

ECRIT PERIODIQUE

Autorisation de fermeture
1000 Bruxelles 1
1-1/340

Imprimé à taxe réduite

BELGIQUE - BELGIE
P.P.
1000 BRUXELLES 1
1/1836

BUREAU DE DEPOT
BRUXELLES I

Echos du COTA

BULLETIN TRIMESTRIEL D'INFORMATION DU COTA asbl



*Producteurs organisés et
débouchés commerciaux*

N°97

Décembre 2002



Le cota appartient
au groupement IDEES

COLLECTIF D'ECHANGES POUR LA
TECHNOLOGIE APPROPRIÉE asbl

issn 0773-5510

ECHOS DU COTA est le trimestriel d'information du Collectif d'Echanges pour la Technologie Appropriée. Il suggère et analyse des alternatives technologiques et des savoir-faire pour susciter la réflexion, inspirer des expériences, lancer des débats, influencer des projets de développement.

Le COTA est une organisation non-gouvernementale de coopération au développement de service et d'éducation spécialisée dans les **technologies et les méthodologies du développement**, en particulier dans les domaines du développement participatif et de la coopération décentralisée.

Le COTA est reconnu par la Direction Générale de la Coopération Internationale (DGCI).

Le COTA est un outil offrant un ensemble de services d'appui technique et théorique (consultance, suivi, évaluation, etc.) à tout qui manifeste un intérêt pour le développement et les relations Nord/Sud ; une interface réflexive et évolutive qui étudie, informe et documente sur les méthodologies et les pratiques du développement.

Le COTA est membre du consortium IDEeS, d'ACODEV et du CNCD.

L'Assemblée Générale du COTA est composée de représentants d'ONG belges, d'experts indépendants ainsi que de représentants des milieux académiques belges.

L'équipe du COTA

Secrétaire Général
Colette Achery

Service Technique

Didier Beaufort, Stéphane Boul'h, Guy Cloes,
Etienne Coyette, Sandra Descroix, Marc Totté

Centre de Documentation

Catherine Sluse, Frédéric Piron

Secrétariat

Rose Martinez, Zohra Achetouan

Abonnement ECHOS DU COTA

7,44 Euro
(1 an, soit 4 numéros)

Dexia

068-2127048-59

Pour le paiement à l'étranger, ne pas envoyer de chèque, mais utiliser le mandat postal international ou le virement du compte à compte (frais à votre charge).

COTA asbl

Collectif d'échanges pour le Technologie Appropriée

rue de la Révolution, 7

B-1000 Bruxelles, Belgique

Tél. 32-(0)2/218.18.96

Fax. 32-(0)2/233.14.95

Email : info@cota.be

Site Web : <http://www.cota.be>



Editorial

La vache à lait...

Constatant les nouvelles dynamiques d'organisation en milieu rural, la diversification des rôles et fonctions des producteurs, les exigences de professionnalisation auxquels ils sont confrontés, le numéro précédent plaide pour de nouvelles stratégies d'appui, un ré-équilibre entre les objectifs des bailleurs et les priorités des OP, la construction de nouvelles relations de partenariats, une meilleure reconnaissance des paysans, de leurs capacités et ressources dans les dispositifs institutionnels.

Soucieux de mieux illustrer ce propos, la présente livraison voudrait, à travers quelques exemples d'innovations concrètes, montrer comment des OP, fortes d'une aide appropriée, essaient de se positionner sur les marchés agricoles malgré le dumping des produits du Nord, d'explorer de nouveaux débouchés aussi bien à l'échelle locale qu'internationale, de tirer en somme leur épingle d'un jeu commercial dont les règles sont pour le moins partiales...

Considérons à cet égard ne serait-ce que la hauteur des subventions dont bénéficient les agriculteurs du Nord. Vous avez sans doute entendu parler de ce récent travail de la CAFOD¹ dans lequel on peut lire que dans l'Union européenne, chaque vache est subventionnée en moyenne pour 2,20 dollars par jour, ce qui est supérieur au revenu de la moitié de la population mondiale... En fait, précise-t-on, les gouvernements européens consacrent suffisamment d'argent chaque année à la Politique agricole commune pour faire faire un tour du monde en avion à leurs 21 millions de vaches laitières - avec escales à Londres, Shanghai, Hong Kong, Singapour, Hanoi, Siem Reap, Brisbane, Auckland, Raratonga, Los Angeles et San Francisco. Chaque vache aurait encore droit à plus de 400 livres d'argent de poche...

Et pourtant la conviction domine encore que les OP sont trop dépendantes des aides extérieures !

(1) Dumping on the Poor - the Common Agricultural Policy, the WTO and International Development, CAFOD, 2002 (<http://www.cafod.org.uk/policy/dumpingonthepoor200209.pdf>)

Sommaire

Un nouveau mode d'accès au marché, plus sécurisant et rémunérateur pour les petits producteurs. (Michel Pernot du Breuil)	3	La Florida, coopérative de producteurs de café au Pérou. (Freddy Destrat)	20
Des «centres de services» au service de qui et comment? (Jean Bernard Spinat et Etienne Beaudoux)	10	Chronique de livres	23
Alliances entre producteurs et consommateurs : les «Ferias de consumo familiar» de Barquisimeto (Venezuela). (Myriam Mackiewicz)	15	Formations- Evènements	27
		On nous informe	30
		Offre d'emplois	33

Un nouveau mode d'accès au marché, plus sécurisant et rémunérateur pour les petits producteurs.

Michel Pernot du Breuil *

L'économie des petits producteurs ruraux d'Afrique évolue. Face à la constante augmentation de leurs besoins financiers, ils doivent pouvoir générer des recettes croissantes et sécurisées. Dans le contexte actuel d'une aide au développement toujours limitée dans le temps et qui insiste sur l'autonomie financière des structures promues, le CIDR a alors formulé une nouvelle hypothèse d'intervention, basée sur la création d'entreprises de services viables aptes à sécuriser l'amont et l'aval de la production et à assurer l'interface commerciale entre des agriculteurs organisés et le marché.

En collaboration avec le MAE (Ministère français des Affaires Étrangères), sur la base d'une convention d'objectifs exécutée de 1997 à 2001, la démarche de promotion "d'Entreprises de Services aux Organisations de Producteurs" (ESOP) a été menée dans sept contextes et pays différents.

FACE À DES BESOINS MONÉTAIRES QUI AUGMENTENT, DES REVENUS AGRICOLES TOUJOURS FAIBLES ET ALÉATOIRES

Outre leurs difficultés de production, les petits producteurs sont dépendants du marché, lequel est souvent incertain tant au niveau des débouchés qu'à celui des prix. Les acteurs traditionnels du commerce agricole fonctionnent le plus souvent au "coup par coup", avec des logiques spéculatives à court terme. Les revenus des petits producteurs sont non seulement faibles, mais toujours aléatoires.

Pourtant, les besoins de "cash" des ménages ruraux augmentent régulièrement : ils doivent pouvoir faire face à des dépenses familiales qui augmentent elles aussi, notamment avec l'accès payant aux différents services de base (eau potable, santé, éducation, etc.). L'offre de services évolue en la matière, mais leur pérennité repose sur le paiement et l'effort fiscal des usagers, de plus en plus sollicités. Les producteurs sont donc à la recherche de solutions pour augmenter la part "monétarisée" de leurs budgets familiaux, et générer des recettes nouvelles et stables à certaines périodes cruciales de l'année. L'agriculture d'autosubsistance ne suffit plus : une partie de la production agricole doit faire l'objet d'une valorisation économique nouvelle.

DES MARCHÉS EXISTENT MAIS LEUR ACCÈS EST DIFFICILE AUX PETITS PRODUCTEURS

Les producteurs devraient pouvoir consolider leurs revenus en investissant dans l'amélioration de leur production. Sur ce point, le frein n'est pas que technique ou financier : il est commercial. Les programmes de micro-finance rurale cherchent à financer l'agriculture, mais ils soulignent souvent le

manque d'accès à des marchés rémunérateurs et réguliers ; le crédit constitue alors une prise de risque supplémentaire pour les producteurs.

Pourtant, des opportunités existent :

- Des unités de transformation agroalimentaire locales ou des exportateurs cherchent à s'approvisionner sur la base de cahiers des charges précis aujourd'hui mal satisfaits;
- Avec la croissance des villes africaines, l'agriculture locale a un rôle toujours grandissant à jouer pour sécuriser - tant en quantité qu'en qualité - leur approvisionnement en denrées alimentaires. Mais la production agricole locale est aujourd'hui très dépendante de la performance des circuits de commercialisation et de transformation, qui, trop souvent basés sur des pratiques spéculatives, renchérissent inutilement les produits, sans pour autant offrir en contrepartie la qualité que peuvent attendre les consommateurs. Ce manque de performance laisse une part importante des marchés locaux à la concurrence de produits d'importation.

LES LIMITES DES OPA FACE AUX EXIGENCES DU MARCHÉ ET AUX LOGIQUES DE PÉRENNISATION FINANCIÈRE DES BAILLEURS DE FONDS

En défendant les intérêts de leur profession, et en négociant avec certains acteurs clés de leur environnement (opérateurs économiques, Etat, bailleurs de fonds, ...) sur leurs besoins d'information et de formation, sur les conditions réglementaires et fiscales, etc., les OPA peuvent jouer un rôle très important pour les producteurs : notamment dans l'amélioration de leur accès aux intrants, et l'obtention de conditions générales meilleures pour la commercialisation de leurs produits agricoles. Mais leurs organisations, basées sur une logique politique et syndicale, doivent nécessairement s'appuyer sur un système de représentation le plus large et démocratique possible. Ces organisations peuvent obtenir des impacts importants dans leur domaine d'action, notamment en termes de négociation. Mais le CIDR a pu observer que,

* Centre International de Développement et de Recherche - BP 1 - 60.350 - Autréches.

Un nouveau mode d'accès au marché

lorsqu'il s'agit d'assurer de manière opérationnelle et performante différentes fonctions commerciales, les OPA montrent certaines limites, notamment:

- Elles sont lourdes et leurs coûts de fonctionnement, leurs conflits d'intérêts internes, et leur logique de représentativité, leurs fondements mêmes, les conduit à privilégier la finalité sociale à la performance économique ;
- Elles ne parviennent pas à s'autofinancer : le plus souvent, elles ont émergé avec des financements externes qu'elles ont appris à négocier et à justifier; de par leur nature, leurs fonds propres restent limités. Leur pérennité repose donc sur la pérennité des financements externes, ce qui, après quelques années d'appui, devient souvent contradictoire avec les conditions de viabilité fixées par les bailleurs de fonds. Elles ne peuvent alors que compter, comme le font les OPA au Nord, sur le soutien financier permanent de leurs gouvernements ! A défaut, elles diversifient leurs partenaires externes.

OBJECTIFS : CRÉER DES DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX STABLES ET RÉMUNÉRATEURS POUR DES PETITS PRODUCTEURS

Le CIDR a cherché à créer des dispositifs qui soient à la fois :

- rémunérateurs, donc créateurs d'une valeur ajoutée partagée avec les producteurs,

- sécurisants face aux risques d'investissements que prennent les producteurs, en leur offrant des débouchés sûrs et réguliers, durables, donc viables après une période acceptable d'appui externe, qui permette d'atteindre l'autonomie sur les plans techniques, financiers et institutionnels.

STRATÉGIE : ADOPTER UNE DÉMARCHÉ D'ENTREPRISE

Il importait de sortir de l'approche "projet" et "appui aux OPA" pour privilégier une démarche d'entreprise, basée notamment sur :

- *une stratégie marketing* : choisir des secteurs et segments de marchés nouveaux, correspondant à des demandes non satisfaites par les acteurs traditionnels du marché, et se montrer capable de répondre à ces demandes,
- *la maîtrise des coûts* : s'organiser et gérer les moyens (humains, techniques, et financiers) de façon à minimiser les coûts tout en garantissant la performance commerciale,
- *la définition et la mise en place, en lien avec les producteurs, de modes d'organisation qui permettent le respect des engagements commerciaux et une gestion rigoureuse des activités.*

LA PROMOTION DU SOJA AU TOGO

Dénomination	Soja Nyo (SARL)
Localisation	TOGO - Préfecture du Haho (Notsé)
Les activités menées et les services promus	Activité principale : transformation primaire du soja (en soja torréfié, en farines, ...) pour l'alimentation humaine ou animale. Commercialisation régulière auprès de petites unités de seconde transformation en ville. Services aux producteurs : à la production : approvisionnement en semences sélectionnées, formation et suivi sur itinéraire technique, diminution des coûts de revient à la commercialisation : formation aux techniques de collecte (contrôle de qualité, pesée, conditionnement) à l'organisation : accompagnement à la définition et la mise en place de modalités d'organisation favorables à la performance commerciale
Les producteurs, leur organisation	500 producteurs (dont 25 % de femmes) se sont lancés dans la culture du soja. Ils sont organisés en "tontines commerciales", de 10 à 15 membres.
Principaux résultats observés	Chiffre d'affaires 2001 : 48 millions Fcfa. Résultat : + 5 millions Fcfa Revenu moyen par ménage producteur : 63.000 Fcfa Baisse de 50 % des coûts de revient de production du soja Les ventes destinées à la consommation humaine doublent chaque année.
Facteurs de viabilité	
- technique	Bonne maîtrise des techniques de transformation et de commercialisation
- financière	Maîtrise des coûts sur toute la chaîne de production, transformation et commercialisation. La valeur ajoutée dégagée est suffisante pour pouvoir investir dans les services d'appui nécessaires aux producteurs.
- institutionnelle	Dialogue permanent entre producteurs organisés et salariés de l'entreprise de transformation, formalisé à travers des contrats annuels et la participation conjointe au capital d'une SARL.

Les producteurs sont organisés en tontines commerciales. Leur fonction essentielle est de réunir plusieurs petits producteurs pour qu'ils deviennent ensemble des interlocuteurs commerciaux fiables : capables de négocier et prendre des engagements commerciaux réalistes, de les respecter, d'organiser la collecte selon les termes du contrat, de mettre en œuvre toutes les solutions visant à satisfaire les acheteurs (en termes de qualité des produits, de quantité, de conditionnement et de délai de livraison) et à les fidéliser.

Au départ, l'entreprise Soja Nyo est l'acheteur principal des producteurs, et constitue pour eux un vecteur pédagogique d'apprentissage de la relation commerciale contractuelle.

Pour chaque nouvelle campagne, les tontines négocient et signent avec Soja Nyo des contrats de production (quantité à livrer, période de livraison, prix du soja selon la qualité, etc.). Ces contrats stipulent également les modalités de l'appui Soja Nyo pour la production (approvisionnements en semences sélectionnées vendues cash ou à crédit, fréquence des visites de suivi-conseil technique).

En 2001, l'entreprise Soja Nyo a travaillé avec 32 tontines commerciales, réunissant 500 producteurs dont 25 % de femmes. Ces tontines commerciales sont conçues comme des organisations devant rester légères et souples dans leur fonctionnement : composées de 15 membres en moyenne (au maximum 20), elles fonctionnent uniquement avec 2 responsables assurant les rôles de "mère de la tontine" (garante du respect des règles et des engagements) et de représentant commercial (chargé de l'organisation pratique des opérations commerciales groupées). Le règlement intérieur est simple et énonce les quelques règles et sanctions qui permettent de réaliser des opérations commerciales et de respecter les engagements pris avec les acheteurs, dont l'entreprise Soja Nyo.

L'organisation des producteurs en tontines commerciales est initiée et accompagnée par le cadre de Soja Nyo chargé des relations avec les producteurs. Grâce à cela, les producteurs ont développé de nouveaux partenariats.

L'entreprise Soja Nyo s'est spécialisée dans la collecte, le stockage, la transformation et la commercialisation du soja : torréfié pour l'alimentation animale, transformé en farine pour l'alimentation humaine, et vendu brut pour d'autres entreprises semi-artisanales .

Pour pouvoir développer correctement ces activités, elle a dû, en dialogue avec les producteurs, promouvoir des services d'appui à leur production qui permettent de sécuriser ses approvisionnements de soja en quantité, qualité, et coûts de revient, notamment avec :

- l'approvisionnement en semences certifiées, garantissant la qualité des semences, la disponibilité, le prix non spéculatif et la possibilité de paiement différé ;
- l'appui technique aux producteurs : 5 visites techniques annuelles contractualisées sur la base d'un itinéraire technique discuté et mis au point avec les producteurs, respectant des méthodes durables, peu consommatrices d'intrants externes.

La force et la stabilité de l'entreprise Soja Nyo reposent sur sa position d'interface entre un réseau de producteurs organisés et un réseau de multiples petites entreprises clientes, utilisatrices régulières de soja brut ou semi-transformé. Ce réseau commercial est fidélisé grâce à :

- la régularité des livraisons (une à deux livraisons par mois sur toute l'année) et sur la maîtrise d'un paiement différé,
- l'adéquation aux besoins de l'utilisateur et la qualité constante des produits livrés.

Le personnel permanent est constitué d'un directeur, d'un adjoint chargé de l'appui technique aux producteurs, et de quatre opérateurs. Soja Nyo emploie régulièrement des occasionnels (des femmes qui assurent un dernier vannage et le tri du soja avant transformation). Une réelle dynamique d'entreprise a été mise en place au niveau du personnel.

Les investissements de départ sont volontairement très réduits: ils doivent simplement permettre de tester l'activité tout en limitant le seuil de rentabilité.

Dès sa phase expérimentale, l'entreprise Soja Nyo a fonctionné avec une totale autonomie de gestion : bien que financée par le CIDR, un statut temporaire d'entreprise individuelle a permis de tester sa rentabilité. Celle-ci démontrée après 2 exercices comptables, Soja Nyo a adopté mi-2002 le statut de société à responsabilité limitée (SARL). Trois collègues d'actionnaires ont pris part au capital : les 6 salariés, les producteurs à travers leurs tontines commerciales (sélectionnées parmi les plus fidèles dans leurs engagements commerciaux), et le CIDR.

Fin 2001, l'entreprise Soja Nyo a réalisé un chiffre d'affaires de 48 millions Fcfa, et un résultat bénéficiaire de 5 millions Fcfa. Elle a généré un revenu moyen par ménage producteur de 63.000 Fcfa.

Les producteurs apprécient cette initiative et contribuent à son développement pour plusieurs raisons :



Unité de torréfaction du soja. Programme de promotion du Soja. Préfecture de Haho (Togo) (Photo : CIDR)

Un nouveau mode d'accès au marché

- ils ont augmenté et sécurisé une partie de leur revenu agricole (cela est d'autant plus appréciable pour eux dans le contexte actuel de prix et paiement aléatoires du coton) ;
- ils obtiennent du cash à un moment crucial du budget familial (ce qui diminue les risques d'endettement) ;
- la politique de dialogue et de fidélisation promue par Soja Nyo (mise en place de contrats de production, suivi d'une "échelle de confiance" avec chaque groupe de producteurs) leur permet d'investir dans des facteurs de production améliorés, tout en ayant pu minimiser les risques financiers de ces investissements ;
- la culture du soja s'insère parfaitement dans le système d'exploitation des ménages ruraux (à la fois culture vivrière et culture de rente), il demande peu de main d'œuvre, s'intègre facilement dans le calendrier des travaux agricoles, et fertilise le sol pour les autres cultures du ménage ;
- à travers leur partenariat avec Soja Nyo, les producteurs ont appris à s'organiser pour mieux se positionner face au

marché : ils ont amélioré leurs capacités de négociation et sont devenus des interlocuteurs crédibles et respectés par certains acheteurs ;

- en informant les producteurs sur le marché et en les formant sur les techniques de pesée, Soja Nyo a eu des effets indirects significatifs sur le commerce agricole traditionnel: certaines pratiques d'échange ont dû être assainies, notamment avec l'utilisation plus systématique et plus juste de la pesée.

La direction de Soja Nyo a su instaurer un dialogue permanent avec les producteurs organisés en tontines, et l'a formalisé à travers les contrats annuels et la participation conjointe au capital de la SARL. Cette relation solide avec les producteurs a permis à l'entreprise Soja Nyo de maîtriser son marché avec des volumes déterminés à l'avance, des produits de qualité, à prix accessibles et compétitifs. Cela contribue largement à la pérennisation du service rendu aux producteurs.

LE RÉSEAU DES LAITERIES DANAYA NONO AU MALI

Dénomination	Laiteries Danaya Nono
Localisation	MALI : 5 villes secondaires (Koutiala, San, Niono, Sikasso, Fana)
Les activités menées et les services promus	Activité principale : collecte du lait local pendant toute l'année, transformation et commercialisation en produits frais et produits finis transformés. Chaque laiterie constitue une interface commerciale entre un réseau rural d'éleveurs fournisseurs et un réseau de revendeurs urbains. Services aux producteurs : à la production : approvisionnement en aliment du bétail, visites régulières d'appui conseil en cultures fourragères et rationnement alimentaire, suivi sanitaire et vétérinaire des animaux, etc. à la collecte : collecte quotidienne au sein des villages et contrôles de qualité
Les producteurs, leur organisation	400 éleveurs sont constitués en groupements de collecte. Ils produisent et vendent du lait tous les jours de l'année. Cela constitue un revenu nouveau pour eux.
Principaux résultats observés	Chiffre d'affaires 2001 du réseau : 121 millions Fcfa. Résultat : -1 million Fcfa Collecte 2001 : 226.000 litres (- 10 % de 2000) Revenu annuel moyen par éleveur : 154.000 Fcfa 90 emplois créés en ville, dont 40 sont permanents
Facteurs de viabilité	
- technique	Maîtrise des techniques de production laitière en saison sèche, et rigueur de suivi des éleveurs. Maîtrise de transformation du lait (permettant la compression des taux de perte, la qualité régulière des produits (goût, hygiène)). Capacités de constitution et animation d'un réseau de vente urbain.
- financière	Maîtrise des coûts sur toute la chaîne de production, transformation et commercialisation. Dégager une valeur ajoutée suffisante pour pouvoir investir dans les services d'appui nécessaires aux producteurs. La vive concurrence du lait en poudre oblige à travailler avec des marges très serrées. Les ventes sont très sensibles aux évolutions du pouvoir d'achat (baisse de chiffre d'affaire entre 2000 et 2001 due à la crise cotonnière)
- institutionnelle	Dialogue permanent entre éleveurs et laiteries, formalisé à travers des contrats de collecte et de suivi, et la participation conjointe au capital d'une SARL. Exonération fiscale des SARL nouvellement créées.

La performance des laiteries est déterminée par leur capacité à :

- maîtriser les charges tout au long de la chaîne de la production à la commercialisation,
- savoir faire correspondre et réguler les volumes de lait à approvisionner avec les volumes consommés par le réseau urbain de distribution. Les responsables doivent savoir animer les réseaux de producteurs et de vendeurs en conséquence.



Sensibilisation à la consommation du soja. Haho (Togo) (Photo : CIDR)

LE SERVICE RURAL D'APPROVISIONNEMENTS ET DE COMMERCIALISATION (SERACOM) AU BURKINA FASO

Dénomination	SERACOM Service Rural d'Approvisionnement et de Commercialisation
Localisation	BURKINA - Province du Soum (Djibo)
Les activités menées et les services promus	Activités principales : - approvisionnements de la zone en céréales et aliment du bétail. - commercialisation du niébé, du sésame (biologique) et du bétail Services aux producteurs : à la production : approvisionnement en semences, visites régulières de formation et de suivi technique agricole, suivi des coûts de revient. à la commercialisation : formation aux techniques de collecte (contrôle de qualité, pesée, conditionnement) à l'organisation : accompagnement à la définition et la mise en place de modalités d'organisation favorables à la performance commerciale
Les producteurs, du leur organisation	300 producteurs sont constitués en 30 "groupes de confiance". Ils produisent et vendent du niébé ou sésame biologique sur la base de contrats annuels. Un réseau de 25 services villageois d'approvisionnement a été créé. Ces services contribuent à la sécurité alimentaire des producteurs. Ils sont gérés par des promoteurs privés, que le SERACOM forme, approvisionne, suit et contrôle sur la base d'un contrat annuel.
Principaux résultats	Volume d'activités 2001 : Commercialisation de 25 tonnes de sésame bio, 5 tonnes de niébé, 210 têtes de observés bovins et ovins. - Approvisionnements de 645 tonnes de céréales, 80 tonnes d'aliment bétail.
Facteurs de viabilité	
- technique	Bonne maîtrise des techniques et réseaux d'approvisionnement et de commercialisation.
- financière	Maîtrise des coûts commerciaux : notamment coûts de transport en zone sahéenne très extensive. La valeur ajoutée dégagée reste insuffisante pour pouvoir investir dans les services d'appui nécessaires aux producteurs. La concurrence des projets d'aide internationale pervertit l'économie locale.
- institutionnelle	Dialogue permanent entre le SERACOM et ses partenaires (producteurs organisés et promoteurs villageois) formalisé à travers des contrats annuels, le suivi d'une "grille de confiance", et la participation aux AG de programmation et d'évaluation des services du SERACOM.

PRINCIPES MÉTHODOLOGIQUES COMMUNS À RESPECTER POUR MAXIMISER L'IMPACT DES ESOP TOUT EN FAVORISANT LEUR AUTONOMIE :

- *Chercher à satisfaire des demandes nouvelles, précises et exigeantes*

Des dispositifs nouveaux de rapprochement commercial entre producteurs et acheteurs se révèlent pertinents non pas sur les filières classiques de produits vivriers ou d'élevage - où le système de commerce traditionnel, même s'il est parfois spéculatif, permet de faire correspondre assez correctement offre et demande - mais sur des segments de marché pour lesquels des exigences (qualité, conditionnement, régularité, etc.) de production et de commercialisation doivent être respectées : il s'agit notamment des demandes formulées par les entreprises agroalimentaires locales (de transformations artisanales ou industrielles) ou des exportateurs devant eux-mêmes satisfaire à des normes d'industries agroalimentaires étrangères. Les ESOP doivent obligatoirement centrer leur stratégie sur la recherche d'une meilleure adéquation de l'offre des producteurs à des demandes mal satisfaites du marché. Ce rapprochement entre producteurs et acheteurs est assuré par la fonction d'interface commerciale permanente que joue l'ESOP entre son réseau de producteurs et son réseau de clients.

- *Créer des marges d'autofinancement suffisantes à travers des circuits performants de collecte, transformation et commercialisation des produits agricoles*

L'impact des ESOP sur les producteurs repose sur les nombreux services qu'elles leur fournissent en termes de formation, organisation, production, collecte. Ces services occasionnent des charges qu'il faut pouvoir couvrir dans la durée, à travers des marges d'autofinancement suffisantes. Les activités promues par les ESOP doivent donc à la fois créer de la valeur ajoutée, et minimiser les coûts aux différents stades de la production à la consommation :

- par la mise en place de circuits courts et maîtrisés de collecte et de commercialisation. Ces circuits doivent intégrer les activités de transformation qui, tout en créant de la valeur ajoutée, permettront de mieux satisfaire la demande, de maîtriser et stabiliser les débouchés, mais aussi parfois d'augmenter la consommation de produits locaux face à la concurrence des importations (ex : lait, soja) ;
- par la conception et la répartition des différentes fonctions commerciales entre les producteurs, leur organisation et l'entreprise de services de manière à minimiser les coûts du circuit dans son ensemble, tout en maintenant sa performance commerciale.

- *Créer des alliances commerciales équitables et durables entre les organisations de producteurs et leur entreprise de services*

Les ESOP constituent le maillon clé de circuits commerciaux qui doivent allier performance commerciale et maîtrise des coûts : elles sont pour cela amenées à développer avec leurs producteurs fournisseurs et leurs clients des pratiques commerciales nouvelles, basées sur une stratégie de long terme et d'intérêts partagés (gagnant-gagnant). Ces relations nouvelles se construisent et se consolident en combinant différents éléments : des contrats réalistes et respectés, des efforts constants de communication, des liens de confiance tissés par l'expérience, des moyens d'action mis en commun.

- *Institutionnaliser le partenariat entre des métiers et des dynamiques complémentaires*

Les dispositifs ESOP se structurent progressivement sur la conjonction de deux dynamiques complémentaires :

- des producteurs organisés pour développer une production de qualité, régulière et rémunératrice,
- des promoteurs d'entreprise motivés par un métier rentable et utile, et "contraints de s'entendre" avec les producteurs pour réussir.

Cette coopération gagnant-gagnant ne peut durer que si les deux parties savent faire les arbitrages nécessaires, de manière régulière et pérenne. Après plusieurs campagnes d'apprentissage mutuel, les promoteurs de l'ES et ses producteurs organisés en OP scellent leur partenariat en s'associant au capital de l'ESOP. Les statuts, les règles de gouvernance et l'organisation interne de l'ESOP doivent permettre à ces deux dynamiques d'interagir et de se conjuguer durablement.

- *Créer des synergies entre les ESOP devenues autonomes*

Les ESOP devenues autonomes ont besoin, pour continuer à se développer et à renforcer leur impact sur les producteurs :

- de compétences ou services spécifiques : audit externe, mise au point de produits nouveaux, système permanent d'information sur les prix et marchés, formation continue du personnel, etc. Les ESOP doivent pouvoir faire appel à ces compétences dans la durée, sous forme de prestations de services négociées et payées. Plusieurs ESOP implantées dans une même zone géographique ont intérêt à négocier ces prestations de manière concertée ou à promouvoir des services communs spécifiques,
- de consolider et développer leur marché : les ESOP peuvent renforcer leurs capacités de réponse aux besoins du marché en tissant des relations de partenariat commercial entre elles, au sein d'un même pays ou d'une sous-région.

IMPACTS

Une évaluation externe a été commanditée par le MAE début 2002, et confiée au COTA. Les différentes expériences d'ESOP promues au Togo, au Bénin, au Burkina, et au Mali ont été visitées¹. Cette évaluation a permis d'observer que :

Les bénéficiaires des ESOP sont des petits et moyens producteurs dynamiques, en général installés dans des zones de production plutôt favorables. Les services promus par leurs ESOP ont eu pour impact :

- une augmentation significative de leurs revenus monétaires ;
- la diversification et la sécurisation de ces revenus, grâce à la maîtrise des risques commerciaux ;
- l'amélioration de leurs savoir-faire : techniques de production ; capacités de négociation et de commercialisation ;
- l'accès aux intrants de production ;
- la contribution à la sécurité alimentaire de zones déficientes (par l'approvisionnement en céréales) ;
- parfois des effets d'amélioration des pratiques commerciales traditionnelles du marché des céréales : prix plus justes, utilisation plus régulière de la pesée lors des transactions.

(1) Le rapport du COTA peut être consulté dans son intégralité sur le site du F3E (www.f3e.asso.fr/etudeval/copp/copp_det.htm#afdi). Il aborde de nombreux autres aspects de l'expérience qui bien que posant question ne sont pas mentionnés ici (note de l'éditeur).

En milieu urbain, les ESOP ont favorisé :

- une meilleure perception par les consommateurs de la qualité et de l'intérêt des produits locaux (cas du lait et du soja) ;
- la mise à la disposition des populations urbaines d'aliments de qualité à coûts accessibles ;
- la création de quelques emplois nouveaux, ou la consolidation d'activités économiques existantes (transformation artisanale et distribution de proximité).

PÉRENNITÉ

Sur le plan financier, la rentabilité des ESOP a pu être démontrée dans plusieurs expériences. Elles couvrent leurs charges courantes de fonctionnement, amortissements compris. Néanmoins, cette rentabilité reste encore fragile car :

- Le contexte initial évolue et la concurrence réagit avec l'implantation de l'entreprise : les ESOP doivent s'adapter plus rapidement et tenir compte de ces évolutions pour rester compétitives ;
- Les marchés à l'export (au Nord) restent aléatoires et difficiles à maîtriser ;
- Les marges commerciales unitaires sont réduites (notamment à cause des charges d'appui aux producteurs), ce qui oblige à créer des marges solides sur quelques produits transformés, et à mettre en place des systèmes de gestion rigoureux. Dès qu'il y a relâche ou perte de vigilance dans le contrôle de gestion, les déficits apparaissent très vite.
- Des services de contrôle externe de la gestion restent indispensables : malheureusement, l'offre locale en la matière est bien souvent coûteuse et inadaptée.

Sur le plan organisationnel, le statut de SARL associant salariés, OP, et CIDR constitue un mécanisme d'orientation, de décision et de gestion qui favorise la satisfaction des intérêts mutuels et l'arbitrage entre court et moyen terme, salariés et producteurs, entreprise et OP, etc. Néanmoins, les expériences sont encore jeunes pour juger de leur pérennité institutionnelle. Et il apparaît aujourd'hui nécessaire de maintenir parmi les actionnaires un tiers capable d'assurer une fonction de médiation externe pour certaines décisions à fort enjeu social.

PERSPECTIVES DE PROMOTION DE NOUVELLES ESOP

A la lumière de ces résultats, le CIDR souhaite à présent multiplier les impacts obtenus avec les ESOP. Avec l'appui du MAE il mettra en œuvre en 2003-2006 un programme visant à :

- consolider les premières ESOP créées ;
- planter 10 nouvelles ESOP au Togo, Bénin, Burkina, Mali et Ethiopie ;
- créer un "réseau d'affaires" entre les ESOP existantes, et en faire un dispositif d'apprentissage pour les suivantes ;
- mettre en place des dispositifs locaux de promotion et de diffusion des ESOP : les savoir-faire mis au point seront donc transmis à des compétences locales aptes à poursuivre le travail de promotion et d'accompagnement initié par le CIDR. Ce transfert de savoir-faire devrait permettre par ailleurs de réduire les coûts initiaux d'implantation des ESOP.



Producteurs de Soja Nyo. Haho (Togo) (Photo : CIDR)

Des "centres de services" au service de qui et comment?

Jean Bernard Spinat et Etienne Beaudoux *

En Afrique de l'Ouest comme ailleurs, les difficultés des dispositifs classiques de vulgarisation et de conseil en milieu rural, conjuguées à la restructuration des services de l'Etat et au manque de moyens financiers, ont favorisé la promotion de "centres de services" comme alternative aux anciens dispositifs d'appui aux agriculteurs et à leurs organisations. Comment concevoir et construire un dispositif d'appui-conseil performant et pérenne pour les exploitants et leurs organisations ? Comment ces dispositifs peuvent contribuer à la structuration d'un environnement professionnel approprié et durable ?

L'expérience des centres Faranfasi So en zone Office du Niger et celle des "centres de gestion rurale" en zone cotonnière malienne indiquent des éléments de réflexion.

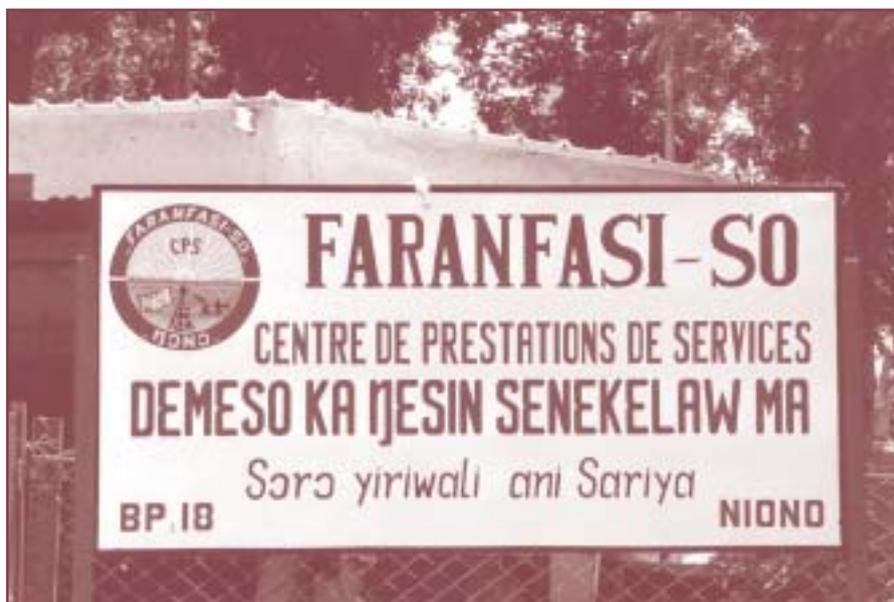
Ces centres sont des "associations de professionnels", dirigées par un conseil d'administration constitué de représentants paysans désignés par l'assemblée générale des groupements adhérents.

On est bien dans la configuration d'un outil des producteurs, orienté et géré par eux, qui intervient pour le compte de leurs organisations paysannes.

LES CPS À L'OFFICE DU NIGER

Un programme d'appui aux organisations paysannes est intervenu dans la zone de l'Office du Niger au Mali, dans le cadre des mesures d'accompagnement de la réhabilitation et de la mise en valeur des périmètres irrigués de l'Office du Niger. Les productions sont passées de 65.000 tonnes au début des années 1980 à plus de 250.000 tonnes en 2000 (rendements passant de 2 à 5 t/ha en moyenne). Ces évolutions, dans un contexte de libéralisation, ont eu comme corollaire l'émergence de nouveaux acteurs dans les domaines de l'approvisionnement, du crédit, du battage, de la transformation et de la commercialisation.

Aujourd'hui, les principaux problèmes des producteurs se situent dans le domaine de la gestion (amélioration des performances des activités économiques; maîtrise de l'endettement; accès au crédit; approvisionnement), de la commercialisation, dans la maîtrise du foncier (concurrence dans l'accès aux parcelles réaménagées; partage des terres au sein



(Photo : IRAM)

des familles) et dans le renforcement de leur position dans les relations avec les autres acteurs de la filière.

Lancé en 1995 sur le financement de l'Agence Française de Développement, le programme "Centres de prestation de services" (CPS) visait à proposer aux organisations paysannes qui le souhaitaient de constituer une organisation qui leur

* IRAM (institut de recherches et d'applications des méthodes de développement) 49 rue de la Glacière Paris 75013.

fournisse des appuis dans les domaines juridiques, de la comptabilité/gestion et d'autres services en fonction des demandes et/ou des besoins.

Une phase expérimentale (1995-1997) a concerné une dizaine d'organisations paysannes créant le premier centre de services "Faranfasi so" (le lieu qui éclaire) sous forme d'association et payant partiellement les services de conseillers juridiques et de gestion. Fin 2001, plus de 130 organisations paysannes adhéraient à cinq centres, ces derniers créant leur Fédération.

Une vingtaine de conseillers organisés au sein d'une structure associative (Delta conseils) sont en contrat avec les centres pour fournir les services dont ils ont besoin. Un programme d'appui à l'alphabétisation réalisé par une ONG, "Yeredon", complète le dispositif sous la supervision des centres.

Les cotisations des adhérents doivent permettre la rémunération des conseillers et le fonctionnement des centres. Cette prise en charge est assurée actuellement partiellement (couverture de 35% des charges de fonctionnement). Ce sont notamment les revenus du battage effectué par les groupements paysans qui permettent cette contribution financière.

Le programme fait suite à un long travail d'appui aux organisations paysannes (OP) de la zone Office du Niger, lié à la réhabilitation physique des périmètres. Il s'agit aujourd'hui pour les OP et les exploitants qui le souhaitent de pérenniser ces centres financés en partie et gérés par eux. Ces centres leur apportent aujourd'hui les services suivants:

- *des appuis juridiques*: ils permettent aux responsables des OP et aux exploitants d'accéder à une meilleure connaissance de leurs droits et devoirs dans différents domaines: contractualisation (pour l'approvisionnement ou la commercialisation), décrets et lois régissant les relations avec l'Office du Niger (accès au foncier, entretien du réseau et gestion de l'eau), organisation interne (statut et règlement intérieur des organisations paysannes). Cela leur permet également d'avoir recours à la justice sur un pied plus égalitaire (certaines OP ont pour la première fois gagné des procès contre des commerçants ou des institutions financières!). Les conseillers juridiques interviennent également pour appuyer le règlement à l'amiable de litiges internes (en particulier autour de conflits financiers, dettes, opérations commerciales...). Dans l'ensemble, les capacités de compréhension et de négociation des responsables des OP et des exploitants sont nettement renforcées.

- *des appuis en gestion diversifiés*: l'absence ou la faiblesse des enregistrements comptables ne permet pas aux OP d'avoir une bonne maîtrise de leurs comptes et de leurs activités économiques ni de garantir une bonne transparence dans les opérations menées par les responsables. La mise en place de systèmes d'enregistrement simples, adaptés à la situation de l'OP, mais complets et "professionnels", permettant la sortie de comptes de résultats et de bilans, représente l'une des bases des interventions des conseillers en gestion.

La mise à disposition des outils s'accompagne de formations pour les responsables des OP afin qu'ils maîtrisent eux-mêmes leurs opérations et leur gestion. Un autre volet déterminant de ces appuis en gestion porte sur la clarifica-

tion de l'endettement (en interne entre les différents exploitants et leur organisation; et en externe, de leur organisation envers les institutions financières ou les commerçants).

Des appuis à la négociation permettent d'échelonner le paiement des dettes en fonction des ressources disponibles et d'avoir à nouveau accès au crédit. Le crédit intrant (engrais) constitue une condition de l'intensification de la culture du riz et de l'atteinte de rendements élevés. Il est donc essentiel pour l'équilibre économique des exploitations rizicoles. Or au milieu des années 90, près de 70% des OP de la zone n'avaient plus accès aux crédits du fait des impayés accumulés (plus de 2,5 milliards de FCA). Les interventions des centres ont permis de débloquer la situation de leurs adhérents (remboursement d'impayés portant sur plus de 300 millions de FCFA et nouveaux accès aux crédits intrants pour plus de 800 millions de FCFA en 2000-2001).

- *des appuis en matière commerciale*: la libéralisation du marché du riz a permis d'ouvrir fortement les débouchés de la production et l'amélioration des revenus des producteurs. Mais l'apprentissage des règles du marché, au début des années 90, s'est réalisé dans la douleur pour de nombreuses exploitations, victimes d'opérations frauduleuses de la part d'opérateurs peu scrupuleux (commerçants, intermédiaires divers, voire responsables d'OP). Ces problèmes, portant sur plusieurs centaines de millions de FCFA, ont particulièrement contribué aux difficultés de remboursements des crédits par les OP. L'appui et les formations sur les contrats de commercialisation revêtent donc une importance particulière dans la prévention des risques et dans la maîtrise des opérations sur un marché libéralisé...

- *et d'autres services selon les demandes...* il n'était pas possible de prévoir à l'avance l'ensemble des besoins d'appui, leur importance relative et leur articulation. Il faut donc que les centres restent à l'écoute des demandes émergentes de la part de leurs adhérents. C'est ainsi que, très tôt, les appuis en matière d'alphabétisation fonctionnelle se sont développés, le besoin de formation de ce type étant clairement identifié et demandé par les responsables afin qu'ils puissent tenir leurs documents de gestion et/ou réaliser les écrits nécessaires à leurs diverses opérations. Des demandes d'appuis spécifiques pour améliorer la gestion des exploitations sont également remontées au niveau des centres, ce qui a occasionné un partenariat avec une structure technique (l'URDOC¹) pour développer un conseil aux exploitations. De même en ce qui concerne les groupements de femmes, dont les besoins nécessitent des appuis particuliers (développement du maraîchage, accès à des parcelles, formation / alphabétisation...). De nouveaux services "spécialisés" se développent afin d'accompagner les évolutions des adhérents des centres.

(1) Unité de recherche développement / observatoire du changement : structure au sein de l'Office du Niger.

LES CENTRES DE GESTION RURALE EN ZONE COTON (MALI-SUD)

La zone Mali-Sud est une zone principalement cotonnière produisant plus de 500.000 tonnes de coton (1998/1999). La production a chuté jusqu'à 200 000 tonnes en 2001 en raison d'une grève des semis mais elle devait atteindre la production record de 600 000 tonnes en 2001/2002.

Cette zone est encadrée par la CMDT (Compagnie Malienne pour le Développement des Textiles), qui assure pour le compte de l'Etat, en plus du développement de la culture du coton, une mission de développement rural.

Dans ce cadre, la CMDT a eu une action très importante d'organisation et de responsabilisation du monde rural avec la promotion à ce jour de plus de 4500 Associations Villageoises (AV) et en assurant un vaste programme d'alphabétisation fonctionnelle.

Dans les villages, les AV ont servi de support au développement, en réalisant, grâce aux revenus générés par le coton, des investissements collectifs. Les équipes techniques, formées par la CMDT, ont servi de relais à beaucoup d'actions impulsées, soit par la CMDT, soit par d'autres organismes extérieurs. Mais, peu à peu, les problèmes de gestion sont apparus et sont devenus un facteur limitant au développement des actions dans la zone. Un projet de gestion rurale a été identifié par les initiateurs de Kafo Jiginew² et a été mis en place en juin 92 à la demande de la CMDT³ pour "apporter les services dont ont besoin les ruraux dans le domaine de la gestion comptable et financière". Ce projet était financé par la coopération française.

Le socle du dispositif est constitué par les centres de gestion qui possèdent le statut d'association, regroupent les AV adhérentes et entretiennent des relations contractuelles avec des conseillers en gestion. Les conseillers en gestion ont un statut de prestataire privé indépendant. Il s'agit de professionnels de la gestion possédant généralement un brevet de technicien en comptabilité gestion. Les centres mettent leurs conseillers à la disposition des AV sur la base d'un contrat de prestations annuel, rediscuté chaque année en AG du centre, et assurent dans ce cadre la rémunération des services de leurs conseillers. Les Associations Villageoises adhèrent volontairement au centre de gestion, moyennant une cotisation prélevée "à la source" sur le règlement du coton par la CMDT. Elles s'engagent aussi à adopter l'organisation en gestion préconisée par le système.

Les Unions régionales des centres de gestion sont actuellement au nombre de quatre, à Koutiala, Sikasso, Fana et Bougouni (en attendant celle de Kita). Mises en place à partir de la fin 2000, elles ont pour rôle de fédérer les centres de gestion au niveau d'une région et d'assurer l'organisation et la conduite de la fonction inspection jusque là dépendante du projet.

(2) Institution de micro-finance très présente sur la zone cotonnière du Mali.

(3) Le projet était financé dans le cadre du programme Mali-Sud III, traduit dans une convention liant le Gouvernement du Mali et le Gouvernement français pour le financement d'opérations de développement dans la zone sous tutelle de la CMDT.

Les différents services rendus aux producteurs sont :

- *l'appui à la tenue de cahiers comptables* (cahier de caisse, journal comptable). L'installation des documents de gestion dans l'AV a permis d'instaurer la transparence de l'information entre les producteurs et les responsables d'AV. Certains ont servi à trancher les litiges et les désaccords entre l'exploitant et sa famille, entre l'exploitant et les responsables d'AV. Les documents ont aussi permis de confronter les crédits de l'AV avec la situation établie par la CMDT ou la Banque nationale de Développement de l'Agriculture (BNDA).
- *l'appui à la tenue d'une douzaine de documents pré-imprimés pour l'achat des intrants*, pour la collecte du coton et pour la paie du coton aux producteurs, et les conseils prodigués lors de débats collectifs lors des AG des centres de gestion ou lors de la restitution des comptes aux producteurs réunis en AG de leur AV. Selon les membres des AV et des conseillers de gestion, la mise en place et la tenue des documents de suivi de l'approvisionnement et de la distribution des intrants améliorèrent considérablement la gestion des intrants et les relations entre producteurs et responsables d'AV. Avec des justificatifs, il n'y a plus de contestations possibles au niveau du montant des crédits intrants car les acteurs (membres du bureau et producteurs) détiennent à tout moment des preuves tangibles pour justifier des divers mouvements et des montants qu'ils représentent.
- *la formation des responsables des AV*, des centres de gestion et des unions régionales (techniques de gestion, organisation des instances paysannes, aide à la médiation...) Au niveau de l'AV, l'accent est surtout mis sur la formation des secrétaires, des comptables AV, des magasiniers et des trésoriers dans la maîtrise de leurs documents. Des formations des responsables de centres de gestion ont été largement dispensées. Elles concernent : les mandats, rôles et fonctions des membres du Conseil d'administration, la tenue des documents de gestion et l'élaboration du budget du centre.
- *les conseils réguliers* aux bureaux des AV lors des visites mensuelles (gestion des intrants, investissements collectifs, appui à la résolution de conflits au sein de l'AV ou avec des partenaires...) L'outil de gestion rurale est utilisé pour permettre la maîtrise de l'endettement des OP, avec une valorisation de l'information des centres de gestion concernant la situation d'engagement des OP et de leurs membres, et pour l'implication du conseiller dans l'analyse des besoins de crédit des OP en collaboration avec l'encadrement CMD.
- *l'appui à l'organisation des AV*. A ce niveau, l'appui du centre de gestion revêt 3 dimensions :
 - *l'appui organisationnel* en direction des AV s'effectue autour de la diffusion et du rappel permanent par le conseiller du règlement intérieur de l'AV aux producteurs et responsables de l'association

Des "centres de services" au service de qui et comment ?

- *la formation des membres des bureaux des AV* concerne: la tenue des documents de commercialisation et les écritures de paie coton, la comptabilité AV et la tenue des documents correspondants, la gestion du magasin, la gestion de la caisse, le recyclage des comptables et secrétaires d'AV, la présentation des comptes de l'AV et l'élaboration de son budget.

- *les conseils de gestion prodigués par le conseiller à l'AV*: en fin d'exercice, lors de l'assemblée générale de l'AV, la présentation des états financiers est accompagnée d'une analyse des résultats de l'année et d'une comparaison avec ceux de l'année précédente ou même des années antérieures pour dégager les tendances en matière d'utilisation des ressources, de crédits, d'endettement de l'AV et des producteurs. Dans le cas d'une dégradation financière, le conseiller fait des recommandations pour que les membres de l'AV corrigent la situation.

A partir des indicateurs de gestion du groupe d'AV adhérentes, le conseiller peut faire des comparaisons, entre AV de taille comparable, en matière de recettes, de dépenses de fonctionnement, de crédit, etc. Ce type d'exercice, quand le conseiller peut le faire, permet de créer une émulation favorable au respect des règles de bonne gestion.

En cours d'année, si une AV envisage un investissement, le conseiller peut faire une analyse des différentes masses du bilan et extraire les ratios significatifs pour proposer les modalités les plus appropriées pour financer l'investissement. Dans le cas d'un crédit, le conseiller indiquera le nombre et le montant des annuités supportables par l'AV.

Dans les faits, ce type de conseil est trop peu demandé et bon nombre de responsables d'AV estiment qu'ils sont souverains pour contracter un crédit et que les recommandations de prudence du conseiller peuvent constituer un frein, notamment lorsque l'objet du crédit est un investissement personnel.

BILAN ET QUESTIONS

Notons avant toute chose que la démarche adoptée dans les deux cas est partie d'un diagnostic mené avec les intéressés (les responsables et les membres des OP) et la définition par eux-mêmes des services prioritaires à développer (résolution des problèmes d'endettement, accès au crédit et amélioration de la gestion du battage dans le cas des centres de services de la zone ON, recherche de la "transparence" de la gestion dans le cas des centres de gestion rurale)

1. QUELS SERVICES APPORTER ?

Du conseil:

- *Technique* (qualités des intrants, variétés, méthodes de culture ou de transformation, itinéraire technique, utilisation de la main d'œuvre familiale...);
- *Organisationnel* (statut et règlement intérieur, mode de transmission de l'information, tenue de réunions, recrutement ou contractualisation avec des prestataires ou avec des bailleurs...);
- *En gestion* (Ex: conseil à la tenue de journal/grand-livre aux comptables d'associations villageoises cotonnières ou à la maîtrise d'une opération économique.);



(Photo : IRAM)

Des "centres de services" au service de qui et comment ?

- *Juridique* (relations contractuelles avec les fournisseurs d'intrants, de matériels ou avec les clients commerçants de production agricole, aide à l'organisation d'un recours juridique en cas de contrat frauduleux avec des commerçants ou à l'amélioration de la maîtrise des relations contractuelles avec des tiers, maîtrise de l'environnement juridique et légal) ;
- *Financier* (appui pour le rééchelonnement de dettes des membres liées à des ventes de riz non honorées et simultanément, au nouvel accès au crédit ; négociation avec les banques de nouveaux produits financiers) ;
- *Commercial* (connaissance des marchés et de l'environnement, mise en relation avec des commerçants, transports des productions, leurs recouvrements, le crédit, la collecte et la commercialisation primaire de productions, tenue de registres de vente du riz des agriculteurs à leur association de collecte, estimation des besoins en intrants...)
- Etc.

De la formation :

Alliée aux appuis opérationnels, la formation est une condition préalable et incontournable pour augmenter les capacités des producteurs sur le plan technique ou organisationnel (ex: renforcement des capacités des comités de gestion de l'eau). La formation concerne non seulement les producteurs mais aussi les responsables professionnels.

De l'information :

Les centres facilitent les circuits d'information entre les membres et leur environnement, mais aussi entre responsables et producteurs de base. Ex: diffusion de messages à travers les radios rurales locales, gazettes thématiques (les centres Faranfasi so produisent leur propre journal en Bamanan "Kala Yee-len" qui constitue également un support de formation "post alphabétisation").

Un accompagnement :

Le centre de services assure aussi un suivi des activités de ses membres, à leur demande et les aide à trouver réponse à leurs besoins auprès de prestataires existants dans leur zone: montage d'un dossier technique, analyse des capacités d'endettement.

Par ailleurs, les "centres de services" bénéficient aussi à des acteurs indirects: sociétés commerciales, banques, Institutions de microfinance (IMF) et services de l'Etat, jouant le rôle de **Centre d'information statistique** sur les caractéristiques des membres (production, rendement, endettement, type d'exploitation, ressources...).

Pour le système bancaire classique ou les caisses villageoises, il est aussi **centre d'information comptable** (ex: clarté des bilans et comptes de résultats financiers des associations de producteurs qui facilitent la confiance des banques en réduisant leurs risques).

On peut regretter à ce sujet la mauvaise valorisation des informations produites par les centres au niveau de leurs partenaires financiers, qui tout en reconnaissant l'intérêt du travail effectué refusent jusqu'à présent de contribuer d'une façon ou d'une autre au renforcement des services de ces centres.

2. PAR QUELS PRESTATAIRES ?

Dans les deux cas maliens les prestations sont apportées pour l'essentiel par des "conseillers" ayant un statut de prestataire indépendant par rapport à la structure porteuse du centre de services ; mais on peut avoir d'autres modalités (des salariés). Il est primordial de garantir la qualité du service apporté. Dans ce but, une démarche de qualification des services a été amorcée au Mali visant à faire reconnaître la qualification de "conseiller rural" (ce qui implique une formation appropriée au service "vendu" et des références à fournir).

3. A QUELS COÛTS ?

Le coût du service fourni peut s'analyser de deux façons complémentaires:

- le coût direct du service (le temps passé par le prestataire pour son intervention, le coût de la formation etc..) ;
- le coût complémentaire comprenant tout l'investissement nécessaire à la collecte des informations, la formation du conseiller lui-même, etc.

S'il est réaliste d'envisager la recherche de la prise en charge par les bénéficiaires du coût direct du service (même si l'on peut s'interroger sur la légitimité et sur les réelles possibilités de faire payer les formations à leur coût réel), l'intégration dans ce coût des charges indirectes semble dans beaucoup de cas moins réaliste.

4. FINANCÉS COMMENT ?

Le financement des services repose dans les deux cas analysés sur un paiement partiel des services (la part de coût direct) par les bénéficiaires (groupements, AV, et exploitants). Ceci renvoie à plusieurs hypothèses de constitution de ressources propres du centre de services:

- les revenus d'une activité (% des frais battages à Faranfasi so)
- cotisation (sur la base de la paie coton) des AV adhérentes aux centres de gestion
- contribution d'un opérateur de la filière (la CMDT dans le cas de la filière coton)

D'autres acteurs bénéficiaires indirects du dispositif devraient normalement être appelés à contribuer (les institutions bancaires par exemple, même de façon indirecte en facilitant l'accès au crédit pour les adhérents des centres ou en leur octroyant des facilités particulières).

Sur cet aspect financement, il ne faut pas se cacher que les **services reconnus utiles**, apportés à des agriculteurs ayant des revenus monétaires significatifs (ce qui est le cas pour les producteurs de riz à l'Office du Niger et de coton jusqu'à ces dernières années), pourront être facturés sans grandes difficultés.

Mais les services apportés à des groupes sociaux en difficultés ou encore les services non visiblement "rentables" (formation, alphabétisation...), relèvent davantage de la subvention et ce serait s'illusionner que de vouloir à terme "faire tout payer aux paysans", et même injuste par rapport aux pratiques habituelles de développement⁴.

(4) Pourquoi certains bailleurs de fonds sont-ils aussi exigeants à l'égard des paysannes africaines alors que les "paysans européens" ont fait leur développement grâce aux subventions !

5. AVEC QUELS DISPOSITIFS ORGANISATIONNELS ?

Dans les deux cas présentés au Mali, le "centre de services" est organisé sous forme associative avec comme membres les "bénéficiaires/acheteurs" des services.

D'autres formes de "centres de services" peuvent exister: centre privé de vente de services, dispositif interne à une organisation rurale.

L'originalité des "centres de services" à l'Office du Niger et en zone cotonnière est qu'il s'agit de structures professionnelles à vocation spécifique qui contribuent à l'organisation durable du milieu paysan.

Il reste que les articulations doivent se renforcer entre les diverses formes d'organisations paysannes (syndicats; caisses d'épargne et de crédit; chambre locale d'agriculture...) et ces organisations spécifiques (ce qui est en bonne voie en zone Office du Niger).

6. AVEC QUELS APPUIS EXTERNES ?

Assurer la pérennité de tels systèmes professionnels est un enjeu majeur pour les années à venir et les aides internationales peuvent trouver dans ces dispositifs nouveaux des points d'ancrage solides sans devoir mettre en œuvre des dispositifs de projet qui risquent toujours d'être artificiels.

7. COMMENT APPRÉHENDER LA QUESTION DE LA PÉRENNITÉ DE CES DISPOSITIFS ?

Il nous semble que trois dimensions complémentaires et étroitement imbriquées sont à prendre en considération pour réfléchir à cette question:

- la viabilité économique (avec la question centrale des ressources et de leurs origines; la part sur "fonds propres" et sur quelles "ressources externes" ?),
- la viabilité sociale (profil des leaders, opinion et perception sur les centres par les bénéficiaires directs et indirects...)
- la viabilité institutionnelle (insertion dans l'environnement, relations avec les autres acteurs et positionnement par rapport aux enjeux de développement plus globaux).

Les centres de services "paysans" peuvent contribuer à favoriser les dynamiques économiques individuelles et collectives, en soutenant l'exploitation familiale paysanne qui a fait ses preuves en matière de développement de la production, de préservation de l'emploi en zone rurale et de cohésion sociale et familiale.

Il s'agit d'un choix de politique et de stratégie en matière d'appui au monde rural, qui contribue à forger l'environnement institutionnel nécessaire à l'obtention durable par les agriculteurs de services appropriés à leurs besoins.

Lectures conseillées:

"L'office du Niger, grenier à riz du Mali. Succès économiques, transitions culturelles et politiques de développement", Bonneval P., Kuper M. édit. (CIRAD-tera), Tonneau J-P. édit. (CIRAD-tera), CIRAD/KARTHALA, Montpellier-Paris, 2002.

"Accompagner les ruraux dans leurs projets: orientations méthodologiques à partir de situations en Afrique Subsaharienne", E. Beaudoux, L'Harmattan, Paris, 2000.



(Photo : IRAM)

Alliances entre producteurs et consommateurs: les "Ferias de consumo familiar" de Barquisimeto (Venezuela)

Myriam Mackiewicz*

Les "Ferias de consumo familiar" ou "Marchés de consommation familiale" favorisent l'accès des populations urbaines défavorisées aux produits maraîchers et denrées de consommation courante et garantissent à 300 producteurs, regroupés au sein de quinze organisations paysannes, un marché sûr et régulier et des prix négociés.

La Centrale coopérative de l'Etat de Lara (CECOSESOLA) est un mouvement coopératif né en 1967, qui prend ses racines dans la ville de Barquisimeto, terre propice à l'organisation communautaire². Elle regroupe une cinquantaine d'organisations urbaines et rurales de trois Etats, autour de services funéraires, de crédit, de santé et de circuits courts d'approvisionnement. L'originalité de ce mouvement coopératif réside dans la création d'un modèle d'organisation où les coopératives, au-delà de leur rôle de fournisseur de services à leurs membres, deviennent des espaces d'organisation des communautés urbaines et rurales pour l'amélioration de leurs conditions de vie.

LA PREMIÈRE FERIA DE CONSUMO FAMILIAR

En 1983, deux coopératives affiliées à la CECOSOLA créent la première Feria. Le système de transports collectifs de la Centrale venait d'être démantelé par le gouvernement local. La CECOSOLA a alors besoin de développer une nouvelle activité communautaire et de rembourser ses dettes. De plus, la coopérative agricole "La Alianza" doit trouver des débouchés pour sa production horticole. La longue lutte menée par CECOSOLA pour défendre son service de transports servira de base idéologique au fonctionnement original et participatif des Ferias. En effet, au-delà d'une simple activité économique, le programme des Ferias a pour objectif d'éduquer les travailleurs via un processus de travail autogéré ainsi que d'appuyer l'organisation de la société civile. (cf. tableau 1)



(Photo : CICDA)

- * Coopérante du Centre international de développement pour le développement agricole (CICDA) sur le projet INTERCOOP d'appui aux groupes de producteurs intégrés aux Marchés de consommation familiale de CECOSOLA
- (1) Chevallon Valérie, "Les Ferias de Consumo Familiar del Estado Lara, Venezuela: una experiencia de organización participativa", Acte du séminaire "Programme sociaux, pauvreté et participation citoyenne", Carthagène, Colombie, 12 et 13 mars 1998, BID.
 - (2) Luis Gómez Calcaño, "Las Ferias de consumo Familiar del Estado Lara, Venezuela: una experiencia de organización participativa", Acte du séminaire "Programme sociaux, pauvreté et participation citoyenne", Carthagène, Colombie, 12 et 13 mars 1998, BID.
 - (3) La feria représente à la fois l'espace physique de vente et l'activité de vente de produits alimentaires. Dans le texte, nous parlerons de "programme des Ferias", pour désigner le système d'approvisionnement et de vente intégrant des organisations urbaines et rurales.

Tableau 1

Evènement	Date	Objectif	Public	Fondateurs
Création de CECOSOLSA	1967	Offrir des services funéraires économiques	Associés des coopératives fondatrices	10 coopératives urbaines
Création du département de transport public de CECOSOLSA	1976	Offrir un transport public économique	Population urbaine	CECOSOLSA
Création des Ferias de consommation familiale (Département agricole et d'approvisionnement de la CECOSOLSA)	1983	Approvisionner la population urbaine défavorisée avec des fruits et légumes bon marché Assurer un marché stable aux producteurs de la coopérative La Alianza Disposer d'une activité économique pour rembourser les dettes de la Centrale coopérative Eduquer les travailleurs via un processus de travail autogéré Développer et appuyer l'organisation de la société civile	Population urbaine Producteurs agricoles organisés en groupements	CECOSOLSA Coopérative urbaine de services multiples (épargne-crédit et service funéraire et depuis 2000, centre de santé) El Triunfo Coopérative de production agricole La Alianza (Les deux coopératives étant affiliées à CECOSOLSA pour le service funéraire)
Création d'un futur hôpital coopératif	2003	Favoriser l'accès, un système de santé de qualité et économique	Population urbaine affiliée au système de santé	Coopérative El Triunfo et CECOSOLSA

Les Marchés de consommation familiale se créent donc autour d'une alliance entre organisations urbaines et rurales pour satisfaire à la fois les besoins des populations urbaines défavorisées de s'approvisionner à bas prix et des producteurs de trouver des débouchés stables et une juste rémunération de leurs produits.

L'expérience débute avec une organisation de producteurs qui commercialise alors 200 kilos de légumes par semaine. Aujourd'hui elle intègre plus de 15 organisations paysannes, réunissant 300 producteurs, au sein d'un système de Ferias qui vendent 450 tonnes de fruits et légumes vendus par semaine (cf. Tableau 2).

Le programme des Ferias est donc un système communautaire d'approvisionnement et de distribution d'aliments en gros et au détail qui supprime les intermédiaires entre producteurs et consommateurs. Ce programme est géré essentiellement par la CECOSOLSA. Si de multiples organisations communautaires organisent des ferias³ (environ 200), elle seule réalise 75% des ventes. Les organisations communautaires urbaines et rurales s'approvisionnent auprès de la centrale d'achat du département agricole de CECOSOLSA mais leurs ventes sont

réduites au regard de celles réalisées par les trois grands points de vente de CECOSOLSA. Parmi tous les points de vente, seuls six vendent des fruits et légumes, les autres étant exclusivement tournés vers la vente de produits transformés.

UN FONCTIONNEMENT ORIGINAL ET PARTICIPATIF

Celui-ci repose sur les notions d'autogestion et de participation de tous, de partage de l'information, de valorisation du travail, d'autodiscipline et de vigilance collective, et enfin d'autofinancement et d'indépendance vis à vis des organismes publiques et des partis politiques. 350 personnes sont salariées au sein du département agricole et d'approvisionnement de CECOSOLSA et reçoivent toutes le même salaire. Tous les postes sont rotatifs et tous les travailleurs participent au fonctionnement des ferias les fins de semaine (caisse, coordination, cuisine etc.). Les producteurs participent également régulièrement aux ferias. D'importants groupes d'ex-enfants des rues ont également été intégrés au système des Ferias au travers de diverses activités.

UNE VENTE DE FRUITS ET LÉGUMES EN AUGMENTATION

La vente de fruits et légumes représente seulement 25% du chiffre d'affaires des Ferias de CECOSOLA, la commercialisation des produits de base (huile, farine de maïs, haricots noirs, sucre, pâtes, riz, etc.) en représentant 75%. Sur la période de juin 2001 à juillet 2002, les ventes totales ont atteint 25 millions d'Euros et généré 600 000 Euros d'excédent nets. Même si la vente de fruits et légumes est minoritaire (6 millions d'euros), cette activité est fondamentale dans la dynamique du programme des Ferias. Elle a le mérite d'avoir créé un marché jusqu'alors peu développé, la consommation de légumes étant peu répandue au sein des milieux populaires. Un travail important de sensibilisation des consommateurs à une alimentation plus saine et équilibrée est réalisé au sein des ferias, au travers d'ateliers de cuisine et de diffusion de recettes. En 2002, malgré la crise économique et une forte inflation, la vente des fruits et légumes a augmenté, montrant la capacité des Ferias de "résister à la crise" et à attirer de nouveaux clients.

PRIX UNIQUE DES FRUITS ET LÉGUMES

Les Ferias proposent une grande variété de fruits et légumes à un prix unique, calculé chaque semaine par un pondéré : les fruits et légumes ayant un coût faible "subventionnant" ceux qui ont un coût élevé. Cette régulation permet qu'en moyenne, les fruits et légumes et les produits transformés sont respectivement 40% et 20% moins chers au sein des ferias que dans les supermarchés et épiceries de Barquisimeto.

Il existe également un espace de vente réservé aux produits agricoles qui ne correspondent pas aux standards de qualité (taille, aspect) où ceux-ci sont vendus à un prix inférieur au prix moyen.

Tableau 2

	1984	1990	2001	2002
Points de vente	1	87	225	225
Points de vente de produits de base	*	*	219	219
Points de vente qui combinent la vente de fruits et légumes et produits de base	*	*	6	6
Tonnes de fruits et légumes (vente hebdomadaire)	3	168	300	450
Consommateurs (nombre de familles)	300	20.000	40.000	45.000
Travailleurs	15	400	700	700
Producteurs agricoles	15	100	340	300
Organisations de producteurs agricoles	1	8	17	15
Petites unités de transformation de produits alimentaires	1	9	9	10

(4) Le nombre de groupes intégrant le programme des Ferias est variable en raison des suspensions, voir "exclusion" de certains groupes qui ne respectent pas leurs engagements et ne participent pas aux réunions du mouvement.

La participation des organisations paysannes au programme des Ferias de consumo familiar.

La croissance du programme des Ferias s'est accompagnée de l'intégration d'un nombre croissant d'organisations paysannes afin d'en assurer l'approvisionnement. En 2002, 15 organisations⁴, réunissant 300 producteurs, participent au programme des Ferias et assurent ainsi en moyenne 60% de l'approvisionnement des Ferias en fruits et légumes, les 40% restants étant achetés au marché de gros ou à des producteurs individuels (rémunérés selon les prix du marché).

Le système repose sur trois principes : une forte adhésion aux principes du mouvement coopératif, la négociation des prix et la planification des cultures.

L'adhésion aux valeurs de CECOSOLA est essentielle pour intégrer le système des Ferias. Afin de pouvoir commercialiser leurs produits agricoles au sein des Ferias, les organisations doivent participer pendant un an aux réunions du mouvement et adopter une gestion démocratique et horizontale, l'aspect éducatif étant fondamental dans le processus.

FIXATION DES PRIX NÉGOCIÉE ET PLANIFICATION DES CULTURES

Les organisations de producteurs intégrées au système des ferias négocient tous les trois mois les prix de vente des produits agricoles avec les travailleurs des Ferias. La fixation des prix dépend de plusieurs facteurs : les coûts de production, les besoins des producteurs pour vivre et produire, des coûts de fonctionnement des Ferias, du prix du marché et de la volonté d'assurer un prix aussi bas que possible au consommateur.

Pour certains produits comme l'igname et l'oignon de printemps, les prix convenus entre les Ferias et les organisations de producteurs sont fixes. Pour d'autres produits dont les prix

sont plus volatiles, comme la tomate et la pomme de terre, il s'agit d'un prix minimum, qui peut-être revu progressivement à la hausse en cas d'une flambée des prix sur le marché. Cependant, dans ce cas de flambée des prix du marché, l'augmentation du prix négocié n'atteint jamais les prix du marché. Par conséquent le système repose sur un contrôle social étroit, au sein duquel les organisations qui ne respectent pas leurs engagements sont "sanctionnées⁵" par les autres organisations et les Ferias. Un exemple peut expliciter ce propos : le prix du cageot de tomate (17 kg) négocié entre les Ferias et les organisations de producteurs est de 4,5 Euros. Or, sur le marché de gros, en cas de flambée des prix, un même cageot de tomate peut atteindre 18 Euros. Le prix garanti aux producteurs pourra être augmenté graduellement et atteindre, par exemple, 7 Euros. La pression sociale joue alors un rôle important pour que la production de tomate planifiée pour les Ferias ne soit pas vendue sur le marché de gros. Par contre, si les prix du marché s'effondrent, le prix minimum est maintenu

par la Feria (atteignant parfois le quadruple du prix du marché de gros). Ce système complexe de fixation des prix permet finalement aux consommateurs et aux producteurs de tirer leur épingle du jeu.

La planification, réalisée tous les trois mois au cours d'une réunion rassemblant des représentants des groupes et des travailleurs des Ferias, permet la répartition de la production agricole par groupe (quantité et type de produit), selon la demande des Ferias, la capacité de production des groupes et leur participation aux différentes réunions au sein du mouvement. Ainsi, pour les organisations paysannes, un des avantages majeurs du système des Ferias est de garantir tout au long de l'année des débouchés stables à leur produits agricoles, avec des prix garantis. Bien sur, des tensions ou conflits surgissent régulièrement entre les deux parties mais ils sont, dans la plupart des cas, surmontés, bien que le rapport de force entre organisations urbaines et rurales penche nettement en faveur des premières.

Les organisations paysannes intégrées aux Ferias

Les quinze groupements de producteurs se situent dans 4 Etats, entre 70 à 350 kilomètres de Barquisimeto (de 1 à 8 heures de route), et ont par conséquent des problématiques agraires distinctes. Ils proviennent de zones andines tempérées où ils pratiquent la culture irriguée intensive de légumes ou de zone tropicale de frontière agricole (piémont).

Les groupements de producteurs, organisés en coopératives ou associations civiles, sont composés de 10 à 40 membres, en général de petits producteurs maraîchers qui disposent d'un demi à quatre hectares et de paysans sans terre -qui en louent périodiquement-.



(Photo : CICDA)

(5) Un groupe peut être suspendu de vente pour trois mois.

UN SYSTÈME INTÉGRANT LE CRÉDIT⁶ ET L'ASSISTANCE TECHNIQUE

Depuis 1994, le projet INTERCOOP, co-administré par la CECOSOLA et le CICDA, appuie les groupes de producteurs intégrés au Programme de Marchés de consommation familiale⁷: il veut faciliter la mise en place d'un système d'assistance technique autonome géré par les organisations de producteurs, appuyer la création ou la consolidation de fonds de crédit et d'intrants, promouvoir des formations adaptées aux familles paysannes et développer les échanges paysans nationaux et internationaux.

Par ailleurs, Le programme des Ferias a mis sur pied un système de financement global autonome alimenté par toutes les organisations intégrant le programme. La majeure partie de ce fond, qui compte en 2002, 250 000 Euros, est orientée vers l'appui à la production agricole sous la forme de prêts à moyen et long terme attribués aux groupes en vue d'investissements (achat de terre, de machines agricoles, de matériel d'irrigation...). La gestion de ce fond (attribution et suivi des prêts) est quant à elle menée de façon collective au travers de réunions mensuelles auxquelles participent des représentants de l'ensemble des groupes intégrés au programme. D'autres fonds de crédit ont été mis en place au niveau local, au sein même des groupes de producteurs, ces derniers permettent de financer les frais liés à la campagne agricole suivante (semences, fertilisants, main d'œuvre...); ils peuvent être alimentés par l'épargne forcée des membres des groupes, par des prêts du fond de financement global du mouvement des ferias, par des fonds publics ou encore par un apport du projet de coopération international INTERCOOP ainsi que par les taux d'intérêts perçus. Qu'il s'agisse du fond de financement global ou des fonds locaux, les retards de paiement sont limités et il n'existe pas d'impayés, grâce au contrôle social exercé par l'ensemble des groupes intégrant le mouvement.

Depuis août 2002, un nouveau "fonds coopératif de compensation des pertes" a été créé par l'ensemble des organisations participant aux Ferias afin de pouvoir prêter des fonds, sans taux d'intérêt et à moyen terme, aux groupements ayant subi d'importantes pertes de culture.

Depuis 1994, le projet INTERCOOP, co-administré par la CECOSOLA et le CICDA, appuie les groupes de producteurs

intégrés au Programme de Marchés de consommation familiale : il veut faciliter la mise en place d'un système d'assistance technique autonome géré par les organisations de producteurs, appuyer la création ou la consolidation de fonds de crédit et d'intrants, promouvoir des formations adaptées aux familles paysannes et développer les échanges paysans nationaux et internationaux.

AMÉLIORATION DES CONDITIONS DE VIE DES CONSOMMATEURS ET PRODUCTEURS !

D'une part, le programme des Ferias favorise l'accès de 40 000 mille familles issues des classes urbaines paupérisées aux produits agricoles et produits transformés de consommation courante à un prix économique. D'autre part, il génère des emplois bien rémunérés pour des jeunes et des femmes souvent peu qualifiées, qui reçoivent un salaire trois fois plus élevé que le salaire minimum. De plus, il garantit à trois cent producteurs un marché sûr et régulier, avec des prix stables et négociés et favorise la diversification des activités en milieu rural grâce à l'appui aux petites entreprises communautaires. Enfin, il encourage l'organisation et l'intégration du monde rural et urbain et promeut des valeurs de coopération et solidarité.

Au-delà de l'accès à un marché sûr, l'intégration au programme des ferias ainsi que la participation au projet INTERCOOP a permis aux organisations de producteurs de s'orienter vers des techniques de production durable, de renforcer leurs capacités de négociation et de gestion ainsi que de nouer des alliances avec d'autres acteurs (universités, centre de recherche et de formation etc.) La majorité des groupements dispose désormais d'une comptabilité propre et de capacités organisationnelles pour planifier les cultures, gérer des fonds de crédit et d'intrants et établir des coûts de production.

FRAGILITÉS DES SYSTÈMES DE PRODUCTION, DÉPENDANCE ENVERS LE CRÉDIT ET ABANDON DES CULTURES VIVRIÈRES

Plusieurs points noirs se révèlent toutefois :

- Le système de planification et répartition des produits agricoles destinés aux Ferias induit souvent une spécialisation, et donc une absence de rotation des cultures, qui fragilise les systèmes de production.
- Afin de respecter les engagements (en terme de production planifiée) dans certaines régions, les producteurs recourent systématiquement au crédit et se retrouvent parfois sur-endettés.
- La production est, dans la majorité des cas, exclusivement tournée vers la vente au détriment des cultures vivrières, ce qui engendre une dépendance forte des producteurs envers le marché et les produits industriels pour assurer l'alimentation familiale.
- Au vu des exigences élevées en terme de participation (fréquence très élevée de réunions) et de fonctionnement des organisations, on peut également encore questionner la capacité du programme à intégrer de nouveaux groupes de producteurs.
- Issu d'un mouvement coopératif original, mouvant et flexible, marqué par une idéologie forte empreinte des valeurs de solidarité et de coopération, cette expérience semble difficilement reproductible.

(Photo : CICDA)

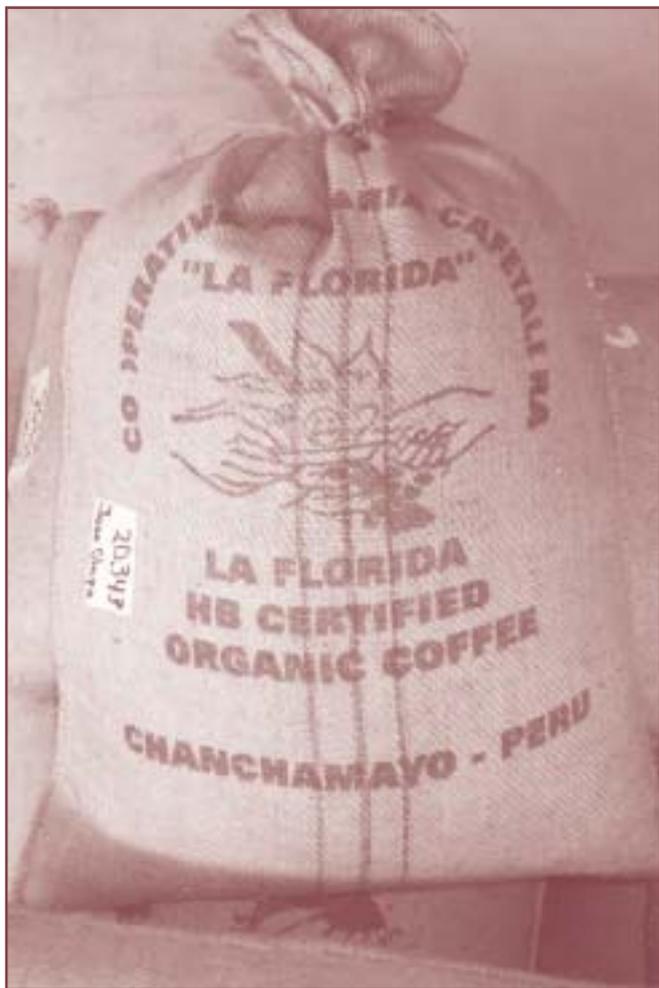


(6) Myriam Mackiewicz, "La experiencia de los fondos de crédito en las dinámicas de las Ferias de consumo familiar", Décembre 2002, 90 p., CICDA.

La Florida, coopérative de producteurs de café au Pérou

Freddy Destrait*

La coopérative "La Florida" regroupe 1800 producteurs. Elle estimait que pour faire en sorte que le café soit effectivement la source de revenus la plus importante des familles paysannes de sa région, il lui fallait maîtriser toute la filière, de la production à la commercialisation, en se dotant d'une organisation plus professionnelle. Pour éviter une trop grande dépendance des fluctuations des prix mondiaux, il lui paraissait essentiel de produire un café de haute qualité, de développer de nouvelles niches sur le marché du café et de raccourcir la chaîne d'intermédiaires en construisant des relations commerciales directes avec des acheteurs européens et américains. Elle a trouvé dans SOS Faim un partenaire susceptible de l'aider à y parvenir.



(Photo : SOS Faim)

La conception de l'appui de SOS Faim est basée sur la coaching (accompagnement). Cette approche de la collaboration permet à l'ONG belge d'apporter une réelle valeur ajoutée dans son travail d'appui aux acteurs du Sud et d'organiser une relation de partenariat plus équilibrée et efficace.

La philosophie du coaching est basée sur la conviction que l'organisation du Sud est l'actrice de son propre devenir. SOS Faim n'a pas à réfléchir, à résoudre les problèmes, à prendre des décisions et agir à la place de l'acteur du Sud. Elle se contente de mettre en place un dispositif d'accompagnement des actions et des processus de développement initiés par ses partenaires en mettant à sa disposition des compétences (ressources humaines), des outils et des ressources financières adaptées.

Le coaching est un choix résultant de la décision des deux partenaires. Il découle d'une volonté commune et exprimée de "faire un bout de chemin ensemble" vers des objectifs, dans des domaines définis et avec des modalités fixées en commun. Il est nécessairement à géométrie variable et ne peut être défini en termes standards. Chaque acteur local a sa propre personnalité, sa propre histoire, ses propres besoins et travaille dans un environnement spécifique.

LES OBJECTIFS DU COACHING

Le coaching aide à clarifier les objectifs et apporte les outils et un système de relations nécessaires pour aider l'acteur local dans son évolution. Son but ultime est l'amélioration des performances d'un acteur en essayant de trouver les moyens les plus adaptés pour atteindre ce but.

* Secrétaire général de SOS Faim (info@sosfaim.be)

La Florida, coopérative de producteurs de café au Pérou

Le dispositif est organisé autour de quelques fonctions essentielles pour permettre de créer les conditions nécessaires à l'efficacité de cette approche :

- Une fonction diagnostic qui permet d'analyser les problèmes rencontrés par l'acteur du Sud et son environnement afin de mieux cibler et dimensionner l'appui.
- Une fonction d'appui - conseil qui permet de développer un cadre pour l'aide à la décision et au choix opérationnels du partenaire, ainsi qu'une aide à la réflexion stratégique.
- Une fonction de mise en relation, de création de liens entre différents acteurs.
- Une fonction suivi - évaluation.

Cette approche est notamment mise en œuvre dans le cadre de l'appui à des activités de commercialisation de produits agricoles menées par des organisations de producteurs (OP) du Sud. Elle concerne les domaines du développement organisationnel et la professionnalisation des OP, de l'accès aux instruments financiers adaptés et l'accès aux marchés.

C'est sur cette base que l'expérience avec Florida a pu être développée depuis 1995. L'accompagnement de l'ONG s'est attaché à résoudre les problèmes décrits dans la suite.

PROBLÈMES LIÉS À LA PRODUCTION ET LA POST PRODUCTION

Le marché conditionne la production. Cette "évidence" a nécessité de la part de La Florida le développement de capacités d'adaptation par rapport :

- aux types de produits demandés par les consommateurs ;
- aux problèmes de conformité du produit (normes sanitaires, qualité et homogénéité);
- à la constance de l'approvisionnement et au respect des délais de livraison vis à vis des acheteurs de café.

La Florida, à l'instar de nombreuses OP, a dû résoudre des problèmes d'organisation de la production :

- problèmes de fixation des objectifs (quantitatifs et qualitatifs) de production ;
- problèmes d'organisation et de suivi de la production (maîtrise des calendriers de production, du système de collecte, de stockage et de contrôle de qualité du produit, du traitement et du séchage inadéquats du café) ;
- faible niveau de production et de productivité (8 quintaux à l'Ha).

La résolution de ces différents problèmes s'est effectuée par étapes en développant une stratégie autour des axes prioritaires de travail suivants :

- Mise en place et formation d'une équipe technique assurant la gestion globale de la coopérative et l'organisation technique de la production.
- Une école de formation de jeunes techniciens agricoles, des dirigeants de la coopérative et des producteurs ainsi qu'un centre de démonstration permettent aux producteurs d'améliorer la qualité du café par un travail de vulgarisation agricole et d'encadrement technique.
- La coopérative a permis à ses membres d'avoir accès à des intrants de qualité et de "rajeunir" les plantations par la fourniture de plants sélectionnés.

- Des investissements matériels ont été réalisés pour améliorer le traitement de café (égrenage, séchage, triage, conditionnement, etc.).
- Un petit laboratoire de contrôle de qualité du café a été créé et La Florida a installé une unité de torréfaction avec emballage sous vide pour le marché péruvien.

Ces différentes améliorations ont permis à La Florida d'augmenter la productivité par Hectares de 8 à 15 quintaux et de se positionner sur le marché du café avec des produits de meilleure qualité. La coopérative a ainsi obtenu différents labels (café biologique en Europe et aux Etats Unis, Max Havelaar).

Les investissements productifs ont permis de diminuer les coûts de post production (le dépulpage et le séchage du café permettent aux producteurs d'économiser jusqu'à 28 US\$ par quintal et de diminuer les frais de triage).

PROBLÈMES D'ACCÈS AUX MARCHÉS

Plus une OP s'éloigne du marché local, plus grande est la complexité des opérations à maîtriser. Peu d'études de marchés et d'analyse de filière sont réalisées par les producteurs. Aussi les stratégies commerciales sont peu adaptées. L'absence de suivi clients et la complexité de formalisation des relations (contrat) rend difficile la mise en place de relations commerciales efficaces.

Les OP connaissent également des problèmes d'accès à l'information (sur les acheteurs potentiels, les prix pratiqués, l'organisation et les formalités du transport international de marchandises, les normes,...).

En outre, la chaîne de commercialisation du café est assez longue avec de nombreux types d'intermédiaires. Les multinationales ont d'ailleurs un pouvoir important au sein de cette chaîne, les six principales d'entre elles acquièrent 60 % de la production mondiale ce qui leur permet d'exercer une pression sur les prix.

Pour surmonter ces difficultés, une stratégie diversifiée a été mise en place autour des axes suivants :

- Formation des cadres de la coopérative afin qu'ils maîtrisent la filière café et les modalités techniques de commercialisation. En particulier, une étude de marché du café biologique (plus rémunérateur) a été réalisée et un cadre a été engagé pour développer des relations commerciales sur ce marché porteur.
- Participation de la coopérative à diverses foires commerciales en Europe et aux Etats Unis pour faire connaître leurs produits et entrer en contact direct avec des acheteurs.
- Un soutien à la réflexion stratégique a permis à La Florida de travailler sur la recherche de niches de marché comme le café gourmet vers les USA.
- Informatisation de la coopérative et accès à l'Internet pour suivre l'évolution des cours mondiaux sur les différentes places internationales.

Ces différentes actions, ont permis à La Florida de développer ses ventes directes auprès des acheteurs internationaux et de passer de 11.000 quintaux commercialisés en 1995 à 29.000 quintaux en 2001.

PROBLÈMES D'ACCÈS AU FINANCEMENT

Les problèmes financiers que rencontrent les OP menant des activités économiques et en particulier de commercialisation sont importants et se situent à différents niveaux.

La plupart des OP ont une mobilisation de fonds propres assez faibles et une structure financière fragile.

Le système bancaire classique au niveau local n'est pas intéressé par cet acteur économique pour différentes raisons : absence de garantie financière ou matérielle, pas de produit financier adapté à la production agricole, réseau bancaire peu développé ne permettant pas des relations de proximité banque - client, etc.

Par ailleurs, la plupart des pays du Sud n'ont aucune politique de soutien à leurs agricultures à l'instar des agricultures des pays du Nord, notamment des politiques de soutien au financement des activités agricoles par le biais d'instruments de bonification des taux d'intérêts et des politiques facilitant les investissements des producteurs.

Or dans le cas du commerce de café, ce produit est négocié d'une part, par une longue chaîne d'intermédiaires spéculateurs et d'autre part, par des sociétés multinationales en situation de quasi-monopole qui se trouvent en possession du

l'exploitation de 740 Ha de production de café ; le second concerne un fonds de commercialisation qui permet à La Florida d'acheter à ses membres leur production de café en évitant à ceux-ci de vendre à bas prix à des intermédiaires au moment de la récolte alors qu'ils ont besoin de liquidités.

Le deuxième volet de cette stratégie a été d'octroyer à La Florida des garanties bancaires lui permettant de renforcer ses capacités d'achat de café auprès de ses membres et d'organiser les opérations d'exportation. Ces garanties bancaires sont ouvertes soit auprès d'une banque locale péruvienne qui accorde un crédit-pont de commercialisation, soit auprès d'un acheteur du Nord qui avance la valeur des achats qu'il effectue. Dans les deux cas, SOS Faim se porte donc garant des opérations de commercialisation. Si la Florida ne respecte pas ses engagements (en terme de délais, de qualité et de quantité dans la livraison de café entraînant des pénalités, de remboursement), SOS Faim rembourse les sommes dues. De 1995 à 2002, SOS Faim a ouvert des garanties bancaires pour 1.330.000 US\$ en faveur de La Florida sans qu'aucune de ces garanties ne soient appelées. La coopérative a ainsi pu renforcer son positionnement commercial et sa crédibilité auprès des acheteurs et des organismes financiers



(Photo : SOS Faim)

café soit "sur le papier" soit physiquement. Les petits producteurs souvent pressés par des besoins de liquidités, sont alors "obligés" de vendre leur produit le plus rapidement possible et à des prix peu rémunérateurs.

Pour faire face à ces différents problèmes, La Florida et SOS Faim ont mis en place une stratégie visant à créer un environnement financier favorable tant en amont qu'en aval des activités de production et de commercialisation du café.

Le premier élément de cette stratégie a été de renforcer la structure financière de la Florida à deux niveaux : le premier concerne la mise en place d'un fonds de crédit à la production agricole (achat d'intrants, petits investissements) qui a permis

CONCLUSION

L'exemple du travail effectué avec La Florida montre que la transformation des organisations de producteurs en véritables acteurs économiques et les exigences de professionnalisation auxquelles elles sont confrontées pour se positionner sur les marchés des produits agricoles, rendent nécessaire une approche plus professionnelle des ONG.

Si les ONG du Nord veulent accompagner efficacement les évolutions de leurs partenaires du Sud, elles doivent également faire évoluer leurs métiers, leurs méthodes et leurs relations de partenariat.



Chronique de livres

Recherche sur le thème du trimestre

Tous les documents avec une mention COTA (cote de rangement ou disponibilité) sont consultables au centre de documentation du lundi au vendredi de 9h à 13h et de 14h à 17h (sauf le vendredi matin).

Le thème traité dans cette livraison faisant suite au dossier du numéro 96, les références que vous trouverez ci-dessous ne font que compléter la sélection d'ouvrages précédente.

APPUI AU MONDE RURAL

ACCOMPAGNER LES RURAUX DANS LEURS PROJETS: ORIENTATIONS METHODOLOGIQUES A PARTIR DE SITUATIONS EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

E. Beaudoux
L'Harmattan, Paris, 2000, 235 p.
Bib/Cote: Cota 116 /BEA/a

APPUI AUX ORGANISATIONS PAYSANNES DEBUTANTES (OPD): D1. Réfléchir avant de chercher un premier appui; D2. Négocier avec un partenaire qui nous propose son propre programme; D3. Négocier un premier appui à nos propres projets; D4. Comment bien gérer l'appui que l'on a obtenu?; D5. Comment bien s'entendre entre une organisation paysanne débutante (OPD) et un organisme d'appui (OA); D6. Comment aider une OPD?; D7. Améliorer le système d'aide pour l'adapter aux OPD

GRAD, Bonneville, 2002
Collection: Changer l'aide, c'est notre affaire à tous - Série D
Bib/Cote: Cota 113/GRA/a

MAITRISER L'AIDE POUR ARRIVER A NOUS EN PASSER: C1. Coordonner les appuis au niveau d'un village; C2. Coordonner au niveau d'une union d'organisations paysannes; C3. La concertation au niveau d'une zone; C4. La concertation au sein de la communauté rurale de Fissel (Sénégal); C5. Les différents "cadres de concertation" dans la région de Thiès (Sénégal); C6. Les bailleurs de

fonds publics face aux acteurs du développement local; C7. L'aide extérieure peut-elle contribuer à la maîtrise de leur développement par les acteurs locaux?

GRAD, Bonneville, 2002
Collection: Changer l'aide, c'est notre affaire à tous - Série C
Bib/Cote: Cota 113/GRA/m

POINTS DE VUE SUR LES OP DES FILIERES AGRICOLES

IN: Grain de sel, n° 18, juillet 2001, p.16-25
Disponible au COTA

COTE D'IVOIRE: UNE DYNAMIQUE AGRICOLE SUR FOND DE CRISE ET DE VALSE-HESITATION

Pascal Airault
IN: Afrique Agriculture, n° 298, décembre 2001, p. 32-38, 63-66
Disponible au COTA

LES DÉFIS BIO: LE PROJET PADEC-KANDI (BÉNIN); LE COTON BIOLOGIQUE DE KOUSSANAR (SENEGAL ORIENTAL); ORGANISATION DES FILIERES BIO;

LES FEMMES ET LA CULTURE BIO
IN: Echos du COTA, Octobre 1999, n° 84 - p.5-10
Disponible au COTA

PROFESSIONNALISATION DE L'AGRICULTURE

IN: L'Aigle de Songhaï, n° 38, 3^e trimestre 1999
Disponible au COTA

LES ASSOCIATIONS D'AGRICULTEURS, LIENS ENTRE LES EXPLOITATIONS ET LES RESEAUX D'IRRIGATION CENTRALISES

D.M. Freeman, M.K. Lowdermilk
Karthala, Paris, 1998, p. 129-164
Bib/Cote: Cota/111/CER/d

VERS L'AUTONOMIE DES ORGANISATIONS D'AGRICULTEURS

FIPA, Paris, 1992, 45 p.
Bib/Cote: Cota/401.1/FIPA/V

AGRICULTURE VIABLE ET ROLE DES ORGANISATIONS AGRICOLES

FIPA/ACCT/CTA, Paris, 1990, 62 p.
Bib/Cote: Cota/113/FIPA/A

REFORME AGRAIRE - COLONISATION ET COOPERATIVES AGRICOLES
FAO, Rome, 1996, 128 p.
Bib/Cote: Cota 402 /FAO/R

DEFIS SUD, N° 54 (Octobre Novembre 2002), Edition Spéciale: Vers un mouvement paysan international.
Sos Faim, Bruxelles, 50 p.
Disponible au COTA.

MARCHES ET COMMERCE AGRICOLES

UN SIM (SERVICE D'INFORMATION SUR LES MARCHES) NE S'USE PAS SI L'ON S'EN SERT !

IN:Spore, n° 96, décembre 2001, p.4-5, 10
Disponible au COTA

WHO BENEFITS?: A SOCIAL ASSESSMENT OF ENVIRONMENTALLY-DRIVEN TRADE

N. Robins, S. Roberts, J. Abbot
IIED, Londres, 1999, 66 p.
Bib/Cote: Cota 115/ROB/w

CREER DES MARCHES COMMUNS ENTRE PAYS A PRODUCTIVITES AGRICOLES COMPARABLES

M. Mazoyer
IN: Grain de sel, n° 9, mars 1998
Disponible au COTA

LE COMMERCE DES PRODUITS AGRICOLES ALIMENTAIRES

IN: Défis Sud, n° 29, octobre 1997, p. 5-40
Disponible au COTA

POLITIQUES, MARCHES ET ECHANGES AGRICOLES: SUIVI ET PERSPECTIVES

OCDE, Paris, 1990, 314 p.
Bib/Cote: Cota/401.4/OCD/p

COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES - MATERIEL DE FORMATION EN GESTION DE COOPERATIVES AGRICOLES

M. Harper
BIT - MATCOM, Genève, 1990, 75 p.
Bib/Cote: Cota 401.4 /BIT/C

Nouvelles acquisitions

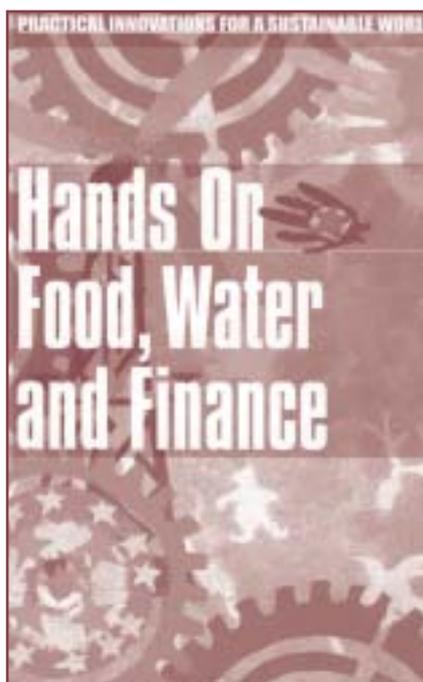
Vous pouvez retrouver la liste complète des nouvelles acquisitions du centre de documentation sur notre site (<http://www.cota.be>) ou encore la recevoir par courrier électronique (sur demande: catherine.sluse@cota.be) Les ouvrages repris ci-dessous sont disponibles en consultation au centre de documentation. Si vous désirez acquérir un de ceux-ci, veuillez contacter le diffuseur indiqué.

KNOWLEDGE, POWER AND DEVELOPMENT AGENDAS: NGOs NORTH AND SOUTH

Emma Mawdsley, Janet Townsend, Gina Porter, Peter Oakley
INTRAC, Oxford, 2002, 172 p.
Coll.: NGO Management & Policy, n° 14
Réf. COTA: 111.3/INT/k

Development NGOs North and South existe à présent en tant que réseau global de relations. Non seulement l'argent et les gens mais les idées, l'information et la connaissance se transforment plus souvent et plus rapidement que jamais autour de cette vaste et diverse communauté. Les ONGs du Sud ont beaucoup d'idées, d'informations et de connaissances, mais ont souvent moins de pouvoir pour déterminer quels projets et quels programmes seront entrepris, ou même comment ils seront conçus. Des idées peuvent être tirées du Sud, mais la manière dont elles sont gérées, transformées et re-disséminées est dominée par les institutions et les ordres du jour nordiques et par les vagues globales de la mode de développement. Des expériences de petites et grandes ONGs, le livre rend compte de leurs recommandations pour dépasser ou éviter les boucles d'information sur les placements, les idées et les réseaux.

Diffusion: INTRAC - PO Box 563 - Oxford - OX2 6RZ - United Kingdom
Tél. +44 (0)1865 201851
Fax. +44 (0)1865 201852
Site: www.intrac.org
e-mail: intrac@gn.apc.org



HANDS ON FOOD, WATER AND FINANCE

Emma Judge
ITDG, Londres, 2002, 238 p.
Coll.: Practical innovations for a sustainable world
Réf. COTA: 110/JUD/h
"Hands on food, water and finance" propose des innovations allant de l'assainissement écologique à la détection du mercure, et de la culture des algues aux associations de crédit. La série Hands On est basée sur des documents vidéo produits par "Television Trust for the Environment" en collaboration avec ITDG et diffusés sur BBC World.
Diffusion: ITDG - 103-105 Southampton Row - London - WC1B 4HL - United Kingdom
Fax. +44 171 436 2013 ou 7436 2013
Site: www.developmentbookshop.com
e-mail: orders@itpubs.org

VOLUNTARY APPROACHES TO CORPORATE RESPONSIBILITY: READINGS AND A RESOURCE GUIDE
NGLS, UNRISD, Genève, 2002, 211 p.
Coll.: NGLS Development dossier, n° 11
Réf. COTA: 110/NGL/d

Dans la série "Development dossier", NGLS cherche à contribuer au dialogue de la communauté internationale en proposant des analyses et des réflexions d'observateurs et d'auteurs indépendants sur les questions actuelles du développement. L'objectif de ce

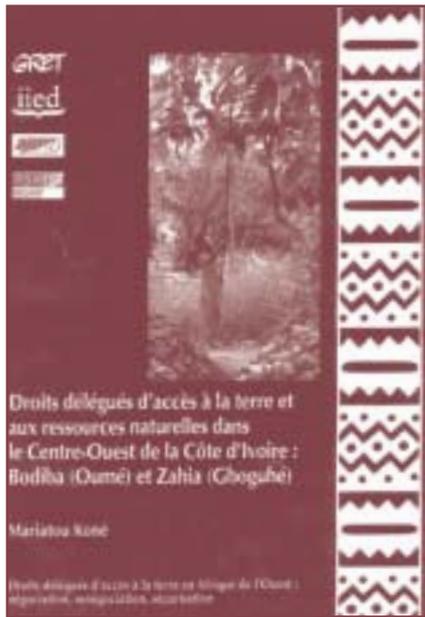
livre est le débat croissant sur les entreprises en matière de responsabilité sociale et environnementale. Ces discussions ont pris une importance non négligeable ces dernières années grâce à la prise de conscience d'une nécessité de réponse politique au phénomène de mondialisation visant une cohésion sociale et une protection de l'environnement.

Les "Development Dossier", publiés en collaboration avec l'UNRISD, ont pour but de fournir une introduction à ce débat vital et servir de guide pour ceux qui désirent s'investir plus avant.
Diffusion: NGLS - Palais des Nations - CH-1211 Geneva 10 - Switzerland

RAPPORT MONDIAL SUR LE DEVELOPPEMENT HUMAIN 2002: APPROFONDIR LA DEMOCRATIE DANS UN MONDE FRAGMENTE
PNUD, New York, 2002, 277p.
Réf. Cota: 110/PNU/r

Intitulé Approfondir la démocratie dans un monde fragmenté, le Rapport mondial sur le développement humain 2002 traite de la participation politique comme élément constitutif du développement humain. Loin d'être un luxe pour les pays pauvres, celle-ci revêt une importance stratégique pour la sécurité et la stabilité. Elle constitue de ce fait une priorité pour le développement humain. Cependant, les liens entre gouvernance démocratique et développement économique et social ne sont pas automatiques. Trop de pays démocratiques n'ont pas su répondre aux besoins de larges pans de leur population. Approfondir et enraciner la démocratie peut permettre à la gouvernance de répondre véritablement aux attentes de tous. Ce processus requiert non seulement des institutions démocratiques, mais aussi une démocratisation des décisions politiques. En ce début de XXIe siècle caractérisé par l'interdépendance à l'échelle mondiale, il faut étendre les principes et les pratiques démocratiques aux institutions et systèmes de gouvernance internationaux, afin de faire face aux enjeux et problèmes transnationaux, en particulier à la dégradation de l'environnement, au terrorisme et à la mondialisation.

Diffusion: disponible sur internet: <http://www.undp.org/hdr2002/francais/> ou en librairie; ou chez de Boeck - rue des Minimes 39 - 1000 Bruxelles



DROITS DELEGUES D'ACCES A LA TERRE ET AUX RESSOURCES NATURELLES DANS LE CENTRE-OUEST DE LA COTE D'IVOIRE: BODIBA (OUME) ET ZAMIA (GBOGUME)

Mariatou Koné

IIED, Londres, GRET, Paris, 2002, 167p.
Coll.: Droits délégués d'accès à la terre en Afrique de l'Ouest - négociation, renégociation, sécurisation
Réf. COTA: 402/KON/d

Ce travail s'effectue au moment où l'on remarque que la question foncière prend une ampleur au niveau national ivoirien. Elle est revenue au premier plan à travers les différents conflits relatés à travers la presse et qui sont des manifestations récurrentes d'enjeux fonciers. C'est une période de totale recomposition des rapports de force entre autochtones et allochtones, et entre autochtones et étrangers. Cette recomposition est due à plusieurs facteurs parmi lesquels des réformes foncières et des événements politiques marquant un tournant historique de la vie socio-politique de la Côte d'Ivoire. Le présent document se présente en cinq parties. La première présente le cadre général de l'étude. La deuxième partie présente l'environnement des arrangements fonciers. La troisième partie répertorie les pratiques et transactions à l'implications foncières en vigueur dans les villages étudiés, en analysant les clauses et les dynamiques. La dernière partie fait un état de l'usage de l'écrit dans les contrats issus des droits fonciers délégués.

Diffusion: GRET - 211-213 rue La Fayette - 75010 Paris - France
Tél.: +33 (0) 1 40 05 61 61
Fax: +33 (0) 1 40 05 61 10
<http://www.gret.org>
e-mail: gret@gret.org

LE DEVELOPPEMENT DES PEUPLES FACE A LA MODERNISATION DU MONDE: ESSAI SUR LES RAPPORTS ENTRE L'EVOLUTION DES THEORIES DU DEVELOPPEMENT ET LES HISTOIRES DU "DEVELOPPEMENT REEL" DANS LA SECONDE MOITIE DU XXE SIECLE

Jean-Philippe Peemans
Academia-Bruylant, Louvain-la-Neuve;
L'Harmattan, Paris, 2002, 534 p.
Coll.: Population et développement, n°10
Réf. COTA: 110/PEE/d

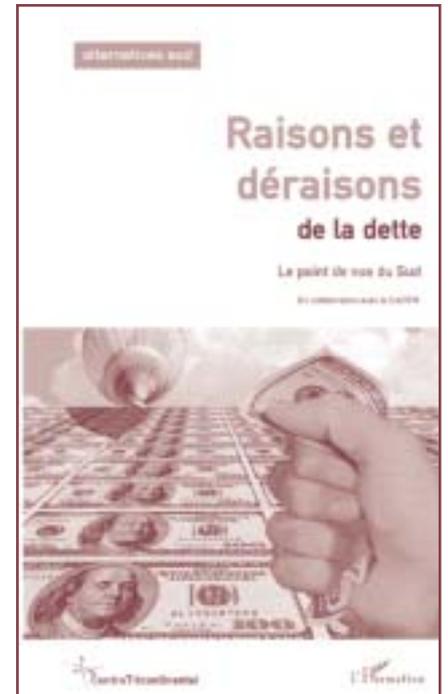
Ce livre est un essai sur l'évaluation de la pensée concernant le développement de la seconde moitié du XXème siècle, mise en rapport avec l'évaluation de son contexte historique. L'axe majeur de cet ouvrage est de montrer qu'on ne peut comprendre le processus de formation de la pensée sur le développement ni la diversité de ses orientations, que si on la situe dans une périodisation qui correspond aux inflexions du contexte historique dans laquelle elle s'est déployée, et aux conflits d'acteurs qui ont marqué ces différentes périodes.

Un des objectifs de l'essai est de montrer qu'une opposition entre ce qui est appelé ici un "ordre des choses" et un "ordre des peuples et des gens" semble bien être en filigrane des débats et des combats autour du développement depuis un demi-siècle et même plus.

Les premiers chapitres présentent la formation et l'évolution des premiers grands courants théoriques. Les chapitres suivants sont consacrés à l'analyse du contexte qui a permis l'imposition du paradigme néo-libéral au début des années 1980, à l'influence massive de ce dernier sur la manière de repenser les politiques de développement, ainsi que l'impact de ces politiques sur les différentes régions du Sud et sur les rapports Nord-Sud dans les années 1980-1990. Les derniers chapitres sont centrés sur quelques enjeux majeurs des conflits d'acteurs au cœur des péripéties contemporaines du "développement réel".

Diffusion: Diffusion: Bruylant - Academia sa - 29, Grand Place - 1348 Louvain-la-Neuve - Belgique
RAISONS ET DERAISONS DE LA DETTE?
CETRI, CADTM
L'Harmattan, Paris, 2002, 266p.
In: Alternatives Sud, vol. IX n° 2-3

Plus que jamais, la dette du Tiers Monde s'impose comme un des facteurs clés de l'inégalité des rapports Nord-Sud. L'analyse de son origine, de ses causes, de ses mécanismes, des solutions préconisées et de ses effets en révèle, tant sur le plan moral que juridique, le caractère injuste et illégitime, voire "odieux" lorsqu'elle fut contractée par des gouvernements autoritaires en guerre contre leur propre peuple. Son maintien,



véritable mécanisme de coercition, cantonne les pays du Sud dans une relation de subordination aux injections des instances financières internationales. Déjà remboursée plusieurs fois mais toujours en hausse, cette dette pèse sur les populations qui n'en ont pas bénéficié. La mondialisation pour son annulation passe aussi par une mise en évidence de la dette historique du Nord vis-à-vis du Sud - esclavage, pillage, colonisation, dette écologique... - et la formulation de mécanismes de compensation.

Diffusion: CETRI
avenue Sainte Gertrude 5
1348 Louvain-la-Neuve
Tél.: +32 (0) 10/45 08 22 -
Fax: +32 (0) 10/45 31 52
Site: <http://www.cetri.be>
e-mail: cettri@cettri.be

DONNER SA CHANCE AU PEUPLE CONGOLAIS: EXPERIENCES DE DEVELOPPEMENT PARTICIPATIF (1985-2001)

Baudouin Hamuli Kabarhuza, SOS Faim Karthala, Paris, 2002, 250p.
Réf. COTA: *Géo Congo*

Le Congo (ex-Zaïre) a vécu sous deux régimes extrêmement problématiques: celui du Joseph-Désiré Mobutu, de 1965 à 1997, et celui de Laurent-Désiré Kabila (1997-2001). La décennie 1990-2000 a été une période particulièrement dramatique de l'histoire nationale: massacre des étudiants de Lubumbashi, destruction de l'appareil de l'Etat, massacre de chrétiens, pillages des villes par l'armée, conflits ethniques au Katanga et au Kivu, arrivée massive des réfugiés rwandais, guerre de invasion du Congo par les armées régulières du Rwanda, du Burundi et de l'Ouganda, etc.

Pourtant, la société civile s'est réveillée et a joué un rôle déterminant. Elle a maintenu les relations de solidarité entre les communautés et les provinces malgré la montée de l'ethnisme et les manipulations politiques. Elle s'est investie dans la mobilisation des populations pour combattre la pauvreté et sortir le pays de la crise. Elle a aidé à alléger la souffrance de la population malgré un contexte structurel difficile. Au plus profond de la guerre, elle a créé une cohésion nationale contre le démembrement du pays. Tout cela à travers de petites actions dispersées sur toute l'étendue du pays.

Partie prenante de ce mouvement de résistance et de reconstruction, l'auteur nous livre ici un ouvrage, fruit d'un effort de capitalisation des expériences et travaux menés avec les communautés de base les associations paysannes et les mouvements de la société civile congolaise. Pour que le peuple congolais vive mieux et obtienne enfin sa chance.

Diffusion: Karthala - 22-24 Boulevard Arago - 75013 Paris
Site: <http://www.karthala.com>

VÍA CAMPESINA, UNE ALTERNATIVE PAYSANNE A LA MONDIALISATION NEOLIBERALE

CETIM, Genève, 2002, 255p
Collection: Publication, n°23-24
Réf. COTA: 113/CET/a

Les paysans et les paysannes, les "sans-terre", les peuples indigènes, comptent parmi les premières victimes de la mondialisation néolibérale. Rien d'étonnant donc à ce que, partout dans le monde, ils résistent et luttent pour leur survie.

Mais, "qui aurait pu imaginer, à l'ouverture en 1986 du dernier cycle de négociations du GATT, des fermiers de différents pays marchant ensemble sur la ville de Punta del Este, qui accueillait la conférence?", demande la chercheuse canadienne Annette Aurélie Desmarais. Or, quelques années plus tard, la fiction était dépassée par les faits. En mai 1993, avant même la fondation de l'OMC, des leaders paysans du monde entier se sont retrouvés unis à Mons, en Belgique, sous la bannière d'un mouvement paysan planétaire naissant, la Vía Campesina. Sept mois plus tard, au cours de la phase finale des négociations du GATT, plus de 5000 paysans, venus d'Europe, du Canada, des Etats-Unis, du Japon, de l'Inde et d'Amérique latine ont marché ensemble sur le GATT à Genève. De tous les continents, certains de leurs leaders, hommes et femmes, racontent leurs luttes et donnent chair à ce "front commun Nord-Sud" mis en branle par la Vía Campesina.

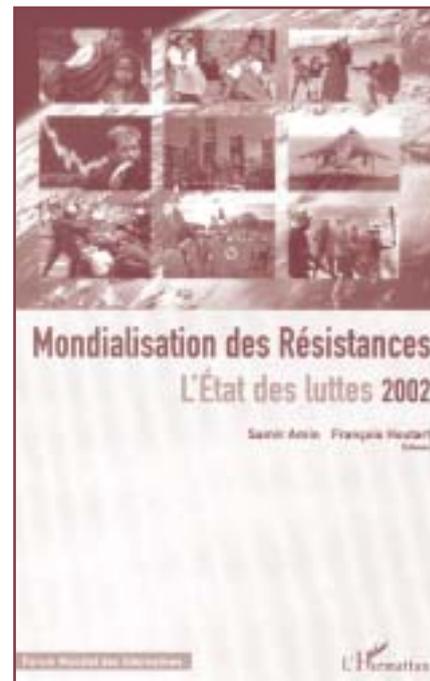
Diffusion: CETIM - 6 rue Amat - CH- 1202 Genève - Suisse
Tél.: +41 (0) 227315963
Fax: +41 (0) 227319152
E-mail: cetim@bluewin.ch

MONDIALISATION DES RESISTANCES: L'ETAT DES LUTTES 2002

Samir Amin, François Houtart, FMA L'Harmattan, Paris, 2002, 386p.
Réf. COTA: 110/AMI/m

De Seattle à Gênes, de l'Autre Davos à Porto Alegre, les protestations contre les politiques néolibérales se multiplient. En gestation depuis plusieurs années, la dynamique de convergence entre mouvements sociaux anciens et nouveaux, urbains et ruraux, du Nord et du Sud se cristallise dans de nouvelles coalitions et des campagnes d'envergure internationale contre le modèle actuel de mondialisation. L'ouvrage "Mondialisation des Résistances - L'Etat des luttes 2002" a pour ambition de dresser un panorama de ces luttes sociales dans les différentes régions du monde en les replaçant dans leurs contextes économique et politique.

Il met également en évidence l'intensification des mobilisations mondiales autour de certains enjeux "globaux", de la dette extérieure à la question de l'eau, aujourd'hui instrumentalisés au profit d'intérêts privés.



Face au redéploiement des luttes à l'échelle mondiale, une réflexion de fond s'impose: en quoi et comment la phase néolibérale du capitalisme constitue-t-elle un défi majeur pour les mouvements sociaux? Comment concevoir une stratégie de développement libérant les peuples des rapports de domination internationaux, et sous quelles conditions les alternatives avancées par les mouvements sociaux peuvent-elles répondre au double péril de la marchandisation et de la militarisation du monde? Initiative du Forum Mondial des Alternatives, fruit de multiples collaborations, "Mondialisation des Résistances - L'Etat des luttes 2002" se veut un instrument au service de la mondialisation des résistances et des luttes.

Diffusion: CETRI - avenue Sainte Gertrude 5 - 1348 Louvain-la-Neuve
Tél.: +32 (10) 48 95 60
Fax: +32 (10) 48 95 61
Site: <http://www.cetri.be>
e mail: cetri@cetri.be



Formations

Evénements

Formations, Stages

Architecture de terre : cultures constructives et développement durable Formation continue 2003

Techniques de production et de construction

Présentation des principales techniques de production et de construction, avec leur potentiel et leurs limites ; développement des éléments d'analyse et de méthode pour la mise en place et le développement de filières de construction.

Dates: 10-21 février 2003.

Langue: Français

Frais d'inscription: 1.500 €

Traitement de surface

Présentation des différentes techniques de revêtement et de traitement de surface permettant d'embellir, de préserver ou de réhabiliter les murs en terre. Pratique de mise en œuvre des deux principales techniques: les enduits et les badigeons.

Dates: 3 -7 mars 2003.

Langue: français

Frais d'inscription: 800 €

Habitat économique et développement durable

Méthodologie d'approche du projet de construction économique, tant au niveau de son montage qu'au niveau de sa mise en œuvre, dans un contexte de développement durable.

Dates: 24 mars - 9 avril 2003.

Langue: Français

Frais d'inscription: 2.000 €

Architecture de terre et environnement

Mise en disposition d'outils de conception architecturale environnementale se basant sur la construction en terre. Etat actuel du marché de l'architecture de terre, en France et en Europe, et les modalités de son insertion comme une filière à part entière dans le secteur du bâtiment.

Dates: 31 mars - 4 avril 2003.

Langue: français

Frais d'inscription: 800 €

La conversation et la gestion du patrimoine architectural en terre

Développement d'une approche intégrée de la conservation, basée sur la compréhension des constructions en terre, des contextes, des circonstances et processus de leur dégradation et/ou de leur bonne conservation.

Dates: 31 mars - 15 avril 2003.

Langue: français

Frais d'inscription: 1.800 €

Contact:

CRATerre - EAG

Maria Trappeniers

B.P. 2636

38036 Grenoble Cedex 2
France

Tél.: 33 4 76 40 14 39

Fax: 33 4 76 22 72 56

Email:

craterre-eag.formation@grenoble.archi.fr

<http://www.craterre.archi.fr>

INTRAC Open Training Three-Day Non-Residential Courses

Supporting Southern Advocacy
(29-31 jan. 2003)

Civil Society Strengthening (24-26 feb. 2003)

Impact Assessment (24 - 26 March 2003)

Cost: 340 € includes course fees,
lunch and refreshments

Five-Day Residential Courses

Managing a Participative Monitoring
and Evaluation Process (13-17 jan. 2003)

Organisational Development (10-14 Feb. 2003)

Cost: 820 €, includes four nights
accommodation, meals, refreshments
and course fees - please note that
there is a reduced price of 820 € for
early bookings

*For more information on any of the
above courses, or to apply, please
contact Rebecca Blackshaw at
INTRAC,*

email: r.blackshaw@intrac.org

Janvier - mars 2003 Initiation aux littératures Africaines

Afin de valoriser sa bibliothèque
spécialisée en littératures africaines,
CEC organise un cycle de 30 heures de
cours.

Le cours sera donné par Jean-Pierre
Jacquemin, chercheur spécialisé en
littératures africaines (ancien chef de
travaux à l'Université du Zaïre, campus
de Lubumbashi): grands courants,
principaux thèmes, auteurs majeurs,
découvertes, conseils et suggestions de
lectures (romans, poésie, théâtre).

Soit du 7 janvier au 25 mars 2003

Inscriptions:

*Renseignements et inscriptions:
Valérie Brixhe, Coopération par
l'Education et la Culture
18 rue Joseph II*

1000 Bruxelles

Tél.: 02 / 217 90 71

?????: 02 / 217 84 02

Email: cec.ong@yucom.be

site: www.cec-ong.org

**2003 International Course on
Participatory Monitoring and
Evaluation (PM&E)
March 10 to 28, 2003**

(An optional M&E preparatory session will be held on March 6 to 8, 2003)
International Institute of Rural
Reconstruction
Y.C. James Yen Center
Silang, Cavite 4118, Philippines
Tél.: (63-46) 414 2417 local 402
Fax: (63-46) 414 2420
Email: education&training@iirr.org
Website: <http://www.iirr.org/html/International.htm>

**PM&E Course Coordinator
Education & Training Program**

International Institute of Rural
Reconstruction
Y.C. James Yen Center
Silang, Cavite 4118, Philippines
Telefax: (63-46) 4142423
Tél.: (63-46) 4142417
Fax: (63-46) 4142420
Email: education&training@iirr.org
Website: <http://www.iirr.org>

**Le journalisme parlé
(Radio et Télévision),
10 février - 2 mai 2003**

Renseignements: Centre de
formation de Radio Nederland (Radio
Netherlands Training Centre) BP
303, 1200 AH Hilversum, Pays-Bas
Tél.: 31 35 6724500
Fax: 31 35 6724532
Email: secr.centrehsum@rntc.rnw.nl
Site web: www.rnw.nl

Bureau Afrique: BP 06-561,
Cotonou, Bénin
Tél.: 229 33 33 26
Fax: 229 33 53 82
Email: mafriq@bow.intnet.bj

**Le genre comme condition du
développement durable
5 mai - 7 juin 2003
Louvain-la-Neuve (Belgique)**

Organisée par le Monde selon les
Femmes et l'AIDEP, association au
Département des Sciences de la Popu-
lation et du Développement de l'Uni-
versité catholique de Louvain (UCL)

Thème de la formation

Le genre comme conditions d'un
développement durable sera étudié
principalement à partir de deux
thèmes:

1. les pratiques et dynamiques de l'économie solidaire et populaire ;
2. La qualité des soins

Dossier de candidature:
le dossier de candidature est
disponible sur le site
<http://www.sped.ucl.ac.be/AIDEP/aidep.htm> ou sur simple demande à
l'adresse aidep@sped.ucl.ac.be ou à
l'AIDEP. Il doit être complété et
renvoyé au plus tard pour le 15
décembre 2002 à l'adresse de l'AIDEP.
Une réponse sur l'acceptation des
candidatures sera donnée vers le 10
janvier 2003. Une liste indicative des
instances susceptibles d'octroyer des
bourses est disponible sur demande.

Adresse:
AIDEP asbl
Place Montesquieu, 1 bte 17
1348 Louvain-la-Neuve
Belgique
Email: aidep@sped.ucl.ac.be
Fax: 00 32.10 47 29 52

Evénements

20-23 février 2003

**India International clean
energy Expo 2003**

Info: www.cleaneenergyexpo.com

26-28 février 2003

Madrid (Spain)

Info: IFEMA, Madrid
Internet: www.genera.ifema.es

7-11 avril 2003

2nd international Symposium on
ecological sanitation: ecosan - closing
the loop, including the 1st IWA
specialist group conference on
sustainable sanitation, Lübeck,
Germany, Music and Congress Centre.

For further details visit:
[www.gtz.de/ecosan.english/
symposium-2003.html](http://www.gtz.de/ecosan.english/symposium-2003.html)

**Migrants et droit à
l'éducation perspectives
urbaines**

11/12 avril 2003

Université de Genève / Uni Mail
40, Bd Pont d'Arve - Genève
Contact:
Soledad.Perez@pse.unige.ch
GorgaO@etu.unige.ch
Tél.: Adriana Gorga:
+ 41 22 705 96 20
<http://www.unige.ch/fapse/pegec/>

Mars 2003

**La journée d'Information sur
l'eau, Kyoto, Japon**

Voir
<http://www.worldwaterforum.org/for/en/flist>
(en anglais - inscription gratuite préalable)
Site Web (en anglais):
<http://www.waterweb.org/wis/wis5/>
Contact: Faye Anderson,
<mailto:fayeanderson2@aol.com>
Pour obtenir plus d'information
concernant le 5^e Sommet International
de l'Eau et la pré-conférence pour la
Journée d'Information de l'Eau,
contacter: Florida Center for
Environnemental Studies,
Mr. Terry Dodge,
3932 RCA blvd, suite 3210,
Palm Beach Gardens,
FL 33410 USA,
tél.: +1 (561) 691 - 8557,
fax: +1 (561) 691-8540.
email: wis5@ces.fau.edu



On nous informe

Vient de paraître le numéro 460 de la revue *Vivant Univers* consacré au Maroc.



23 juillet 1999: Mohamed VI succède à son père Hassan II, après 38 ans d'un règne sans partage, marqué notamment par de multiples atteintes aux droits humains, des émeutes de la faim et le conflit du Sahara occidental. Dès son accession au pouvoir, "M6" pose des actes forts: il autorise le retour au pays du célèbre opposant Abraham Serfaty; libère le cheikh Yassine, leader du mouvement islamiste Justice et bienfaisance; limoge Driss Basri, sinistre ministre de l'Information et de l'Intérieur d'Hassan II. Des gestes qui renforcent l'immense espoir placé par le peuple marocain dans son jeune roi. Mais sont-ils autre chose que des symboles?

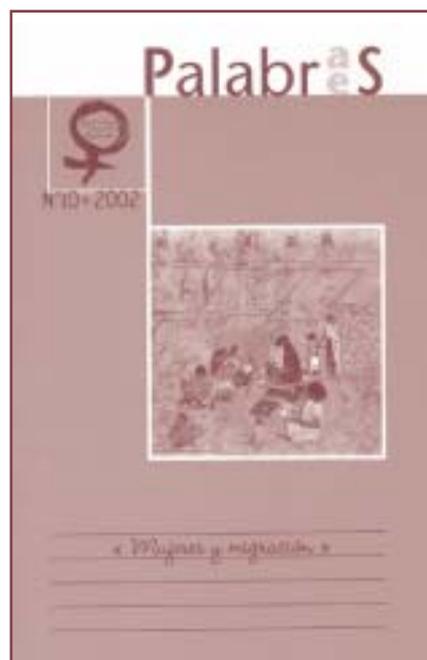
Derrière cette avenante façade, repeinte aux couleurs de la modernité, les structures du régime n'ont pas bougé. Seule une modification de la Constitution permettrait de véritables changements. En effet, ce texte fondateur permet au roi de décider lui-même de la majorité qu'il souhaite, quels que soient les résultats des élections. Et de choisir à sa guise non seulement le Premier ministre, mais aussi quatre autres ministres essentiels, à savoir ceux des Affaires étrangères, de l'Intérieur, de la Justice et des Affaires islamiques. Dans un tel contexte, que sont les élections, sinon un mirage? Malgré un vernis

institutionnel moderne, le pays reste une monarchie absolue de droit divin. Comment provoquer l'ouverture des débats sur des questions jusque-là taboues, à savoir la légitimité du régime, la monarchie, le rôle de Commandeur des croyants, le Sahara occidental et surtout la nécessaire réforme de la Constitution?

Vivant Univers
115, Chaussée de Dinant
BE-5000 Namur
Belgique
Tel: +32 81 22 28 91
Fax: +32 81 24 10 24
email: vivant.univers@skynet.be
Website:
<http://www.vivant-univers.org>

Vient de paraître: Revue *Palabras* n° 10
"Femmes en migration"

Ce numéro de *Palabras* présente le vécu des femmes du Sud en Europe: il éclaire également le vécu de la migration Sud-Sud. Les femmes migrantes n'ont ni droits civiques ni droits sociaux, et vivent



l'isolement la crainte, l'individualisme, la position entre deux cultures. Mais leur capacité d'être indépendantes de l'homme et de pouvoir vivre sans oppression patriarcale leur donne envie de rester. L'émigration, comme stratégie, a aussi pour conséquence des changements dans les rapports de genre.

Contacts pour le Projet Palabras
Hélène Ryckmans - Lidia Rodríguez Prieto
Le Monde Selon les Femmes
18 rue de la Sablonnière
1000 Bruxelles
Belgique
Tél.: +32 2 223 05 12
Fax: +32 2 223 15 12
Mail: info@mondefemmes.org
Site web: www.mondefemmes.org

"Cuba especial", éditions Quinoa, Bruxelles, 2002, 111 pages

Edité par l'ONG Quinoa, le livre "Cuba especial" propose une approche singulière de l'histoire de Cuba, au cours de la décennie 90. Loin de vouloir prolonger les polémiques - souvent familiales - autour de la situation de Cuba, les textes relèvent d'impressions sur une période marquée autant par l'adversité et le doute que par une créativité et la recherche de nouvelles perspectives. Sous forme de fragments tantôt poétiques tantôt philosophiques, ces témoignages emmènent le lecteur dans l'univers de l'angoisse et de l'attente, mais aussi de la joie et de l'espoir. Ils sont précédés d'un prologue qui retrace les événements historiques importants pour Cuba, depuis 1990. Les textes apparaissent en français et en espagnol dans le livre et sont accompagnés de photographies de Charley Case. Un lexique placé à la fin de l'ouvrage répertorie une série de mots ou expressions propres à la "Période spéciale" de Cuba.

SOS FAIM annonce:

**Défis Sud: Edition spéciale (n° 54)
"Vers un mouvement paysan international"**

Les paysans, tant au Sud qu'au Nord, sont-ils contre la mondialisation? Pas forcément, mais ils veulent d'autres règles respectant leurs conditions de vie. Des organisations paysannes d'un nouveau type émergent en Afrique, en Asie, en Amérique latine et en Europe. Participant activement aux mouvements pour une autre mondialisation, leurs objectifs et leurs actions dépassent les problématiques spécifiquement agricoles. Elles militent pour de réelles transformations sociales, économiques et politiques. Certaines organisations bénéficient d'un soutien de SOS Faim.

Zoom microfinance n°8: "Les études d'impact: le cas de MIDE au Pérou"

Grâce à une expérience de plusieurs années dans le microcrédit, SOS Faim a décidé de mettre son savoir au profit de tous.

Chaque parution de "Zoom microfinance" analyse et débat des expériences menées dans différents pays: DECSI en Ethiopie, FADES en Bolivie et Kafo Jiginew au Mali ont déjà fait l'objet d'une analyse.

Le huitième numéro est consacré à MIDE (Microcredito para el desarrollo), une ONG travaillant au Pérou. L'analyse porte sur le rôle de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté et la possibilité de toucher réellement les plus pauvres à travers le microcrédit.

Tous les numéros de "Zoom microfinance" sont disponibles gratuitement en français, anglais et espagnol (info@sosfaim.be). Ils sont également consultables sur ce site, dans la section microfinance.

"Donner sa chance au peuple congolais" de Hamuli Kabarhuza (Karthala, coédité par SOS Faim)

En reprenant par le détail son itinéraire ainsi que celui de ses amis et compagnons d'engagement, Baudouin Hamuli Kabarhuza nous livre une quantité d'informations factuelles souvent dispersées



et peu disponibles sur la vitalité du mouvement associatif de ces 15 dernières années en République démocratique du Congo. Ces informations ne sont certes pas exhaustives mais elles permettent d'établir quelques repères dans le foisonnement d'initiatives qui ont vu le jour.

Cet ouvrage est disponible auprès de SOS Faim au prix de 21€ (14,70€ dans les librairies en Afrique). Vous pouvez nous le commander par e-mail (info@sosfaim.be) ou par téléphone: 00-32-2-511.22.38

"Cuba especial" est disponible en librairie à partir du mois de novembre et dès à présent chez Quinoa.

*Prix de vente: 15 € / frais d'envoi: 3,15 €
N° de compte Quinoa: 310-1025698-09
(communication: livre cuba)*

Pour toute information complémentaire, nous restons à votre entière disposition

ONG Quinoa

Rue Bosquet 73

1060 Bruxelles

tél: +32 02 537 56 04

Site Internet: www.quinoa.be

Email: info@quinoa.be

Vient de paraître le numéro 158 d'Antipodes "Altermondialistes, coopérants, volontaires, Ici ou ailleurs, que faire?"

Pour Information:

Antonio de la Fuente

ITECO

Rue Renkin 2

B- 1030 Bruxelles

Tél.: +32 2 243 70 30

Fax: +32 2 245 39 29

itecofr@skynet.be

www.globenet.org/iteco

Postchèque: 000-0362952-75

Crédit Communal: 068-0915300-35

Max Havelaar change de logo... mais pas de conviction !

Avec la croissance du label au niveau international, nous avons opté pour un logo unique. Ce logo représente le label c'est à dire la garantie d'un contrôle indépendant des critères du commerce équitable- aussi appelé Fair-Trade. La personne au centre du



logo symbolise l'être humain qui est au cœur de toute relation commerciale équitable. Une image qui sera présente dans de nombreux pays.

L'ONG Quinoa propose dans le cadre de son programme d'éducation au développement des séjours d'immersion dans le quotidien d'ONG du Sud durant les mois d'été 2003 mais hors saison.

Cette démarche se veut avant tout un espace de réflexion et de sensibilisation aux relations Nord/Sud. Il s'agit d'un engagement bénévole de solidarité qui requiert une certaine implication personnelle (préparation et formations, recherche collective de fonds pour financer le projet local, minimum 4 semaines dans le pays hôte, ainsi qu'un week-end d'évaluation au retour). Le contenu des projets varie selon le domaine d'activités de nos partenaires du Sud (reforestation, animation d'enfants des rues, construction de bâtiments communautaires, éducation par le théâtre, etc.). Cette expérience vous permettra de vous rendre compte des réalités sociales et culturelles des pays du Sud.

On nous informe

Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à nous contacter :

Quinoa

73, rue Bosquet

1060 Bruxelles

Tél. : 32 2 537 56 04

Email : info@quinoa.be

Site Web : www.quinoa.be

Mondialisation des Résistances. L'état des luttes 2002

Samir Amin & François Houtart,
coordinateurs

Prix de lancement : 15 € (+port :

Belgique 3€, autres pays 6€)

Centre Tricontinental (CETRI)

Avenue Sainte Gertrude 5

B-1348 Louvain-la-Neuve (Belgique)

Tél. : 32 10 48 95 60

Fax : 32 10 48 95 69

Email : cetri@cetri.be

Site Web : www.cetri.be

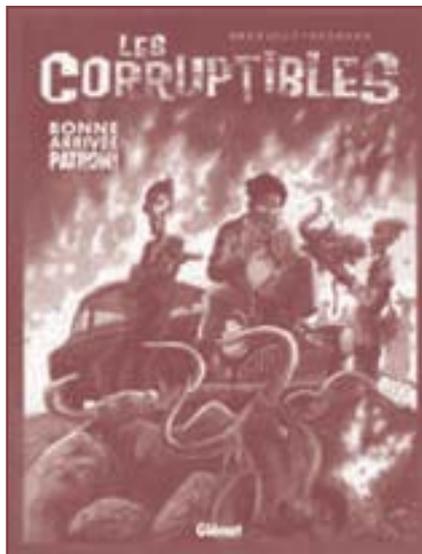
Notre ancien collaborateur, Alain Brézault, nous annonce la parution de son dernier bébé :

"BONNE ARRIVEE PATRON"

De Brézault et Pendax

(Editions Glénat, Collection GRAFICA)

Pastiche noir de roman noir, le premier tome de la série "Les corruptibles" nous transporte dans une Afrique occidentale à mille lieux des latitudes idylliques et béates dans laquelle on la réduit parfois. A lire.



Le GRAD présente :

Le Lion Léopold

1 livre de 48 pages

et son CD 1 titre)

"Presque un conte, presque une histoire", comme le dit son auteur poète allemand Reiner Kunze. Il a écrit cette très belle histoire pour sa fille sous le régime communiste est-allemand qui en avait interdit la publication. Poétique et imaginative, cette histoire est une excellente base de discussion avec les enfants sur le respect de l'autre, de sa culture, de sa manière de penser, de vivre et sur la nécessité du dialogue pour le comprendre, tout cela permettant d'éviter la violence et de vivre dans un climat de paix avec les autres.

Prix de vente : 11 €

L'Aide en question

Montage 48 diapositives,

1 cassette, 1 livret

d'accompagnement)

Pourquoi "L'aide en question"?

Parce que ce sont certaines des interrogations des acteurs

sahéliens, sur le rôle et la place

que leur réserve l'aide, que nous

traduisons dans ce montage.

Prix de vente : 22 €

Les ONG du Sahel : entre
marteaux et enclumes

(Vidéo Secam et/ou Pal de 35mn)

Au-delà des nombreuses définitions

et incantations que de nombreux

acteurs du développement lancent

autour du mot partenariat, cette

vidéo se propose de présenter le

point de vue d'intermédiaires

incontournables : les ONG du Sahel.

A travers une succession de courts

extraits d'interviews, nous

saisissons mieux la manière dont

elles vivent l'aide au

développement au quotidien sous

la pression des bailleurs de fonds et

à l'écoute des exigences des

populations.

Prix de vente : 21 €

Le Nord nous transfère le projet :
à nous de jouer !

Cinq Cahiers pour préparer
l'autonomie des acteurs locaux
d'un projet d'aide internationale -
Alexandre Melle et Stéphanie
Artigues (34 fiches et un cahier
d'annexes, A4)

Chaque cahier représente une
étape du processus qui mènera les
acteurs locaux à l'autonomie :

Cahier A :

Murir l'idée d'autonomie et
préparer le changement

Cahier B :

S'informer sur diverses évolutions
possibles

Cahier C :

Analyser l'évolution économique et
financière

Cahier D :

Analyser les voies possibles
d'évolution institutionnelle

Cahier E :

Passer de l'ancienne à la nouvelle
structure

GRAD - 228 rue du Manet

74130 Bonneville

Tél. : 04 50 97 08 85

Fax : 04 50 25 69 81

Email : grad.fr@fnac.net

Site Web :

www.globenet.org/grad



Offres d'emploi

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (FAO)

1) Vacancy announcement n° : 1066-AFS
Deadline for application: 6 January 2003
Post number: 1046845
Position Title: CONTROL OFFICER
Level (grade): P-1
CGOG code: 1A01
Post code: C
Duty station: Rome
Date for entry on duty: as soon as possible
Duration of assignment Fixed Term: Three years
Organizational Unit: Infrastructure Service
Administration Service Division
Administration and Finance Department

2) Vacancy announcement n° : 1067-ESN
Deadline for application: 6 January 2003
Post number: 0733512
Position Title: NUTRITION OFFICER (Nutrition Education and Communication)
Level (grade): P-4
CGOG code: 1102b
Post code: C
Duty station: Rome
Date for entry on duty: As soon as possible
Duration of assignment Fixed Term: Three years
Organizational Unit: Nutrition Programmes Service
Food and Nutrition Division
Economic and Social Department

3) Vacancy announcement n° : 1070-ESC
Deadline for application: 10 January 2003
Post number: 0447285
Position Title: COMMODITY SPECIALIST
Level (grade): P-2
CGOG code: 1E02
Post code: C
Duty station: Rome
Date for entry on duty: As soon as possible
Duration of assignment Fixed Term: Three years
Organizational Unit: Basic Foodstuffs Service
Commodities and Trade Division
Economic and Social Department

4) Vacancy announcement n° : 1071-GIC
Deadline for application: 10 January 2003
Post number: Unidentified
Position Title: REVISER (Spanish)
Level (grade): P-4
CGOG code: 1006
Post code: C
Duty station: Rome
Date for entry on duty: As soon as possible
Duration of assignment Fixed Term: Three years
Organizational Unit: Meeting Programming and Documentation Service
Conference, Council and Protocol Affairs Division
General Affairs and Information Department

5) Vacancy announcement n° : 1075-ESS
Deadline for application: 10 January 2003
Post number: 1052187
Position Title: STATISTICIAN
Level (grade): P-2
CGOG code: 1M02
Post code: N*
Duty station: Rome
Date for entry on duty: As soon as possible
Duration of assignment Fixed-Term: Not to exceed: 31.12.03**
Organizational Unit: Basic Data Branch
Statistics Division
Economic and Social Department

6) Vacancy announcement n° : 1101-RNE
Deadline for application: 11 January 2003
Post number: 0436348
Position Title: SENIOR PLANT PROTECTION OFFICER
Level (grade): P-5
CGOG code: 1.H.02
Post code: C
Duty station: Cairo, EGYPT
Date for entry on duty: As soon as possible
Duration of assignment Fixed-Term: 3 Years
Organizational Unit: Regional Office for the Near East

7) Vacancy announcement n° : 1072-FID
Deadline for application: 13 January 2003
Post number: 1046896
Position Title: FISHERY STATISTICIAN
Level (grade): P-2
CGOG code: 1M02
Post code: C
Duty station: Rome
Date for entry on duty: as soon as possible
Duration of assignment Fixed term: three years
Organizational Unit: Fishery Information Data and Statistics Unit
Fisheries Department

8) Vacancy announcement n° : 1106-TCI*
Deadline for application: 15 January 2003
Post number: Unidentified
Position Title: ECONOMIST
Level (grade): P-3
CGOG code: 1.E.02
Post code: C
Duty station: Rome
Date for entry on duty: As soon as possible
Duration of assignment Fixed-Term: 3 Years
Organizational Unit: Investment Centre
Division
Technical Cooperation Department

9) Vacancy announcement n° : 1079-AGS
Deadline for application: 16 January 2003
Post number: 1052209
Position Title: RURAL FINANCE OFFICER
Level (grade): P-4
CGOG code: 1E02
Post code: N*
Duty station: Rome
Date for entry on duty: As soon as possible
Duration of assignment Fixed Term: Three years**
Organizational Unit: Agricultural Management, Marketing and Finance Service
Agricultural Support Systems Division
Agriculture Department

*La Fondation Damien
recherche, pour le
"Programme National Intégré
de Lutte contre la Lèpre et la
Tuberculose" (PNILT), UN(E)
CONSEILLER MEDICAL*

Il sera également Représentant de la Fondation Damien au Rwanda.
Lieu d'affectation: Kigali, avec déplacements réguliers dans le pays.
Cette personne assurera les tâches suivantes:
Suivi technique du Programme National
Supervision régulière et correcte des structures médicales
Formation et suivi du personnel médical du Programme National
Développement des activités préventives
Evaluation des activités et analyse des données épidémiologiques
Profil souhaité:
Docteur en médecine
Diplôme de médecine tropicale
Diplôme en santé publique ou expérience équivalente
Expérience lèpre et/ou tuberculose
A l'aise dans une équipe multi-culturelle
Une expérience dans une fonction semblable est un atout et/ou expérience ONG outre-mer
Langue de travail : français, anglais
Disponible immédiatement.
Nous offrons :
Contrat de 2 ans
Salaire attractant avec conditions extralégales
Environnement de travail intéressant
Veillez envoyer votre curriculum vitae avec lettre de motivation avant le 10/01/2003 à la Fondation Damien, Mme C. Van den Eynde, bd Léopold II 263, 1081 Bruxelles
Fax : +32/2/422.59.00
E-mail : cathy.vandeneynde@damien-foundation.be
Site web : www.damien-foundation.be
Solidarité Afghanistan Belgium (SAB)
recherche un Administrateur Financier (H/F)

*Dans le cadre du
développement de ses
activités, la CTB recherche
des collaborateurs (H/F)*

Economiste, Expert Technique en Formation et Planification - Réf. RWA/01/007-B
Coordinateur Provincial pour la région du Kananga - Réf. RDC/01/013-2
Expert Technique pour le "Local Infrastructure and Capacity Building Project" dans les Territoires palestiniens - Réf. PZA/01/005-B
Les descriptions de fonction et profils détaillés, ainsi que la date probable d'entrée en fonction, sont disponibles sur le site Internet www.btcctb.org

*Le Centre tricontinental
(CETRI) recherche des
bénévoles*

pour la diffusion de ses publications (livres, revues) : tenir des stands lors de réunions et conférences, principalement à Bruxelles, Liège, Namur, Mons. Remboursement des frais.
Le CETRI est un centre de recherche, d'édition et de documentation sur les rapports Nord-Sud. Il a pour objectif de faire mieux connaître la pensée des gens du Sud et de favoriser, dans le cadre de la mondialisation, la convergence des mouvements sociaux.
*S'adresser au CETRI,
av. Ste Gertrude 5,
1348 Louvain-la-Neuve,
tél. 010/ 48 95 60,
fax 010/ 48 95 69,
courriel : cetri@cetri.be
www.cetri.be*

*Le GRIP, groupe de recherche
et d'information sur la paix
et la sécurité, désire engager
à partir du 1er janvier 2003
Une secrétaire de direction
(m/f) dans le cadre
d'un contrat à durée
indéterminée à temps plein.*

Fonctions :

1. gestion du secrétariat de direction des activités de recherche : courrier (réception, rédaction), tenue du calendrier et des rapports d'activités, organisation des classements, gestion des contacts avec l'extérieur et les chercheurs, relations publiques.
2. Soutien aux autres travaux du secrétariat de direction (gestion financière et du personnel, comptabilité,...)

Profil

Diplôme enseignement supérieur (graduat) ou expérience professionnelle équivalente.
Connaissances suffisantes de l'outil informatique (traitements de texte, Access, Excell) et notions de comptabilités de base.
Intérêt marqué pour les thèmes couverts par le GRIP
La connaissance de l'anglais et/ou du néerlandais est un atout
Capacité d'adaptation, d'esprit d'initiative et de travail en équipe
Capacité de jouer un rôle de médiateur et de facilitation dans les relations de travail.

Statut :

Remplir les conditions suivantes :
Si domicile en Wallonie : être chômeur complet indemnisé la veille de l'engagement,
Si domicile à Bruxelles : idem Wallonie + 12 mois d'inscription comme demandeur d'emploi à temps plein au cours des 4 dernières années avant la date de l'engagement.
Envoyer une lettre de motivation manuscrite, un curriculum vitae et les noms de personnes de référence à Bernard Adam, directeur, GRIP, rue Van Hoorde, 33 à 1030 Bruxelles

Echos