une Caisse.

Pour le moment des liens pourraient être établis à titre expérimental, avec des sommes limitées, dans certains des neuf villages qui ont à la fois un GV actif et une Caisse d'Epargne et de Crédit. Il appartient aux responsables du SERACOM, du SERAGE et des CEC d'apprécier les endroits où de tels liens auraient le plus de chances d'aboutir.

c) Réinvestissement en bétail et CEC

D'une manière plus générale les CEC doivent pouvoir jouer un rôle de plus en plus important dans l'alternative au réinvestissement en bétail que font les individus ou les GV. Et à ce niveau le lien GV-CEC peut jouer un rôle démonstratif pour les individus. Dans cette partie du Sahel, jusqu'à l'implantation des CEC, il n'y avait pas d'alternative valable au réinvestissement en bétail. Nous signalions cette absence d'alternative dans l'Oudalan en 1980 (Le Masson A., 1980, Rapport CIDR) et pour la zone de Djibo, Larry Herman en 1977 mettait clairement en évidence les raisons économiques qui justifiaient et justifient toujours le réinvestissement des sommes disponibles dans du bétail.

Larry Herman montre (cf. annexe VII) qu'en 1977, à Djibo, la valeur d'un bovin mâle augmentait approximativement de 5 000 F.CFA par année d'âge et pratiquement de 6 000 F pour les génisses. **Ainsi, placer 15 000 F dans un taurillon de deux ans en 1977 permettait au bout d'un an de le revendre à 19 000 F, soit de bénéficier d'une rémunération brute**

de 27 p. 100 et ceci pratiquement sans frais puisqu'il suffit d'ajouter ce bétail à son troupeau. Pour un animal qui passe de trois à quatre ans, la rémunération était de 31,5 p. 100, elle décroît ensuite avec l'âge à 13,5 p. 100 pour un animal passant de six à sept ans. **On est très loin de la rémunération de 4 p. 100 par an offerte par la CNCA.**

Les prix de vente du bétail par classe d'âge sont à réactualiser pour estimer la rémunération actuelle mais le raisonnement économique reste le même. Les difficultés de production du bétail se sont accrues depuis les années de sécheresse de 1973-1974 mais **l'absence d'alternative continue à conférer au réinvestissement systématique dans le bétail le caractère de valeur refuge et la seule opération finalement rentable.**

L'espace pastoral se restreint d'année en année sous l'effet de l'augmentation des surfaces cultivées, en liaison avec l'accroissement démographique et l'adoption de pratiques plus extensives et sous l'effet de l'extension des pâturages dégradés suite au surpâturage et à l'érosion.

La situation de l'élevage ne s'améliore donc pas et les conflits entre agriculteurs et éleveurs s'amplifient à propos du foncier mais l'attitude des éleveurs ne peut changer si des alternatives n'émergent pas.

Actuellement, l'exploitation accrue du bétail permise par la relance de la commercialisation (tout en restant limitée à la satisfaction des besoins des éleveurs) et le placement des sommes disponibles dans autre chose que du bétail - notamment dans les récentes Caisses d'Épargne et de Crédit - sont les seules mesures qui permettraient de diminuer les effectifs en bétail de la zone Sahélienne pour alléger la pression sur les pâturages et garantir l'avenir en préservant l'environnement.

Les CEC doivent être présentées par le Projet comme l'alternative majeure au réinvestissement en bétail actuellement pratiqué dans la zone car elles sont seules capables de rivaliser financièrement avec le placement dans le bétail. **Plus les conditions deviendront difficiles pour la production animale, plus les CEC apparaîtront comme un recours possible.** Mais pour cela, les CEC doivent encore faire leurs preuves. Si la gestion des CEC peut être entièrement maîtrisée par des bureaux compétents et honnêtes et que les rémunérations de l'épargne sont effectivement versées, la confiance pourra progressivement s'établir entre les CEC et les épargnants.

Une fois la confiance établie, les épargnants pourront investir dans les CEC des sommes plus importantes et réellement préférer placer leur argent dans les CEC que dans le bétail à la survie de plus en plus problématique en mode extensif traditionnel. Par contre l'embouche maîtrisée sur des effectifs réduits peut continuer à faire partie du mode de production des populations sahéliennes de Djibo.

Les GV peuvent jouer un rôle important dans cette mise en confiance des personnes, en engageant dans les CEC des sommes assez importantes, équivalent à une ou plusieurs têtes de bétail, pour montrer la validité des placements de l'épargne dans les CEC. Pour l'instant, le risque et le rendement des CEC n'ont pas fait leur preuve vis-à-vis du risque et du rendement de l'élevage. Les GV peuvent à ce niveau montrer le chemin aux épargnants.

Une synergie véritable peut s'établir à la création des liens entre GV et CEC et le développement de ces liens suivra le développement des futures Caisses d'Epargne et de Crédit.

7.2.4. Le Comité Régional des Unions de Sahel (CRUS)

Les relations avec le CRUS au niveau régional et avec le CPUS au niveau de la province ne sont pas très développées. Cette année le CRUS a financé à quatre Unions sur cinq des achats de céréales pour un peu moins de 10 p. 100 de leurs chiffres d'affaires céréales. L'année précédente, le CRUS, avec les autres provinces de Sahel, avait permis l'achat des 200 bovins pour la province du Soum.

Le CRUS suscite l'espoir et l'inquiétude :

- L'espoir car il prête de l'argent, comme la CNCA, mais à un taux d'intérêt très faible qui permet la capitalisation au niveau des Unions ou des GV. L'Union de Pobé reçoit un prêt du CRUS à 10 p. 100 et le rétrocède à 15 p. 100 à ses GV, lui permettant de gagner 5 p. 100 mais mettant le GV dans la même impasse que la CNCA.

Par contre à l'Union de Diguel, de même que dans la province de l'Oudalan, le CRUS prête à 5 p. 100, 3 p. 100 revenant à la Province (CPUS ou Unions) et 2 p. 100 au CRUS. C'est en Oudalan que la capitalisation au niveau des GV est la plus active. Le CRUS prête à 2 p. 100 à l'UGVO, qui prête à 5 p. 100 aux GV. Ceux-ci fixent leurs prix de vente en toute liberté, avec le conseil de ne pas dépasser 200 à 500 F.CFA par sac.

Pour une majoration de 500 F.CFA sur un sac vendu à 6 000 F ceci représente une marge de 8,3 p. 100. Ainsi le CRUS régional bénéficie de 2 p. 100, l'Union Provinciale (UGVO ou autre) de 3 p. 100 et le GV de 8,3 p. 100. On est loin de la situation permise par le prêt CNCA. Le schéma théorique est bien la capitalisation à la base. Le Président de l'UGVO déclare : "On n'a pas besoin de fonds au sommet quand la base n'a rien". Cependant l'UGVO a pour des raisons historiques, développé également le sommet qui se trouve assez isolé de sa base, celle-ci ayant été insuffisamment formée pour participer pleinement à sa superstructure.

Cette capitalisation à la base doit permettre aux GV de prendre un "poids" financier qui, allié à une bonne représentativité et formation de leurs bureaux, leur permettrait de maîtriser leur superstructure et de se faire entendre. **Si la capitalisation à la base est nécessaire, elle n'est pas suffisante.** La formation à la gestion et à l'alphabétisation doivent permettre de diminuer, voire faire disparaître, les barrières financières et linguistiques qui, qu'on le veuille ou non, écartent toujours la base de la direction de ses propres affaires.

- L'inquiétude à propos des relations Union-GV avec le CRUS vient du fonctionnement de ses crédits céréales et de sa stratégie de politique d'intervention.

Le fonctionnement des crédits CRUS sans durée définie (laissant le GV libre de rembourser quand il veut ou quand il peut) et sans suivi (de la gestion ou de la réalité des achats effectués) est en contradiction avec les principes de rigueur de gestion que le Projet CIDR veut mettre

en place à juste titre. Ainsi le principe de capitalisation à la base, si nécessaire et permis par le crédit CRUS, se trouve compromis par une absence de suivi qui peut couvrir toutes les malversations possibles et ruiner justement le niveau de base, les GV. La capitalisation à la base sans suivi et transparence risque de ruiner la base. L'absence de rigueur des crédits CRUS ne doit pas servir de prétexte aux Unions et GV pour se détourner d'une gestion rigoureuse dans toutes leurs opérations (crédit CNCA ou FED, opérations céréalières, bétail ou FAP).

Le CRUS compte sans doute sur la présence du Projet CIDR pour assurer cette gestion et ce suivi et nous ignorons l'effet que peuvent produire les prêts octroyés par le CRUS sur les sept autres Unions du Soum qui ne sont pas suivies par le CIDR.

Face à cette situation, les Unions et GV, avec l'appui du SERAGE ont intégré les prêts CRUS dans leur gestion, seule attitude logique à adopter. Unions et GV doivent maintenant appliquer une même rigueur de gestion, non seulement dans les "opérations" d'origine mais dans toutes les occasions qui vont se présenter au fur et à mesure de leur développement: ouverture d'une pharmacie humaine, création d'un journal, mise en place d'un centre de formation à la gestion, émergence d'une Union Provinciale...

La gestion du crédit CRUS vient en quelque sorte "provoquer" le SERAGE pour un élargissement des principes de gestion à appliquer dans les Unions et GV avec la mise au point pratique d'une telle gestion.

Quant à la stratégie d'intervention du CRUS et des CPUS, nous n'avons pas d'information pour apprécier s'ils veulent prendre une orientation plutôt technique d'appui aux Unions ou plutôt "politique" (au sens noble du terme) de représentation des différentes Unions du Sahel. De toutes manières, comme nous l'avons déjà abordé au point 6.2., les Unions et les groupements d'éleveurs du Soum doivent se préparer pour être valablement représentés dans les futures instances régionales. La meilleure façon d'y être représentés et actifs, tout en préservant leur autonomie et leur originalité sera d'être pleinement maître d'oeuvre et gestionnaire de leurs propres activités. L'Assistance technique, le SERAGE et le SERACOM doivent tout mettre en oeuvre pour amener les membres des bureaux des 5 Unions à une bonne maîtrise de la gestion, gestion en base dix.

7.2.5. Relation avec l'UGVO et les autres Unions

On est d'abord frappé par l'absence de relations directes entre deux structures d'envergure provinciale, mises en place toutes les deux par le CIDR et accumulant une expérience de vingt ans. L'Union des Groupements Villageois de l'Oudalan regroupe environ 127 groupements tandis que les cinq Unions des éleveurs du Soum en rassemblent 74.

Ces deux structures sont organisées autour des mêmes activités, l'approvisionnement en céréales et le commerce du bétail. L'UGVO contrôle en plus l'approvisionnement en produits pharmaceutiques humains de l'ensemble de la Province avec cinq dépôts-vente, (un dépôt central d'approvisionnement à Gorom-Gorom et quatre autres dépôts à Déou, Tassamak, Salmossi et Markoye), desservant des pharmacies villageoises et des dispensaires.

L'Union des Groupements Villageois d'Aribinda est structurée sur le modèle de l'UGVO et regroupe plus de cinquante groupements, tandis que l'Union de Dori (Province du Seno) semble la moins bien structurée.

Les Unions du Soum pourraient avoir des relations privilégiées avec l'Oudalan, compte tenu de leur histoire ; mais en fait il n'y a pas de relation directe entre l'UGVO, son Président et son bureau et les cinq Unions du Soum qui ne sont pas fédérées, créant ainsi un décalage de niveau entre l'UGVO de l'Oudalan et une Union du Soum, ce décalage ne facilitant pas les contacts.

Quand des contacts existent entre l'UGVO, le SERACOM ou SERAGE ou l'Assistant Technique, il y a encore entre ces interlocuteurs un statut différent. Il est difficile en fait de faire discuter les paysans et éleveurs du Soum directement avec ceux de l'Oudalan.

Paradoxalement, c'est lors des réunions provinciales du CPUS que le plus de contacts semblent se nouer directement entre l'UGVO et quelques Unions du Soum. Cette situation est anachronique et pour le moins anormale. Certes, des divergences de fond existent entre les deux structures mises en place par le CIDR :

- * La centralisation de l'UGVO s'oppose à l'autonomie des cinq Unions du Soum.
- * Le caractère de service du SERACOM et du SERAGE par rapport au caractère opérationnel de l'UGVO qui achète les céréales pour les revendre à ses GV.
- * L'existence à l'UGVO d'un leader charismatique qui se retrouve seul à cumuler les fonctions de Président de l'UGVO et du CRUS, non par sa volonté de pouvoir mais porté au départ par le CIDR puis élu par tous les GV et recherché comme interlocuteur par tous les bailleurs de fonds et le Ministère pour sa connaissance des problèmes et les responsabilités qu'il assume avec intégrité. Le Président de l'UGVO nous a fait part de son découragement de devoir tout faire tant à l'UGVO qu'au CRUS et surtout de devoir tout faire seul, soit par absence de motivation des autres, soit par leur maîtrise trop partielle de la gestion ou leur méconnaissance de la langue française. Le Président se retrouve seul à aller dans le Sud à Dédougou traiter pour acheter les céréales, organiser le transport, être présent aux ventes aux GV, organiser la commercialisation du bétail, bâtir des Projets avec les bailleurs de fonds, représenter l'Oudalan dans les réunions régionales, nationales ou internationales. Ainsi le Président du CRUS pense t'il ne pas renouveler son mandat dans ses fonctions au CRUS, ne pouvant y assumer ses responsabilités statutaires de gestion alors qu'il demeure dans l'ouest de l'Oudalan et que la base du CRUS est à Dori dans le Seno, sans communication directe.

Ces divergences de fond ne doivent pas occulter que les paysans et les éleveurs de ces régions sont tous dans la même situation et que toute entrave au dialogue prive les groupements des deux zones des possibilités de s'améliorer en allant s'informer chez l'autre des difficultés, des réussites, des écueils à éviter...

Il s'agit d'un double champ de recherche-développement et il ne s'agit pas de renier le premier pour favoriser le second mais d'essayer d'améliorer les deux structures. Le changement d'Assistant Technique actuel peut être mis à profit pour renouer des liens avec l'UGVO, en prenant d'abord connaissance de ce qui s'y fait exactement pour éviter les malentendus, organiser des échanges et visites entre Unions sur des problèmes techniques et réfléchir sur la résolution des problèmes communs :

- de transport et commercialisation du bétail,
- de remboursements de crédits,
- de recherche de petit mil dans le Sud,
- de meilleure structure à mettre en place pour les GV et Unions,
- d'attitude à avoir vis-à-vis des ONG et bailleurs de fonds qui veulent réaliser des projets,
- de représentation des éleveurs vis-à-vis des pouvoirs publics face aux problèmes fonciers, d'environnement.

Cette réflexion commune doit pouvoir apporter des solutions aux problèmes ressentis par les deux structures.

Par exemple il est clair que l'Oudalan, par la force des choses, a été amené à faire jouer à son bureau de l'UGVO les doubles fonctions "politiques" et techniques, qu'il se plaint de ne pouvoir remplir correctement car il lui manque visiblement :

- des Services Techniques comme le SERACOM pour le bétail et les céréales et comme le SERAGE pour le suivi de ses 127 GV qui n'est plus fait depuis un certain temps ;
- la formation d'un réel bureau avec une formation poussée de ses leaders, à la gestion, à l'alphabétisation pour mieux répartir les responsabilités. De telles formations, si elles étaient réalisées pour les Unions du Soum, pourraient être l'occasion d'inviter en formation certains de leurs leaders de GV ou de l'UGVO.

De leur côté, les Unions du Soum sont effectivement dotées de Services techniques (dont on recherche l'autonomie financière) mais ne sont pas structurées pour assumer les fonctions "politiques" au Soum. Une simple Union du Soum ne peut prétendre représenter le Soum et les interlocuteurs extérieurs (Ministères et administration locale, ONG et bailleurs de fonds) risquent de faire jouer aux Services Techniques ou à l'Assistant Technique CIDR le rôle politique de représentation des intérêts des éleveurs.

SERAGE et SERACOM peuvent apparaître effectivement comme ceux qui sont à même de faire la meilleure synthèse entre les cinq Unions et ainsi se substituer à tort aux Unions sans en avoir la moindre représentativité.

L'UGVO, sans Assistance Technique pour l'aider à analyser en profondeur toute sa structure et pour bâtir un programme d'amélioration de tout son acquis est contrainte de se replier sur le minimum qu'elle puisse faire seule :

- effectuer une première collecte de céréales à la récolte localement par l'UGVO et par les GV individuellement sur leurs fonds propres ;

- dès que ces quantités de céréales sont épuisées, l'UGVO seule, sur ses fonds propres, achète cash dans le sud par camions de 30 tonnes dans les GV de Dédougou, des céréales (sorgho surtout et un peu de mil) qui reviennent à 6 250 F.CFA/100 kg rendu Gorom-Gorom. L'Union revend cash au GV et repart dans le Sud acheter cash de nouvelles céréales.

Les GV ne sont pas liés entre eux ce qui fait que les GV à gestion saine peuvent se réapprovisionner plusieurs fois.

Par contre, l'UGVO n'ayant pas les moyens de suivre ses GV ignore quelle est la proportion d'entre eux qui sont bloqués ou marginalisés et pour quels motifs. Elle est donc privée de la possibilité de les aider et de les stimuler pour retrouver le concert des autres GV actifs.

Le président de l'UGVO fournit une estimation grossière du fonds de roulement cumulé des 127 GV de l'Oudalan à 200 millions de francs CFA.

L'UGVO a pu faire une tournée de bilan de tous ses GV pour faire le point de leurs dettes envers l'Union mais le suivi périodique est hors de sa portée et elle a demandé le concours d'une ONG, ACCORD, présente sur place, pour l'aider à organiser ce suivi des GV.

L'UGVO se cherche toujours et des échanges plus approfondis avec les cinq Unions du Soum et leur structuration pourraient être très profitables aux deux entités provinciales. L'avenir est au travail harmonisé entre les différentes provinces confrontées aux mêmes problèmes.

VIII. VERS UNE FEDERATION DES UNIONS

Réunir les forces des cinq Unions en une seule est un sujet qui a déjà été abordé par les responsables des Unions. Ils ont abordé la question à propos des céréales, du commerce du bétail, des rencontres avec le CRUS ou l'UGVO et ils citent en exemple la foire qu'ils ont eu à organiser en commun, depuis la demande jusqu'à la réalisation et qui a été une réussite.

La structuration actuelle en cinq Unions et deux Services Techniques est opérationnelle tant pour vendre du bétail à l'étranger que pour s'approvisionner en céréales dans le Sud, les résultats des cinq dernières années le prouvent (cf. annexe IX). Cependant des améliorations pourraient être apportées au fonctionnement interne des GV et Unions et à leur représentation vis-à-vis de l'extérieur, par une forme de structuration à définir.

8.1. Fédération et activités techniques

Dans le domaine des approvisionnements céréaliers et le commerce du bétail une représentation unique, fédérative ou autre, pourrait améliorer certains points :

- Lors des achats de céréales en 1990, les commerçants ont volé les Unions en vendant des sacs de mil contenant du sable, des tiges de mil. Ceci montre que les Unions actuelles prises individuellement sont trop petites, elles ne sont pas assez prises au sérieux. Le Président d'une des Unions est toujours pris pour un éleveur ou un agriculteur, et non pour un représentant de 20 villages organisés. Les commerçants n'osent pas pratiquer ces malversations avec l'UGVO depuis longtemps car celle-ci ferait immédiatement constater les faits par son bureau et porterait plainte. **Il s'agit d'une intervention "politique" de défense des intérêts des Unions que le SERACOM ne peut assumer et que le projet ne doit pas assumer.**

- Après les premiers achats de céréales sur place, il semble que la dynamisation des Unions et des GV, pour organiser les achats dans le Sud, demande une "force" que seule une structure déléguée, représentative, peut acquérir alors que le SERACOM, qui n'est qu'un de leurs Services Techniques, ne peut qu'aider à la réalisation de décisions qu'ils auraient prises. Redynamiser les achats dans le Sud, achats en gros et à la bonne période est un objectif prioritaire (cf point 4.2.1) mais sans se substituer aux GV (comme le fait l'UGVO), ce qui les déresponsabilise.

Cette structure inter-Unions doit pousser à regrouper les fonds des GV à plusieurs reprises dans l'année pour entreprendre des rotations.

- Dans la commercialisation du bétail, le SERACOM assure les principales fonctions de démarchage, contact et coordination mais il lui manque sans doute, pour être pleinement efficace en deux jours, comme les commerçants, une instance de décision à qui il soumettrait les propositions pour réponse rapide. Faute de cette possibilité, il risque de prendre des décisions qui ne sont pas de son ressort en tant que service ou au contraire de ne pas

pouvoir prendre de décision avant plusieurs jours, le temps de contacter les cinq Unions. La structure actuelle (cinq Unions - un service SERACOM), dispose déjà des moyens techniques et organisationnels de devenir de réels partenaires dans la commercialisation du bétail mais manque de l'unicité de décision qui la rendrait plus performante notamment si les relations avec l'étranger se développaient.

8.2. Fédération et vie associative

Nous avons vu au point 2.1.4.b que les problèmes de retard de remboursement des crédits aux Unions venaient en partie d'une absence de pression sociale interne dans les GV mais aussi d'une absence de contrôle externe des Unions sur leurs GV.

Mais le niveau Union semble bien proche du niveau GV et village et un niveau de structuration supérieur, inter-Unions, donnerait toute sa mesure au contrôle externe.

Dans ce contrôle externe, il faut inclure le recours à la justice pour lequel le SERAGE ne doit pas être responsabilisé. Il n'est qu'un Service d'Appui Technique à la gestion, non un agent de contrôle et encore moins celui qui porte plainte.

- Dans la structure actuelle GV - Unions et leurs Services Techniques SERAGE et SERACOM, les responsables des Unions ont un niveau trop faible sur le plan technique (gestion, connaissance des circuits d'approvisionnement en céréales ou en bétail et calculs des comptes d'exploitation prévisionnels) et relationnels (contact avec les Ministères, les ONG et bailleurs de fonds...) pour "rivaliser" avec leurs Services Techniques SERACOM et SERAGE. S'il n'est pas demandé à un Président de connaître la gestion comme doit la pratiquer le service qui est justement chargé de la maîtriser, il doit pouvoir en interpréter les différents éléments pour prendre des décisions.

Ce faible niveau technique des Unions face au SERACOM et au SERAGE n'est pas compensé par un niveau "politique" de représentativité suffisant des Présidents qui sont "divisés" en cinq. Les cinq Unions semblent être actuellement en position d'être dominées par leurs Services Techniques. Plus les opérations vont se développer et devenir complexes, plus le SERACOM et le SERAGE vont, par la force de chose, sans le vouloir, être amenés à "représenter" les Unions à des occasions de plus en plus nombreuses en l'absence de structures de représentation des éleveurs. Ceux-ci sont actuellement représentés mais par cinq personnes dont aucune n'a reçu le mandat de tous. L'élection d'un bureau fédéral permettrait d'atteindre une représentation "politique" distincte des Services Techniques et en même temps d'asseoir définitivement la maîtrise de la structure par les éleveurs.

Tant que le SERACOM et le SERAGE ne sentiront pas une réelle prise de responsabilités des éleveurs par un seul bureau, ils auront tendance à considérer que c'est le Projet qu'ils servent puisque c'est lui qui les forme, les encadre, les conseille et les paye.

Mais d'autres éléments dans la structuration et le fonctionnement actuel du SERAGE et du SERACOM tiennent les Unions assez éloignées, séparées de leurs Services Techniques :

- une structure juridique associative distincte des Unions,
- une autonomie de gestion,
- un financement à partir d'un pourcentage (4 p. 100) des opérations (céréales et bétail) ou sur rémunération par les GV pour atteindre 49 p. 100 du financement SERACOM et 22 p. 100 du SERAGE en 1997.
- financement complémentaire (subvention à partir des intérêts d'un fonds capital géré par une association dont les Unions seront membres).

Cette séparation est sans doute bénéfique dans le sens où l'autonomie de gestion responsabilise le SERACOM et le SERAGE et aussi leur assure une certaine permanence, (propre à l'investissement dans leur formation) en les mettant à l'abri de certaines "sautes d'humeur" des Unions. Mais par ailleurs la faible participation des Unions au financement du SERACOM et du SERAGE risque de les faire considérer comme des pièces rapportées, toujours étrangères aux Unions, sans que les Unions aient un réel pouvoir dessus donc sans une volonté de tout mettre en oeuvre pour les financer et s'appropriier ces deux structures pourtant essentielles à la survie des Unions.

Les Unions ont déclaré être d'accord pour accroître la part des opérations qui servent à financer le SERACOM et le SERAGE. Sachant que le SERACOM est actuellement subventionné par le CIDR, le Président d'une Union déclare : "On ne peut pas porter quelqu'un toute sa vie, le SERACOM sera aidé quand les Unions auront grandi et à partir des activités qu'il mettra en place". Les Unions précisent qu'elles attendent "des marchés pour le bétail et pour la viande séchée, de la formation et de l'information et des marchés de céréales pour payer moins cher et pouvoir faire des bénéfices".

Nous pensons que les GV et Unions ont réellement compris l'intérêt qu'il y avait pour eux à disposer d'un Service tel que le SERACOM et qu'ils avaient la volonté de le prendre en charge tout en sachant ce qu'ils attendent de lui.

Pour le SERAGE, introduit plus récemment, ils apprécient de disposer maintenant d'une caisse, de pouvoir la gérer et d'avoir un bureau formé. Ils veulent plus de formation et d'alphabétisation pour un bon nombre de leurs membres pour que tous soient capables de dire ce qui se passe dans le GV.

Dans tous les cas, ils veulent bien payer mais pourvu que les services répondent à leurs attentes. Ce qui semble normal. C'est en ce sens qu'ils souhaitent exercer leur responsabilité "politique" (faire ce qui est bon pour eux) et qu'un trop grand éloignement structurel risque d'être préjudiciable à l'accroissement du financement des services par les Unions et à leur véritable appropriation.

Quant au faible niveau technique de gestion des Unions par rapport à leurs Services, la formation doit permettre d'y remédier en partie. Tant qu'il demeure cinq Unions il n'est pas possible de former intensivement et spécifiquement de trois à six personnes, comme cela serait le cas si un bureau de Fédération était déjà voté. Cet éclatement volontaire, **en différant les nominations des responsables d'une fédération diffère également la formation de ces leaders** et risque, compte tenu du faible temps d'assistance technique qui reste (18 à 24 mois) de laisser la province du Soum sans plus de bureau que ne l'a été la province de l'Oudalan en 1985. Faute d'avoir un bureau de Fédération à former (six personnes), l'urgence est de former six bureaux, soit 30 personnes, pour que le moment venu, il puisse se dégager un noyau de personnes compétentes pour présider aux destinées des éleveurs du Soum.

8.3. Financement du SERAGE et du SERACOM

Les disponibilités financières des Unions et des GV peuvent être accrues par :

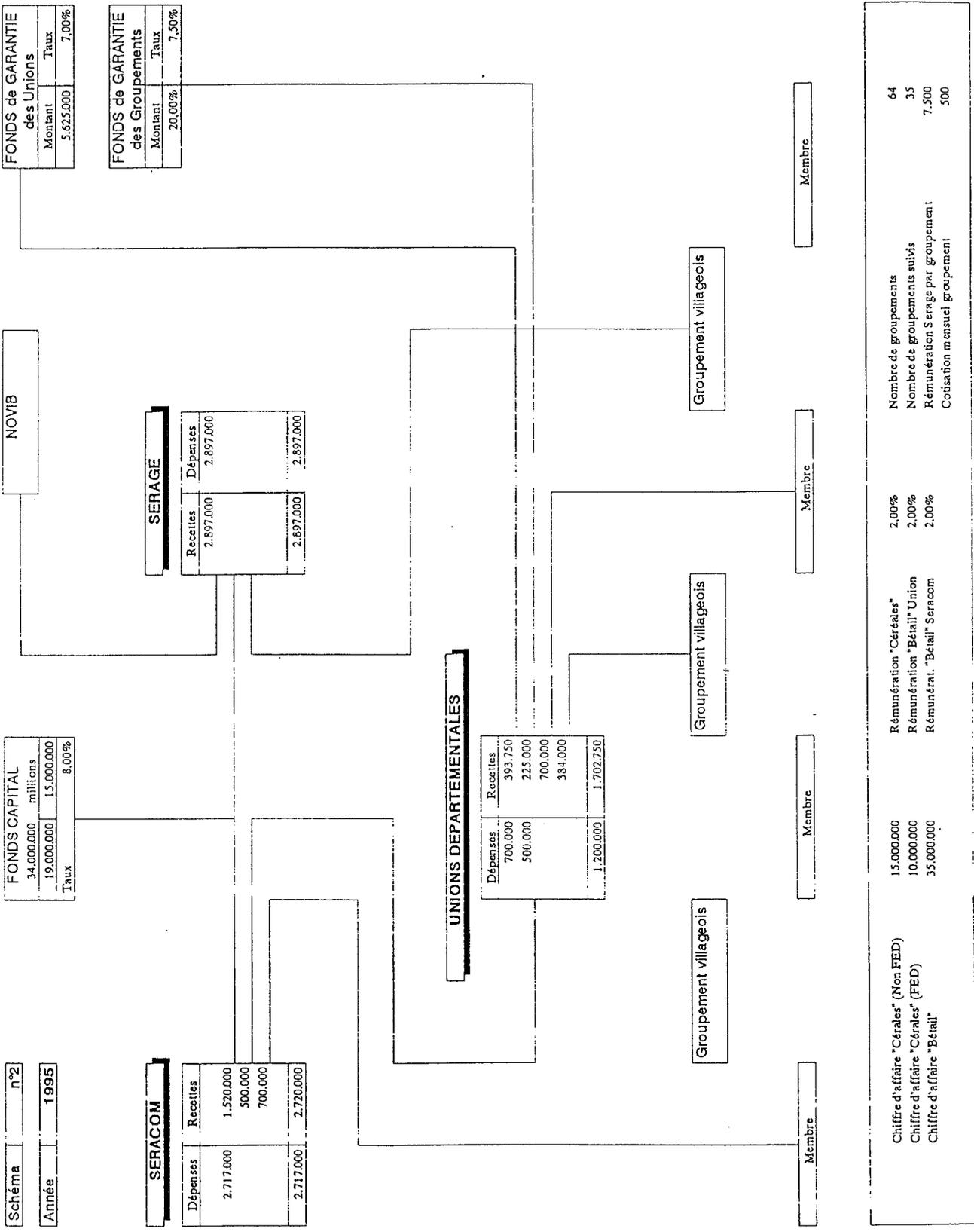
- un accroissement du nombre de GV qui participent aux opérations ;
- une meilleure capitalisation au niveau des GV lors des opérations céréalières (rationalisation des achats, baisse du taux d'intérêt CNCA) ;
- une liaison entre les GV, Unions et Caisses d'Epargne et de Crédit pour une meilleure rémunération de leurs avoirs.

Sous ces conditions et avec le concours du SERAGE et du SERACOM pour y parvenir, les Unions et GV devraient pouvoir améliorer la prise en charge financière de leurs Services (cf. schéma d'ensemble, page suivante).

SERAGE : Besoins annuels maxima (en gardant l'animatrice) estimés à 3 027 000 F.CFA. Si les 3/4 des 74 GV peuvent être dynamisés par le SERAGE, soit 55 GV, et que les GV et Unions prennent en charge 51 p. 100 de cette somme, cela représente 27 000 F.CFA par GV et par an (2 250 F / mois).

SERACOM : Besoins annuels (en 1995 et en comptant deux personnes) estimés à 3 980 000 F.CFA (soit 2 700 000 F.CFA prévus pour une personne + 680 000 F.CFA pour le salaire de la deuxième personne + 600 000 F.CFA pour le fonctionnement et l'amortissement).

- Pour un chiffre d'affaires céréales à 500 tonnes (CA = 37 500 000 F.CFA) et un taux de rémunération sur les céréales passant à 3 p. 100, les recettes du SERACOM seraient de 1 125 000 F.CFA.
- Pour un chiffre d'affaires bétail de 35 000 000 F.CFA et un taux de rémunération passant également à 3 p. 100, les recettes du SERACOM sont de 1 050 000 F.CFA. L'ensemble des recettes "activités" passant par les Unions s'élèverait alors à 2 125 000 F.CFA soit 53 p. 100 de ratio d'autofinancement du SERACOM par les Unions.



Atteindre le plus rapidement possible un tel ratio d'autofinancement (51 et 53 p. 100) dans la prise en charge des deux Services doit permettre de les responsabiliser vis-à-vis de leurs réels utilisateurs et dans le même temps de donner aux Unions ou à la Fédération les moyens de faire travailler les Services dans le sens de leurs attentes.

8.4. Fédération et représentation vis-à-vis de l'extérieur.

Par rapport à l'environnement extérieur les désavantages d'une structure décentralisée en cinq Unions sont nombreux :

- Le principal désavantage se situe par rapport aux interlocuteurs directement impliqués dans la fourniture de céréales ou l'achat de bétail. Les partenaires recherchent la même crédibilité dans les transactions, la même sécurité dans les structures et leurs finances, que les Unions recherchent dans les Groupements céréaliers du Sud ou dans leurs acheteurs de bétail. A cet égard, les cinq petites Unions ne sont connues que par le SERACOM qui est le seul à avoir un responsable, un sigle et un téléphone.

- Les intervenants extérieurs, Ministères, Bailleurs de fonds, ONG... qui recherchent un interlocuteur dans la région ou un bureau porte-parole de la région, risquent de n'être en contact qu'avec le bureau d'une seule Union (les difficultés pour réunir les cinq bureaux sont quand même assez importantes et même insurmontables s'il s'agit d'une visite non préparée).

Ils en déduiront par eux-mêmes qu'ils n'ont eu qu'un avis sur les questions soulevées, et qu'ils n'ont pas rencontré l'interlocuteur valable, le partenaire incontournable.

Ainsi des Projets peuvent être mis en oeuvre sans un avis réel des populations concernées, avec des répercussions plus ou moins favorables, par manque d'interlocuteur représentatif.

- La structuration dans la Province du Soum est déjà effective avec les CPUS et d'autres structururations verront le jour sur des problèmes techniques ou "politiques" notamment sur les problèmes fonciers touchés par la gestion du terroir et pour lesquels la prise en compte des éleveurs est primordiale. **Plus la structuration des cinq Unions en une fédération sera avancée moins elle pourra être déstabilisée et plus son point de vue pourra prévaloir.**

- Dans le nécessaire dialogue avec les pouvoirs publics, la structure provinciale non encore réalisée n'est pourtant qu'une étape vers une entité englobante plus vaste au niveau de la région puis éventuellement au niveau national.

En République Centrafricaine, la Fédération Nationale des Eleveurs Centrafricains (FNEC) est un partenaire incontournable pour l'Etat dans la réalisation de tout ce qui touche à l'élevage. Les responsabilités sont discutées et partagées entre l'Agence de l'Etat (l'ANDE) et la FNEC. Les orientations nationales sont définies et réalisées d'un commun accord : place, rôle, contenu de la vulgarisation, maîtrise par les éleveurs de tout le système d'approvisionnement en produits vétérinaires et autres intrants y compris humains, orientation en faveur de la formation des éleveurs

aux soins de bétail, mise en place de textes régissant le foncier basés sur les groupements d'éleveurs... L'annexe VIII montre les différents niveaux de structuration des éleveurs pour devenir un réel partenaire de l'Etat dans les affaires d'élevage.

Les cinq Unions Départementales du Soum ne peuvent faire entendre leur voix sur de nombreux problèmes. Lors des débats sur le marché euro-africain de la viande bovine à Bruxelles, c'est l'UGVO qui a été invitée à donner le point de vue des éleveurs Burkinabé mais la structuration et les contacts inter-Unions (UGVO-Soum) sont trop peu formalisés pour que le Soum ait pu exprimer son point de vue avant le départ à celui qui a finalement été chargé de représenter le Sahel Burkinabé et recueillir des informations au retour. Pourtant les grandes décisions qui changent radicalement les données du problème de l'élevage du Soum ou de l'Afrique de l'Ouest, comme la dévaluation et les décisions annexes qui l'accompagnent, nécessitent la présence des éleveurs pour faire valoir leur point de vue. La non représentation à certaines instances (CEE, CEBV, Ministère...) où les grandes orientations sont prises, rendent souvent dérisoires tous les efforts consentis par ailleurs. A ce niveau, l'absence de Fédération des éleveurs du Soum peut être vécue par l'extérieur comme l'absence d'organisation des éleveurs du Soum. Etre absent dans les débats actuels autour de la gestion de terroir, dans la privatisation des Services vétérinaires ou dans les politiques de commerce extérieur du bétail ne peut que marginaliser encore plus les éleveurs sahéliens.

IX. PROPOSITIONS COMPLEMENTAIRES

9.1. ATELIER DE VIANDE SECHEE

Suite à la réussite en Oudalan en 1985 de l'opération viande séchée qui a concernée 560 bovins pour un chiffre d'affaires de 7 millions de francs CFA (viande achetée par l'ONG Britannique OXFAM pour des rations alimentaires), le Soum s'est lancé à titre expérimental dans ce type d'opération. Des bouchers de Djibo ont été formés à Ouahigouya à la fabrication du "Quilich" (viande séchée assaisonnée de tomate et de pili-pili).

Le GV de Borguende a vendu au Projet viande, deux bovins pour réaliser un test de viande séchée. Un séchoir a été construit. Faute de débouchés, l'opération en est restée à l'état de test et le séchoir est actuellement abandonné et se dégrade. Le séchoir ayant été construit par la FAO, c'est actuellement le Préfet qui a nommé une commission pour octroyer ce séchoir aux utilisateurs de Djibo.

Il n'y a pas de réel problème technique pour fabriquer cette viande séchée, par contre le SERACOM doit prospecter pour identifier des débouchés sur le marché interne auprès des ONG, des vendeurs traditionnels à Ouahigouya ou Bobo-Dioulasso, du PAM pour ses programmes alimentaires... Une attention particulière devra être portée sur le type de produit demandé et la qualité exigée.

Les unions demandent si les 500 000 F CFA qui étaient prévus par Union pour ces opérations de viande séchée pourraient être mobilisés pour relancer cette activité.

9.2. POUR LA COLLECTE ET LE TRAITEMENT DE L'INFORMATION

On a vu que le manque d'information était un des principaux handicaps des Unions du Soum, région assez excentrée donc isolée. Le manque d'information touche le domaine des prix du bétail sur les différents marchés internationaux, sur les coûts de transports, sur les lieux de disponibilité des céréales. Le SERACOM est spécialement chargé de recueillir ces informations qui sont stratégiques pour lui. Cependant certaines de ces informations, notamment celles concernant le commerce international du bétail, demandent la mise en place d'un réseau d'information chargé de collecter et de transmettre ces informations ponctuelles.

Le réseau des Projets CIDR en Afrique de l'Ouest peut aider ponctuellement à collecter ces informations et servir de relais au SERACOM pour lui communiquer l'état des marchés, le cours du bétail mais ce réseau ne couvre pas vraisemblablement tout les pays qui constituent des débouchés pour le bétail du Burkina Faso (Côte-d'Ivoire, Togo, Bénin, Nigéria...).

Il est nécessaire pour le SERACOM d'aller lui-même collecter certaines données, d'accentuer les liens avec les réseaux spécifiques existants (CEBV, ONAC...) et de veiller à se raccrocher à tout nouveau réseau qui verrait le jour. Ainsi le Réseau Stratégique Alimentaire de SOLAGRAL pourrait développer une fonction d'information destinée aux divers groupements et fédérations d'éleveurs et d'agriculteurs.

Une autre fonction qui doit être remplie par le CIDR (Siège et agents du terrain), c'est la transformation à l'usage du terrain (SERACOM) de la bibliographie récente qui traite du domaine du commerce du bétail, inter-régional et international. Un exemple de cette lacune est fourni par le président de l'UGVO qui a été invité par la Communauté Européenne à venir discuter, en tant que représentant des éleveurs, des problèmes de politique de commerce extérieur de bétail. Celui-ci a reçu le rapport SOLAGRAL-IRAM intitulé "Etude : politique de commerce extérieur des produits d'origine animale en Afrique de l'Ouest et de Centre" qui expose les incidences des importations des viandes subventionnées de la CEE (notamment les Capa) par les pays côtiers sur les économies pastorales des pays producteurs de bétail et compare les différents instruments de protection qui peuvent être utilisés pour se prémunir contre cette concurrence déloyale. Les données exposées dans le rapport sont complexes et, démunis d'Assistance Technique pour l'aider dans la compréhension des tenants et des aboutissants des différents procédés décrits, le Président de l'UGVO ne disposait donc que d'une information partiellement assimilée pour participer aux débats.

Pour être pleinement informé donc pleinement partenaire, le SERACOM doit être appuyé par de l'information traitée, rendue compréhensible, ciblée sur les problèmes précis, vécus par la région du Soum. Il appartient au siège du CIDR de recueillir les informations brutes à partir des bases de données internationales et de les traiter ou de les faire parvenir aux Assistants Techniques sur le terrain pour qu'ils la traitent sur place. Une liaison renforcée entre les Unions du Soum, l'UGVO et les autres organisations de regroupements des éleveurs doit leur permettre, à partir de cette documentation traitée, de mieux devenir partenaires dans les négociations qui concernent la résolution de leurs problèmes.

Il existe en Europe des organisations comme SOLAGRAL qui, par leurs réseaux (Stratégie Alimentaire et GAO-Groupements Association-Organisations paysannes), cherchent à appuyer les initiatives locales mais sont à la fois ignorées et ignorantes des organisations locales existantes.

CONCLUSION

Le CIDR travaille depuis sept ans à la mise en place des groupements d'éleveurs du Soum. Des faiblesses constatées dans la structure mise en place en Oudalan, il a développé de nouvelles formes de structuration, originales, les Services d'appui à la commercialisation et à la gestion.

GV et Unions sentent qu'en tant que paysans et éleveurs, ils sont ignorants de beaucoup de choses dans les nécessaires contacts à avoir avec l'extérieur dans les domaines vitaux des approvisionnements en céréales et du commerce du bétail. Par ailleurs, le SERAGE leur apporte la maîtrise de leur propre situation.

Les instruments du développement des Unions du Soum sont donc en place et le financement de ces structurations devrait se solutionner dans les années à venir avec la mobilisation de l'ensemble des GV existants et le développement des opérations "céréales" et "bétail".

Pour atteindre cet objectif, un certain nombre de dysfonctionnements qui ont été mis en évidence doivent disparaître ou s'atténuer :

En premier lieu il faut améliorer dans les GV :

- Le contrôle interne des membres des GV par un auto-contrôle basé sur une transparence de la gestion. La mise au point d'un instrument simple et synthétique de gestion, tel que le fonds de roulement, facilement expliqué aux membres par une méthode visuelle, peut apporter cette transparence et permettre une lutte efficace contre les ventes à crédit qui mettent les GV et les Unions en péril. Les GV ne doivent plus "enregistrer" les ventes à crédit mais mettre en place un système de lutte contre ces ventes à crédit.
- Le contrôle externe exercé par les Unions sur les GV doit être rétabli. Il s'agit d'organiser la pression sociale qui n'existe pas naturellement entre les villages. Le SERAGE reste un appui de gestion aux GV et aux Unions pour faire leurs comptes, pas un agent de contrôle. SERAGE et Unions doivent essayer de ramener le plus de GV possibles dans les activités et la vie associative des Unions. La lutte contre la vente à crédit et le retard de remboursement sont des priorités.
- Les achats céréaliers doivent impérativement être rationalisés en achetant en gros, dès la récolte, et un maximum dans le Sud. Si les premières collectes peuvent se faire sur place, au village, à la récolte, dès que possible la coordination des fonds disponibles dans les GV doit être faite par les Unions ou inter-Unions pour organiser les achats dans le Sud auprès des groupements d'agriculteurs. Le SERACOM a un rôle important de collecte d'informations sur les lieux et les prix, grâce au contact permanent avec des organismes comme Sahel Vert.

- La commercialisation du bétail ne pourra devenir réellement efficace que lorsque le SERACOM et les Unions auront trouvé l'organisation qui leur permettra de décider et d'organiser une opération "en deux jours" en réponse à une proposition venant d'un client étranger. L'acquisition d'une bonne connaissance de la filière et notamment de toutes les étapes de la formation du prix d'un bovin et d'un ovin jusqu'à destination est impérative de la part du SERACOM, surtout avec les perturbations amenées par la dévaluation.

- Le dysfonctionnement majeur est la trop faible capitalisation au niveau des GV (1,2 p. 100 du chiffre d'affaires en 1993). Amener les GV à capitaliser environ 10 p. 100 par an doit leur permettre après quelques années d'atteindre une autonomie financière qu'ils n'ont pas. Actuellement les GV ne comptent pas sur leurs fonds propres pour se développer mais sur les prêts de la CNCA, du FED et du CRUS. Les énergies des 74 GV ne sont pas mobilisées. C'est justement l'écueil que l'UGVO n'a pu éviter et qui s'est traduit par la constitution d'un fonds au niveau de l'Union et le passage de l'UGVO à une super-structure opérationnelle (pour achat et vente) au lieu de continuer à mobiliser les énergies, les fonds de tous les GV. Ceci a entraîné la déresponsabilisation des GV, un relâchement de la gestion et du suivi des GV, l'Union n'ayant plus besoin des GV pour fonctionner et être efficace (avec les GV qui continuaient à avoir une gestion saine).

Le danger qui guette les Unions du Soum est de se retrouver dans la même situation que l'UGVO, mais par des voies tout à fait différentes : les fonds d'achat des céréales des GV du Soum ne proviennent plus des GV mais des emprunts auprès des bailleurs de fonds. Et l'absence de capitalisation au niveau des GV pérennise cet état de dépendance.

Les Unions et GV empruntent tandis que l'UGVO fonctionne sur ses fonds propres mais aucune des deux structures ne mobilise plus ses GV.

- La renégociation des taux d'intérêt de la CNCA est un des facteurs qui doit permettre avec la rationalisation des achats de céréales, d'améliorer la capitalisation dans les GV.

Par ailleurs, une bien meilleure rémunération de tous les fonds disponibles dans le GV et Unions peut être obtenue en les plaçant dans les Caisses d'Épargne et de Crédit du Soum, ce qui permettrait du même coup d'établir une synergie entre les deux institutions. Chaque institution doit cependant garder son autonomie, les GV et Unions n'étant que des déposants ou des clients comme les autres auprès des CEC.

- L'autonomie des GV et de leurs Unions dans l'environnement actuel et surtout dans les regroupements futurs ne sera assurée que s'ils ont à la fois une réelle puissance financière propre et la formation à la gestion qui leur permette non seulement de maîtriser leurs affaires mais de prendre également des responsabilités dans les futures structures, grâce à leur capacité de gestion (gestion en base 10).

- S'il est actuellement prématuré de faire une Fédération avec les cinq Unions, il faut dès maintenant, par des programmes de formation des six responsables des cinq Unions, préparer les hommes qui la mèneront et prendront en charge la Province du Soum en y devenant des partenaires incontournables.

- La maîtrise de l'information apparaît essentielle pour mener à bien les opérations de commercialisation du bétail. Une des formes d'appui technique que peut fournir le CIDR est de traiter la masse d'information disponible sur le problème du bétail au niveau des politiques commerciales de la sous-région pour en fournir aux Unions les informations traitées qui doivent leur servir dans leurs négociations commerciales ou pour défendre leurs intérêts sur le plan international.

Les Unions des éleveurs du Soum constituent, avec les Services d'Appui à la Commercialisation et à la Gestion, un exemple de projet qui réalise depuis plusieurs années la prise en charge des activités économiques fondamentales par les populations locales dans la recherche d'une autonomie qui ne manquera pas d'être effective après correction des dysfonctionnements identifiés.

GVE/A/F: Groupement Villageois d'Eleveurs / Agriculteurs / Femmes

UD DIGUEL

Diguel = GVE + GVA + GVF
 Kié nou = GVE + GVA + GVF
 Doudoubangou = GVE + GVA + GVF
 Pelem-Pelm = GVA + GVE
 Lassa = GVE + GVA
 Bele-balou = GVA + GVF
 Kouyé = GVE

Synthèse village	Nbre villages	Nbre GV
- U. Diguel	7	16
- U. Baraboulé	13	18
- U. Pobé	9	10
- U. Djibo	15	19
- U. Nassoumbou	8	11
	52	74
		31 GVE
		34 GVA
		9 GVF

UD BARABOULE

Baraboulé = GVA + GVE
 Fili-Fili = GVA + GVE + GVF
 Dotoka = GVA
 Mema = GVE
 Pétégoli = GVE + GVA
 Windeboké = GVE
 Hocoulourou = GVE + GVA
 Baniel = GVE
 Dankanao = GVE
 Konga = GVA
 Woudouga = GVA
 Woudouga = GVA
 Sofi = GVA
 Pauvandé = GVA

UD POBE

Pobé = GVA
 Bougé = GVA + GVE
 Mamassirou = GVE
 Loura = GVE
 Tononbené = GVA
 Guré-Fulbé = GVA
 Mentao = GVE
 Kaboré = GVA
 Banékani = GVE

UD DJIBO

Borguendé = GVA = GVE = GVF
 Piladé = GVA
 Sô GVA = GVA + GVF
 Mondé Sô = GVE
 Petelciwdi = GVA
 Fetokoba = GVA
 Finguindi = GVE
 Secteur n°1 GVF = GVA
 Secteur n°4 GVF
 Houbere Salou = GVE
 Yathé = GVE
 Ganoua = GVA
 Djaw-Djaw = GVA
 Sintao = GVA
 Kamanzangou = GVA

UD NASSOUMBOU

Nassoumbou = GVA + GVE
 Wapta = GVE
 Pétéga = GVE + GVA
 Yérouporou = GVE
 Bangocharia = GVA
 Soboulé = GVE + GVA
 Tem = GVA
 Pogol = GVE

5.1 Formation du prix sur la filière vif - Bovins

Puytenga à Abidjan - 1290 km

Convoi par camion de 28 bovins embouchés - 1er semestre 1990

	Unité F CFA		
	Coût par convoi	Coût par tête	p.100 sur prix final
Prix achat boeufs de 420 kg à 270 F/kg		113 400	69,8
Frais achat-gardiennage		400	
Patente, taxe sanitaire, douane		3 650	2,25
Frêt camion 30 T	350 000	12 500	10,4
Frais annexes transport convoyage	118 160	4 220	
Transitaire Nyangoloko	6 000	215	
Taxes "sauvages" au Burkina	30 000 à 40 000	1 200	
Taxes "sauvages" en Côte d'Ivoire		3 800	4,4
"Assurance" CCIDB en Côte d'Ivoire	62 000	2 210	
Pertes 1 p.100		1 500	3,3
Taxes sanitaire et marché Abidjan		1 250	
Déchargement, gardiennage Abidjan		900	
Frais séjour Abidjan	8 000	285	
Intérêt 17 p.100 - 3 semaines		1 470	
Prix revient Abidjan		147 000	90,5
Prix de vente 150 000 à 175 000 moyenne		162 500	100
Marge bénéfice		15 500	10,5

Le prix de vente atteindrait environ 400 F/kg vif

Frais Puytenga -Abidjan par tête : 33 600 F

ETUDE PROSPECTIVE DU SOUS-SECTEUR
AU BURKINA FASO - 1991

5.2 - Formation du prix sur la filière vif bovins

de Bobo-Dioulasso à Abidjan - 795 km

Convoi de 40 bovins par chemin de fer - juillet 1990

	Unité F CFA		
	Coût par convoi	Coût par tête	p.100 prix final
Prix achat marché Bobo-Dioulasso, boeufs de 300 kg à 285 F/kg	3 420 000	85 000	78,3
Frais achat-formation convoi	14 800	370	
Taxe sanitaire	6 000	150	
Patente - 90 000 F/an	7 200	180	taxes
Certificat origine	670	17	3 420 F
Droits de sortie		3 000	3,1 p.100
Service transitaire	3 000	75	
Frêt wagon 9 T (40 bovins)	336 000	8 400	
Chargement, paille, écornage, divers	18 400	460	transport
Salaire un convoyeur	27 000	675	9 810 F
Billet A.R. marchand	11 000	275	9 p.100
Taxe sanitaire en Côte d'Ivoire	10 000	250	taxes C.I.
Taxe marché Abidjan	40 000	1 000	1 425 F
Taxes "sauvages"-minimum p.100	7 000		175 1,3
Pertes - 1 p.100	40 000	1 000	
Déchargement Abidjan	21 000	525	frais vente
Gardiennage minimum 3 jours	18 000	450	et généraux
Frais séjour Abidjan	8 000	200	3 175 F
Frais financiers 17 p.100 (3 semaines)	40 000	1 000	2,9 p.100
Prix revient Abidjan	4 148 080	103 700	
Prix de vente moyen à 295 kg x 370 F		109 150	100 p.100
Marge bénéfice	218 000	5 450	5,3 p.100

Frais Bobo - Abidjan par tête : 18 700 F

5.3 - Formation du prix sur la filière vif moutons

Convoi par camion de 200 têtes

Ouahigouya à Abidjan - 1 160 km

	Unité F CFA		
	Coût par convoi	Coût par tête	p.100 prix final
Prix achat moutons de 44 kg à 340 F/kg		15 000	61,5
Frais achat-gardiennage		200	
Patente, taxe sanitaire		85	3,8
Droit douane Burkina ¹		835	
Frêt camion	600 000	3 000	15,9
Convoyeurs et chargement	175 000	875	
Taxes sauvages en route	160 000	800	
Pertes 3 p.100		675	
Taxe entrée Côte d'Ivoire		150	
Taxe marché Abidjan		150	
Déchargement, gardiennage Abidjan		400	
Frais déplacement, séjour Abidjan	12 000	60	
Frais financiers 20 p.100 - (4 semaines)		<u>365</u>	
Prix revient Abidjan		22 595	
Prix de vente 40 kg x 610 F/kg		24 400	100 p.100
Marge bénéfice		1 805	8

Frais Ouahigouya - Abidjan par tête : 7 595 F

¹Ce nouveau droit de juin 1990 n'était pas encore appliqué en juillet 1990. L'ancien droit étant de 2 150 F

IV - 2 Bilan céréalier provisoire (Source Enquête Nationale
Production Agricole).

Population au 30 Avril 1994 (Habitants)	Besoins 190/AN/HDT	Production brute (tonnes)	Disponible (tonnes)	Excédent (+) ou (déficit (-)) (tonnes)
235 805	44 803	49 480	41 962	- 2 841

...../.....

"Rapport d'activités campagne 93-94"
SPA du Soum - Djibo. BURKINA FASO

PLUVIOMETRIE 1992 et 1993. PROVINCE DU SOUM

[en millimètres et en jours ()]

	1992		1993	
- DJIBO	331	(34)	301,5	(28)
- ARIBINDA	404,6	(35)	320,3	(29)
- BARABOULE	459,9	(35)	181	(15)
- NASSOUMBOU	350	(37)	387,7	(33)
- KOUTOUGOU	425	(31)	237,5	(26)
- POBE MENGAO	417	(38)	448,8	(34)
- DIGUEL	429		244	
Moyenne	402,3		302,9	

TABLEAU LIX
Consommation trimestrielle moyenne par groupe d'aliments
(ration en g/jour)

	Céréales	Lait	Beurre	Viande	Graines et feuilles	Calories
1 ^o trimestre	706	164	0,9	12,4	11,6	2 425
2 ^o trimestre	588	51	2,5	1,1	10,8	1 989
3 ^o trimestre	501	415	1,5	0,7	7,6	1 986
4 ^o trimestre	789	389	1,9	3,8	11,5	2 852
(kg/an)	232	95	-	-	-	-

Source : ORANA 1980 ; échantillon de 342 personnes.

(environ 2 240 cal) suivant la période ; le complément en vitamines et oligo-éléments provient des composants de types légume, fruit, graine, tubercule, etc., cultivés ou sauvages. Il ne faut pas oublier cependant que localement, selon la saison, l'importance du troupeau et la quantité de lait laissée aux veaux, certains groupes pourraient tout à fait se satisfaire d'une substitution lait-céréale s'il n'y avait fabrication de beurre ; ainsi dans un groupe éleveur Djelgobé de Saba Kolangal, la traite procure à chacun près de 1 kg de lait par jour (MILLEVILLE *et al.*, 1982).

Les productions céréalières des années 1978 et 1979 ont été estimées en nombre d'unités traditionnelles récoltées, fagots de mil ou paniers de sorgho. L'équivalent poids de grain a été calculé d'après le volume récolté net, compte tenu de la partie soustraite pour la charité islamique ⁽¹⁾ qui affecte environ 10 % des fagots à des fins de redistribution extérieure à la cuisine et à l'unité de production.

Le fagot de mil et le panier de sorgho ont été enregistrés pour l'équivalent poids-graine de 11,7 kg et 7,8 kg soit un rendement au battage d'environ 65 % pour des poids-épis de 18 et 12 kg en moyenne. Les récoltes sont donc légèrement surestimées : chiffres déclarés par les paysans, non-prise en compte des fagots réservés à titre de semence pour l'année suivante, part fluctuante de la *diaka*, pas toujours proportionnelle à la quantité.

Afin de rapporter la production aux besoins (tableau LX), il a fallu tenir compte de la pratique fréquente, en fin de soudure, d'une consommation prématurée des épis du champ pendant quelques jours ou semaines avant la récolte ⁽²⁾. À cet effet, la période de consommation servant de base de calcul aux besoins a été minorée d'un mois à Boulel, 15 jours à Bossey, 20 jours à Tiringel, 10 jours à Pétoy.

TABLEAU LX
Couverture des besoins céréaliers par production et achats en 1978-79 et 1979-80 (en moyenne/personne)
(sur la base d'une ration moyenne de 250 kg/pers./an)

Groupes	Product.	Achats	% Cv	Product.	Achats	% Cv
Mallébé	129	44	69,2	102	45	58,8
Rimaïbé	104	147	100,0	134	103	95,2
Iklan	170			105	82	74,8
Gaobé	196	71	106,8	132	177	123,6

% Cv : Production et achats en pourcentage des besoins.

(1) Ou *diaka* : pratique généralisée en milieu islamique que l'on peut assimiler à un impôt social volontaire, redistribué en nature au profit des plus défavorisés du même village.

(2) La consommation d'épis frais, souvent grillés sur place, permet d'attendre que toute la récolte soit arrivée à maturité.

PROJET REGIONAL DE RECHERCHE SUR LES PETITS RUMINANTS - CAMEROUN, NIGER, TCHAD

ENQUETE TECHNICO-ECONOMIQUE SUR L'EMBOUCHE OVINE EN PERIODE DE TABASKI A GAROUA (NORD-CAMEROUN)

BOUCHEL (D.), CHEVASSUS (N.), MARTRENCHAR (A.), NGO TAMA (A.C.), NJOYA (A.)

RESUME

Une enquête technico-économique sur l'embouche ovine en période de Tabaski a été réalisée à Garoua en mai et juin 1992. Les principaux objectifs de l'enquête étaient :

- l'identification des pratiques d'élevage et des circuits de commercialisation,
 - la caractérisation des rations sur le plan qualitatif et quantitatif,
 - l'appréciation des résultats zootechniques et économiques de l'embouche pratiquée.
- 18 emboucheurs représentant un effectif de 131 béliers ont été enquêtés.

Il existe plusieurs catégories d'emboucheurs (commerçants, particuliers, éleveurs) qui diffèrent par les motivations et les pratiques d'élevage.

La ration type se compose de fourrage (graminée et/ou ligneux) et de sous-produits (sorgho, son et tourteau de coton essentiellement). Ces intrants sont achetés dans la majorité des cas.

L'analyse bromatologique des intrants alimentaires les plus fréquemment utilisés a été faite et a permis d'estimer leur valeur nutritive, mais il n'a pas été possible de mesurer avec précision les quantités ingérées.

Les résultats zootechniques sont très hétérogènes. Il y a une différence significative du G.M.Q entre les deux races étudiées (Pouffouli et Oudah), et une corrélation négative entre le G.M.Q et la durée de séjour des béliers chez l'éleveur.

Sur le plan économique on constate que le coût moyen quotidien de la ration est variable et élevé (188 F.CFA). On enregistre des résultats financiers négatifs chez la majorité des emboucheurs.

Enfin une réunion organisée avec les participants de l'enquête a montré que l'évaluation de la rentabilité de l'embouche ne peut se faire uniquement sur le plan économique. D'autres critères comme les motivations de l'éleveur sont à prendre en considération.

INTRODUCTION

L'élevage des moutons de case représente une activité importante en milieu urbain dans le Nord-Cameroun.

Une enquête réalisée sur l'élevage des petits ruminants à Maroua (chef-lieu de la province de l'Extrême-Nord), a montré qu'environ un saré (enclos familial) sur deux pratique ce type d'élevage. La moitié des abattages est liée aux fêtes religieuses, principalement islamiques, ce qui explique le maintien d'un cheptel aussi important en ville malgré un manque de surface pâturable et le prix élevé des sous-produits agricoles.

Le commerce des petits ruminants est particulièrement actif à Garoua au cours des jours précédant la fête de la Tabaski, avec des variations marquées du prix des animaux. Il s'agit donc d'une spéculation qui doit permettre de fortes plus-values, si l'embouche est pratiquée de manière rationnelle, tenant compte des coûts de l'alimentation.

Les conditions particulières de l'élevage des béliers en milieu urbain et l'importance de cette spéculation nous ont amené à conduire une enquête à Garoua sur les pratiques d'élevage et les circuits de commercialisation, sur les rations alimentaires distribuées aux béliers, et sur les performances zootechniques et économiques de l'embouche pratiquée.

BUTS DE L'ENQUETE

L'enquête avait pour buts :

- de recueillir des informations sur les circuits de commercialisation ;
- de connaître les pratiques de l'élevage des béliers en milieu urbain pour la fête de la Tabaski ;
- de caractériser aux plans qualitatif et quantitatif les rations distribuées par les éleveurs traditionnels (dont la fraction ligneuse), et d'estimer le coût de ces rations ;
- de connaître les performances zootechniques et économiques de cette embouche ;
- d'identifier les principales contraintes de l'embouche et prendre contact avec les éleveurs de béliers de Tabaski, dans la mesure où cette première enquête devait être suivie d'essais d'alimentation en milieu réel.

METHODOLOGIE

L'enquête a été menée d'avril à juillet 1992 en milieu strictement urbain à Garoua, dans la Province du Nord-Cameroun.

18 éleveurs, contactés par l'intermédiaire des services de l'élevage (MINEPIA) ou dans le milieu Foulbé, ont accepté de participer à cette étude.

L'effectif total d'animaux observés était de 131 béliers.

Chaque éleveur a reçu la visite de l'enquêteur quatre fois :

- la première visite avait pour but d'établir un premier contact avec l'éleveur, de connaître ses effectifs, et d'obtenir les renseignements concernant ses méthodes d'élevage. Les constituants de la ration ont été pesés, et des prélèvements ont été effectués pour déterminer les taux de matière sèche.
- les deuxième et troisième visites ont permis de noter les changements éventuels de ration.
- tous les béliers ont été pesés au cours de ces trois visites.
- la quatrième visite, après la Fête de la Tabaski, était orientée sur les aspects économiques de l'embouche.

De plus, les élevages étaient visités deux fois par semaine par un enquêteur pour noter les informations concernant les variations du régime alimentaire et du coût de la ration. Les éleveurs ont reçu une motivation pour leur participation sous forme de tourteau de coton en petites quantités.

RESULTATS ET DISCUSSION

CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Le commerce des petits ruminants, y compris pour les béliers de Tabaski, échappe en grande partie aux circuits formels du commerce du bétail : sous-estimation des effectifs présents sur les marchés, vente directe entre particuliers, et enfin abattages non contrôlés hors abattoirs.

origine des animaux

La plupart des béliers sont achetés dans divers marchés des provinces du Nord et de l'Extrême-Nord. 15 marchés ont été cités par les éleveurs. 8 p. 100 des animaux ont été achetés au marché de Garoua.

8 p. 100 des béliers proviennent directement du Tchad.

12 p. 100 des béliers engraisés sont nés chez les éleveurs.

vente

La vente a lieu essentiellement la veille et le jour même de la Fête (11 et 12 juin). De nombreux animaux sont également vendus dans les jours précédents, pour être transportés vers les marchés du sud du pays.

4 372 béliers étaient présents pendant la semaine de la Fête sur le marché de Garoua, dont 1 200 enregistrés le 12 juin, 1 875 pour la semaine précédente, et 460 au cours de la semaine suivante.

Cependant, là aussi, les ventes directes entre particuliers sont nombreuses, ainsi que les dons.

PRATIQUES D'ELEVAGE

typologie des emboucheurs

particuliers emboucheurs

Ce sont des particuliers qui pratiquent cette activité exclusivement au moment de la Tabaski, pour leur propre approvisionnement et pour la vente.

Ils représentent la majorité des éleveurs enquêtés (12 sur 18).

Ils possèdent en moyenne 3 à 4 béliers.

Ils sont issus d'une classe sociale à revenus faibles ou moyens ; l'embouche constitue pour eux une activité secondaire.

éleveurs emboucheurs

L'élevage est leur activité principale.

Ils représentent 3 éleveurs sur 18.

Ils possèdent en moyenne 12 à 13 ovins, mais possèdent également des femelles, et éventuellement des caprins.

commerçants emboucheurs

Ces commerçants achètent les béliers en milieu rural, et les parquent sur le marché aux bestiaux de Garoua, en attendant la revente avec une bonne plus-value. Cette plus-value est d'autant plus forte que la revente est proche de la Fête de la Tabaski. Le temps de séjour dans leurs enclos est mis à profit par les commerçants pour engraisser les animaux, afin d'augmenter le prix de vente, mais il ne s'agit pas à proprement parler d'une opération d'embouche. La vente peut d'ailleurs intervenir à tout moment, en fonction des opportunités du marché, généralement à des marchands de bétail du sud du Cameroun (Yaoundé, Douala). Ils représentent 3 "élevages" sur 18.

Les effectifs sont très variables, les animaux étant très mobiles, mais ils sont élevés et supérieurs à 30.

races embouchées

Deux races sont utilisés par les éleveurs : la race Poulfouli et la race Oudah

la race Poulfouli (ou Pull Pulli)

Cette race représente 68 p. 100 des béliers de l'enquête. C'est le bélier des Foulbé. Il s'agit d'un animal eumétrique, médioligne et rectiligne, de robe blanche ou blanc avec des tâches noires ou parfois fauves sur la tête, ou robe pie. Le mâle porte des cornes assez développées, qui s'écartent légèrement du crâne.

la race Oudah

C'est un animal hypermétrique, convexiligne, et longiligne, à robe bicolore : noire ou brune sur l'avant-main, blanche sur l'arrière-main. Les béliers portent des cornes très développées, portées horizontalement et s'écartant du crâne.

critères de choix des races

Le bélier de Tabaski doit répondre à divers critères :

- un bon état sanitaire,
- une robe de préférence blanche, avec le museau noir et/ou un camail développé,
- un état d'engraissement suffisant,
- une belle allure générale.

La hiérarchisation de ces critères varie d'une personne à l'autre.

Le Oudah est préféré par certains pour sa docilité, tandis que d'autres lui préfèrent le Poulfouli pour la qualité de sa viande, qui serait nettement supérieure.

conduite des animaux

logement

Il s'agit d'un élevage type "mouton de case", excepté pour les commerçants dont les béliers ont été conduits au pâturage.

Dans 44 p.100 des cas, une case fait office de bergerie, le plus souvent mal aérée, entretenue par les femmes ou les enfants de l'éleveur. Les animaux y sont confinés soit en permanence, soit uniquement pour la nuit (77 p.100 des cas).

Les autres éleveurs disposent soit d'un simple enclos, soit d'un abri sommaire confectionné de poteaux et de "sekko" (grande natte de paille tressée).

39 p.100 des éleveurs attachent les bœufs à des piquets, soit en permanence, soit pendant la journée hors de la bergerie.

soins et traitements sanitaires

Tous les bœufs sont régulièrement et soigneusement lavés. Cette opération est coûteuse : le détergent (savon ou lessive) et parfois l'eau sont achetés, et les personnes effectuant ce travail sont rétribuées. Le coût global est d'environ 25 FCFA par animal. Les bœufs sont lavés en général une fois par semaine.

Cette pratique répond à deux objectifs :

- le bien-être de l'animal, et donc des conditions favorables pour son engraissement,

- la satisfaction de pouvoir présenter des animaux bien entretenus.

Les traitements prophylactiques classiques (vaccination, vermifugation) ainsi que les traitements curatifs ponctuels ne sont pas administrés. Le cas échéant, les éleveurs préfèrent se fournir en médicaments vétérinaires provenant du Nigéria, vendus au détail sur le marché de Garoua, à un prix inférieur à celui pratiqué par l'Office Pharmaceutique Vétérinaire.

durée d'engraissement

La durée d'engraissement est supérieure à six mois pour les "particuliers" et les "éleveurs", alors qu'elle est d'un mois en moyenne pour les commerçants.

CARACTERISATION DES RATIONS

aliments utilisés

Les aliments sont tous achetés, sauf dans le cas des commerçants lors de la mise au pâturage au début de la saison des pluies.

eau

L'eau est achetée dans 72 p. 100 des élevages enquêtés, à des vendeurs de rue. Le coût est de 25 FCFA pour deux bidons de 18 litres.

fourrages verts

Dans les élevages enquêtés, deux principaux fourrages sont utilisés : une graminée (le "bourgou") et un ligneux (le "ibbé").

Echinochloa stagnina ou "bourgou"

C'est une graminée de zone inondable (bas-fond, berges de cours d'eau), très utilisée par l'élevage de type urbain. Il est distribué en vert (67 p.100 des élevages enquêtés) ou sec (33 p.100 des cas), avec une fréquence variant de une à trois fois par jour.

Ficus gnaphalocarpa ou "ibbé"

Il s'agissait du seul ligneux utilisé par les éleveurs au moment de l'enquête. Il est généralement distribué en vert, en branches. Ce ligneux fait également l'objet d'un important commerce dans le cadre de l'élevage urbain.

autres fourrages verts

D'autres fourrages sont utilisés, mais plus rarement :

Echinochloa pyramidalia ("tagoul") et *E. colona* ("kayari") en saison des pluies
Ipomea sp moins apprécié que le bourgou.

sous-produits agricoles

Les sorghos et les mils

Il existe de nombreuses variétés de sorghos et de mils cultivées au Cameroun soit en saison des pluies soit repiqués en début de saison sèche. Ils sont tous différenciés dans la langue Foulbé ("fulfuldé") : mbaéri, mouskwari, daldari sont les plus courants. Ils sont utilisés pour l'alimentation humaine, pour la fabrication de la bière de mil, ou pour l'alimentation animale. Dans ce cas, on utilise soit la plante entière, soit le grain seul (éventuellement présenté sous forme d'épi aux ovins), soit les résidus de récolte (tiges, feuilles, ou épis ayant donné de très petits grains).

Les fanes de légumineuses

Les fanes de niébé et d'arachide sont vendues sur le marché pour l'alimentation du bétail en milieu urbain. Elles sont consommées en sec. Les graines de niébé, habituellement réservées à l'alimentation humaine, sont éventuellement distribuées aux ovins, sous forme de bouillie.

sous-produits agro-industriels

Les sons

Il s'agit de sons de mil, plus ou moins mélangés à des sons de maïs. Ils proviennent de moulins de quartier. C'est donc un produit artisanal. Ils sont vendus au détail (à la tasse) ou en sacs, sur les lieux de production ou au marché. Ils sont très utilisés, distribués généralement une fois par jour, seuls ou mélangés au tourteau de coton.

Le tourteau de coton

Le tourteau de coton disponible à Garoua est un aliment du bétail commercialisé sous le nom d'ALIBET par la SODECOTON. Il est composé de 95 p.100 de tourteau de coton, de calcaire broyé, de sel et d'un CMV.

Il n'existe pas de circuit de vente d'ALIBET au détail, mais uniquement par sacs de 50 kg au moment de cette enquête, ce qui limite son utilisation aux éleveurs ayant un disponible financier suffisant.

L'ALIBET est distribué le plus souvent une fois par jour, parfois un jour sur deux en alternance avec le son.

D'après les éleveurs interrogés, cet aliment a tendance à donner une coloration jaune à la graisse, alors que le son donne une couleur blanche, qui est la couleur recherchée.

Lorsque les éleveurs disposent de cet aliment, ils distribuent des quantités importantes: 40 p. 100 des éleveurs donnent entre 0,5 et 1 kg par jour, et 44 p. 100 donnent plus de 1 kg par jour.

sous-produits de cuisine

la "boule" de mil ou de riz séchée, la bouillie de mil, les épiluchures et les eaux de cuisson de riz sont distribuées aux animaux en fonction des disponibilités. Leur apport est donc irrégulier. La bouillie de mil est parfois préparée spécialement pour les béliers, en fonction des possibilités financières.

compléments minéraux

Le natron et le sel sont donnés par tous les éleveurs au moins une fois par semaine. De plus, certains natrons ont la réputation d'avoir des propriétés anthelminthiques.

coût des aliments

L'estimation du coût des aliments est délicate, car si les prix sont stables, la quantité d'aliment est variable par unité de vente : toutes les bottes sont bien au même prix, mais elles n'ont pas le même poids ; les "tasses" n'ont pas toutes la même contenance, etc... Les prix qui ont été estimés figurent dans le tableau 1.

Tableau 1 : estimation du prix de quelques aliments
(période du 15/05 au 15/06/92)

aliment	poids (kg MS)	prix (FCFA) par unité	prix (FCFA) par kg MS
<i>E. stagnina</i>	1.23 0.05	80/100	65/80
<i>F. gnaphalocarpa</i>	0.44 0.12	50	114
sorgho (grain)	0.9	150	167
son (mélange)	0.83	23	28
ALIBET	0.93	25	27

valeur nutritive des aliments

Les échantillons d'aliments ont été analysés par le laboratoire d'alimentation du CIRAD-EMVT. Les résultats, ainsi que les valeurs lues dans les tables des valeurs alimentaires ont permis d'estimer la valeur nutritive des aliments.

Les valeurs sont reportées dans le tableau 2.

On remarquera la bonne valeur énergétique des sons et de la boule de mil, ainsi que la bonne valeur azotée du "bourgou" et du "ibbé" (autre que celle de l'ALIBET). Les tiges de sorgho, par contre, constituent des aliments grossiers de très médiocre qualité.

comportement alimentaire

Les quantités de matière sèche ingérées n'ont pas pu être mesurées avec précision. La valeur nutritive de l'ingéré ne sera donc pas discutée ici.

RESULTATS ZOOTECHNIQUES ET ECONOMIQUES DE L'EMBOUCHE

croissance des béliers

Les béliers ont été pesés tous les quinze jours pendant la période considérée, trois ou quatre fois selon leur temps de séjour dans le troupeau.

Les résultats montrent que les croissances sont très variables :

Moyenne	99 g/j
écart-type	163 g/j
maximum	620 g/j
minimum	- 460 g/j

La croissance a été étudiée en fonction de différents facteurs :

race

Oudah = 164 g/j
 Poulfouli = 71 g/j

La différence est significative ($\alpha=0,05$).

Les Oudah ont donc extériorisé une meilleure croissance chez les emboucheurs enquêtés.

temps de séjour

Il existe une corrélation négative entre la durée de séjour des béliers dans l'élevage et le GMQ.

La relation est cependant faible ($r=-0,4936$).

Les meilleures performances s'observent pendant les premiers mois, et diminuent par la suite.

poids initial

Aucune relation n'a été mise en évidence entre le poids initial et le GMQ. Cela peut s'expliquer par le fait que les origines génétiques sont diverses ; les classes de poids ne sont donc peut-être pas homogènes en début d'embouche. De même, à un poids donné, le temps d'embouche influe sur le GMQ.

âge

Le GMQ a été déterminé en fonction de la classe d'âge au moment de la première pesée (voir tableau 3).

Tableau 3 : GMQ en fonction de l'âge à la 1^{ère} pesée.

classe d'âge	0-18 mois	19-36 mois	> 36 mois
GMQ	76	122	121

Paradoxalement, les animaux les plus jeunes, pour lesquels on s'attendrait à la croissance la plus forte, ont extériorisé le moins bon GMQ. Cependant, les différences ne sont pas significatives dans les conditions de l'enquête.

coût de la ration

Il n'y a pas de relation établie entre le coût de la ration et les performances de croissance.

conclusion

Dans les conditions non contrôlées de l'enquête, le GMQ a varié en fonction de deux facteurs : la race et la durée de l'embouche (ou temps de séjour).

L'évolution des poids a montré que des pertes de poids se sont produites au moment des premières pluies, ainsi qu'au moment de la mise à l'herbe pour les commerçants emboucheurs.

RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

prix à l'achat et à la vente

Les prix sont donnés dans le tableau 4, en fonction des races

Tableau 4 : prix des animaux (FCFA)

	Poulfouli	Oudah
achat	14 500 ± 5 300	14 250 ± 4 430
vente	21 930 ± 4 730	28 035 ± 9 945

coût de la ration

Ce coût est élevé, mais on constate surtout une très forte variabilité du prix estimé de la ration quotidienne par animal:

moyenne =	188 FCFA
écart-type =	149 FCFA
maximum =	573 FCFA
minimum =	37 FCFA

Il n'y a pas de relation entre la durée d'engraissement et le coût de la ration.

bénéfices et pertes

Les résultats économiques ont été calculés par élevage en fonction des prix d'achat et de vente des béliers, et du coût de l'alimentation au cours de l'embouche. Ils sont donnés dans le tableau 5, en fonction de la typologie des élevages.

Les pertes sont plus importantes que les bénéfices sur l'ensemble des élevages.

Le coût élevé de l'embouche est lié à sa durée, qui augmente le coût total de l'alimentation tout en s'accompagnant de moins bonnes performances zootechniques (voir ci-dessus).

D'autre part, la demande semblait s'orienter vers des animaux de taille et de prix moyen, plutôt que vers des béliers très gras et de prix élevé. La crise économique actuelle en est certainement la cause.

Les emboucheurs particuliers n'ayant pas réussi à vendre les animaux de prix élevé ont préféré les garder pour leur propre usage.

Ce sont les commerçants qui ont le mieux rentabilisé l'embouche, grâce à un prix d'achat faible dans les marchés de brousse, et des périodes d'embouche de courte durée.

CONCLUSION

Cette enquête sur l'embouche ovine en période de Tabaski à Garoua a permis d'établir une typologie des emboucheurs : particuliers, éleveurs et commerçants, et de connaître les pratiques d'élevage. La durée d'engraissement est généralement longue, et le coût des rations est élevé.

L'analyse des résultats zootechniques montre que les performances sont très variables, et qu'elles dépendent de la race et du temps d'embouche.

Les bénéfices sont en moyenne faibles pour les commerçants, et négatifs pour les particuliers et les éleveurs.

Ces résultats économiques sont dus à la durée de l'embouche pratiquée, au coût de la ration, et à un prix de vente moyen par rapport aux prix attendus.

La rentabilité de cette production devrait pouvoir être améliorée en tenant compte de ces facteurs.

La rentabilité économique n'est cependant pas la seule motivation de cette spéculation: les motivations sociales et religieuses sont également à prendre en compte.

Tableau 2 : valeur nutritive des aliments utilisés

	MS (p.100)	UFL (/kg MS)	MAD (g/kg MS)	Ca (g/kg MS)	P (g/kg MS)
boule de mil séchée	90	1.11	46	0.4	3
<i>E. colona</i>	32	0.64	73	3	5
<i>E. pyramidalia</i>	19	0.83	108	3	5
<i>E. stagnina</i>	17	0.96	141	3	5
<i>F. gnaphalocarpa</i>	40	0.58	91	30	2
<i>Ipomea</i> sp	23	0.82	47	6	2
son de maïs	90	1.19	69	1	6
son de mil	76	1.1	51	1	6
son de mil/maïs	83	1.11	54	1	6
tige de sorgho	85	0.43	-6	6	2
tourteau de coton	93	0.85	360	8	15

Tableau 5 : résultats économiques de l'embouche

catégorie commerçants :

n° saré	s5	s7	s12
marge globale (FCFA)	58 520	64 635	- 67 000
marge par animal (FCFA)	2 018	6 464	-13 400

catégorie éleveurs :

n° saré	s2	s4	s18
marge globale (FCFA)	10 627	-15 360	-14 300
marge par animal (FCFA)	1 771	-7 680	-3 574

catégorie particuliers :

n° saré	s1	s3	s6	s8	s9	s10
marge globale (FCFA)	14605	-6668	7064	-52280	66208	-5400
marge par animal	14605	-3334	3532	-26140	8276	-5400

SERVICE PROVINCIAL DE L'AGRICULTURE

-:-:-:-

BURKINA FASO

PROJET ECONOMIE FAMILIALE

-:-:-

-:-:-:-

OCTOBRE 1993



RAPPORT SUR L'EVALUATION

DE L'OPERATION

EMBOUCHE OVINE

CAMPAGNE

1992/1993

PRESENTE PAR :

L'ASSISTANTE TECHNIQUE DU
PEF/SOUM

ANDREA FRIEDRICH/-"

I - INTRODUCTION

L'embouche Ovine, activité promettante du PEF, est arrivée a sa troisième année d'expérience. Suite à une grande demande des GVF, le volume du crédit a atteint le montant de 2.125.000 frs. Un ensemble de 24 GVFs ont bénéficié de crédits, Ceux-ci étaient remboursables en 12 mois avec un taux d'intérêt de 11% sur le montant alloué.

Comme dans les années précédentes, tous les GVFs intéressés dans cette activité ont participé à un atelier de formation, qui s'est déroulé du 26 au 28 Mai 1992 au BERAP (Bureau d'Etude et de Réalisation Agro-Pastoral) au Séno. C'est ainsi que 13 femmes venant de 10 GVFs au Soum, et 11 femmes venant du GVF au Séno, ont été formées en technique d'embouche et l'élevage des moutons. Les thèmes traités ont été les suivants :

- Stratégies pour gagner de l'argent pour l'achat des animaux
- Objectifs de l'élevage
- Caractère d'un bon éleveur
- Choix des animaux
- Alimentation des animaux
- Hygiène de l'habitat
- Soins des animaux
- Coupe et conservation du foin avec construction des fénils.

Pour garantir une meilleure réussite de l'activité, des mesures préventives de santé animale, telles que la vaccination et le déparasitage ont été prise en collaboration avec les Services Provinciales de la Production des Ressources Animales (SPPRA). Une subvention en produits vétérinaires a été limité aux 4 GVFs, qui ont nouvellement commencé avec l'activité.

Dans la campagne passée, les 24 GVFs au Soum et Séno ont acheté un ensemble de 354 moutons et 8 boucs avec l'objectif de les emboucher et de les vendre pour la Tabaski au 1^{er} Juin 93. Le rapport qui suit présente les résultats de l'enquête qui a été menée dans les 24 villages lors de la récupération des crédits en Juillet 1993./.

.../...

II - ORGANISATION DE L'ACTIVITE

1 - Achat des moutons

Dans la Campagne passée, 24 GVF's (17 au Soum, 7 au Séno) ont bénéficié d'un crédit. C'est ainsi que 18 GVF ont reçu chacun 100.000 FCFA (13 au Soum, 5 au Séno), 1 GVF au Soum 50.000 FCFA, 3 GVF's au Soum 45.000 FCFA et 2 GVF's du Séno ... 50.000 FCFA.

Avec cet argent un ensemble de 354 moutons a été acheté. La moyenne par GVF est la suivante :

- 16 moutons pour les GVF's ayant reçu 100.000 FCFA
- 10 moutons pour les GVF's ayant reçu 50.000 FCFA
- 7 moutons pour les GVF's ayant reçu 45.000 FCFA

L'achat des moutons a été dans la plupart des cas effectué collectivement, c'est-à-dire un comité d'achat composé d'une à trois femmes, accompagné par un homme. Il est à noter, que les GVF's au Soum préfèrent l'achat collectif alors que dans les GVF's du Séno l'achat était effectué individuellement dans la plupart des cas.

Chaque femme reçoit une somme, soit de 5.000 frs chez certains GVF, soit 6.000 frs dans d'autres pour l'achat de l'~~animal~~. Seulement dans 8% de tous les cas, les femmes sont allées au marché: pour choisir leurs moutons elles-mêmes. Compte tenu du caractère individuel de ce type d'embouche, les GVF's ont reparti les moutons entre leurs différents membres, à l'exception d'un seule groupement; Lelly au Séno, où il a été décidé de mener cette activité collectivement.

Pour la première fois dans l'histoire du PEF, deux GVF au Séno et Débéré-Bella au Soum, ont décidé de faire l'élevage des moutons de race Bale-Bale. Les petits troupeaux étaient composés de 5 brébis et un bélier à Débéré-Bella et 7 brébis avec un bélier au Séno.

...../.....

2. Soin Vétérinaire

Malgré tous les conseils d'hygiène appliqués par les femmes et de toutes mesures préventives, comme vaccination et déparasitage, des moutons parfois suivis par la mort des animaux, n'ont pû être évités.

La Campagne passée tous les moutons étaient vaccinés contre la Pasteurellose et la plupart contre la peste par les auxiliaires agents de l'élevage. Chaque mouton a été déparasité, en moyenne 2 fois durant l'embouche.

Malgré ces efforts 19% des moutons sont tombés malades. Les maladies les plus fréquentes étaient la diarrhée et le ballonnement. Une maladie qui apparait de plus en plus et qui mène à la mort si elle n'est pas traité assez tôt, est la retension urinaire. L'animal qui n'arrive pas à uriner doit immédiatement recevoir une injection. Les traitements traditionnels appliqués dans des tels cas, sont une tisane de Striga, la potasse et les feuilles rouges du Sorgho. Des traitements traditionnels contre la diarrhée consistent en une dissolution de Striga, de fruits d'acacia nilotica mouillé et d'écorce de caïcedra. Les femmes utilisent également le poudre de charbon.

D'autres troubles cités, sont la perte de l'appétit et la fièvre. Trois fois la Pasteurellose a été diagnostiquée. Il est remarquable, que seulement dans deux GVF's l'agent de l'élevage a été contacté. Sur 67 moutons malades 73% sont morts. Au total, le taux de mortalité des moutons se situe à 13,8% cette année. On constate des grande différences entre les deux provinces au Soum 11% des moutons sont morts contre 20,4% au Séno, (le GVF de Tila a perdu 62,5% de ses moutons!).

3. Alimentation

En ce qui concerne l'alimentation on constate, qu'elle a été comme l'année dernière très variée. Dans la plupart des GVF, des ~~Stacks~~ en fourrage, soit du foin, des fèves, des gousses d'arbres et des tiges de mil étaient suffisantes pour nourrir des animaux en stabulation. En cas d'insuffisance les dépenses moyennes avoisineraient les 600 frs. La dépense moyenne pour le son était de 1.500 frs contre 2000f l'année précédente.

Le sel indispensable pour une alimentation doit toujours être disponible ce qui a impliqué des dépenses moyennes de 250f. Le sel utilisé par la plupart des femmes au Soum est le sel gemme, un sel venant en terre de la Mauritanie, par contre la plupart des femmes au Séno utilisent le sel de cuisine. L'Abreuvement des animaux a posé des problèmes dans 25% des groupements, soit par insuffisance du nombre de forage au village, soit à cause de leur éloignement. En général on peut constaté, que lors de la campagne passée, il y a eu une amélioration de l'approvisionnement en foin, ce qui a minimisés les dépenses effectuées pour le son.

4. Boupe et Conservation du foin

Un impact de la formation en technique d'embouche et l'élevage des moutons, et la coupe du foin naturel et son ~~Sto-~~ ~~kage~~. Il est à noter, que tous les GVF pratiquant l'embouche, ont coupé du foin, et la plupart collectivement. Durant l'hivernage, en moyenne 5 jours ont été consacrés à cette activité (minimum 3 jours, maximum 18 jours). L'Outil principal est devenu la faux moderne, accompagné dans 50% des cas des faucilles, des couteaux et des coupe-coupe. On observe une grande variation des espèces fauchées. <<<

.../...

Les herbes, stockées dans la plupart des GVF sont par ordre d'importance et par ailleurs reconnues les plus nutritives.

- Alisicarpus (bundia, sinkaore)
- Zornia glochidiata (dongérep)
- Panicum laetum (pagguri)
- Ipomea Vagans (layudi)

D'autres herbes fauchées par quelques GVF sont :

- Pennisetum pediculatum
- Dactyloctenium aegyptium (burgal)
- Andropogon gayanus (ranyere, dagge)
- Echinochloa stagnuiva (burgé)

Outre ces herbes bien connues, une dizaine d'autres espèces sont utilisées par les femmes pour nourrir leurs moutons. 87,5% des GVF ont construit des hangars, dont la plupart étaient achevés en secco.

Malgré que les femmes soient formées en technique de construction des hangars, elles ont été associées seulement à la construction. Ce domaine est typiquement masculin chez presque toutes les ethnies, dans 30% des cas. Notons quand même que l'aide des hommes était plus au moins gratuite, en dehors du prix des bois et colas. Seulement 4 GVF ont dépensé en matière première, bois et secos, une somme de 10.000 frs.

La dépendance de la bonne volonté des hommes a posé le problème, que quelques hangars n'étaient pas construits à temps, la construction de trois fénils n'était soit pas achevée, soit mal achevée.

Pour encourager les femmes, le PEF a organisé un "concours des hangars", au niveau de chaque province, en Décembre 1992. Dans le cadre de visite inter-villageoise, le village gagnant a accueilli, un total de 30 femmes au Soum, venant de 16 GVF. Au Séno 21 femmes venant de 9 GVF ont visité le village gagnant.

..../....

5. Rentabilité de l'Activité

Le prix d'achat moyen du mouton de cette campagne était de 5 350 frs (Soum: 5 450 f, Séno 5 200 f) (variation entre 2 500 et 9 500 frs) sur l'ensemble des moutons par GVF).

Le prix de vente s'est situé en moyenne à 11.350 pour les deux provinces. Il est à noter qu'au Séno le prix moyen de ~~vente~~ s'est situé à 12.460 frs (variation entre 4.500 et 22.500 frs qu'il ainsi atteint le prix moyen de l'année passée. Par contre le prix moyen de vente au Soum se situe à 10.240 frs. (Variation entre 5.500 et 17.500 frs).

Si on regarde la moyenne du bénéfice (brut) de chaque femme (l'argent restant, si les dépenses pour la caisse, les remboursements sont soustraites) on constate une grande différence entre les deux provinces.

La moyenne du bénéfice individuel au Séno atteint presque 5.000frs (variation entre 16.400 et 6.500 frs) contre à peine 2 000 frs au Soum, (variation entre 6.600 et - 11.500 (perte de 2 moutons)). Cette grande différence s'explique, par la somme qui a été versée pour alimenter la caisse commune.

Une femme au Soum verse une somme moyenne de 2.720 frs, au Séno 1.360 frs. C'est pourquoi les bénéfices moyens des caisses communes au Soum atteignent à 4.350 frs, (minimum -26.000, maximum 21.000 frs) et 570 frs au Séno (minimum -6.000, maximum 8450, exception : Lelly, qui ont pratiqué l'embouche commune: 41.350 fr).

Pour pouvoir mieux comprendre les raisons ~~des~~ différences entre le Séno et le Soum, il faut regarder les systèmes de la répartition du crédit et son remboursement interne au sein du GVF:

Les femmes du (Soum) considèrent l'activité de l'embouche plutôt comme une activité commune. Elles payent les produits vétérinaires, les cordes avec l'argent de la caisse, de même que les frais de transport. Si un mouton meurt, il sera soit remplacé avec l'argent de la caisse, soit la femme ne sera pas obligée de rembourser le prix d'achat, ni l'intérêt. Ce système à l'avantage que le risque de chaque individu est minime, mais que le bénéfice individuel de chaque femme dans le GVF reste réduit.

(Séno) au contraire, dans la plupart des GVFs, chaque femme a à sa charge toutes les dépenses (le transport, les médicaments, la nourriture etc...) En cas de mortalité, elle est obligée de rembourser au moins la somme prêtée par le GVF, mais pas obligatoirement l'intérêt.

Pour pouvoir calculer le bénéfice net, que chaque femme a pu réaliser lors de la campagne passée il faut soustraire du bénéfice brut les dépenses effectuées pour l'alimentation tels que le fourrage, le sel, le son. Si la dépense pour le son était réduite cette année (1.500 frs), celles pour le soin vétérinaire, le transport, les cordes, correspondaient à la moyenne de l'année passée. (transport: 300 frs), (soin vétérinaire 270 frs.).

On peut constater, que les bénéfices réalisés / ^{cette} année ont été inférieurs à ceux de l'année passée.

La chute des prix au niveau des marchés Sahéliens a surtout ^{été} ressentie par les femmes du Soum.

Dans 17 GVFs au Soum pratiquant l'embouche, 2/3 des femmes de 7 GVFs n'ont même pas reçu 10.000 frs à la vente, il faut que le PEF s'engage d'avantage dans la commercialisation pour pouvoir garantir une meilleure réussite de l'activité.

Au niveau du remboursement du crédit, tous les groupements, à l'exception de deux, Tila et Nyamanga, ont remboursé dans les délais prévus, c'est-à-dire un mois après la Tabaski.

Le non-remboursement des deux GVFs était lié au problème de mortalité et de mévente. Chez ces deux groupements le crédit a été prolongé d'un an, mais le remboursement de ^{même} taux d'intérêt de cette année a quand ^{eu} lieu.

.../...

6. Cōnclusion

On peut constaté que l'opération embouche ovine de cette campagne , comparativement à celle de la campagne précédente a rencontré certains problèmes. Une contrainte, qui commence à devenir un obstacle permanent pour une bonne réussite de l'activité embouche ovine est le manque de embouchés. Comme l'embouche est devenu l'activité la plus appréciée par les femmes Sahéliennes, beaucoup de projets s'y sont investis d'avantage. Cet engagement a conduit à une diminution de la rentabilité . Il apparait donc indispensable que le PEF s'applique à l'avenir à des solutions au niveau de la commercialisation. En ce qui concerne l'exécution de l'activité en tant que telle au niveau des groupements, on constate une amélioration au niveau du stockage de fourrage.

La construction des fénils et le stockage du foin rencontrés dans presque 90% des GVF's encadrés par le PEF démontre la motivation des femmes pour appliquer cette innovation technique. Bien que la vaccination et le déparasitage des moutons ont été effectués par les agents de l'élevage dans tous les GVF's, des pertes d'animaux n'ont pu être évitées. En ce qui concerne la rentabilité de l'activité, il faut noter, qu'au Soum et à l'échelle individuelle, les femmes n'ont pu que des gains minimes, voire des pertes, le bénéfice étant réalisé au niveau du groupement.

..../....

III. RECOMMANDATION

- Encourager l'embouche Ovine dans les GVF's qui ont bien entretenu leurs moutons, en leur mettant à disposition un crédit à un montant de 100.000 frs.

- Pour arriver à une bonne organisation interne de gestion du crédit embouche Ovine, il est souhaitable qu'il y ait dans chaque groupement un règlement clair qui définisse les conditions de la répartition du profit entre les détentrices et la caisse commune du GVF.

- Pour assurer une disponibilité suffisante en fourrage il est souhaitable d'organiser une formation de recyclage sur la coupe et la conservation du foin en collaboration avec les chefs UEA et les agents ZEE.

- Dans l'objectif de garantir un stockage suffisant du foin, il serait souhaitable que les femmes s'organisent pour l'aménagement des hangars de stockage ceci avant la période de la coupe de foin.

- Organiser un concours de hangars

- Pour diminuer les pertes en animaux, il est seulement recommandable que toutes les femmes soient formées en traitement des maladies les plus fréquentés, mais également que le PEF garantisse le suivi sanitaire régulièrement en collaboration avec les agents de l'élevage.

- Afin qu'il y ait autant de femmes que possible qui disposent de connaissance en technique d'embouche et élevage des moutons, il est nécessaire d'organiser une formation avant la mise en place des crédits.

- En ce qui concerne la commercialisation, le PEF devra trouver une solution en collaboration avec les ONG qui appuient les producteurs dans ce volet.

.../...

5. FORMATION DES ELEVEURS ET AGRICULTEURS AUX SOINS DU BETAIL

Le but est de faire prendre en main la santé animale de base par les éleveurs eux-mêmes.

ANNEXE VI

L'objectif est de former 5.000 éleveurs sur les 15.000. Des stages de 5 jours sont organisés sur le diagnostic des principales maladies et sur l'utilisation correcte des produits vendus par la FNEC. Cours théoriques et pratiques, moyens audio-visuels tels que diapositives et cahiers de posologie illustrés et évaluation en fin de stage ont permis de certifier 3316 éleveurs et agriculteurs.

Les agriculteurs équipés en culture attelée ont également sollicité cette formation par le canal de leurs structures d'encadrement, 443 ont ainsi été certifiés.

EVOLUTION DES STAGES DE FORMATION A LA POSOLOGIE

Année.	GRANDS ELEVEURS		AGRICULTEURS		TOTAL	
	Nombre Stages	Nombre Certifiés	Nombre Stages	Nombre Certifiés	Nombre Stages	Nombre Certifiés
1985	21	582	4	73	25	655
1986	1	26	1	17	2	43
1987	18	412	2	67	20	479
1988	25	447	4	53	29	500
1989	33	675	4	82	37	757
1990	37	731	8	151	45	882
Cumul	135	2873	23	443	158	3316

1993

198

3800 certifiés / 5400 formés

EXEMPLE DE STAGE DE FORMATION DES ELEVEURS EN REPUBLIQUE CENTRAFRICAINE

(4.500 éleveurs et agro-éleveurs formés en 200 stages de 1986 à 1992)
(stages réalisés dans les villages et les campements)

Mardi 30 juin 1987 :

Inspection des viandes commentée par le Chef de poste d'Elevage.

A l'aide des fiches de posologie visuelles, étude des maladies suivantes : charbon symptomatique, charbon bactérien, la pasteurellose, les vaccins et la vaccination, le parasitisme interne.

Le soir, projection de diapo réalisées avec la FAO sur la Fédération Nationale des Eleveurs, les Groupements d'Intérêt Pastoral et les Zones d'Action Agro-pastorales.

Mercredi 1er juillet :

Inspection des viandes

Rappels sur le parasitisme interne.
Etude du Vадéphen, Panacur, Thiabendol, Bolumisole, Ivomec, La coccidiose, Amprol, Nivaquine.
La trypanosomose et le Trypanidium, Novidium.

Le soir, projection de diapo réalisées avec la FAO "Les maladies du bétail et leur traitement" portant sur les maladies et produits traités pendant la journée.

Jeudi 2 juillet :

Inspection des viandes

Etude de la Piroplasmose, les traitements, le Bérénil, le Tigel, le Bayticol.
Etude de la Heart-Water et des produits contre les tiques, le Tigel, le Bayticol.
La gale, la streptothricose, les Antibiotiques : Oxycilline Longue Action, Tétracycline + Chloramphénicol, Oxycilline Rapide, Terramycine indolore, Problème de la résistance aux antibiotiques, les fautes que l'éleveur ne doit pas commettre quand il traite son bétail.

Le soir, suite de la projection diapo sur les maladies du bétail.

Vendredi 3 juillet :

- * Inspection des viandes
- * Pratique dans le troupeau d'un éleveur participant au stage; interventions et traitements des animaux. Exposé pratique (injection d'antibiotiques, traitement de la trypanosomose, piroplasmose, soins externes, déparasitage interne des veaux, traitement des ectoparasites au Bayticol...).
- * Révision à l'aide du cahier de l'éleveur constitué de toutes les fiches des maladies et des traitements.
- * Examen oral individuel des stagiaires : 10 questions portant sur l'ensemble du stage, reconnaissance et traitement des maladies des bovins (cf. : Annexe 1).

Sur 34 éleveurs, 27 ont été reçus et possèdent le certificat de stage de capacité à "Diagnostiquer les principales maladies des bovins et mettre en oeuvre les traitements préventifs et curatifs appropriés".

Remise des diplômes en présence du Maire MALLOUM, satisfaction des stagiaires, bonne participation, questions pertinentes des éleveurs apportant des propositions techniques (ex: méthode de division en 10 doses égales du sachet de Bérénil 10,5 g grâce à la seringue).

(les éleveurs sont des adolescents et des adultes et aucun ne parle français ni n'est alphabétisé en caractères latin mais ils sont presque tous lettrés en arabe.)

Annexe 1

EXAMEN ORAL

QUESTIONS EXAMEN

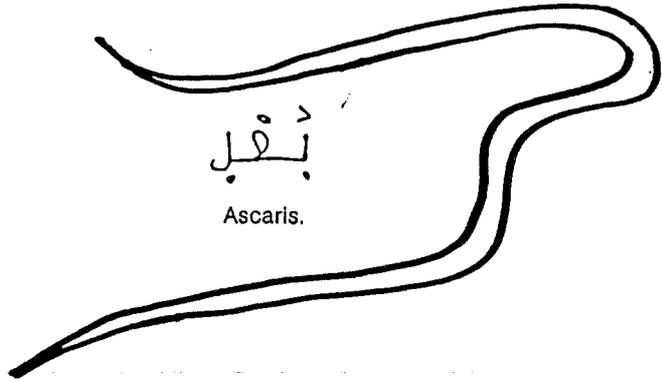
- 1) Quelle quantité d'eau faut-il pour préparer la solution d'un sachet de trypanidium 1 g ?
 - 2) Combien de ml de cette solution doit-on injecter à un animal adulte ?
 - 3) Comment fait-on pour traiter un animal adulte atteint de trypanosomose avec un trypanidium 125 mg ?
 - 4) Comment fait-on pour traiter la Piroplasmose d'un animal adulte ? (produit, préparation, dose à injecter).
 - 5) Comment fait-on pour diminuer la mortalité des veaux due au parasitisme interne ?
 - 6) Quels sont les produits pour soigner et protéger les animaux atteints de trypanosomose? Ceux préventifs et curatifs ? ceux curatifs exclusivement ?
 - 7) Quels sont les symptômes de la Piroplasmose ?
 - 8) Combien de ml de Terramycine Indolore doit-on injecter pour soigner un animal de 2 ans ?
 - 9) Combien de ml d'Oxycilline Longue Action doit-on injecter à un animal de 4 ans ?
 - 10) Combien de ml d'une solution de Bérénil doit-on injecter pour soigner une bête de 3 ans ?
- Pour les questions de 1 à 7, l'usage du cahier de l'éleveur n'est pas autorisé.

Pour les questions 8, 9 et 10 l'usage du cahier était indispensable ; ces questions étaient essentielles pour permettre d'évaluer le niveau de compréhension de l'âge des animaux par les symboles employés, les symboles croissant de lune correspondant aux mois et le symbole des nuages correspondant aux saisons des pluies, donc aux années, permettant d'estimer les poids pour le dosage.

PARASITISME INTERNE

تبريد تيلج

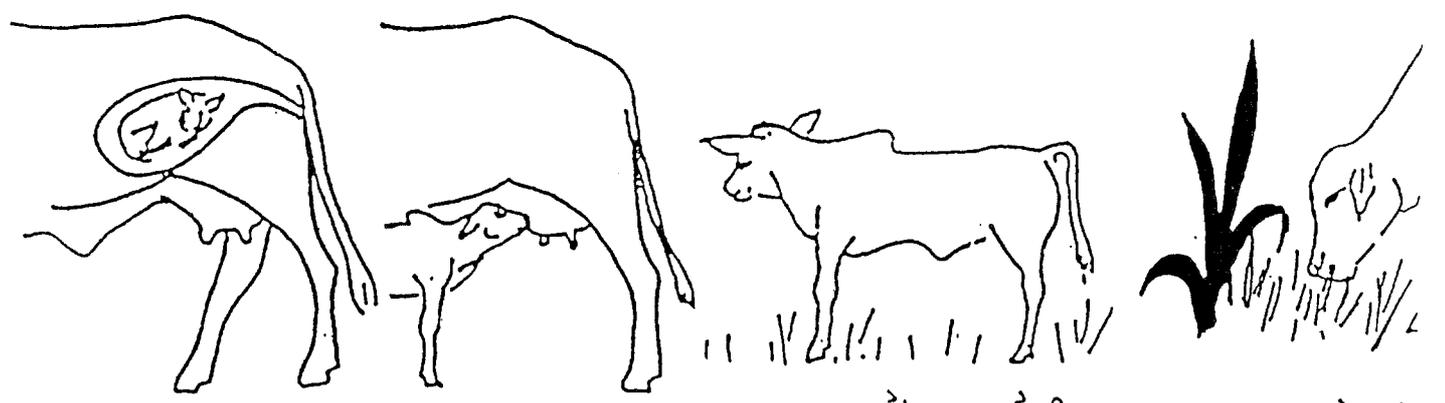
"bébou" guildi



بِقَل
Ascaris.

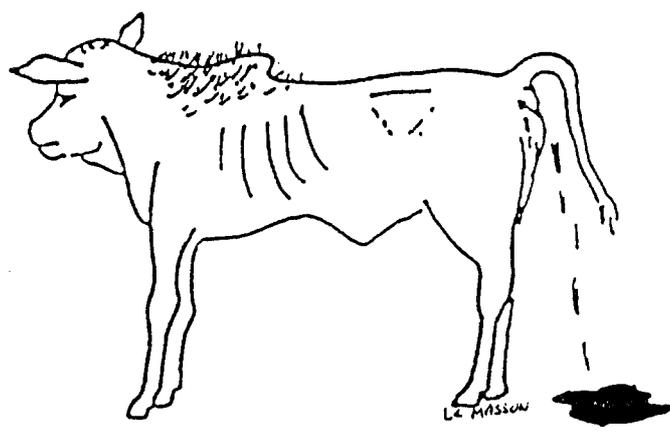


تيلج
Strongyloides



تيلج تينيد تود تيبب
تيلك تينك تود تيبب
تيلك تينك تود تيبب
تيلك تينك تود تيبب

Le veau peut être contaminé :
avant de naître en tétant sa mère dans les pâturages en se nourrissant



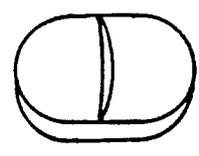
- شزول تيع Poil piqué
- تیب تیلید Anémie
- تسار Diarrhée
- تفعب Amaigrissement

قتار تيع Comment protéger

بيتغ لتيتوید تلط توتش عفع
Donner le médicament quand le veau a un âge de 3 ou 4 semaines.

لینیب یلر تيع
Le médicament des veaux

لوتو تش بچوتید ت ترم تیر



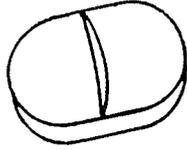
مکس جحید زوتما جومو زوتید
Traiter chaque veau 2 fois par an : 1 fois au début de la saison sèche et 1 fois au début de la saison des pluies.

قبدین
Vadephen

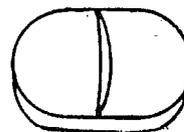
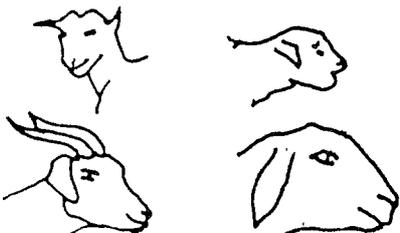
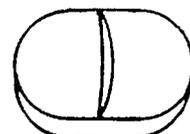
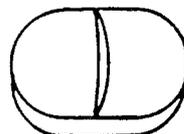
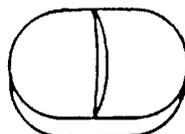
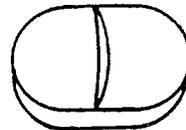
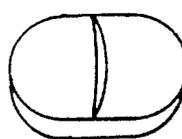
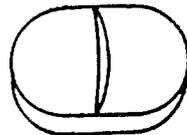
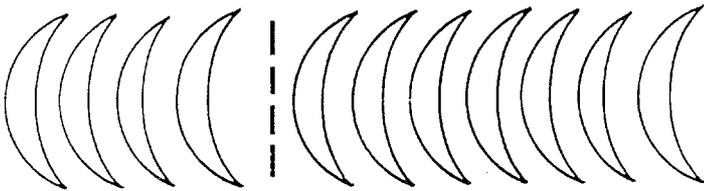
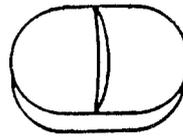
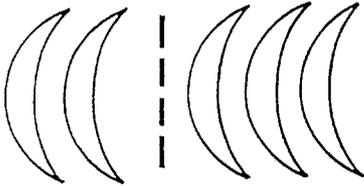
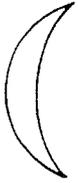
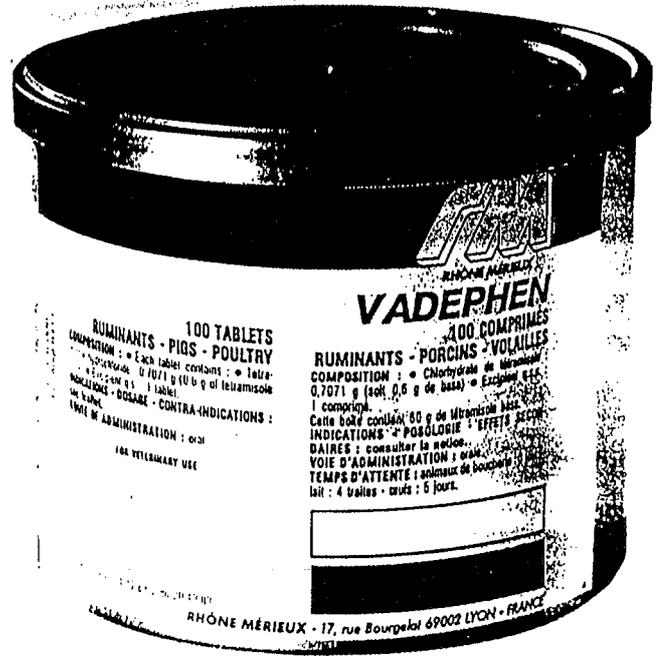
VADEPHEN

نورجيا

ليلا بطرنج
ليلا بيد



Médicaments des veaux
contre les parasites internes.



5. FORMATION DES ELEVEURS ET AGRICULTEURS AUX SOINS DU BETAIL

Le but est de faire prendre en main la santé animale de base par les éleveurs eux-mêmes.

ANNEXE VI

L'objectif est de former 5.000 éleveurs sur les 15.000. Des stages de 5 jours sont organisés sur le diagnostic des principales maladies et sur l'utilisation correcte des produits vendus par la FNEC. Cours théoriques et pratiques, moyens audio-visuels tels que diapositives et cahiers de posologie illustrés et évaluation en fin de stage ont permis de certifier 3316 éleveurs et agriculteurs.

Les agriculteurs équipés en culture attelée ont également sollicité cette formation par le canal de leurs structures d'encadrement, 443 ont ainsi été certifiés.

EVOLUTION DES STAGES DE FORMATION A LA POSOLOGIE

Année.	GRANDS ELEVEURS		AGRICULTEURS		TOTAL	
	Nombre Stages	Nombre Certifiés	Nombre Stages	Nombre Certifiés	Nombre Stages	Nombre Certifiés
1985	21	582	4	73	25	655
1986	1	26	1	17	2	43
1987	18	412	2	67	20	479
1988	25	447	4	53	29	500
1989	33	675	4	82	37	757
1990	37	731	8	151	45	882
Cumul	135	2873	23	443	158	3316

1993

198

3800 certifiés / 5400 formés

EXEMPLE DE STAGE DE FORMATION DES ELEVEURS EN REPUBLIQUE CENTRAFRICAINE

(4.500 éleveurs et agro-éleveurs formés en 200 stages de 1986 à 1992)
(stages réalisés dans les villages et les campements)

Mardi 30 juin 1987 :

Inspection des viandes commentée par le Chef de poste d'Elevage.

A l'aide des fiches de posologie visuelles, étude des maladies suivantes : charbon symptomatique, charbon bactérien, la pasteurellose, les vaccins et la vaccination, le parasitisme interne.

Le soir, projection de diapo réalisées avec la FAO sur la Fédération Nationale des Eleveurs, les Groupements d'Intérêt Pastoral et les Zones d'Action Agro-pastorales.

Mercredi 1er juillet :

Inspection des viandes

Rappels sur le parasitisme interne.
Etude du Vadephen, Panacur, Thibenzol, Bolumisole, Ivomec, La coccidiose, Amprol, Nivaquine.
La trypanosomose et le Trypanidium, Novidium.

Le soir, projection de diapo réalisées avec la FAO "Les maladies du bétail et leur traitement" portant sur les maladies et produits traités pendant la journée.

Jeudi 2 juillet :

Inspection des viandes

Etude de la Piroplasmose, les traitements, le Bérénil.
Etude de la Heart-Water et des produits contre les tiques, le Tigel, le Bayticol.
La gale, la streptothricose, les Antibiotiques : Oxycillin Longue Action, Tétracycline + Chloramphénicol, Oxycillin Rapide, Terramycine indolore, Problème de la résistance aux antibiotiques, les fautes que l'éleveur ne doit pas commettre quand il traite son bétail.

Le soir, suite de la projection diapo sur les maladies du bétail.

Vendredi 3 juillet :

* Inspection des viandes

* Pratique dans le troupeau d'un éleveur participant au stage: interventions et traitements des animaux. Exposé pratique (injection d'antibiotiques, traitement de la trypanosomose, piroplasmose, soins externes, déparasitage interne des veaux, traitement des ectoparasites au Bayticol...).

* Révision à l'aide du cahier de l'éleveur constitué de toutes les fiches des maladies et des traitements.

* Examen oral individuel des stagiaires : 10 questions portant sur l'ensemble du stage, reconnaissance et traitement des maladies des bovins (cf. : Annexe 1).

Sur 34 éleveurs, 27 ont été reçus et possèdent le certificat de stage de capacité à "Diagnostiquer les principales maladies des bovins et mettre en oeuvre les traitements préventifs et curatifs appropriés".

Remise des diplômes en présence du Maire MALLOUM, satisfaction des stagiaires, bonne participation, questions pertinentes des éleveurs apportant des propositions techniques (ex: méthode de division en 10 doses égales du sachet de Bérénil 10,5 g grâce à la seringue).

(les éleveurs sont des adolescents et des adultes et aucun ne parle français ni n'est alphabétisé en caractères latin mais ils sont presque tous lettrés en arabe.)

Annexe 1

EXAMEN ORAL

QUESTIONS EXAMEN

- 1°) Quelle quantité d'eau faut-il pour préparer la solution d'un sachet de trypanidium 1 g ?
 - 2°) Combien de ml de cette solution doit-on injecter à un animal adulte ?
 - 3°) Comment fait-on pour traiter un animal adulte atteint de trypanosomose avec un trypanidium 125 mg ?
 - 4°) Comment fait-on pour traiter la Piroplasmose d'un animal adulte ? (produit, préparation, dose à injecter).
 - 5°) Comment fait-on pour diminuer la mortalité des veaux due au parasitisme interne ?
 - 6°) Quels sont les produits pour soigner et protéger les animaux atteints de trypanosomose? Ceux préventifs et curatifs ? ceux curatifs exclusivement ?
 - 7°) Quels sont les symptômes de la Piroplasmose ?
 - 8°) Combien de ml de Terramycine Indolore doit-on injecter pour soigner un animal de 2 ans ?
 - 9°) Combien de ml d'Oxycillin Longue Action doit-on injecter à un animal de 4 ans ?
 - 10°) Combien de ml d'une solution de Bérénil doit-on injecter pour soigner une bête de 3 ans ?
- Pour les questions de 1 à 7, l'usage du cahier de l'éleveur n'est pas autorisé.

Pour les questions 8, 9 et 10 l'usage du cahier était indispensable ; ces questions étaient essentielles pour permettre d'évaluer le niveau de compréhension de l'âge des animaux par les symboles employés, les symboles croissant de lune correspondant aux mois et le symbole des nuages correspondant aux saisons des pluies, donc aux années, permettant d'estimer les poids pour le dosage.

Le Masson

L'ACTE DE VENTE : DECISION PRISE
PAR LES PROPRIETAIRES TRADITIONNELS

Larry HERMAN

Avril 1977

L'un des objectifs de la politique du bétail, en Haute-Volta et dans tout le Sahel, est d'améliorer l'exploitation des ressources animales existantes. Les propriétaires traditionnels de troupeaux dans ces pays pensent que les implications de cette politique seront l'amélioration de la qualité et l'augmentation du nombre d'animaux vendus. Une telle politique doit être basée sur une compréhension claire des décisions prises par la population actuelle des propriétaires de troupeaux et d'autre bétail. Les motivations et les mécanismes qui amènent à la commercialisation des animaux vivants dans les systèmes traditionnels sont souvent bien différents de ceux appropriés aux systèmes plus modernes dans d'autres pays. Ils nécessitent des interventions qui doivent aller au-delà d'une simple politique des prix et du marché comme cela se fait ailleurs. Cette étude examinera les facteurs qui affectent le comportement commercial des éleveurs Voltaïques. Ses caractéristiques seront soulignées. Elles se pratiquent également chez les autres populations d'éleveurs dans le Sahel. Elles seront mises en parallèle avec les idées des promoteurs d'une politique du bétail ici et dans les pays côtiers, qui sont en train d'essayer d'augmenter leur propre production, afin de diminuer leur dépendance vis-à-vis des sources étrangères en matière de viande.

La politique des pays producteurs a surtout été orientée jusqu'à récemment vers la production. Les programmes sont orientés vers l'amélioration de la santé animale, la gestion de l'approvisionnement, des ressources en eau et des pâturages, qui ont des effets positifs à la fois du point de vue de la quantité et du

point de vue de la qualité, sur la production animale. Ils ont été pensés pour amener à une évolution dans la vente des animaux. Cependant, il est nécessaire de vérifier l'hypothèse selon laquelle, s'il y a augmentation de la taille des troupeaux et amélioration de la qualité, il en résultera une commercialisation plus importante d'animaux de meilleure qualité. H₁

La commercialisation a été un élément secondaire dans la politique du bétail. La prise de conscience de l'importance et des possibilités d'intervention dans le secteur commercial a conduit récemment le Gouvernement Voltaïque à créer l'Office National d'Exploitation des Ressources Animales (ONERA). Les projets d'amélioration du marché et des infrastructures de transport, d'augmentation de la capacité de l'industrie alimentaire de viande domestique, d'organisation du commerce ont été élaborés afin de stimuler l'exploitation des ressources animales. L'hypothèse est que les systèmes traditionnels de marché gênent l'accroissement de la commercialisation du bétail et qu'un secteur commercial plus moderne et plus rationnel conduirait à une augmentation de la commercialisation des animaux. H₂

En ce qui concerne l'objectif d'une augmentation des ventes d'animaux, l'ensemble des politiques est incomplet, car la réussite est fonction de la décision du propriétaire de bétail de vendre ou de ne pas vendre. Ce n'est que si l'éleveur le désire qu'une augmentation de la quantité et de la qualité des troupeaux entraînera l'accroissement des ventes. Des occasions plus fréquentes et meilleures de vendre ne se traduiront pas par une entrée plus importante dans le circuit commercial, si l'éleveur ne veut pas vendre davantage. La réussite d'une politique de production et de commercialisation du bétail, grâce à l'accroissement de l'exploitation des ressources animales, dépend de la volonté des possesseurs de ces ressources.

A la lumière de ce fait, deux séries de politiques s'offrent aux planificateurs. La première entraîne l'expansion et la diversification de la population existante des propriétaires de bétail. La seconde est d'augmenter l'exploitation des troupeaux actuels, d'intensifier les pratiques d'élevage des éleveurs existants. Dans l'un et l'autre cas, les motivations de vente, les décisions des 1
2

propriétaires d'animaux, les occasions et les conditions du marché, auxquelles il faut faire face, sont la clé de la compréhension du potentiel et des contraintes pour l'accroissement des ventes d'animaux.

18
TR 13
TE 512
need → A pay kg
Niveau d'exploitation

L'étude de Monsieur PERETTI, en 1976, dans l'ORD du Sahel, en Haute-Volta, a estimé la population d'animaux mâles exploitables à 13% du cheptel (Projet de mise en place de l'ORD du Sahel, Tome II, "Elevage bovin", Annexe II, p. 1). Cependant, cette étude du cheptel a démontré que seuls 8,7 % par an de l'échantillon étaient commercialisés, femelles comprises. Le pourcentage de mâles commercialisés, en rapport avec le cheptel total, n'était que de 5,7 % ^{est + 9} *com. / 13% déjà.* moins de la moitié du potentiel (1). Le résultat en est que des augmentations substantielles de la quantité d'animaux déstockés seraient possibles, sans dommage pour la production animale (bien que l'exploitation de l'ordre de 13 % de mâles sur le total du troupeau ne puisse être soutenue longtemps, du fait de la liquidation immédiate du surplus de mâles non productifs). En fait, on admet communément qu'une gestion intensive du cheptel et une diminution de l'utilisation des pâturages et des ressources en eau, qui accompagneraient l'évolution, pourraient seulement améliorer la qualité du cheptel en augmentant à la fois la fertilité et la production de viande (poids de la carcasse).

Si une telle augmentation du niveau d'exploitation est possible, non seulement dans le Sahel mais dans tout le pays (les troupeaux sahéliens ne représentent qu'environ 1/6 du cheptel voltaïque, estimé à 2,5 millions de têtes), la Haute-Volta pourra mieux approvisionner les marchés côtiers en viande et en animaux vivants. Pour

(1) Notre propre étude de 134 éleveurs dans la sous-préfecture de Djibo dans l'ORD du Sahel, de mai 1976 à mars 1977, donne un niveau approximatif de 3,2 % par an et pour les mâles, de 6,1 %.

le Sahel uniquement, une augmentation du pourcentage de déstockage (de 8,7 % à 9,7 %) signifierait 4000 têtes supplémentaires commercialisées ou une augmentation annuelle d'environ 500 tonnes de viande. Pour le pays entier, un tel accroissement dans le déstockage se traduirait en 25000 têtes supplémentaires commercialisées, ou environ 3.000 tonnes de viande par an. Ceci représente environ 1/4 des exportations annuelles voltaïques de boeuf (animaux vivants et viande). Une telle augmentation du déstockage (si la majorité est exportée) apporterait au Gouvernement Voltaïque un revenu de l'ordre de 150 millions de FCFA.

Evidemment, toute intervention qui permettrait de réaliser cela serait un instrument politique puissant.

Un tel objectif serait économiquement souhaitable. Etant donné sa situation géographique, ses infrastructures en matière de transport, et sa capacité d'abattage, un projet visant à augmenter le niveau d'exploitation ferait beaucoup pour améliorer la position de la Haute-Volta en tant que principal fournisseur d'animaux et de viande dans les marchés côtiers d'Afrique de l'Ouest, principalement la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Togo. Mais tout projet qui touche au comportement commercial des éleveurs exige la compréhension de leur comportement actuel.

Ce qui suit est un résumé des conclusions d'une étude du comportement commercial des éleveurs Peulh dans la région de Djibo.

VENTES PAR LES ELEVEURS

Peuls de Djibo

La principale motivation de la vente d'animaux se trouvait être la satisfaction d'un besoin d'argent immédiat ou la nécessité d'acheter certaines marchandises. Le plus souvent, c'était le réapprovisionnement en mil. Chaque mois, la majorité des vendeurs interrogés citaient la nécessité d'acheter de la nourriture comme raison de vendre. C'était particulièrement vrai pour les Peulh dans la région de Djibo, où pratiquement les 3/4 des ventes étaient effectuées dans le but d'acheter du mil.

L'achat de tissu était la deuxième raison communément donnée pour la vente des animaux. L'achat de pagnes ou de bijoux s'effectuait au moment des trois principales fêtes musulmanes : Ramadan, Tabaski et l'anniversaire de la naissance du prophète. Le paiement des taxes motivait un grand nombre de ventes entre octobre et janvier. La majorité des éleveurs diminuait beaucoup le nombre de leurs animaux vis-à-vis des autorités locales, et par conséquent réduisait substantiellement le montant de leurs impôts. Dans ce sens, on a trouvé que l'impôt pouvait habituellement être payé par la vente de petits ruminants ou de bétail ; sinon, l'argent serait utilisé en premier lieu pour d'autres besoins.

Les autres raisons les plus souvent invoquées pour la vente d'animaux étaient : préparation de fêtes ou de cérémonies, besoins médicaux, remboursement des dettes, achat de produits ménagers, achat de sel pour les animaux et achat de cola.

Evidemment, un éleveur a souvent plusieurs raisons de vendre un animal. De nombreux éleveurs ont payé leurs taxes avec de l'argent qu'ils avaient l'intention d'utiliser autrement, et donc l'importance des taxes comme motif de vente est probablement sous-estimée dans nos conclusions.

Il est très intéressant de noter que les éleveurs n'ont pratiquement jamais dit avoir vendu un animal parce que les prix étaient élevés ou parce que l'animal était bon pour la vente.

Ceci est particulièrement vrai chez les Peulh, dans l'étude, où aucun d'entre eux n'a exprimé d'autres raisons que la satisfaction d'un besoin immédiat comme motif de vente. Les éleveurs ont expliqué que le choix d'un animal à vendre dépendait principalement d'un besoin à satisfaire. Si la somme d'argent nécessaire était importante, alors on choisissait un gros animal. Ainsi, l'achat de 10 sacs de mil (l'approvisionnement d'environ 6 mois pour une famille de 10) coûtant 35.000 F, nécessitait la vente d'un ou deux mâles adultes, ou, s'il n'y en avait pas, de génisses. Au contraire, les besoins d'argent liquide qui ne dépassent pas 20.000 FCFA sont satisfaits par la vente de vaches de réforme ou de jeunes mâles. Enfin, les petits besoins étaient le plus souvent comblés par la vente de chèvres et de moutons.

La plupart des ventes ont lieu dans les marchés organisés. Les ventes d'animaux dans les villages sont rares, plus qu'on ne pourrait le croire. Les ventes qui ont lieu au village étaient habituellement traitées sous une ou deux conditions : les éleveurs vendaient les animaux à d'autres éleveurs ou à des agriculteurs, le plus souvent en échange de denrées alimentaires ou autres animaux ; les commerçants venaient dans les villages examiner les animaux à vendre, en emportant souvent avec eux des marchandises aisément transportables à échanger. C'est particulièrement vrai dans la région de Djibo, où les marchands apportaient souvent des bijoux ou des tissus juste avant les fêtes musulmanes. Tous les échanges animaux-mil se font entre éleveurs et agriculteurs, jamais avec des marchands.

Quand il faut transporter les animaux au marché, un choix est à faire entre un marché proche franchement petit ou un plus grand marché plus éloigné. Les ventes se font parfois au même marché, par habitude. Autour de Djibo, la plupart des éleveurs apportaient les petits ruminants sur un ou deux marchés situés au Nord de la ville (Bouro et So), alors que le gros bétail était entièrement vendu à Djibo. Souvent, les mêmes intermédiaires, commerçants et bouchers, fréquentent à la fois les petits et les grands marchés.

Ce qui suit est un résumé des résultats des études au niveau du village de Djibo, études entreprises dans 6 villages à une distance comprise entre 12 et 60 km de Djibo. Les interviews ont été réalisées sur une période de 11 mois, à partir de Mai 1976. 134 éleveurs Peulh ont participé à l'étude. On a essayé de les contacter tou une fois par mois. A cause des mouvements de transhumance, cela n'a pas toujours été possible.

Le niveau d'exploitation du cheptel entier a été évalué à 8,2 % par an. Le revenu tiré de la vente de tous les animaux se montait approximativement à 70.500 FCFA par éleveur et par an. Il est intéressant de noter que, alors que les ventes de bétail représentent un peu moins de la moitié des ventes totales de tous les éleveurs, elles rentrent pour 86 % dans leur revenus. Il est aussi intéressant de noter que le revenu moyen par an est approximativement égal au coût de l'approvisionnement en mil d'une famille de 10 pour 1 an (légrèment au-dessous de la taille moyenne des familles de notre échantillon).

Les raisons invoquées pour les ventes se répartissent comme suit :

- Achat du mil	69 %
- Paiement des taxes	9 %
- Achat de tissus	12 %
- Remboursement des dettes	1 %
- Raison médicale	2 %
- Organisation cérémonies	2 %
- Achat de la cola	3 %
- Autres	2 %

Ces chiffres ne présentent que l'utilisation principale du revenu tiré de la vente d'un animal, et ne tiennent pas compte de la somme d'argent reçue ou dépensée pour ces achats. Certaines catégories comme "achat de la cola" sont probablement largement surestimées, alors que d'autres sont certainement sous-estimées.

Le tableau 1 indique la répartition des ventes sur la période étudiée. Il est à noter que les ventes et le revenu sont plus faibles

TABLEAU I
VENTES D'ANIMAUX DANS LES VILLAGES : DJIBO

PERIODE	AVRIL. JUN	JUIN-JUIL	JUIL.AOÛT	AOÛT-OCT.*	OCT.NOV.	NOV.-DEC.	DEC.-JAN.	JAN.-FEV.	TOTAL
Nombre d'interviews	77	94	115	117	120	115	123	95	856
Nombre de vendeurs	5	46	48	81	69	64	83	56	497
%	65%	49%	42%	69%	57%	56%	67%	59%	58%
Nombre de ventes	77	66	76	102	90	74	105	67	657
Bétail	32	29	17	36	48	45	60	47	314
Mâles	23	21	16	30	37	34	42	32	233
Femelles	9	8	1	6	11	11	18	15	81
Vaches de réforme	7	8	-	5	8	6	13	9	56
Petits ruminants	44	37	59	66	42	29	45	20	342
Moutons	14	12	24	12	27	9	17	6	121
Chèvres	30	25	35	54	15	20	28	14	221
Revenu total FCFA	568.000	421.000	459.125	824.250	1.116.110	1.105.150	1.383.500	1.065.700	6.943.000
Revenu du bétail	80%	83%	62%	83%	83%	89%	90%	95%	86%
Revenu petits ruminants	20%	17%	38%	17%	17%	11%	10%	5%	14%
F/Vendeur	11.360	9.152	9.563	10.175	15.176	17.268	16.669	19.030	13.970
F/Interviewer	7.377	4.479	3.991	7.045	9.300	9.610	11.248	11.218	8.111

* La 4ème interview a été différée d'un mois, ainsi le nombre total des ventes et le revenu sont supérieurs à ceux réalisés dans une période de un mois.

pendant la saison des pluies. Les ventes de moutons sont beaucoup plus fortes que la normale juste avant la Tabaski. Les ventes de bétail et le revenu par tête s'élèvent juste après la saison des pluies. Un contrôle local dans un village pendant le mois de mars a révélé une légère augmentation des ventes totales et du revenu. Le niveau élevé des ventes pour la période d'Octobre à Mars peut être attribué à trois causes :

- 1) Le besoin de constituer des stocks de mil
- 2) La collecte des taxes
- 3) L'occasion des trois fêtes musulmanes principales.

La vente du bétail se faisait en premier lieu au marché de Djibo 84 % des bovins étaient vendus à Djibo, 15 % dans les villages, et seulement 1 % dans de petits marchés locaux. Cette répartition peut être attribuée à la pénurie d'acheteurs qui vont dans les villages. La plupart des ventes qui ont eu lieu au village se sont faites pendant la saison sèche, quand les éleveurs et leurs animaux avaient fini leurs mouvements de transhumance et se trouvaient quotidiennement à leurs puits. Pendant la saison des pluies et la période de culture, les éleveurs et leur bétail sont plus difficiles à trouver -comme nous en avons fait l'expérience.

Très peu de ventes se font à crédit. Seulement 5 % ont impliqué des échanges en nature. Toutes ces ventes avaient lieu dans le village-même et l'éleveur connaissait toujours l'acheteur. Nous avons rencontré des cas de marchands qui apportaient des tissus et des bijoux dans les villages les plus éloignés, en général au moment des fêtes, et ils revendaient les animaux qu'ils avaient achetés au marché de Djibo.

La vente des petits ruminants était plus souple. La majorité, 69 %, était vendue sur les petits marchés locaux. Les acheteurs sur ces marchés, venaient la plupart du temps de Djibo, bien qu'il y ait eu également quelques commerçants de Kava, Ouagadougou et d'autres régions. Les ventes se faisaient généralement directement entre marchands, sans intermédiaire.

14 % des petits ruminants étaient vendus à Djibo. Le reste, 17 %, des chèvres et des moutons étaient vendus dans les villages, très souvent à d'autres éleveurs.

Le tableau prix-âge montre l'âge relativement jeune auquel les mâles étaient commercialisés. L'âge moyen pour les mâles est d'environ 2,75 ans. Les mâles castrés représentaient près de la moitié des mâles vendus au-dessus de 4 ans. Dans chaque groupe d'âge, ils valent en moyenne un peu plus que les taureaux.

Tableau Age-Prix (mâles)

Age	1	2	3	4	5	6	7	8
Prix FCFA	10.852	15.386	19.184	25.220	31.230	37.312	42.250	44.000

Un modèle de régression linéaire appliqué aux données concernant les mâles commercialisés donnait la relation suivante :

$$\text{Prix} = 5.445 + 5.015 \times \text{Age} \quad R^2 = .9056$$
$$n = 232$$

Ainsi, la valeur des mâles augmente approximativement de 5.000 F par année d'âge.

Les femelles ont été réparties en deux groupes : les génisses et les vaches de réforme. Environ 30 % des femelles vendues étaient des génisses. Elles avaient en moyenne 2 ans lors de la vente.

Tableau prix-âge (génisses)

Age	1	2	3
Prix FCFA	18.000	25.327	29.625

En utilisant le modèle de régression, le rapport entre le prix et l'âge était calculé comme suit :

$$\text{Prix} = 13.005 + 5.770 \times \text{Age} \quad R^2 = .36$$
$$n = 23$$

Ainsi, alors que le prix qui revient à l'éleveur qui garde des génisses un an supplémentaire est approximativement le même que pour

les jeunes mâles, les génisses ont une valeur plus importante au départ, la différence étant d'environ 7.500 F.

L'âge moyen de commercialisation des vaches de réforme était de 12 ans. Le prix moyen était de 16.020 F. Les prix moyens par groupes d'âge restaient relativement constants, avec de grandes variations à l'intérieur de chaque classe donnant une indication de la condition des vaches.

Les moutons avaient en moyenne 1,3 an. à la vente, et le prix moyen était de 3.673 F. L'âge moyen des chèvres commercialisées était légèrement plus élevé, 1,6 an., alors que leur prix moyen était considérablement plus bas, à 2.452 F.

Tout désir de présenter des conclusions définitives est tempéré par une connaissance des limites de l'étude. L'échantillon était réduit à la région de Djibo dans le Sahel. Les 134 membres échantillons n'ont pas tous été interrogés chaque mois ; c'est pourquoi les renseignements sur les ventes couvraient souvent des intervalles de 2 mois ou parfois (nous espérons, rarement) manquaient complètement. L'incapacité de peser les animaux limitait souvent la comparaison des prix par période ou à des endroits différents. Nous ne pouvons pas affirmer que les fluctuations de prix varient selon la taille de l'animal et son état, ou selon d'autres facteurs. Enfin, on doit être particulièrement prudent dans l'utilisation des données fournies par l'éleveur lui-même sur son comportement, si l'on n'a pas un facteur de mesure indépendant plus objectif. Ainsi, l'affirmation de l'éleveur selon laquelle il ne réagit pas aux changements de prix sur le marché ne doit pas établir le fait. Et la décision de vendre prise par l'éleveur peut être plus complexe qu'il ne veut ou ne peut le reconnaître.

Etant donné ces limites, certaines conclusions n'en apparaissent pas moins justes. Nos observations du comportement de l'éleveur semblent confirmer le point de vue selon lequel le besoin d'argent liquide immédiat ou un besoin matériel est de loin le facteur le plus important déterminant la décision de vente. L'éleveur Peulh

ne recherche pas absolument le profit. Son intérêt dans l'expansion de son troupeau est en contradiction avec une exploitation plus intensive ou plus rationnelle de ce troupeau. Les variations du prix du bétail présentent peu d'intérêt pour des éleveurs qui n'ont pas envie de vendre des animaux.

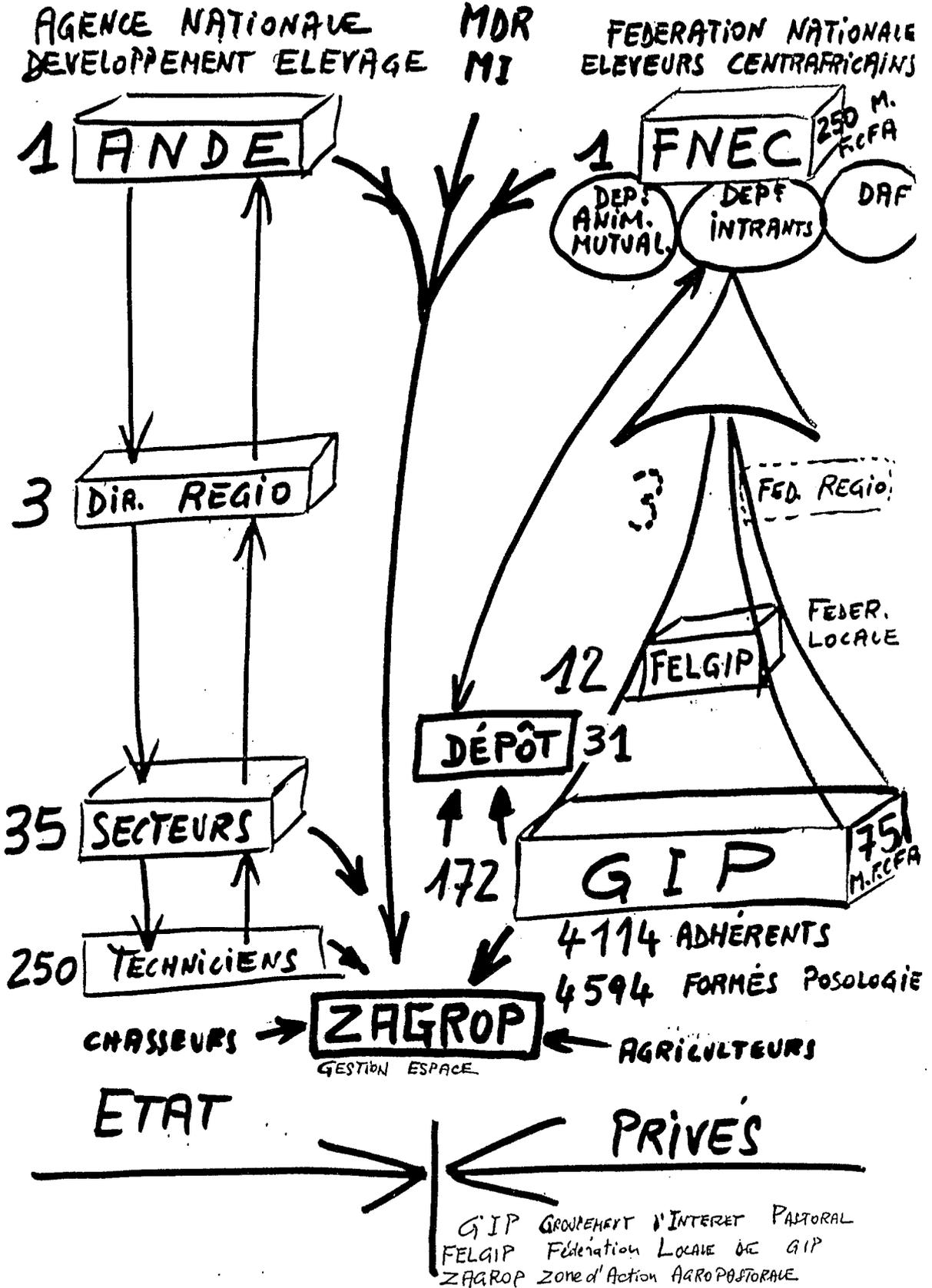
Si la décision lui est dictée par un fait indépendant de sa volonté, l'éleveur choisit de vendre l'animal qui lui permettra d'obtenir la somme nécessaire en liquide aussi facilement que possible. L'absence de ventes de bétail dans le village ou au marché local n'est pas tellement due au désir de l'éleveur de vendre son animal au marché plus compétitif de Djibo, pour un meilleur prix, mais est plutôt due à l'impossibilité de trouver des acheteurs dans ces endroits-là, plus commodes. Sur les 134 éleveurs interrogés, seul un affirmait n'avoir jamais transporter ses animaux aussi loin que Ouagadougou, bien qu'il soit communément admis que les prix dans des marchés comme ceux de Ouagadougou, Kava ou Ouahigouy soient substantiellement plus élevés qu'à Djibo.

Les éleveurs donnent volontiers aux autres des informations sur les prix et les conditions du marché. Mais ils ne voient pas l'intérêt d'utiliser cette information pour une stratégie de la commercialisation.

Peu d'éleveurs essaient de se renseigner avant une vente. La plupart ont une immense confiance envers leur intermédiaire (généralement le même pour tout le village) qui, pensent-ils, leur procurera un bon prix pour leur bétail.

Les implications de ces conclusions pour une politique d'exploitation plus importante des ressources animales existantes par la population actuelle des éleveurs sont décourageantes, si l'on considère que la majorité des éleveurs sont des Peulh. Si le cheptel voltaïque est en réalité sous-exploité comme l'affirment Peretti et d'autres, alors les planificateurs devront rechercher des solutions appropriées pour augmenter le niveau de commercialisation. Il semble cependant qu'il faudra plus qu'une politique des prix ou du marché pour encourager les éleveurs Peulh à augmenter leurs ventes de bétail.

L'ELEVAGE EN REP. CENTRAFRICAINE



1.4. FONDS PROPRES DES UNIONS EN 1992 (*)

	1992
Djibo	431 831
Nassoumbou	183 747
Diguel	710 670
Pobé	698 639
Baraboulé	652 909
	2 677 796

1.5. VOLUME DES ACTIVITES - COMMERCIALISATION BETAIL -
EVOLUTION 1989/1992

	1989	1990	1991	1992
5.1. Quantités totales vendues				
- Ovins	317	462	76	731
- Bovins	123	249	391	161
5.2. Chiffre d'affaires total réalisé CFA	8 382 100	17 871 852	17 699 535	17 371 920
5.3. Nombre de marchés différents	3	7	5	7
5.4. Types de marché par rapport au nombre total de marchés				
- Marché à prix garantis	66 %	71 %	100 %	100 %
- Marché au poids	66 %	57 %	100 %	100 %
- Marché pour bovins	33 %	71 %	80 %	28 %
- Marché pour ovins	66 %	29 %	40 %	85 %
- Marché avec contrat signé	66 %	14 %	0 %	14 %
- Marché test	-	43 %	20 %	-
5.5. Nombre moyens d'animaux vendus par marché				
- Bovins	123	50	18	80
- Ovins	159	231	38	122

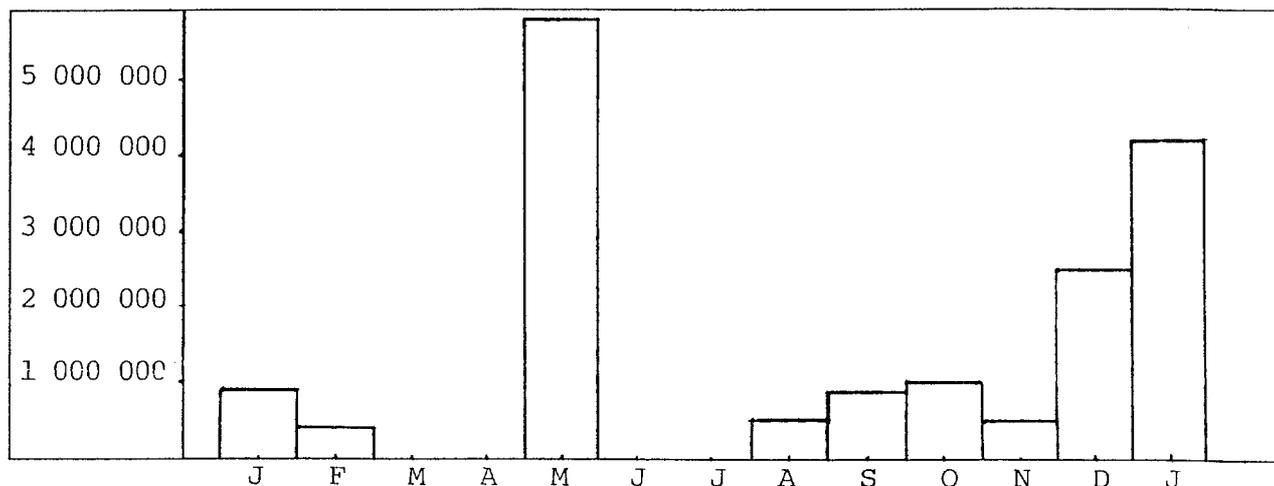
93

374
39

6.445.9

(*) Fonds propres constitués de fonds déposés sur livrets d'épargne et augmentés de fonds autopromotion en cours de gestion

Volume d'activités 1992 / Comparaisons mensuelles en chiffre d'affaires



1.6. APPROVISIONNEMENT CEREALES : EVOLUTION 1989/1992

	1989	1990	1991	1992
6.1. Montant des emprunts obtenus à la CNCA et autres				
- Djibo	2 500 000	3 000 000	1 500 000	1 800 000
- Nassoumbou	2 500 000	3 000 000	1 500 000	1 900 000
- Diguel	2 500 000	3 000 000	1 500 000	2 000 000
- Pobé	-	1 161 000	1 500 000	2 000 000
- Baraboulé	-	945 000	1 500 000	2 000 000
	<u>7 500 000</u>	<u>11 106 000</u>	<u>7 500 000</u>	<u>9 700 000</u>
6.2. Chiffres d'affaires totaux réalisés				
- Djibo	3 022 000	6 929 260	3 010 036	2 110 100
- Nassoumbou	*(2 687 650)	9 002 951	2 074 778	2 323 900
- Diguel	2 811 770	9 608 915	2 306 000	2 709 100
- Pobé	-	1 238 360	2 421 730	2 849 500
- Baraboulé	-	1 031 900	3 078 185	2 217 000
* Incomplet	<u>8 491 420</u>	<u>27 811 386</u>	<u>12 890 729</u>	<u>12 209 600</u>
6.3. Bénéfices totaux réalisés (niveau villages)				
- Djibo	297 000	11 567	180 175	190 000
- Nassoumbou	292 150	334 610	101 331	176 900
- Diguel	93 690	334 492	210 660	363 200
- Pobé	-	20 985	178 800	636 200
- Baraboulé	-	26 950	96 715	159 600
	<u>682 840</u>	<u>728 604</u>	<u>767 681</u>	<u>1 525 900</u>

	1989	1990	1991	1992
6.4. Coefficient multiplication crédit (nombre prestations)				
- Djibo	1,2	2,2	2,0	1,2
- Nassoumbou	1,0	3,0	1,4	1,2
- Diguel	1,1	3,4	1,5	1,3
- Pobé	-	1,0	1,6	1
- Baraboulé	-	1,1	2,1	1
	1,1	2,5	1,7	1,2
6.5. Proportion du bénéfice/chiffre d'affaires				
- Djibo	9,8 %	0,17 %	6,0 %	5,3 %
- Nassoumbou	11,0 %	3,7 %	4,9 %	7,6 %
- Diguel	0,3 %	3,5 %	3,1 %	13,5 %
- Pobé	-	1,7 %	7,4 %	7,1 %
- Baraboulé	-	2,6 %	3,1 %	2,2 %
	8,0 %	2,6 %	6,0 %	12,0 %
6.6. Quantités achetées de céréales (tonnes)				
- Djibo	42	85	26,5	28
- Nassoumbou	45	104	17,0	37
- Diguel	47	109	18,4	43
- Pobé	-	15	30,0	34
- Baraboulé	-	13	23,8	43
	134	326	115,8	185
6.7. Quantités de SPAI* (tonnes)				
- Djibo	0	9	0	0
- Nassoumbou	0	16	0	0
- Diguel	0	8	0	0
- Pobé	-	0	0	0
- Baraboulé	-	0	-	0
	0	33	0	0
* SPAI : Sous-Produits Aliments du Bétail				

1.7. GESTION DU CREDIT PAR LES UNIONS DEPARTEMENTALES

	1989	1990	1991	1992
Durée crédits reçus	12 mois	12 mois	7 mois + 10 mois	11 mois + 10 mois
Taux recouvrement				
- A la date fixée	98 %	56 %	94 %	81 %
- Après deux mois	100 %	85 %	100 %	98 %
- Après quatre mois	100 %	100 %	100 %	100 %

1.8. FONDS SOUPLES – LES CREDITS

	1990	1991	1992
a) Nombre de projets financés	36	20	70
b) Proportion de projets financés par rapport demande (%)	90	100	100
c) Proportion somme allouée par rapport somme demandée (%)	70	100	100
d) Proportion sommes allouées par rapport total sommes disponibles (%)			
- Djibo	93	18	65
- Nassoumbou	90	152	0
- Diguel	100	205*	185
- Pobé	-	-	205
- Baraboulé	-	-	391
e) Diversité des projets (pourcentage)			
- Commercialisation bétail	72	20	-
- Boutique	26	65	97
- Fabrique de savons	2	-	-
- Embouche ovine	-	10	3
- Fabrication gâteaux	-	5	-
f) Nombre de crédits en retard supérieurs deux mois	23	4	7

* Deux rotations

	1990	1991	1992
g) Taux de recouvrement en fin d'année	*	*	
- Djibo	40 %	70 %	49 %
- Nassoumbou	-	63 %	16 %
- Diguel	100 %	100 %	85 %
- Pobé	-	-	100 %
- Baraboulé	-	-	100 %
* En tenant compte des crédits de 1990 non remboursés à ce jour			
h) Durée moyenne des retards (mois)	2,5 mois	1 mois	1 mois
i) Durée du crédit (mois)			
- Maximum	4 mois	5 mois	5 mois
- Minimum	6 mois	3 mois	1 mois
- Moyenne	5,7 mois	3,7 mois	3,5 mois
j) Bénéfices cumulés des projets (FCFA)	?	203 780	?
k) Nombre de villages bénéficiaires			
- Djibo	7	1	3
- Nassoumbou	5	3	-
- Diguel	7	4	4
- Pobé	-	-	7
- Baraboulé	-	-	13
l) Montants des crédits alloués (FCFA)			
- Maximum	115 000	122 750	113 000
- Minimum	37 500	5 000	11 100
- Moyenne	72 278	74 884	51 750