

Agence d'exécution:

EWA / Atelier Autrichien de
Développement

Contrat EZA 1980-03/2009

Partenaire local au
Sénégal:

Réseau des
Organisations
Paysannes et Pastorales
du Sénégal (**RESOPP**)

Bailleurs de fonds:

- **Coopération
Autrichienne pour le
Développement**
- **EWA**

**PROJET DE CAPITALISATION DE
L'APPROCHE FDL ET COOPERATIVE
UTILISEE DANS LES PROJETS EXECUTES
PAR EWA POUR LA COOPERATION
AUTRICHIENNE AU SENEGAL, AU BURKINA
FASO ET EN ETHIOPIE
(2000-2010)**

**Rapport Sénégal
Capitalisation du P.A.D.E.R.**



*Ce rapport est illustré par un DVD qui peut être obtenu auprès d'EWA
office@ewa.or.at*

TABLE DES MATIERES

I. INTRODUCTION.....	1
II. MÉTHODOLOGIE DE CAPITALISATION.....	2
III. GENÈSE, APPROCHE ET ÉVOLUTION DU PROGRAMME PADER.....	3
3.1 CONTEXTE NATIONAL DU SÉNÉGAL.....	3
3.2 GENÈSE ET ÉVOLUTION DU PADER.....	4
3.2.1 Période précédant le PADER.....	4
3.2.2 Période PADER.....	5
3.2.2.1 PADER I.....	5
3.2.2.2 PADER II.....	7
3.2.2.3 PADER III.....	9
3.2.3 Récapitulatif des principales étapes du PADER.....	10
3.3 APPROCHE DU PADER.....	13
3.3.1 Approche stratégique.....	13
3.3.1.1 Constats de départ.....	13
3.3.1.2 Stratégie globale.....	15
3.3.1.2.1 Les fonds de développement local.....	15
3.3.1.2.2 Les coopératives.....	20
3.3.1.2.3 Les projets spéciaux.....	22
3.3.2 Approche opérationnelle.....	23
3.3.2.1 Participation.....	23
3.3.2.1.1 Gestion.....	23
3.3.2.1.2 Diagnostics et planification.....	24
3.3.2.1.3 Partenariats.....	24
3.3.2.1.4 Expérimentation-Action.....	25
3.3.2.2 Approche-programme.....	27
3.3.2.3 Désengagement progressif de l'équipe PADER.....	27
IV. RÉALISATIONS DU PROGRAMME PADER.....	28
4.1 ASPECTS INSTITUTIONNELS ET ORGANISATIONNELS.....	28
4.1.1 Organisation de l'équipe PADER.....	28
4.1.1.1 La Cellule Centrale d'Appui Technique du PADER.....	28
4.1.1.1.1 Volet administration et finance.....	29
4.1.1.1.2 Volet production végétale.....	29
4.1.1.1.3 Volet production animale.....	30
4.1.1.1.4 Cellule d'Appui à la Microfinance et au Développement Organisationnel.....	30
4.1.1.1.5 Volet infrastructures.....	31
4.1.1.1.6 Volet environnement.....	31
4.1.1.1.7 Volet genre, formation et suivi évaluation.....	31
4.1.1.2 Les Cellules Locales d'Appui Technique du PADER.....	31
4.1.2 Organisation du RESOPP.....	32
4.1.2.1 Le RESOPP central.....	32
4.1.2.1.1 La bonne gouvernance.....	35
4.1.2.1.2 La communication extérieure et le plaidoyer.....	35
4.1.2.1.3 Stratégie de durabilité et CAT-RESOPP.....	36
4.1.2.2 Les coopératives-membres du RESOPP.....	36
4.1.2.2.1 Processus de mise en place des coopératives.....	36
4.1.2.2.2 Viabilité financière des coopératives du RESOPP.....	40
4.1.2.3 Evolution du sociétariat du RESOPP.....	43
4.2 INFRASTRUCTURES COOPÉRATIVES.....	45
4.2.1 Importance et stratégie.....	45
4.2.1.1 Importance des infrastructures coopératives.....	45
4.2.1.2 Stratégie de réalisation des infrastructures.....	45
4.2.1.2.1 Conception des ouvrages.....	45
4.2.1.2.2 Gestion de la construction.....	46
4.2.1.2.3 Equipement des infrastructures construites.....	47
4.2.2 Ouvrages réalisés.....	49
4.2.2.1 Les complexes coopératifs.....	49
4.2.2.2 Les centres d'élevage.....	57
4.2.2.3 Le siège du RESOPP.....	58
4.3 FORMATION ET ENCADREMENT RAPPROCHÉ.....	59

4.3.1	<i>La formation</i>	59
4.3.1.1	Approche adoptée	59
4.3.1.1.1	Les ressources internes de formations	59
4.3.1.1.2	Les ressources externes de formations	61
4.3.1.2	L'organisation des formations	61
4.3.1.2.1	Au PADER	61
4.3.1.2.2	Dans les coopératives rurales et à la CAT-RESOPP	62
4.3.1.2.3	Dans la COOPEC	62
4.3.1.3	Formations dispensées	63
4.3.2	<i>Encadrement rapproché</i>	64
4.3.1.1	Approche	64
4.3.1.2	Les relais agricoles	64
4.3.1.3	Les auxiliaires en élevage	66
4.4	DIFFUSION DE TECHNOLOGIES ET PRODUCTION DE SEMENCES	70
4.4.1	<i>Diffusion d'innovations techniques adaptées</i>	70
4.4.1.1	Productions végétales	70
4.4.1.1.1	Diffusion de nouvelles variétés	70
4.4.1.1.2	Diffusion de nouvelles pratiques	75
4.4.1.1.3	Diffusion d'équipements	76
4.4.1.2	Productions animales	79
4.4.1.2.1	Promotion de la vaccination et du déparasitage	79
4.4.1.2.2	Amélioration génétique bovine	79
4.4.1.2.3	Diffusion de races de volaille améliorées	81
4.4.1.2.4	Promouvoir la transformation de produits halieutiques	82
4.4.1.2.5	Amélioration génétique équine	82
4.4.1.2.6	Autres diffusions de nouvelles pratiques	83
4.4.2	<i>Production de semences</i>	85
4.4.2.1	Historique de la production de semences au PADER-RESOPP	85
4.4.2.2	Organisation de la production de semences	86
4.4.2.2.1	Estimation des types et quantités à produire	86
4.4.2.2.2	Approvisionnement en semences bases et prébases	87
4.4.2.2.3	Contractualisation des producteurs	88
4.4.2.2.4	Supervision de la production des semences	88
4.4.2.2.5	Certification, conditionnement et stockage des semences produites	89
4.4.2.3	Commercialisation des semences	90
4.5	MICROFINANCE	92
4.5.1	<i>Historique de la microfinance dans le PADER-RESOPP</i>	92
4.5.2	<i>Evolution des services d'épargne-crédit au sein du RESOPP pendant la période 2001-2009</i>	94
4.5.2.1	Période 2001-2007	94
4.5.2.1.1	Organisation des services d'épargne-crédit	94
4.5.2.1.2	Politique d'épargne-crédit	95
4.5.2.2	Période postérieure à 2007	97
4.5.2.2.1	Organisation des services d'épargne-crédit	97
4.5.2.2.2	Politique d'épargne-crédit	98
4.5.3	<i>L'épargne-crédit en chiffres 2001-2009</i>	99
4.5.3.1	Le crédit	99
4.5.3.1.1	Les volumes de crédit et leur évolution	99
4.5.3.1.2	L'accès des femmes au crédit	101
4.5.3.1.3	La qualité du portefeuille de crédit	101
4.5.3.2	L'épargne	102
4.5.3.3	La couverture des charges par les produits	103
4.6	SERVICES D'APPROVISIONNEMENT ET DE COMMERCIALISATION	104
4.6.1	<i>L'approvisionnement</i>	104
4.6.1.1	Le marché national des intrants et équipements agricoles	104
4.6.1.2	Organisation de l'approvisionnement	106
4.6.1.2.1	L'identification des besoins en intrants et équipements des membres agricole	107
4.6.1.2.2	L'achat d'intrants et d'équipements	107
4.6.1.2.3	La logistique	108
4.6.1.3	L'approvisionnement en chiffres (2001-2009)	108
4.6.1.3.1	Généralités	108
4.6.1.3.2	Les semences	109
4.6.1.3.3	Les engrais	111
4.6.1.3.4	L'aliment de bétail	112
4.6.1.3.5	L'équipement	114
4.6.1.3.6	La volaille	115
4.6.2	<i>Commercialisation</i>	116

4.6.2.1 Contexte général.....	116
4.6.2.2 La stratégie de commercialisation et son évolution.....	116
4.6.2.3 La commercialisation en chiffres.....	122
4.6.3 Mode de financement de l'approvisionnement et de la commercialisation.....	124
4.6.3.1 Introduction.....	124
4.6.3.2 Financement interne au RESOPP.....	124
4.6.3.2.1 Pour l'approvisionnement.....	124
4.6.3.2.2 Pour la commercialisation.....	125
4.6.3.3 Financement externe à partir du marché des capitaux.....	125
4.6.3.4 Recours à l'achat à tempérament.....	125
4.7 LA DIMENSION GENRE.....	127
4.7.1 Introduction.....	127
4.7.2 Stratégie genre du PADER.....	127
4.7.3 La représentation et l'organisation des femmes dans les coopératives.....	128
4.7.4 L'accès des femmes au financement dans les coopératives.....	129
4.8 LA DIMENSION ENVIRONNEMENTALE.....	130
4.8.1 Introduction.....	130
4.8.2 Stratégie environnementale du PADER.....	130
4.8.3 Lutte contre les pratiques dangereuses agricoles pour l'environnement.....	130
4.8.4 Les réalisations dans le domaine environnemental.....	131
4.9 PROJETS SPÉCIAUX.....	132
4.9.2 Critères d'éligibilité et financement des projets spéciaux.....	132
4.9.3 Projets spéciaux réalisés.....	134
4.9.3.1 Infrastructures et services de base.....	134
4.9.3.1.1 Pistes rurales.....	134
4.9.3.1.1 Hydraulique villageoise.....	135
4.9.3.1.1 Marchés ruraux.....	136
4.9.3.1.1 Santé humaine.....	136
4.9.3.1.1 Santé animale.....	137
4.9.3.1.1 Education.....	138
4.9.3.2 Femmes et jeunes.....	138
4.9.3.2.1 Femmes.....	138
4.9.3.2.2 Jeunes.....	139
4.9.3.3 Environnement.....	139
4.9.3.4 Divers.....	139
4.9.3.4.1 Soutien informatique aux CADLs.....	139
4.9.3.4.2 Lutte antiacridienne.....	139
V. LEÇONS APPRISSES DU PADER.....	140
5.1 L'APPROPRIATION PAR LES MEMBRES.....	140
5.2 LE CONTRÔLE DÉMOCRATIQUE PAR LES MEMBRES ET LA BONNE GOUVERNANCE.....	141
5.3 GESTION ASSOCIATIVE ET GESTION ENTREPRENEURIALE.....	141
5.4 LE CRÉDIT EN MILIEU RURAL.....	142
VI. IMPACT DU PADER.....	144
ANNEXE 1: CONTEXTE NATIONAL DES COOPÉRATIVES AU SENEGAL.....	146
1. HISTORIQUE DU MOUVEMENT COOPÉRATIF AU SÉNÉGAL.....	146
1.1 La période coloniale.....	146
La période post indépendance (1960 à 1980).....	146
1.2 La période 1980 – 1990.....	147
1.3 La période 1990 à nos jours.....	148
2. ÉVOLUTION DE L'ENCADREMENT DES COOPÉRATIVES.....	148
3. ÉVOLUTION DE LA LÉGISLATION COOPÉRATIVE.....	149
3.1 Document de Politique Nationale de Développement Coopératif (PNDC).....	150
3.2 Projet de nouvelle loi coopérative.....	150
3.3 Projet de décret d'application.....	151
4. LE BUREAU DE SUIVI DES ORGANISATIONS D'AUTOPROMOTION (BS-OAP).....	151
4.2 Les moyens pour faire face aux sollicitations du terrain.....	152
4.2.1 Les moyens humains.....	152
4.2.2 Les moyens matériels et logistiques.....	153
5. LE FINANCEMENT DES COOPÉRATIVES AU SÉNÉGAL.....	153
6. CONCLUSION.....	154

<i>6.1 Au plan national</i>	155
<i>6.2 Au plan africain et international</i>	155
ANNEXE 2: LISTE DES PROJETS SPECIAUX REALISES	156
ANNEXE 3: CAS D'ÉCOLE	161

LISTE DES ABBREVIATIONS ET SIGLES

ADA	Agence de Développement Autrichien
ADG	Aide au Développement Gembloux (ONG Belge)
AG	Assemblée Générale
AGR	Activités génératrices de revenus
ANCAR	Agence Nationale pour le Conseil Agricole et Rural
ARD	Agence régionale de développement
BE	Bureau Exécutif
BS-OAP	Bureau de Suivi des Organisations d'Auto promotion
CA	Conseil d'Administration
CADL	Cellule d'Appui pour le Développement Local
CADOM	Cellule d'Appui au Développement Organisationnel et à la Microfinance
CAT-RESOPP	Cellule d'Appui Technique du RESOPP
CC	Comité de Crédit
CCAT	Cellule Centrale d'Appui Technique du PADER
CD	Comité Directeur
CERP	Centre d'expansion Rurale Polyvalent
CIFA	Centre Interprofessionnel de Formation aux métiers de l'Agriculture
CLAT	Cellule Local d'Appui Technique du PADER
CNCAS	Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal
COOPAGRIK	Coopérative Agricole de Keur Samba Yacine
COOPAGRIM	Coopérative Agricole de Mont Rolland
COOPAGRIP	Coopérative Agricole de Pambal
COOPEC	Coopérative d'Épargne et de Crédit du RESOPP
COORAP	Coopérative Rurale de l'Arrondissement de Pambal
CORAD	Coopérative Rurale des Agropasteurs pour le Développement
CPS	Comité de Pilotage et de Suivi
CR	Communauté Rurale
CS	Conseil de Surveillance
CSCM	Confédération Sénégalaise des Sociétés Coopératives et Mutualistes
DAT	Dépôt A Terme
DISEM	Division des Semences
DPV	Direction de la Protection des Végétaux
DRDR	Direction Régionale du Développement Rural
EWA	Atelier Autrichien de Développement
FBS	Fonds Belge de Survie
FCDL	Fonds Central Pour le Développement Local
FDL	Fonds de Développement Local
GERME	Gérez Mieux votre Entreprise
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GPF	Groupement de Promotion Féminine
IDSV	Inspection Départementale des Services Vétérinaires
ICS	Industries Chimiques du Sénégal
ISRA	Institut Sénégalais de Recherches Agricoles
MEC-KG	Mutuelle d'Épargne et de Crédit de la communauté rurale de Kelle Guèye
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PADER	Programme d'Action pour un Développement Rural Juste et Durable
PADER-RESOPP	Ensemble du PADER et de son partenaire le RESOPP, affectueusement appelé par leurs acteurs le "système PADER-RESOPP"
PAPEL	Projet d'Appui à l'Élevage

PROM'ART	Programme de Promotion de l'Artisanat (EWA)
RESOPP	Réseau des Organisations Paysannes et Pastorales du Sénégal
ROCAFREMI/IMS	Réseau Ouest et Centre Africain de Recherche sur le Mil/Initiative Mil Sorgho
SENCHEM	Société de Commercialisation des produits des Industries chimiques du Sénégal
SOCODEVI	Société de Coopération pour le Développement International
SV	Section Villageoise
UCAPP	Union des Coopératives des Agropasteurs de Pambal

I. INTRODUCTION

EWA exécute pour la Coopération Autrichienne (CA) des projets basés sur l'approche Fonds de Développement Local (FDL) depuis l'année 2000 au Sénégal et plus récemment au Burkina et en Ethiopie. EWA a appliqué ce concept aussi bien dans ses projets et programmes de développement de l'agriculture et de l'élevage que dans ceux de l'artisanat. Dans le domaine du développement de l'agriculture et de l'élevage, l'approche FDL s'appuie largement sur des organisations de producteurs de type coopératives de services.

Malgré de nombreuses caractéristiques communes, les stratégies de mise en place dans les 3 pays ont été différentes afin de tenir compte des spécificités du contexte local. Bien que seul le temps dira si les systèmes mis en place sont durables, cette approche remporte l'adhésion de nombreux observateurs extérieurs, des populations et des autorités à cause de son caractère hautement participatif, de ses réalisations concrètes (semences, engrais, commercialisation, infrastructures etc.) et du nombre élevé de bénéficiaires touchés.

La Coopération Autrichienne et EWA ont donc estimé que ces expériences devaient être capitalisées afin d'en faire bénéficier les organisations de producteurs partenaires ainsi que l'ensemble des structures impliquées dans l'appui au développement rural et aux organisations de producteurs en Afrique.

Il était initialement prévu de capitaliser l'expérience FDL à la fois dans le secteur agricole et dans celui de l'artisanat. Malheureusement, les acteurs des projets d'artisanat réalisés au Sénégal et au Burkina sont très dispersés ce qui, allié au modeste budget disponible, n'a pas permis de couvrir ce secteur au Sénégal et que partiellement au Burkina.

Ce rapport couvre donc uniquement la capitalisation du **Programme d'Action pour un Développement Rural Juste et Durable (PADER)** exécuté par EWA au Sénégal de 2001 à 2010 sur financement principal de la CA. L'ONG Association pour le Développement Gembloux (ADG) s'est jointe à EWA dans l'exécution du PADER en avril 2006 amenant ainsi un financement complémentaire du Fonds Belge de Survie (FBS).

Le but essentiel de cette capitalisation est de relater d'une façon aussi fidèle que possible comment s'est déroulé le projet PADER et en même temps d'en faire une analyse critique afin d'en dégager les principales leçons à tirer par ses acteurs.

Un très grand nombre de personnes a participé à cette capitalisation. Il est impossible de les citer toutes. Nous citons seulement ceux qui ont contribué du matériel écrit à cette capitalisation : Amadou Ciré Ly Ba, Yves Lamine Ciss, Assane Dièye, Arona Diop, Mamadou Bachir Diouf, Mamadou Fall, Ngagne Fall, Alioune Badara Keita, Djibril Moussa Lam, Mapaté Mbaye, Samba Bâ, Ousmane Sarr, Seynabou Seck, Abdelghani Souirji, Yatma Sylla, Mamadou Thiam, Hamet Idrissa Thioye, Fatou Thioye Dieng.

Les auteurs de ce rapport remercient chaleureusement la Coopération Autrichienne et EWA, notamment son directeur M. Rudolf Graf, qui ont soutenu le PADER dès le début et sans lesquels rien de ce qui est décrit n'eut été possible. Ils remercient vivement aussi le Fonds Belge de Survie et l'ONG ADG qui ont soutenu activement le PADER et ses partenaires depuis 2006. Ils remercient enfin les membres, les dirigeants et le personnel, dont le directeur M. Arona Diop, du RESOPP pour leur active participation et leur souhaitent une bonne continuation.

II. MÉTHODOLOGIE DE CAPITALISATION

Le programme PADER a été bien documenté depuis son début en 2001 par de très nombreux rapports, procès verbaux de réunions, audits et études ainsi que par plusieurs dizaines de cassettes vidéo VHS et quelques films vidéo en format digital dont certains ont été réalisés par la Radio Télévision du Sénégal (RTS). La première étape a donc consisté à scanner et à classer sous forme digitale les très nombreux documents disponibles. Deux consultants ont effectué ce travail.

Par ailleurs plusieurs stagiaires ont compilé les bordereaux des différentes coopératives afin d'en reconstituer les statistiques d'approvisionnement et de commercialisation. Ce travail a été parfois compliqué par la perte de quelques carnets de bordereaux anciens des archives des coopératives.

Ensuite la Cellule d'Appui Technique du RESOPP (CAT-RESOPP), la Direction de la Coopérative d'Épargne et de Crédit du RESOPP (COOPEC-RESOPP) et les anciens cadres du PADER ont été sollicités pour rédiger des rapports thématiques accompagnés de synthèses sous forme de présentations PowerPoint.

Par ailleurs, le directeur du Bureau de Suivi des Organisations d'Autopromotion (BS-OAP), organe de tutelle des coopératives au Sénégal, a été sollicité pour décrire le système coopératif sénégalais et son histoire ainsi que l'impact du PADER au niveau national.

Le consultant principal du projet de capitalisation et ancien chargé de programme du PADER, accompagné par le personnel des coopératives et/ou par des personnes ressources, a effectué plus de 50 interviews concernant des cas d'école identifiés par les différents acteurs du système. De nombreuses photos et vidéos digitales ont été prises lors de ces interviews.

Un atelier de restitution et de validation eut lieu le 4 janvier 2011 au siège du RESOPP à Thiès. Y participèrent :

- Les représentants des élus et des gestionnaires des coopératives, de leur union et de la COOPEC;
- Les anciens cadres du PADER;
- Des représentants des autorités, dont celui du Ministre de l'Agriculture, celui du BS-OAP et celui de l'Institut Sénégalais de Recherches Agricoles (ISRA);
- Le président de la Confédération des Sociétés Coopératives et Mutualistes du Sénégal (CSCM) ;
- Des représentants d'ONG dont ceux d'ADG et de SOCODEVI;
- Divers invités comme d'anciens consultants ayant contribué au PADER ;
- La presse écrite et radio.

Cet atelier a permis de discuter la synthèse concernant chaque thème séparément après sa présentation par son auteur. Ces discussions ont permis d'enrichir le rapport de synthèse par les témoignages des participants.

Outre ce rapport de synthèse, un DVD bilingue, français-anglais, a été monté et pressé en 500 exemplaires afin d'illustrer les réalisations dans les 3 pays couverts par le projet de capitalisation.

III. GENÈSE, APPROCHE ET ÉVOLUTION DU PROGRAMME PADER

3.1 CONTEXTE NATIONAL DU SÉNÉGAL

Le Sénégal est un pays de la sous-région Ouest-Africaine et couvre une superficie de 196.722 km². Bordé par l'océan atlantique à l'Ouest, il partage ses frontières au sud avec la République de Guinée et la Guinée Bissau, à l'Est avec le Mali et au Nord avec la Mauritanie. La Gambie constitue une enclave entre les régions administratives de Kaolack et Tambacounda au Nord et celles de Ziguinchor et Kolda au Sud. Du point de vue administratif, le Sénégal est depuis 2008 divisé en 14 régions, 45 départements, 115 communes, 133 arrondissements et 370 communautés rurales.

La population totale est estimée à environ 12.000.000 de personnes en 2011 et croît à un rythme annuel élevé d'environ 2,5%. Elle comprend environ 53% de femmes et 43% de jeunes en dessous de 15 ans. Le taux d'urbanisation est de l'ordre de 42% et la densité moyenne de la population est d'environ 61 habitants/km². Le taux moyen d'analphabétisme est de 42%.

Avec un PIB par habitant de 885.780 FCA (1900 USD) en 2011, le Sénégal est considéré comme un pays à revenu intermédiaire. Cependant, le taux élevé de malnutrition infantile (14 % des enfants de 1 à 5 ans) et la faible espérance de vie de ses habitants (60 ans) sont parmi les facteurs qui font classer le Sénégal parmi les pays les moins développés selon l'indice de développement humain du PNUD (Au 155^{ème} rang sur 187 pays en 2011). Le chômage touche 48% de la population et les femmes et les jeunes, qui en sont les principales victimes, s'investissent massivement dans l'économie informelle. On estimait en 2011 que près de 54% des ménages sénégalais vivaient en dessous du seuil de pauvreté et que cette proportion était de 75% en milieu rural. La réduction de la pauvreté au Sénégal passe donc nécessairement et avant tout par la lutte contre la pauvreté rurale.

Depuis le début des années 1990s, l'Etat sénégalais s'est progressivement désengagé de toute intervention directe dans la production et la commercialisation et a abandonné le contrôle des prix. Or force est de constater que le secteur privé, bien trop faible, est loin d'avoir pris le relais de l'Etat, d'où de nombreux dysfonctionnements de l'économie. La dévaluation du franc CFA de 50% en 1994 s'est traduite par un accroissement généralisé de la pauvreté et par le renchérissement du coût des intrants et des équipements vitaux pour le monde rural.

Le secteur agricole occupe 77,5% de la population active et contribue 15,9% du PIB. Il produit principalement de l'arachide, du mil, maïs, sorgho, riz, coton, des tomates, légumes verts, bovins, volailles, porcs et poissons et fournit de la matière première aux industries de transformation (arachide, coton, canne à sucre). Le pays exporte principalement des poissons, arachides, produits pétroliers, phosphates et coton. L'importance de l'agriculture pluviale dans la production agricole nationale et sa dépendance vis-à-vis des caprices du climat entraînent une insécurité alimentaire croissante. Il en résulte une forte émigration de la frange jeune de la population qui contraint de plus en plus de femmes à se retrouver chefs de ménage effectifs.

Pour l'immense majorité des femmes, l'accès à la propriété des terres agricoles reste exclu à cause des traditions locales. Il faut cependant préciser que l'exploitation des terres, sans en être propriétaire, est généralement accessible aux femmes dans le cadre d'arrangements familiaux, surtout avec le mari.

La production agricole mondiale doit actuellement satisfaire une forte demande en denrées alimentaires et en biocarburants résultant de la forte croissance économique enregistrée par les pays émergents et par une démographie mondiale galopante.

La hausse continue des prix de l'énergie, dont tout le monde s'accorde à dire qu'elle est structurelle car liée à l'épuisement progressif des ressources exploitables, entraîne un renchérissement croissant des intrants et combustibles dont l'agriculture a besoin.

Par ailleurs la détérioration accélérée des ressources naturelles, dont les sols, l'eau et la végétation ainsi que les caprices de plus en plus fréquents du climat (Sécheresses, inondations etc.) entraînent d'importantes chutes de rendement.

Cette situation se traduit pour les populations rurales les plus pauvres par une insécurité alimentaire et une précarité croissantes et pose un véritable défi aux gouvernements et aux organisations d'appui au développement. Les pays qui ne disposent pas d'un secteur économique non-agricole (Industrie, ressources minières valorisées, tourisme etc.) capable de financer les importations de denrées alimentaires, n'ont d'autre choix que de développer leur propre production alimentaire, notamment celle de l'agriculture vivrière qui concerne la plus grande partie des populations rurales.

Lorsqu'EWA commença en 2000 à promouvoir les coopératives comme mode privilégié d'organisation des producteurs, le mouvement coopératif sénégalais était en disgrâce et d'autres formes d'organisation, comme les Groupements d'Intérêt Économique (GIE) avaient la préférence des autorités et du public. L'annexe 1 de ce rapport décrit en détail l'histoire du mouvement coopératif national et sa situation actuelle.

3.2 GENÈSE ET EVOLUTION DU PADER

3.2.1 Période précédant le PADER

EWA réalise des projets de gestion des ressources naturelles pour le compte de la coopération autrichienne au développement au Sénégal depuis 1992. Dans le sillage de la conférence mondiale de Rio de 1992 et conformément aux orientations de la coopération autrichienne, les projets étaient alors conçus avec pour objectif prioritaire la protection de l'environnement et la gestion des ressources naturelles.

C'est ainsi que naquirent les projets :

- **GERES** (Groupe de Planification Pour la Gestion des Ressources Naturelles et de l'Espace) en 1992 (partenaires : la FID jusqu'en 1997, puis l'ASADE jusque fin 2000) dans 15 villages dans le département de Louga, région de Louga ;
- **GERT** (Gestion de l'Espace et des Ressources Naturelles Thiès) de 1993 à 2000 (partenaire : FONGS) dans 6 villages la région de Thiès. Suite à des difficultés chroniques avec le partenaire local (FONGS) ce projet a été clôturé de commun accord avec la coopération autrichienne en août 2000.
- **GVEP** (Gestion Villageoise des Espaces du département de Podor), de 1994 à 1998 (partenaires : l'USE/PIP) dans le département de Podor, région de St Louis. Ce projet fut relayé par le projet **PAGEN** (Programme Associatif de Gestion des Espaces Naturels) de 1998 à 2000 avec comme nouveaux partenaires un consortium de 7 associations de base.

EWA entreprit en 1999 une réflexion approfondie sur ces projets et arriva aux conclusions suivantes:

- Malgré certains succès dans la promotion de la défense de l'environnement, les populations s'impliquent peu à cause du faible impact des activités des projets sur leur niveau de vie. Ce qui les intéresse c'est d'abord d'assurer leur sécurité alimentaire ;
- Les ressources humaines et matérielles mobilisées par les projets sont parfois disproportionnées par rapport à la population partenaire-bénéficiaire (exemples : 6 villages pour GERT, 15 villages pour GERES) ;
- L'absence de concordance entre les zones d'action des projets et les limites administratives complique le respect des prérogatives des conseils ruraux en matière de planification locale et entraîne un saupoudrage des actions et des ressources. Par exemple, les 15 villages partenaires de GERES sont éparpillés sur 4 communautés rurales. Il est clair que le fait d'être appuyés par un même projet ne peut en soi constituer une base d'union comparable à une identité sociale ou administrative commune.

Cette analyse amena EWA à proposer à la CA pour l'année 2000 :

- Le projet PROMONO dans les communautés rurales de Mont Rolland et de Notto Gouye Diama, département de Tivaouane, région de Thiès ;
- De réorienter le projet PAGEN de façon à couvrir 3 communautés rurales : Ndiayène Pendao, Guédé village et Gamadji Saré, appartenant toutes au département de Podor, région de Saint-Louis ;
- De faire de l'amélioration de la sécurité alimentaire des populations ciblées l'objectif principal des 2 projets et d'y tester des variétés hâtives de mil, de sorgho et de niébé mieux adaptées à la sécheresse ;
- De tester l'approche FDL dans les 2 projets ainsi que de nouveaux modes d'organisation des producteurs (Associations Villageoises de Développement (AVD), coopératives etc.).

3.2.2 Période PADER

3.2.2.1 PADER I

L'année 2000 fut riche d'enseignements car non seulement l'approche FDL rencontra un franc succès, mais l'accent mis sur la sécurité alimentaire, notamment à travers la mise à disposition de semences de variétés hâtives et de crédits intrants ainsi que l'introduction de la coopérative comme mode d'organisation des producteurs emportèrent l'adhésion des populations, des services déconcentrés de l'Etat et des autorités locales. Cela amena EWA à proposer à la CA fin 2000 le programme PADER (2001-2005) basé sur les principes suivants :

- L'objectif principal du programme est l'amélioration de la sécurité alimentaire des populations. La protection de l'environnement et la promotion des femmes et des jeunes n'en demeurent pas moins des objectifs importants du programme où ils seront traités de façon transversale;
- Les fonds de développement local (FDL) structurants, tels qu'ils sont définis par après dans ce rapport, et les coopératives sont les principaux outils d'intervention des projets;
- L'unité administrative de base pour la définition des zones d'action des projets est la communauté rurale. Ainsi un même projet doit couvrir un nombre entier, généralement 1 à 3, de communautés rurales;
- Les destinataires de l'aide sont les populations-cibles elles-mêmes organisées en groupements ou en organisations de producteurs (coopératives et éventuellement mutuelles) qui sont à ce titre les principaux partenaires des projets;
- Les conseils ruraux et régionaux ainsi que les institutions spécialisées de l'Etat (Centres d'Expansion Ruraux Polyvalents, Inspection du Développement Communautaire, Institut Sénégalais de la Recherche Agricole (ISRA) etc.) sont systématiquement

impliqués dans les activités du programme. Il y'a là une volonté d'accompagner la décentralisation et de respecter les prérogatives de l'administration publique ;

- Le programme est un tout et les ressources humaines et matérielles affectées à un projet peuvent être transférées à un autre projet nouveau ou en cours après concertation avec la coopération autrichienne. Cette approche vise l'économie et la rationalisation de l'utilisation des ressources mises à disposition par la coopération autrichienne. Une Cellule Centrale d'Appui Technique (CCAT) basée à Thiès, dirigée par un chargé de programme, a pour rôle d'appuyer tous les projets, de coordonner leurs activités et de s'assurer qu'ils appliquent tous les principes du PADER ;
- Aucun projet ne doit durer plus de 6 ans (2 phases de 3 ans) sauf motivation spéciale dûment démontrée et acceptée par la coopération autrichienne. Une évaluation approfondie de chaque projet doit avoir lieu à mi-parcours pour décider si une deuxième phase, d'au maximum 3 ans, est nécessaire.

Cette proposition d'EWA s'inscrit parfaitement dans la nouvelle approche programme adoptée par la coopération autrichienne au Sénégal.

Ainsi 5 projets devaient faire partie du programme PADER, chacun d'eux devant couvrir 1 à 3 communautés rurales:

Projets	Communautés rurales	Superficie (km ²)	Population	Densité de peuplement (Hab./ km ²)	Nombre de villages	Pluviométrie annuelle (mm)
PAGEN	Guédé Village	1.512	36.361	24	37	200
	Gamadji Saré	1.424	30.777	22	19	
	Ndiayène Pendao	999	32.408	32	17	
	L'ensemble des 3 C.R.	3.935	99.546	25	73	
GERES	Kelle Guèye	98	7.414	76	40	250-300
PROMONO	Mont Rolland	172	13.827	80	18	350
	Notto Gouye Diama	184	24.392	133	44	
	L'ensemble des 2 C.R.	356	38.219	107	62	
PROCP (à partir de 2002)	Chérif Lô	122	18.480	151	66	350-400
	Pire Gourèye	192	19.439	101	71	
	L'ensemble des 2 C.R.	314	37.919	121	137	
PRODIM (à partir de 2002)	Malicounda	110	36.000	327	22	400-450
Programme	L'ensemble des 9 C.R.	4.813	219.098	-	334	200 - 450

Le choix des zones d'action était basé sur les facteurs suivants :

- Il fallait garder les 3 projets (PAGEN, GERES et PROMONO) déjà existants tout en étendant leurs zones d'action de façon à couvrir un nombre entier de communautés rurales. En effet, les populations de ces zones d'action étaient déjà partenaires d'EWA et de la coopération autrichienne et avaient donc la priorité ;
- Le projet de Chérif Lô et Pire Gourèye (PROCP) devait couvrir les 2 communautés rurales de l'arrondissement de Pambal non couvertes par le PROMONO. Il ne devait commencer qu'en 2002 car les fonds initialement prévus pour le PADER ont été diminués. Finalement ce projet ne fut pas du tout réalisé sur la période 2001-2005 à cause d'une réduction des fonds alloués au PADER ;
- Le projet de développement intégré de Malicounda (PRODIM) a été proposé parce que sa zone d'action bénéficie d'une pluviométrie supérieure aux autres zones d'action du PADER et permet ainsi de tester l'approche PADER, notamment l'utilisation de variétés hâtives dans une zone plus représentative du bassin arachidier central. Faute de fonds

disponibles, ce projet fut commencé en 2001 sur un financement de 12 mois de l'Union Européenne puis intégré dans le PADER en janvier 2002.

Les différents projets ayant été regroupés en un seul programme au sein du PADER, leurs dénominations antérieures ont été modifiées en janvier 2002 comme suit :

- Le PAGEN est devenu le PADER – Podor (PADER – P),
- Le projet GERES est devenu le PADER – Louga (PADER – L),
- Le PROMONO est devenu le PADER – Tivaouane (PADER – P),
- Le PRODIM est devenu le PADER – Mbour (PADER – M).

Notons que la zone d'action du PADER-Louga s'est élargie en 2005 à 2 nouvelles communautés rurales, Bandègne Wolof (Dpt. De Kébémér) et Mbédiène (Dpt. de Louga).

3.2.2.2 PADER II

Une évaluation externe réalisée conjointement par le Gouvernement du Sénégal et par la Coopération autrichienne en mai-juin 2005 a conclu que :

- Les coopératives mises en place par le PADER avaient encore besoin d'accompagnement afin de consolider les acquis et mieux assurer leur pérennité ;
- La stratégie d'action du PADER s'est révélée efficace et mérite d'être étendue à de nouvelles zones afin d'en faire bénéficier d'autres populations.

« Au regard de l'impact multisectoriel du PADER (Développement rural et local, amélioration des conditions de vie et des revenus des ruraux y compris les femmes, amélioration de la diffusion de l'information, et d'un début prometteur de rapprochement des coopérateurs aux autorités dans le cadre de la bonne gouvernance), **une seconde phase peut être mise en œuvre dans le même esprit de réduction de la pauvreté, du renforcement des capacités des acteurs et actrices, avec comme perspective de consolider les acquis et d'en élargir les expériences à d'autres zones.** »

Source : Evaluation externe finale du Programme d'Action pour un Développement Rural Juste et Durable (PADER.), page 65, juillet 2005.

Les domaines d'intervention principaux restent la production, la transformation et la commercialisation dans l'agriculture, l'élevage et l'artisanat de production, dont la transformation de produits halieutiques, où les interventions du PADER sont de grande envergure et de nature structurante.

Le PADER a aussi un volet d'accompagnement de la décentralisation qui couvre les services socioéconomiques de base (santé, éducation, eau potable, pistes, marchés etc.).

L'équité envers les catégories vulnérables et la protection de l'environnement sont des thèmes transversaux dont il est tenu compte dans toutes les interventions du PADER.

Les coopératives ont besoin de disposer au niveau central d'un personnel capable d'appuyer en interne les coopératives-membres et d'assurer les contrôles nécessaires afin de renforcer la gouvernance. D'où la nécessité de développer leur réseau par son élargissement à plus de coopératives afin de partager les frais de gestion centrale.

Par ailleurs, pour atteindre l'autonomie et la viabilité financière, les coopératives doivent augmenter sensiblement le volume des crédits alloués afin de générer suffisamment de revenus à travers les intérêts perçus. Etant donnée la faible capacité d'absorption des crédits par les

membres, notamment à cause du risque climatique et de la faible rentabilité des activités agricoles, les volumes de crédit distribués ne peuvent croître de façon importante que par l'augmentation du sociétariat.

Par conséquent, un accroissement important du sociétariat et des fonds de crédit sont une question de survie pour les coopératives. Cela veut dire qu'il faut permettre et encourager l'expansion des zones d'action des coopératives et une amélioration de leur taux de pénétration.

Etant donné que l'appui technique de l'Etat aux conseils ruraux se fait au niveau de l'arrondissement (sous-préfecture) à travers le CADL, il serait particulièrement judicieux de couvrir, chaque fois que possible, des arrondissements entiers dans le cadre de l'expansion prévue des zones d'action. Les zones d'action sont présentées dans le tableau ci-dessous:

Zone d'action	Arrondissement	Communauté rurale	Nouvelle CR	Population totale
Podor	Gamadji Sarre	Dodel	Oui	24.696
		Gamadji Sarre		22.812
		Guédé Village		27.902
		Sous-total		75.409
	Thilé Boubacar	Fanaye	Oui	22.134
		Ndiayène Pendao		21.955
Sous-total			44.089	
Sous-total zone d'action de Louga				119.498
Louga	Ndande	Bandègne Ouolof		11.573
		Diokoul Diawigne	Oui	11.660
		Kab Gaye	Oui	8.866
		Ndande	Oui	17.325
		Thieppe	Oui	9.910
		Sous-total		59.334
	Mbédiène (Partiel)	Kéle Guèye		9.330
		Mbédiène		12.648
Sous-total (partiel)				21.978
Sous-total zone d'action de Louga				81.312
Tivaouane	Pambal	Chérif Lo	Oui	16.640
		Mont Roland		12.093
		Notto Gouye-Diama		21.926
		Pire Gourèye	Oui	17.561
		Sous-total		68.221
	Sous-total zone d'action de Tivaouane			
Mbour	Sindia (Partiel)	Malicounda		32.879
		Sindia	Oui	36.650
		Sous-total (partiel)		69.529
Sous-total zone d'action de Mbour				69.529
TOTAL PADER II				338.560

Le nombre de communautés rurales bénéficiaires passe de 9 à 18 et les arrondissements de Gamadji Sarré et Thilé Boubacar dans la zone de Podor, celui de Ndande dans la zone de Louga, celui de Pambal dans la zone de Tivaouane sont entièrement couverts alors que ceux de Mbédiène et Sindia ne le sont que partiellement. En effet l'arrondissement de Mbédiène jouit d'une forte présence d'ONG dans ses autres communautés rurales et celui de Sindia est trop densément peuplé et trop influencé par le tourisme.

L'ensemble des populations bénéficiaires passe de 173.117 à 338.560 personnes dont on pense que 8 à 10% (environ 28.000) seront des membres directs des coopératives. Cet accroissement du

sociétariat doit cependant se faire de façon progressive pour éviter la surchauffe et l'épuisement du personnel et des ressources des coopératives, d'où une durée prévue de 5 ans pour cette 2^{ème} phase pour parachever le processus mis en place par le PADER.

Il est prévu de construire dans chaque nouvelle communauté rurale une antenne de la coopérative principale sur un modèle modulaire susceptible d'évoluer, si cela s'avère nécessaire, en coopérative indépendante.

En 2007, un nouveau projet fut signé entre EWA et la Coopération Autrichienne afin de couvrir 5 CR dans l'arrondissement de Diendé dans l'ancien département de Sédhiou, devenu région en 2008.

Zone d'action	Arrondissement	Communauté rurale	Population totale
Sédhiou	Diendé	Bambali	16.132
		Diannah Malari	10.776
		Diendé	20.976
		Djiredji	16.836
		Sakar	13.070
Total zone d'action de Sédhiou			77.790

Une diminution drastique du budget octroyé par la Coopération Autrichienne fit que les CR de Diannah Malari et Sakar furent exclues.

Le nouveau projet étant calqué sur le PADER, avec les adaptations nécessaires au contexte local, il fut décidé de l'appeler PADER-Sédhiou et de l'inclure de fait dans le programme PADER afin de le faire bénéficier des acquis et outils de ce dernier.

L'ONG belge ADG et son bailleur de fonds, le Fonds Belge de Survie (FBS), est venue se joindre à EWA dans l'exécution du PADER en avril 2006 apportant ainsi des ressources supplémentaires au profit des partenaires-bénéficiaires du programme. Le cadre logique a donc été revu de façon à tenir compte de ces ressources additionnelles apportées par la partie belge.

3.2.2.3 PADER III

Bien que le PADER II fût planifié pour 5 ans (2006-2010), la crise économique mondiale qui commença fin 2008 amena la Coopération Autrichienne à annoncer sa décision d'arrêter sa coopération bilatérale avec le Sénégal fin 2009, à ne pas prolonger le PADER-Sédhiou au-delà de 2009 et à diminuer de 50% le financement d'une troisième phase PADER-III allant de 2009 à mai 2010.

Le Fonds Belge de Survie (FBS) accepta de financer un projet devant prolonger et consolider l'œuvre du PADER à partir de janvier 2010. Le cofinancement de ce projet exécuté par ADG, comme chef de file, et EWA provient d'une partie des fonds alloués par la coopération autrichienne au PADER III qui dut ainsi arrêter en pratique ses opérations fin 2009.

Le PADER III, ainsi réduit à l'année 2009, avait pour but la consolidation des acquis du PADER I et II en mettant l'accent sur la viabilité institutionnelle et financière des institutions du RESOPP.

3.2.3 Récapitulatif des principales étapes du PADER

Le tableau suivant résume les principales étapes de la réalisation du PADER.

Phases	Principales étapes	Localisation & explications	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Etape pré-coopérative (2000)	Sensibilisation à la création de coopératives, diffusion de variétés hâtives et d'intrants, tests de variétés, production de semences à Thiès	Région de Thiès; Dép. de Tivaouane; Arrondissement de Pambal, CR de Mont Rolland et de Notto Gouye Diama (Projet PROMONO)											
		Région de St-Louis; Dép. de Podor; Armdt de Thiilé Boubacar CR de Ndiayène Pendao et Armdt de Gamadji Sarre, CR de Gamadji Sarre et de Guadé Village (Projet PAGEN)											
	Construction des premières infrastructures coopératives	Sièges des coopératives de Pambal, Keur Samba Yacine et Mont Rolland Siège de la coopérative de Ndioum											
Phase I du PADER (2001-2005)	Création de 3 cellules locales et d'une cellule centrale d'appui technique	Thiès, Podor, Louga. Les cellules Locales ont été dénommées pendant 2 ans comme les projets qu'elles ont remplacés (PROMONO, PAGEN et GERES). Après elles ont adopté les noms PADER-Tivaouane, PADER-Podor et PADER-Louga											
	Projet PRODIM (financé par UE faute de financement Autrichien suffisant pour le PADER)	Dép. de Mbour, desservant 2 villages: Mboulème et Pointe-Sarène. Dans ce dernier village création de l'Association des Femmes Transformatrices de Pointe Sarène (AFET) et de l'Association des Maraîchers de Pointe-Sarène (AMPS)											
	Création d'associations villageoises de développement (AVD) et d'un collectif (CAVD)	Dép. de Mbour, villages: Mboulème, Keur Balla Lô, Sinthiou Mbadane, Roff, Gagnabougou et Sidibougou.											
	Création d'une nouvelle cellule locale d'appui technique	PADER-Mbour à Mbour											

Phases	Principales étapes	Localisation & explications	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
	Création d'un collectif informel des coopératives	Thiès. Appelé Réseau des Organisations Partenaires du PADER (RESOPP)												
Phase I du PADER (2001-2005) - suite	Création du cadre de concertation du programme	Comité directeur PADER-RESOPP à Thiès												
	Sensibilisation à la création de coopératives, diffusion de variétés hâtives et d'intrants, tests de variétés, production de semences	Dans toutes les nouvelles zones d'action												
	Création de coopératives et construction/finition d'infrastructures coopératives	COOPAGRIK (Keur Samba Yacine), COOPAGRIM (Mont Rolland) et COOPAGRIP (Pambal),												
		CORAD (Ndioum)												
		COOPAKEL avec poulailler (Louga)												
		Construction centres d'élevage à la COOPAGRIK et à la CORAD												
	COOPAM (Mbour)													
	Création de la Cellule d'Appui au Développement Organisationnel et à la Microfinance (CADOM)	Siège du PADER à Thiès												
	Cogestion des activités de microfinance entre la COOPAKEL et la MEC-KG	Louga. La Mutuelle d'Épargne et de Crédit de Kélla Guéye (MEC-KG) étaient en concurrence												
	Création et construction des 3 premières antennes coopératives	Dép. de Podor pour la CORAD												
Transformation du RESOPP en association formelle	L'assemblée générale constitutive eut lieu à Louga. Siège toujours à Thiès													
Phase II du PADER (2006-2008)	Extension des zones d'action du PADER.	En tache d'huile dans des entités administratives contiguës aux anciennes zones												
	Arrivée d'ADG avec le FBS	PADER												
	Extension du PADER à la région de Sédhiou	Création du PADER-Sédhiou. Création et construction de la COOPAD												
	Construction de 11 antennes coopératives	Dans toutes les zones d'action												
	Fusion des 3 coopératives de l'arrondt. de Pambal en une seule coopérative: la COORAP	Siège de la COORAP à Pambal (Mêmes bâtiments que l'ancienne COOPAGRIP). La COOPAGRIM et la COOPAGRIK deviennent des antennes de la COORAP												

Phases	Principales étapes	Localisation & explications	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Phase II du PADER (2006-2008) - suite	Création de l'union des coopératives RESOPP	Thiès. Réseau des Organisations Paysannes et Pastorales du Sénégal											
	Création de la CAT-RESOPP	Cellule d'Appui Technique du RESOPP = son bras technique											
	Création de la COOPEC-RESOPP	Coopérative d'Épargne et de Crédit du RESOPP = son bras financier. Reprend toutes les activités de microfinance des coopératives et de la MEC-KG à partir de laquelle elle a été créée											
	Construction du siège du RESOPP	Thiès											
Phase III du PADER (2009-2010)	Construction du centre de formation du RESOPP	Thiès											
	Construction des 3 dernières antennes coopératives	Construction des antennes de Cabe Gaye et Palneo dans la zone de Louga et de celle de Bambaly dans la zone de Sédhiou											
	Retrait de la Coopération Autrichienne du RESOPP	Sénégal. En fin d'année.											
	Fermeture de 4 cellules locales du PADER.	PADER-Podor, PADER-Louga, PADER Tivaousane et PADER-Mbour											
	Démarrage du PASA-MESOC	En janvier											
	Transmission de la cellule du PADER au PASA-MESOC	Sédhiou											
	Fin des activités du PADER.	Sénégal fin mai 2010.											

3.3 APPROCHE DU PADER

3.3.1 Approche stratégique

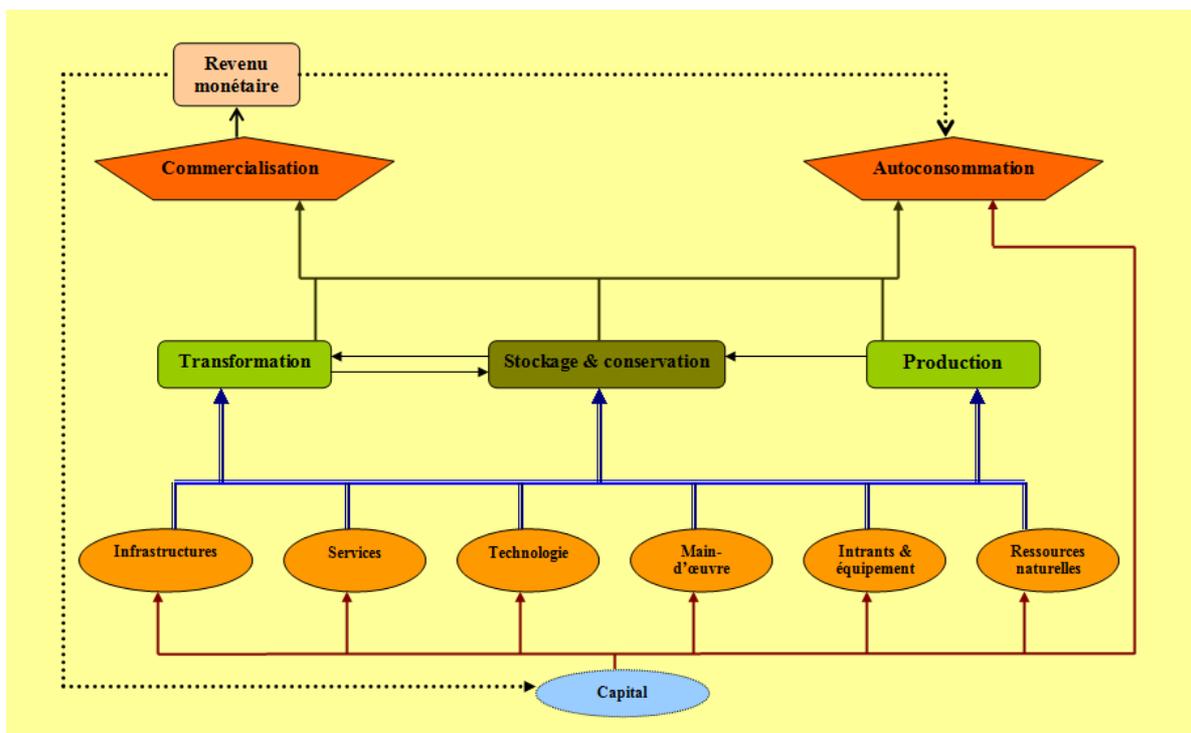
3.3.1.1 Constats de départ

L'agriculture sénégalaise doit satisfaire une demande croissante en denrées alimentaires résultant d'une démographie galopante, alors qu'elle doit faire face à un renchérissement croissant des intrants et combustibles dont elle a besoin, à la détérioration accélérée des ressources naturelles, dont les sols, l'eau et la végétation ainsi qu'aux caprices de plus en plus fréquents du climat (Sécheresses, inondations etc.) qui entraînent d'importantes chutes de rendement.

Les politiques d'ajustement structurel, mises en place pendant les années 80 et 90 sous la pression du FMI et de la Banque Mondiale ont entraîné un désengagement croissant de l'Etat au Sénégal, sans que le secteur privé, bien trop faible, en ait pris la relève. Les producteurs ruraux ont ainsi été largement abandonnés à eux-mêmes.

Cette situation se traduit pour les populations rurales les plus pauvres par une insécurité alimentaire et une précarité croissantes et pose un véritable défi au gouvernement Sénégalais et à ses partenaires au développement. Le Sénégal ne disposant pas d'un secteur économique non-agricole (Industrie, ressources minières valorisées, tourisme etc.) capable de financer les importations de denrées alimentaires, n'a d'autre choix que de développer sa propre production alimentaire, notamment celle de l'agriculture vivrière qui concerne la plus grande partie de la population rurale.

Le schéma ci-dessous présente le fonctionnement typique¹ d'un foyer rural. Il montre les facteurs de production requis et l'utilisation, après ou sans transformation, des productions dont une partie est consommée et une autre, pas forcément que des excédents, est commercialisée.



On voit que pour bien fonctionner, l'exploitation agricole a besoin :

¹ Les revenus hors exploitation ne sont pas intégrés dans le modèle pour en faciliter la lisibilité

- **De ressources naturelles** : Il s'agit d'abord des terres cultivables et de l'eau. L'accès à la terre suppose d'abord qu'il y'en ait suffisamment, ce qui n'est pas toujours le cas comme dans la CR de Mont Rolland près de Thiès, mais aussi que les régimes fonciers en vigueur n'entraînent pas l'immobilisation de vastes superficies au profit de certains individus ou groupes sociaux. Au Sénégal, comme dans une grande partie de l'Afrique sub-saharienne, les femmes n'ont qu'un accès très restreint à la terre.

L'eau, qu'elle provienne des précipitations en culture pluviale ou d'ouvrages d'irrigation, est un facteur déterminant pour l'agriculture. L'utilisation de variétés hâtives (Par exemple niébé Mélahk, mil IBMV 8402 etc. au Sénégal) constitue un moyen efficace et peu coûteux de pallier la sécheresse du climat sahélien. Là où existent des périmètres irrigués, comme par exemple dans la vallée du fleuve Sénégal, il y'a généralement des problèmes de maintenance et de gestion aigus.

La végétation naturelle joue aussi un grand rôle comme les parcours pour le bétail, les arbres à fruits sauvages ayant une valeur commerciale, les arbres fournissant le bois permettant la production de charbon etc. Cette végétation est souvent surexploitée et dégradée.
- **D'intrants et d'équipements** : Les semences, les engrais et parfois les pesticides sont des intrants indispensables pour atteindre de bons rendements agricoles.

L'utilisation de semences sélectionnées reste faible malgré l'existence de variétés adaptées, d'une part parce que les paysans sont habitués à pratiquer la sélection massale et d'autre part à cause de leur faible disponibilité qui résulte en grande partie de la désorganisation des filières de production de semences.

Les engrais sont souvent chers, voire même indisponibles à cause de la confusion qui règne dans le marché national des engrais depuis la faillite des ICS. La faible biomasse produite dans les écosystèmes sahéliens et la pénurie d'eau compliquent singulièrement le recours au compostage.

L'humidité et la chaleur excessives et concomitantes pendant la saison des pluies favorisent la pullulation des ravageurs des cultures obligeant parfois à recourir aux pesticides qui sont chers et souvent mal utilisés. Le problème de la collecte et de l'élimination de leurs emballages toxiques représente une menace persistante pour la santé publique.

En ce qui concerne l'équipement agricole, surtout le matériel de culture attelée, est très cher ce qui explique sa vétusté. Nous avons constaté par ailleurs que les semoirs sont mal entretenus parce que les engrenages et les pignons fabriqués et utilisés par les forgerons et les menuisiers métalliques mal outillés, sont de très mauvaise qualité.
- **De main-d'œuvre** : L'exode rural et l'émigration commencent à poser de sérieux problèmes de disponibilité de main-d'œuvre souvent aggravés par le paludisme qui atteint souvent son paroxysme au moment des récoltes en septembre-octobre. Certaines cultures comme l'arachide et le maraîchage irrigué requièrent des appoints importants de main-d'œuvre à des moments particuliers de leur cycle de production. Des arrangements traditionnels existent pour cela mais le paysan doit de plus en plus payer en espèces ces services qui étaient autrefois compensés par la réciprocité et/ou par l'offrande de nourriture et de boissons.
- **De technologie** : Les producteurs ruraux, illettrés dans leur grande majorité, ont besoin de formation dans les techniques de production, de technologie post-récolte et de transformation. A cet égard l'encadrement rapproché fait cruellement défaut depuis le désengagement de l'Etat.

L'introduction de nouvelles variétés végétales et de races animales, avec leurs techniques de production, contribuent souvent à l'amélioration des capacités productives des paysans.

- **De services** : Les producteurs ruraux ont besoins de certains services dont certains sont chers et requièrent du capital (ex : labours au tracteur dans les zones de sols lourds) ou tout simplement ne sont parfois pas disponibles localement (ex : services de santé animale, services de commercialisation pour la recherche de débouchés etc.).
- **D'infrastructures** : Elles sont soit nécessaires au processus de production lui-même, comme par exemple les aires de parage pour la transformation de poisson ou les étables pour un élevage intensif soit, plus généralement, au stockage et conservation des produits transformés ou non car la production doit être consommée sur une longue période de temps et/ou vendue plus tard au moment opportun. Les infrastructures de stockage jouent ainsi un rôle capital dans la commercialisation de la production. Ces infrastructures peuvent être individuelles (silo de stockage familial) ou collectives (Hangar de stockage villageois ou coopératif).
- **De capital** : Le capital monétaire joue un rôle particulier en ce sens qu'il permet d'acquérir d'autres facteurs de production mais aussi de stocker une partie de la production commercialisée sous une forme récupérable par la suite. Par conséquent l'accès des producteurs ruraux aux services d'épargne et de crédit joue un rôle essentiel dans une agriculture monétarisée où le troc a quasiment disparu. Il permet aussi de soustraire la population rurale aux abus des usuriers. Les femmes, qui s'adonnent souvent au petit élevage et au commerce, sont particulièrement demandeuses de services de microfinance performants.

3.3.1.2 Stratégie globale

Les constats de départ énumérés dans la section précédente ont amené EWA à décider d'appuyer les producteurs ruraux à s'organiser au sein d'organisations d'autopromotion pour pouvoir lutter efficacement contre la pauvreté. Cet appui, qui vise l'amélioration des capacités économiques des producteurs dans le but d'assurer leur sécurité alimentaire et leur autonomie, **est l'absolue priorité** du PADER.

Les populations rurales partenaires ont aussi des besoins collectifs en services socioéconomiques de base (santé, éducation, eau potable, pistes, marchés etc.) qui doivent être satisfaits dans le cadre d'un accompagnement de la décentralisation.

Par ailleurs, l'amélioration des conditions de vie des catégories les plus vulnérables de la population, particulièrement les femmes, et la protection de l'environnement nécessitent aussi des soutiens programmatiques et financiers ciblés.

Pour pouvoir réaliser ces appuis, EWA a choisi les fonds de développement local (FDL) comme outil de financement car il est à la fois flexible, démocratique et participatif.

EWA a choisi aussi de promouvoir l'entreprise **coopérative** comme mode d'organisation des producteurs pour favoriser leur autopromotion. Les "**projets spéciaux**" quant à eux ont été choisis comme moyen de financer l'amélioration des services sociaux de base, des conditions de vie des catégories vulnérables et la promotion de la protection de l'environnement.

Nous allons donc expliquer successivement ce que sont les outils FDL, coopératives et projets spéciaux utilisés par EWA dans le PADER.

3.3.1.2.1 Les fonds de développement local

Le terme "Fonds de Développement Local" inclut trois éléments qui sont :

- “*Fonds*” qui suggère le financement ;
- “*Développement*” qui précise que c’est l’amélioration des conditions socioéconomiques et/ou environnementales qui est financée ;
- “*Local*” qui suggère de la proximité et un ciblage géographique.

On pourrait donc définir un FDL comme étant un «*Mécanisme de financement de proximité du développement socioéconomique et/ou environnemental d’une zone géographique ciblée*». Les principaux éléments qui distinguent les différents FDL sont :

- *Le contexte et les objectifs visés* (Qui en prend l’initiative, pour qui et pour quoi faire ?) ;
- *Les sources et conditionnalités du financement* (Qui fournit les fonds et sous quelles conditions?) ;
- *Le mode de gestion* (Qui gère le FDL et comment?).

Au Sénégal, on rencontre essentiellement 3 types de FDL non-exclusifs :

- FDL destinés à **financer des infrastructures économiques et sociales de base de grande envergure** (pistes, électrification, écoles, dispensaires etc.). Ce sont généralement les grands bailleurs de fonds (UE, BAD, FIDA, BM etc.) qui viennent en appui direct aux collectivités locales dans le cadre de la décentralisation. Ce type de FDL est le plus souvent géré plus ou moins directement par les Conseils Ruraux ;
- FDL destinés à **financer des microprojets** portés par des individus ou des groupements. Ils sont généralement mis en place par des ONG ou associations de développement. La plupart des actions engagées sont de faible ampleur, saupoudrées et chères car l’investissement final consenti par individu est beaucoup plus élevé;
- FDL destinés à appuyer principalement des actions de développement de la société civile² basées sur une stratégie bien définie permettant d’*influencer de façon déterminante l’évolution de l’économie locale* (voir ci-dessous). Les conseils ruraux sont associés au niveau décisionnel et de planification mais l’exécution des actions est essentiellement le fait des groupements et associations à la base.

Ce dernier type de FDL, qui est plutôt rare, est celui choisi par EWA qui considère le FDL comme un outil permettant à une communauté de :

- Mettre en place **une stratégie de développement** basée sur une analyse des contraintes ;
- Financer aussi bien des *actions de développement structurantes* de grande ampleur (exemple : filières agricoles) que des actions de moindre ampleur (ex : microprojets, intrants agricoles etc.) ;
- Déclencher un *processus continu de capitalisation* qui permet d’augmenter progressivement les capacités financières et le savoir-faire des communautés ciblées à conduire leur développement de façon autonome. Financièrement, cela est rendu possible par le fait qu’une partie prépondérante du capital du FDL est utilisée sous forme de *fonds de roulement*.

Les FDL sont au sein du PADER, des structures temporaires, car dépendant de financements extérieurs, normalement destinées à disparaître à la fin du programme.

La composante "coopérative" du FDL permet de fournir aux coopératives des fonds d’investissement et des fonds de roulement. Ces fonds de roulement augmenteront normalement

² Organisations de producteurs et groupements communautaires

progressivement et seront définitivement transférés aux coopératives à la fin du programme PADER.

La composante "projets spéciaux" du FDL permet la réalisation d'un nombre limité de projets partiellement ou totalement subventionnés dans le cadre du PADER. Les fonds correspondants sont donc progressivement consommés au fur et à mesure des réalisations.

Il y'a au niveau du PADER un fonds central pour le développement local (FCDL) et un FDL décentralisé par zone d'action.

Le FCDL est géré par le Comité Directeur du PADER-RESOPP qui est composé des délégués de tous les FDL décentralisés, des coopératives, de la mutuelle, des bailleurs de fonds et du consortium EWA-ADG (voir organigramme des FDL ci-après). Les responsables de la CCAT et des CLAT (cellule centrale et cellules locales d'appui technique) du PADER sont aussi membres du Comité Directeur du PADER-RESOPP.

Chaque coopérative et chaque FDL décentralisé présente son budget annuel au comité directeur du PADER et le défend devant lui. Le comité directeur du PADER attribue alors les financements disponibles dans le FCDL aux différents FDL décentralisés sur la base de leurs besoins et de la qualité de leur gestion. Il y a donc une émulation poussant aux bons résultats.

Pour chaque FDL décentralisé, les montants respectifs allant d'une part aux coopératives³ et aux projets spéciaux sont fixés par le comité directeur du PADER-RESOPP.

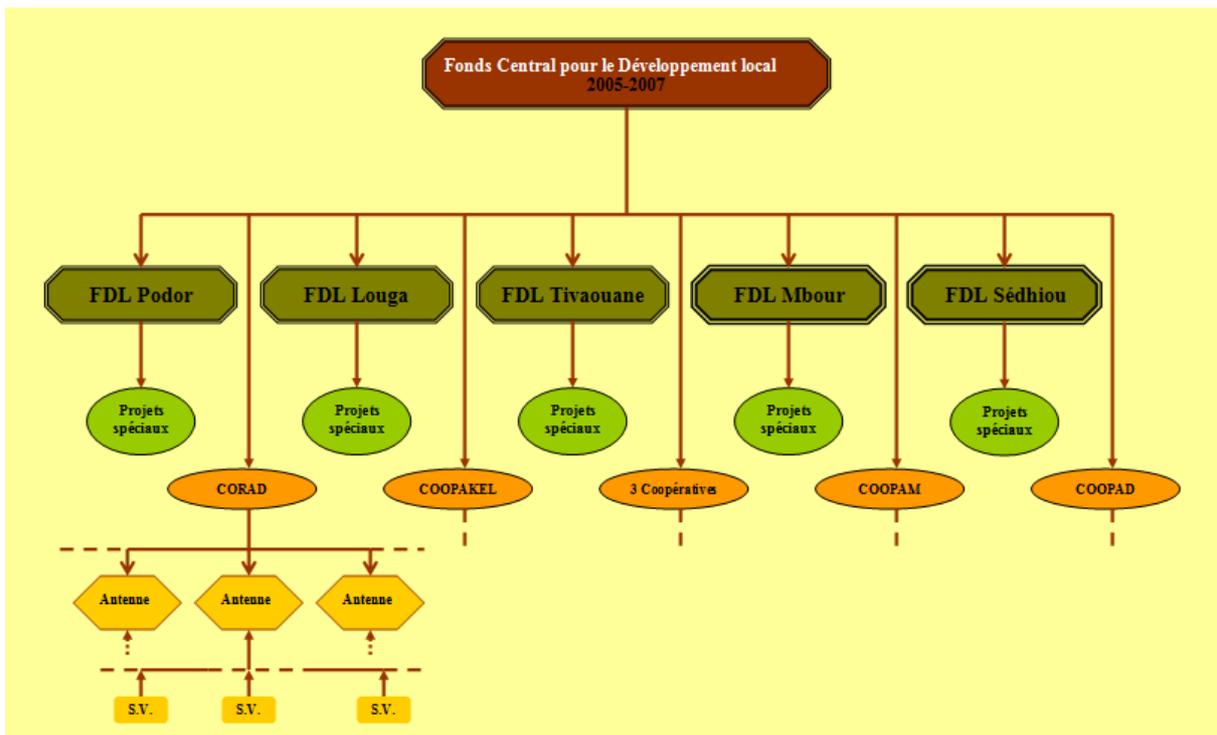
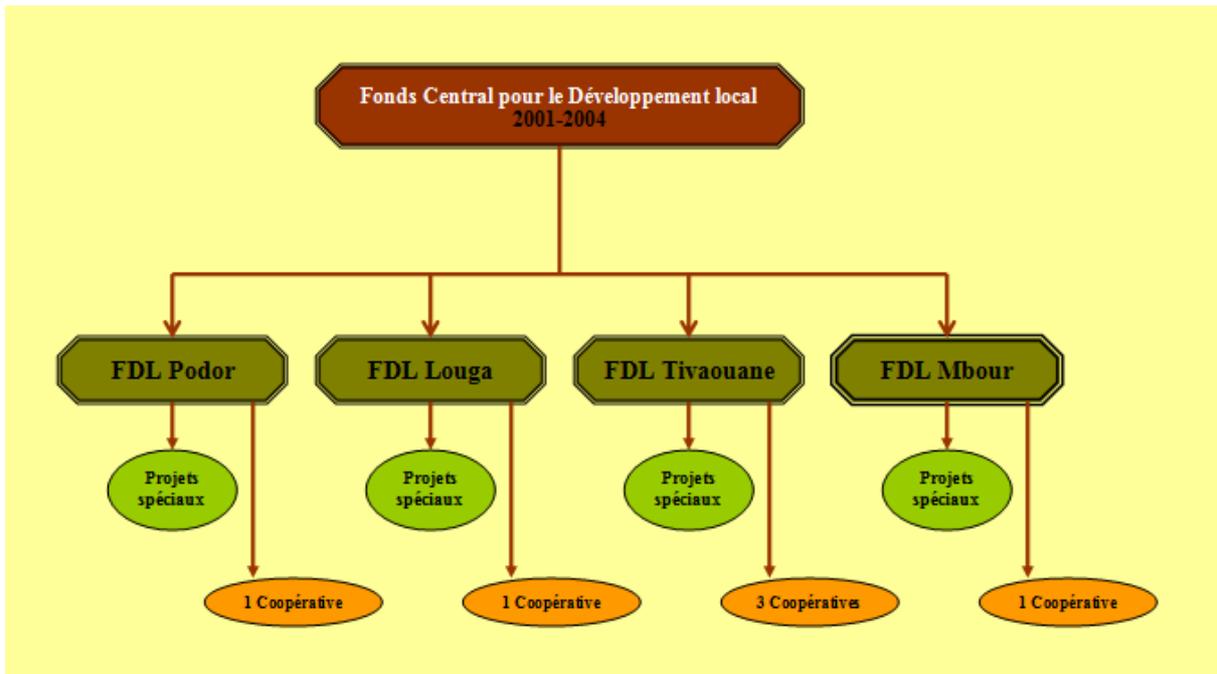
Comme le montrent les 3 figures suivantes, les flux financiers provenant du FCDL ont évolué dans le temps :

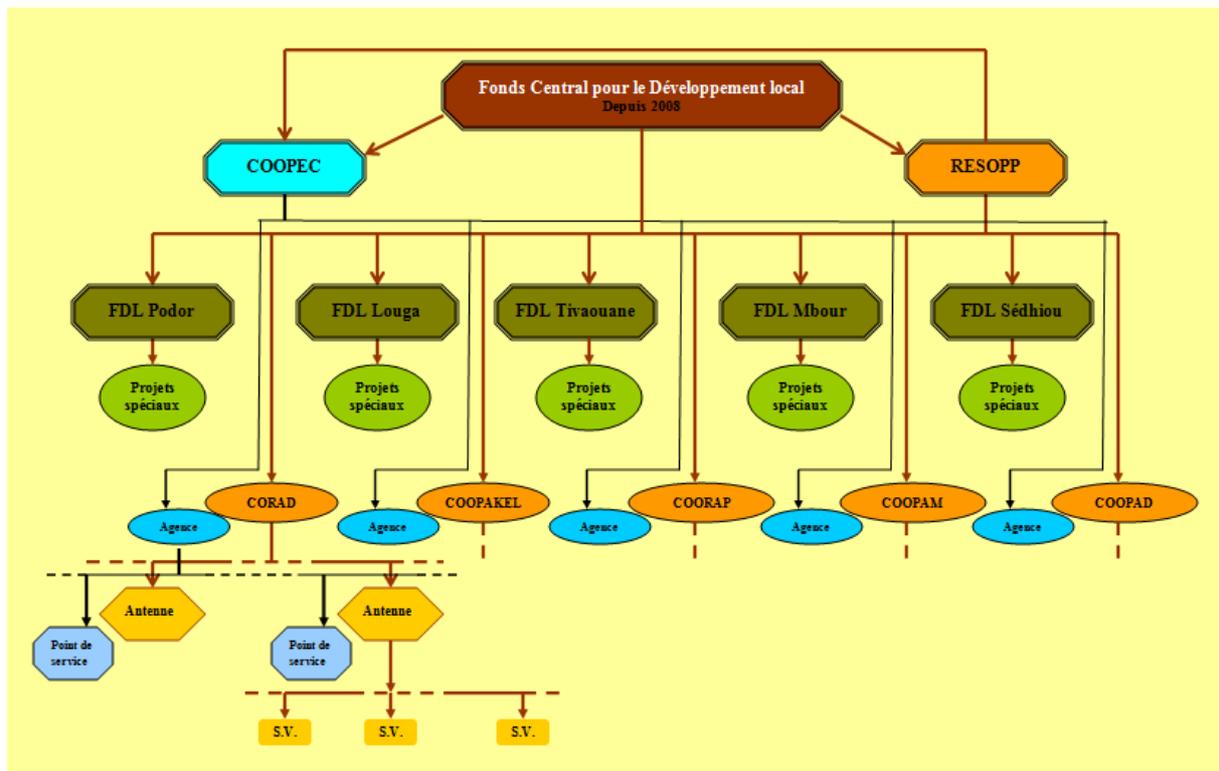
- Jusqu'en 2004, les financements accordés par le FCDL aux coopératives transitent par le compte en banque des FDL décentralisés (1^{ère} figure).
- Ce ne fut plus le cas de 2005 à 2007, les financements accordés par le FCDL aux coopératives allaient directement sur les comptes en banque de ces dernières afin de les mettre, elles qui sont des entreprises, à l'abri de pressions politiques qui pourraient être exercées par les présidents de conseils ruraux qui font partie des comités de pilotage des FDL décentralisés (2^{ème} figure).
- A partir de 2008, lorsque le RESOPP se dota d'une cellule d'appui technique⁴ (CAT-RESOPP) et d'une coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC-RESOPP) tous les flux financiers provenant du FCDL et concernant les coopératives transitèrent par ces 2 organes afin de renforcer le RESOPP et d'utiliser des circuits pérennes (3^{ème} figure).

Sur les presque 10 ans d'existence du PADER il y'a eu 35 réunions du Comité Directeur du PADER-RESOPP et chacune a fait l'objet d'un procès verbal.

³ La coopérative de la zone de Louga (COOPAKEL) fonctionnait au début en partenariat étroit avec la mutuelle MEC-KG, créée par EWA en 2000 avant le début du PADER. Cette mutuelle ne reçoit qu'une aide technique et un peu d'équipement mais pas de fonds de roulement. A partir de 2008 elle fut transformée en coopérative d'épargne et de crédit du RESOPP.

⁴ Devenue en 2010 Direction Technique (DAT-RESOPP)





Chaque FDL décentralisé est dirigé par un Comité de Pilotage et de Suivi (CPS-FDL) composé des représentants :

- Des coopératives et de la mutuelle ;
- Des organisations de base partenaires, lorsqu'elles existent ;
- Des Conseils des Communautés Rurales et du Conseil Régional ;
- De l'Agence Régionale de Développement (ARD) ;
- Du Centre d'Expansion Rurale Polyvalent (CERP) ;
- De L'Inspection du Développement Communautaire (IDC) ;
- Des bailleurs et du consortium ADG-EWA.

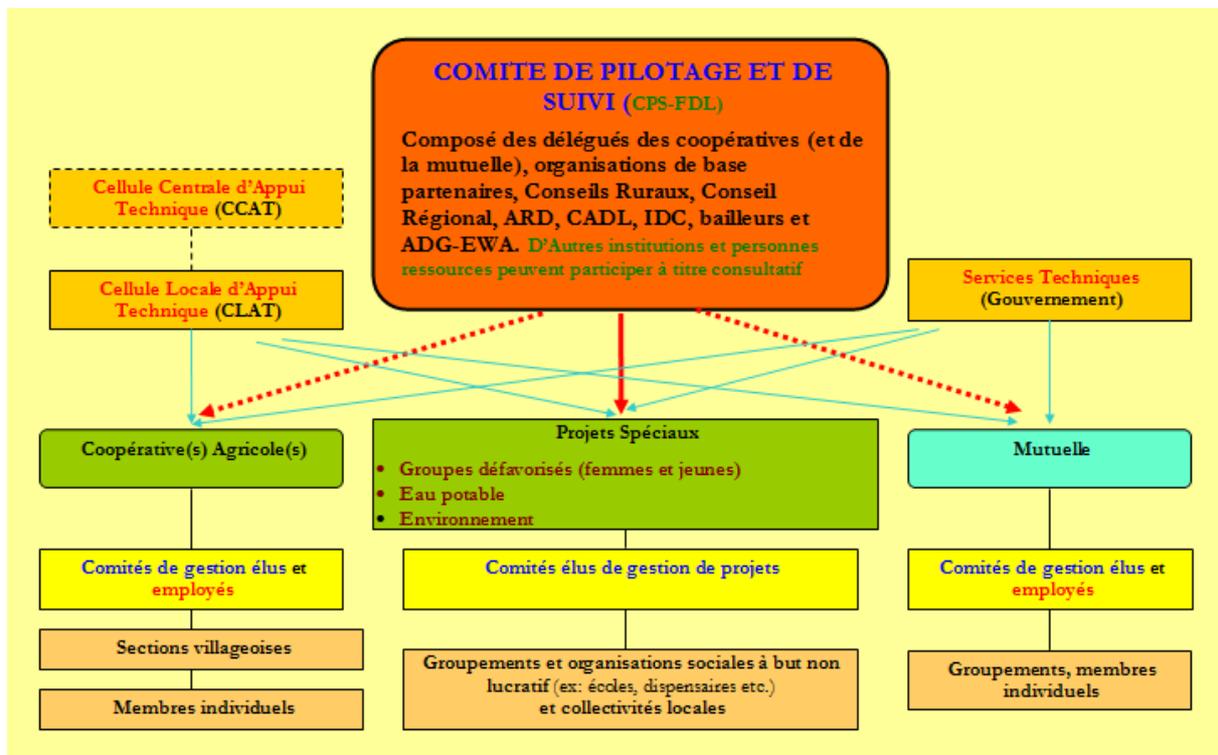
Des représentants des services techniques de l'Etat et d'autres acteurs du développement présents dans la zone d'action peuvent être invités à participer à titre consultatif.

Le comité de pilotage et de suivi du FDL a pour fonction principale de recueillir les demandes pour les projets spéciaux, de statuer sur celles-ci et d'attribuer les financements qui sont nécessaires pour leur réalisation. Le CPS-FDL assure aussi le suivi au nom du comité directeur du PADER-RESOPP des projets spéciaux, pendant leur réalisation, et des coopératives et de la mutuelle et lui signale tout dysfonctionnement. Il n'intervient cependant nullement dans la gestion des coopératives et de la mutuelle qui sont légalement indépendantes et gérées par leurs membres.

Le CPS-FDL n'intervient en aucun cas dans la gestion directe des fonds. Cela assure une sorte de « séparation des pouvoirs » mettant l'accent sur la responsabilisation des acteurs à la base.

La figure ci-après montre l'organigramme d'un FDL décentralisé comme il fonctionnait de 2001 à 2004. Comme il a été déjà dit, à partir de 2005, le CPS-FDL s'occupe principalement des projets spéciaux.

Les cellules centrale et locale du PADER ainsi que les services techniques de l'Etat fournissent l'appui technique nécessaire au CPS-FDL.



3.3.1.2.2 Les coopératives

La faiblesse des moyens matériels et financiers de l'immense majorité des producteurs ruraux sénégalais font que la **coopérative** (Voir encadré ci-dessous) est la forme d'organisation d'autopromotion la plus appropriée pour :

- Leur permettre d'atteindre la masse critique requise pour réaliser de gros investissements (ex : infrastructures de stockage, de production et de transformation etc.) ;
- Négocier en position de force les conditions d'achat d'intrants et d'équipements et de commercialisation de leurs produits ;
- Mutualiser des services de proximité d'appui technique et de formation ;
- Défendre en général leurs intérêts socioéconomiques dans la société.

Du point de vue de l'État du Sénégal qui cherche à stimuler un développement rapide et durable de sa population rurale, les coopératives rurales sont intéressantes car elles :

- Favorisent l'engagement direct des populations dans leur auto-développement ;
- Mobilisent au service du développement les maigres moyens matériels et financiers dont disposent les populations rurales qui peuvent avoir un impact considérable une fois mis en commun;
- Favorisent le développement d'un tissu économique de petites et moyennes entreprises (coopératives) dynamiques et souples conférant à l'économie du pays une meilleure adaptabilité et résilience aux changements exogènes que provoque la mondialisation ;
- Sont un moyen efficace pour réduire la part de l'économie informelle dans la vie économique nationale;

- Peuvent servir d'interlocuteurs et de relais, jouant dans les deux sens, entre les autorités et la population favorisant ainsi la démocratie et la réactivité économique du pays. Par exemple, une opération de distribution d'engrais, voire de vivres en cas de calamité, se fera plus efficacement et plus rapidement à travers un réseau de coopératives rurales bien implantées et doté d'infrastructures de stockage, que dans l'improvisation habituelle ;
- Elles favorisent le civisme et l'éducation de leurs membres. Le simple fait que chaque membre doit disposer de papiers d'identité favorise déjà la conscience citoyenne.

Définition de la coopérative

L'Alliance Coopérative Internationale (ACI) définit la *coopérative* comme étant «une association autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une *entreprise* dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement. »

La *coopérative* est une entité économique fondée sur le principe de la coopération qui repose sur les valeurs de prise en charge, de responsabilité personnelle et mutuelle, de démocratie, d'égalité, d'équité et de solidarité. Elle a pour objectif de servir au mieux les *intérêts économiques* de ses participants (sociétaires ou adhérents).

Elle se distingue en cela de l'*association à but non lucratif* dont le but est moins lié aux activités économiques et de la *société commerciale* qui établit une distinction entre ses associés et ses clients ou usagers. La distinction entre *coopérative* et *mutuelle* est surtout une différence d'appellation et de statut juridique et dans les deux, les membres sont à la fois actionnaires et clients. L'appellation "mutuelle" est surtout utilisée au Sénégal dans la microfinance et l'assurance de santé.

L'identité coopérative s'identifie par les 7 principes de coopération qui sont:

1. Adhésion volontaire et ouverte à tous,
2. Pouvoir démocratique exercé par les membres ("une personne = une voix"),
3. Participation économique des membres,
4. Autonomie et indépendance,
5. Éducation, formation et information,
6. Coopération entre les coopératives et
7. Engagement envers la communauté.

Adapté de Wikipedia (<http://fr.wikipedia.org/wiki/Portail:Coop%C3%A9ratives>)

Il y'a plusieurs types de coopératives mais celui promu par EWA correspond à ce qu'on peut appeler une "*Coopérative multifonctionnelle d'utilité publique*".

"*Multifonctionnelle*" parce que chaque coopérative créée a pour but de faciliter à ses adhérents l'accès aux intrants, à l'équipement, aux infrastructures de stockage et de transformation, aux services de commercialisation, aux services de microfinance et à l'appui technique à tous les niveaux.

"*D'utilité publique*" parce que chaque coopérative créée assure des services jadis assurés par l'Etat, comme l'encadrement rapproché, mais aussi parce qu'elle fournit ses services non-seulement à des membres individuels mais aussi à des personnes morales qui peuvent être des micro-entreprises ou de petites coopératives de production, de transformation ou de commercialisation.

De pareilles coopératives sont complexes et nécessitent une gestion professionnelle ne pouvant être assurée au quotidien par des bénévoles. Il faut donc du personnel permanent, ce qui n'est

économiquement viable que si le chiffre d'affaire réalisé permet de dégager des revenus suffisants pour couvrir les frais de fonctionnement. C'est pour ces raisons que les coopératives créées avec l'appui d'EWA ont un sociétariat se chiffrant en milliers de membres et couvrent des territoires étendus.

3.3.1.2.3 Les projets spéciaux

Les projets spéciaux étaient initialement des actions d'intérêt communautaire réservées aux groupements dont les membres ont adhéré à la coopérative et/ou à la mutuelle mise en place dans le cadre du FDL. Mais progressivement, étant donné le faible équipement des communautés rurales et la modicité des moyens financiers qui leur sont octroyés par l'Etat, les CR ont été acceptées comme porteuses de projets spéciaux.

Il y'a 3 sortes de projets spéciaux dans le PADER :

1. Les projets qui constituent un volet d'accompagnement de la décentralisation et couvrent principalement les services socioéconomiques de base (santé, éducation, eau potable, pistes, marchés etc.). Ces projets, le plus souvent portés par les CR, mobilisent l'essentiel des fonds consacrés aux projets spéciaux et sont en général subsidiés à 100% ;
2. Les projets de promotion des catégories vulnérables de la population comme les femmes et les jeunes. Pour l'essentiel il s'agit de projets de soulagement des travaux des femmes moulins, décortiqueuses etc. Comme il s'agit en même temps d'investissements à caractère économique ils ne sont que partiellement subventionnés ;
3. Les projets de promotion de la protection de l'environnement. En général ces projets sont d'utilité publique et à faible effet économique immédiat (ex : reboisements). Les matériaux achetés (semences, sachets etc.) sont financés à 100% mais la main-d'œuvre non spécialisée et les matériaux locaux doit être fournis par les bénéficiaires.

Chaque groupement demandant le financement d'un projet spécial doit déposer un dossier comprenant une étude de faisabilité, pour laquelle il peut solliciter l'aide de la CLAT, auprès de cette dernière qui le transmettra avec avis au CPS-FDL. Les projets spéciaux générateurs de revenu doivent apporter la preuve de leur rentabilité.

Une fois octroyé, chaque projet spécial doit faire l'objet d'une convention entre les bénéficiaires, le PADER et ses partenaires contractuels, le cas échéant.

L'exécution du projet spécial est assurée par les bénéficiaires avec l'appui technique de la CLAT et éventuellement des services techniques de l'Etat. Les bénéficiaires doivent mettre en place des outils de gestion, d'amortissement et de maintenance pour la pérennisation des réalisations.

Un manuel de procédures du FDL, disponible au PADER depuis 2001, définit les conditions d'éligibilité et de financement de chaque type de projet spécial. **Le montant global des projets spéciaux ne peut excéder 30% du montant total du FCDL** pour ne pas entraîner l'érosion rapide de ce dernier.

3.3.2. Approche opérationnelle

3.3.2.1 Participation

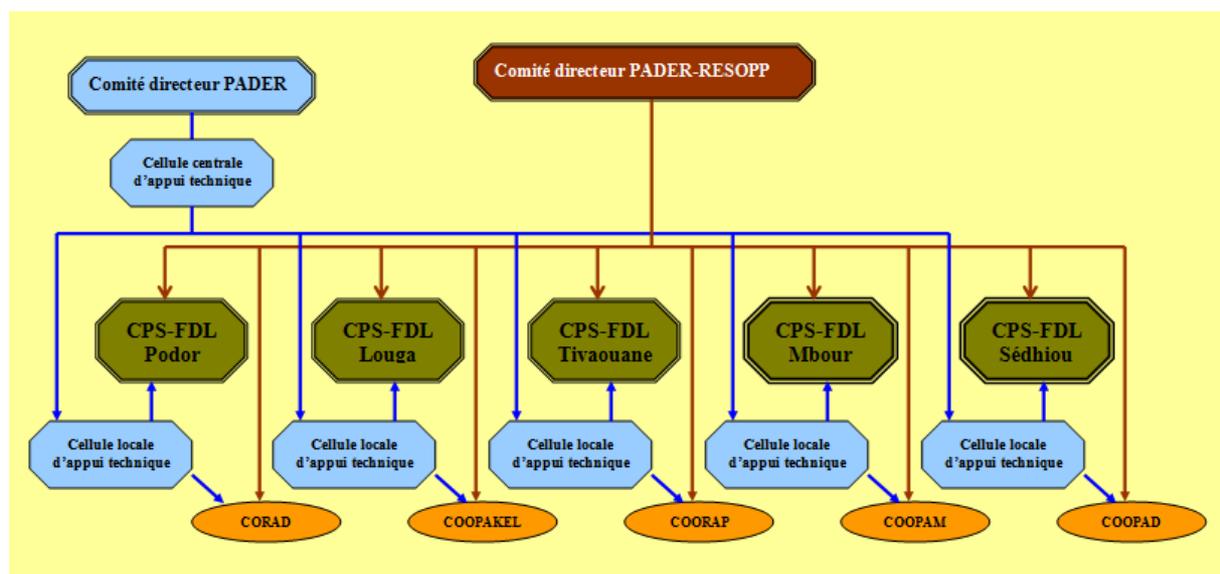
S'il y'a un qualificatif qui s'applique parfaitement au PADER c'est bien "participatif" car la participation est manifeste dans tous les différents aspects de son approche. Nous allons examiner comment la participation est intégrée dans la gestion, des institutions appuyées comme dans le programme lui-même, dans les méthodes de diagnostic et de planification et dans les nombreux partenariats conclus par le PADER.

3.3.2.1.1 Gestion

Le choix délibéré du PADER de susciter la création d'associations de producteurs, généralement des coopératives, n'est pas du tout innocent. Outre les bénéfices socioéconomiques des coopératives, elles permettent de :

- **Réduire l'interface entre les équipes de projet et les destinataires finaux de l'appui** qui sont les membres des coopératives en intercalant entre eux les élus et employés des coopératives. En effet il vaut mieux que les producteurs ruraux aient à faire directement aux élus et employés de leur coopérative dans le cadre de rapports destinés à perdurer plutôt qu'avec les équipes du PADER qui devront tôt ou tard partir. Le désengagement du PADER et la durabilité des institutions appuyées sont ainsi mieux assurés;
- Mettre d'emblée l'**autogestion** à la portée des populations appuyées. En effet le PADER aide la coopérative à appuyer ses membres mais c'est elle qui doit s'organiser en toute souveraineté pour le faire. Cela peut entraîner des lenteurs et des erreurs au début pendant la phase d'apprentissage, mais sur le moyen et long terme l'appropriation et la durabilité en sont renforcées.

La participation est aussi évidente dans le fait qu'à la tête du programme existe un Comité directeur PADER-RESOPP qui est l'instance dirigeante du programme PADER. Il décide des orientations et activités majeures du programme ainsi que de l'allocation des ressources financières aux différentes institutions partenaires. Ce comité, qui a à sa tête le président du RESOPP, inclut les responsables de toutes les institutions appuyées par le PADER qui sont ainsi placées au cœur de toute décision d'importance concernant le PADER.



Le personnel du PADER quant-à-lui a une instance dirigeante, le comité directeur du PADER, qui traite des questions concernant le personnel du PADER et de forum de discussion entre responsables du PADER en préparation des séances du comité directeur PADER-RESOPP.

La Cellule Centrale et les Cellules Locales d'Appui Technique n'ont qu'un rôle d'appui auprès des bénéficiaires eux-mêmes organisés au sein de coopératives souveraines.

Lorsque le RESOPP se dota en janvier 2008 d'une Cellule d'Appui Technique propre, la CCAT et les 5 CLATs lui passèrent la main en ce qui concerne l'appui technique et les formations.

3.3.2.1.2 Diagnostics et planification

Avant de commencer quelque activité que ce soit dans une nouvelle zone d'action, des MARP⁵ sont organisées avec la participation active des populations.

Des ateliers de diagnostic et planification participative sont systématiquement organisés en début d'exécution du programme dans une zone donnée mais aussi chaque fois que surgissent des difficultés ou qu'une modification de stratégie s'impose.

Les méthodes SEPO⁶ et PIPO⁷ ont été largement utilisées dans ce type d'ateliers qui implique les délégués de la population, les autorités locales et les services déconcentrés de l'Etat.

3.3.2.1.3 Partenariats

Le PADER a eu systématiquement recours à des partenariats avec les institutions suivantes :

- **Les collectivités locales** : Il s'agit d'abord et avant tout des Conseils Ruraux et de leurs présidents qui sont à la tête des communautés rurales. Il s'agit aussi des Conseils Régionaux et des Agences Régionales de Développement (ARD). Leur implication non seulement apporte de la légitimité aux actions du PADER mais est de plus logiquement nécessaire car elles sont, de par la loi sur la décentralisation au Sénégal, responsables du développement local.
- **Autorités administratives** : De bas en haut, les chefs de village, les sous-préfets, les préfets, les gouverneurs et les ministres ont été impliqués, selon leur pertinence et les dispositions du protocole, dans les activités du PADER ;
- **Les services techniques de l'Etat** : Il s'agit d'abord des *Centre d'Appui au Développement Local* (CADL), anciennement Centres d'Expansion Rurale Polyvalents (CERP), qui sont chargés d'appuyer techniquement les conseils ruraux. Ils ont été systématiquement impliqués dans toutes les activités du PADER.
L'Institut Sénégalais de Recherche Agricole (ISRA) et la *Division des Semences (DISEM)* du ministère de l'agriculture ont été des partenaires clés dans la diffusion de variétés adaptées et la production de semences. Les services de l'élevage, des eaux & forêts, de la pêche etc., ont tous joué un rôle important dans les activités du PADER.
Le Bureau de Suivi des Organisations d'Autopromotion (BS-OAP) a joué un rôle important dans les formations au sein des coopératives partenaires du PADER et dans l'implication du PADER et du RESOPP dans le monde coopératif sénégalais à partir de 2005 ;
- **Le privé** : A cet égard on peut citer le partenariat triangulaire coopératives-vétérinaires privés-services vétérinaires de l'Etat pour le fonctionnement des auxiliaires d'élevage des coopératives et leur approvisionnement en médicaments.

⁵ Méthode Accélérée de Recherche Participative

⁶ Succès, Echecs, Potentialités et Obstacles

⁷ Planification des Interventions Par Objectifs

Le PADER a aussi bâti de nombreux autres partenariats de collaboration comme celui avec l'ANCAR, le PAPEL (programme d'élevage d'envergure nationale), le ROCAFREMI, la SOCODEVI et bien d'autres organisations qui ont souvent été fructueux.

3.3.2.1.4 Expérimentation-Action

Le PADER s'est dès le début imposé comme règle de tester, chaque fois que possible, toute innovation avant de la diffuser. On peut en voir l'illustration dans les domaines de la production végétale et animale :

- **Production végétale** : Avant d'être diffusées, les nouvelles variétés et les pratiques culturales associées ont été systématiquement testées en station, puis en champs paysans.



En haut : parcelles d'essai de niébé Mélahk soumis à divers types de fertilisation

En bas : Des délégués membres des coopératives examinent quantitativement et qualitativement les récoltes de plusieurs variétés de niébé avant de décider quelles variétés doivent être diffusées.



- **Production animale** : La monte naturelle pour l'amélioration des races bovines locales a été testée dans 2 coopératives, une au nord (CORAD) et une au sud (COOPAGRIK) avant de conclure à son échec et donc elle a été arrêtée sans être diffusée dans les autres coopératives.



En haut : Taureaux de race Guzéra au centre de monte naturelle de Keur Samba Yacine

En bas : Un élevage de volaille de la race bleue de Hollande à la coopérative de Louga



Par contre la production de volaille de race améliorée destinée aux membres des coopératives a été testée d'abord à la coopérative de Louga (COOPAKEL) avant d'être diffusée dans les coopératives de Mont Rolland et Mbour car ce fut une réussite.

Ces deux exemples montrent que la méthode apprentissage-action est à la fois économique et participative car ce sont les bénéficiaires qui en tirent librement les conclusions.

3.3.2.2 Approche-programme

Comme on l'a vu plus haut dans la section 3.3.2.1.1, le personnel du PADER est organisé en 5 cellules locales d'appui technique (CLAT), une par zone d'action, et une cellule centrale d'appui technique (CCAT) qui les coiffe.

Quatre CLAT sur cinq étaient auparavant des projets autonomes (PAGEN, GERES, PROMONO, PRODIM). Cette réorganisation des anciens projets en un programme a les avantages suivants :

- Les CLATs peuvent avoir un personnel plus réduit en mettant en commun au sein de la CCAT du personnel très spécialisé et qui n'est pas utilisé en permanence. Les spécialistes en construction d'infrastructures sont un bon exemple ;
- Beaucoup de formations et d'activités de communication externe pouvaient être faites en commun à moindre coût;
- Les approches techniques sont définies en commun tout en tenant compte des spécificités de chaque zone d'action. Les responsables des CLATs étant présents au sein du comité directeur PADER-RESOPP, ils peuvent y échanger entre eux et avec tous les responsables des coopératives et gagner rapidement en expérience ;
- La solidarité entre les CLATs unies par la CCAT au sein du PADER a grandement facilité la solidarité entre les coopératives au sein du RESOPP.

Un inconvénient mineur de cette approche ce sont les dépenses en frais de transport et d'indemnités de déplacement occasionnés par les réunions au niveau central qui réduisent en partie les économies réalisées par la mise en commun. On peut signaler aussi l'impossibilité d'impliquer l'ensemble des cadres des CLATs dans les réunions du comité directeur mais c'est aux coordonnateurs des CLATs de préparer les réunions du CD avec leurs collaborateurs et de leur en restituer les discussions et les décisions.

3.3.2.3 Désengagement progressif de l'équipe PADER

Dans le cadre du désengagement de l'équipe PADER, et à part au PADER-Sédhiou qui n'a commencé qu'en 2007, les postes de techniciens agricoles ont été supprimés dans les CLATs dès janvier 2006 et ceux de techniciens en élevage en janvier 2009. Par ailleurs le chargé de programme du PADER n'a été employé qu'à mi-temps en 2009 et 2010.

Mais c'est certainement la création de la Cellule d'Appui Technique (CAT) du RESOPP et de la Coopérative d'Epargne et de Crédit (COOPEC) du RESOPP en janvier 2008 qui a constitué la grande étape de désengagement de l'équipe PADER.

Le fait, qu'à part le chargé de programme et une volontaire, tout le reste du personnel (plusieurs dizaines) soit sénégalais a permis au RESOPP d'y puiser des recrues. C'est ainsi qu'une grande partie des cadres de la CAT-RESOPP et de la COOPEC-RESOPP sont issus du PADER, facilitant ainsi grandement la transition.

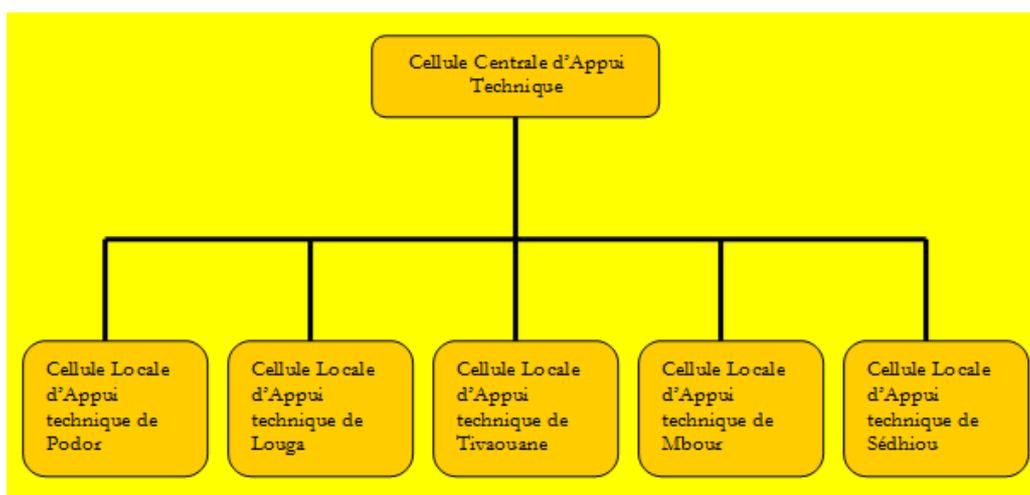
Dès janvier 2008 toutes les activités de formation et d'appui technique ont été transférées au RESOPP.

IV. RÉALISATIONS DU PROGRAMME PADER

4.1 ASPECTS INSTITUTIONNELS ET ORGANISATIONNELS

4.1.1 Organisation de l'équipe PADER

L'équipe PADER est constituée d'une Cellule Centrale d'Appui Technique (CCAT) et de 5 Cellules Locales d'Appui Technique (CLAT), une pour chacune des 5 zones d'action :



4.1.1.1 La Cellule Centrale d'Appui Technique du PADER

Le rôle de la CCAT est d'une part d'assurer la coordination globale du programme et d'autre-part d'offrir des services et des compétences aux différentes CLAT du PADER, aux coopératives, mutuelle et porteurs de projets spéciaux.

La CCAT est dirigée par un chargé de programme, qui est en même temps le représentant d'EWA au Sénégal⁸, assisté par un chargé de programme adjoint et 2 secrétaires-comptables dont l'une faisait office de secrétaire de direction.

Le poste de chargé de programme adjoint n'a été créé qu'en juillet 2005. En effet, d'une part il devenait difficile de faire assurer l'intérim du chargé de programme à tour de rôle par les différents coordonnateurs de CLAT car cela avait des répercussions négatives sur leur fonctionnement, et d'autre-part à cause de l'augmentation de la charge de travail.

A l'arrivée d'ADG en avril 2006, le PADER s'est retrouvé avec 2 bailleurs différents, chacun exigeant une comptabilité séparée. Il a donc fallu recruter une 2^{ème} secrétaire qui est venue s'ajouter à la secrétaire de direction de la CCAT.

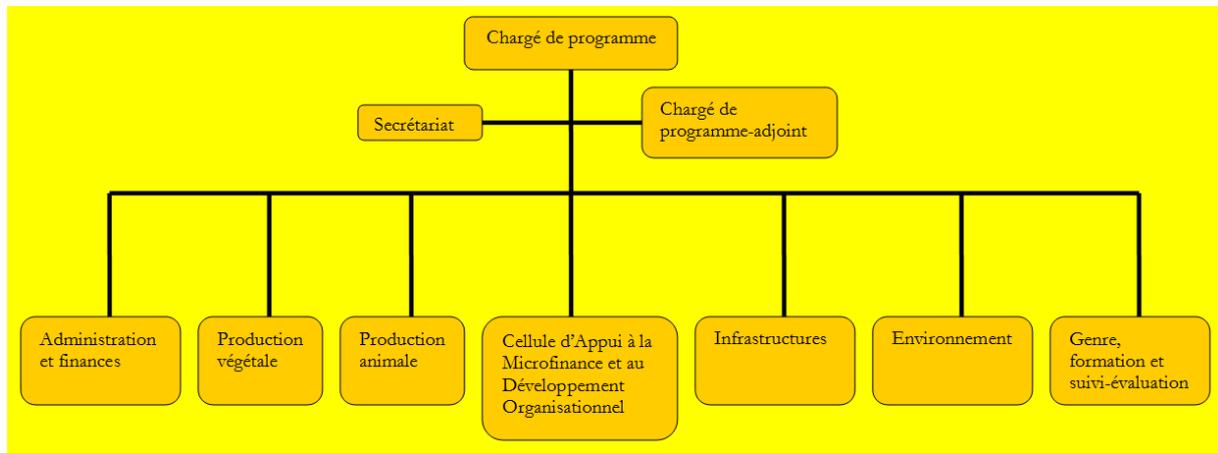
Il y'a aussi 7 volets thématiques qui sont couverts soit par des personnes physiquement présentes à la CCAT à Thiès, soit par des personnes focales affectées aux CLATs.

La composition de la CCAT a évolué au cours des années en fonction des nécessités opérationnelles, des budgets et des mouvements de personnel en gardant toujours à l'esprit

⁸ Il a aussi été représentant d'ADG au Sénégal en 2006 et 2007.

l'exigence de qualité des services fournis et l'économie de ressources consommées afin de maximiser les montants réservés à l'usage direct des partenaires-bénéficiaires à travers les FDL.

La figure suivante représente la configuration de la CCAT :



La CCAT a été réduite au chargé de programme assisté par une secrétaire comptable et un chauffeur de janvier à août 2010. L'essentiel du reste du personnel du PADER a été alors transféré au PASA-MESOCC.

Nous allons décrire chaque volet avec son évolution propre.

4.1.1.1 Volet administration et finance

Ce volet a existé du début à la fin du PADER et s'occupe de la gestion administrative du personnel, de la comptabilité de la CCAT et du contrôle de celle des CLATs (et de la formation jusqu'en 2005). Les ressources humaines dont il dispose sont :

- 1 directeur administratif et financier dès janvier 2001;
- 1 assistante administrative embauchée en janvier 2008;
- 1 informaticien, recruté dès février 2002 pour appuyer le personnel du PADER en comptabilité informatisée, maintenance du matériel informatique et en bureautique. Un webmaster a été recruté en juin 2006 pour mettre au point un site web pour le RESOPP et publier un bulletin commun relatant les activités du PADER-RESOPP;
- 3 chauffeurs ;
- 3 gardiens ;
- 1 personne chargée du nettoyage.

La CCAT et toutes les CLATs ont acquis au 1^{er} semestre 2003 un logiciel de gestion de projet développé par EWA. Il permet entre-autres de gérer la comptabilité, les véhicules, les immobilisations et les congés et de générer automatiquement les rapports trimestriels requis par EWA et les bailleurs. Une deuxième version a été utilisée depuis 2005 dans tout le PADER, la CAT-RESOPP et la COOPEC-RESOPP.

4.1.1.2 Volet production végétale

Ce volet a été responsable des expérimentations agricoles, jusque fin 2004 quand la dernière station de recherches du PADER a été fermée, et surtout de l'organisation de l'approvisionnement en intrants des coopératives et du suivi des campagnes agricoles.

Le volet a toujours disposé d'au-moins un ingénieur agricole. De juin 2005 à fin 2009, le chargé de programme adjoint a assumé cumulativement le poste de chef du volet production végétale. De février 2005 à début 2007, un conseiller en protection des végétaux a rejoint ce volet pour appuyer les coopératives et les CLATs dans sa spécialité.

4.1.1.1.3 Volet production animale

Ce volet a existé depuis le début 2001 jusque fin 2007. Un spécialiste en élevage a été disponible dans ce volet sur toute cette période pour appuyer les coopératives et les CLATs dans sa spécialité.

4.1.1.1.4 Cellule d'Appui à la Microfinance et au Développement Organisationnel

La cellule «Microfinance et organisations de base» a été créée dès 2001 pour appuyer exclusivement les coopératives en microfinance et en organisation, a été rebaptisée « Cellule des Coopératives» au 2^{ème} semestre 2002 et enfin "Cellule d'Appui à la Microfinance et au Développement Organisationnel" (CADOM) en 2004. Elle a pour mission de suivre tous les aspects financiers et administratifs concernant les coopératives.

En 2004 et 2005, la CADOM faisait exclusivement partie de la CCAT. Cependant, afin de préparer l'autonomisation du RESOPP, elle a été conjointement supervisée par le PADER et le RESOPP en devenant une entité autonome disposant d'un budget, de 2 véhicules et de ressources humaines propres :

- 1 coordonnateur socio-économiste;
- 3 spécialistes en microfinance ;
- 1 juriste recruté en 2003 comme conseiller juridique principalement pour appuyer les opérations de recouvrement des coopératives. Il a été affecté à la CADOM dès sa création ;
- 1 secrétaire ;
- 2 chauffeurs ;
- 1 spécialiste en coopératives très expérimenté, deux contrôleurs de microfinance et un conseiller (à mi-temps) en matière de stockage, conservation et commercialisation de céréales, ont été recrutés début 2007.

La CADOM a essentiellement pour mission d'assurer de façon permanente l'appui technique, la vérification et le contrôle de la gestion administrative et financière de l'ensemble des institutions partenaires et plus particulièrement :

- Donner des formations en gestion administrative et financière au personnel et aux membres des organes;
- Constater et vérifier dans toutes les institutions, l'observation des textes législatifs et réglementaires, ainsi que des manuels de procédure et instructions qui en régissent le fonctionnement administratif, financier, comptable et juridique ;
- Examiner la qualité du fonctionnement de ces institutions, la manière dont elles sont gérées et leurs résultats financiers ;
- Apprécier l'utilisation des fonds reçus du FCDL et la régularité des opérations des gérants, caissiers et comptables des institutions ;
- Proposer toutes mesures utiles pour simplifier et améliorer le fonctionnement des institutions, en abaisser les coûts et en accroître l'efficacité;
- Assurer la production périodique de données et indicateurs de suivi concernant la gestion des coopératives et mutuelles.

Notons qu'afin d'optimiser l'utilisation des ressources humaines et financières disponibles, les services de la CADOM ont été mutualisés en 2004 et 2005 avec le projet PROMART, projet d'envergure nationale appuyé par EWA et la coopération autrichienne, qui a mis en place de nombreuses mutuelles. Cette coopération a dû être arrêtée en 2005 pour non-respect partiel de ses obligations financières par le PROMART.

La CADOM a été dissoute fin 2007 lors de la création de la CAT et de la COOPEC du RESOPP dans lesquelles elle s'est fondue.

4.1.1.1.5 Volet infrastructures

Ce volet s'est appelé "Infrastructures et hydraulique" puis "Infrastructures, SIG et hydraulique" avant de s'appeler tout simplement "Infrastructures" à partir de 2006. Ces changements s'expliquent par le fait que l'hydraulique, qui devait être une activité importante à la CORAD pour la zone pastorale, a été en fait réduite à quelques projets spéciaux d'alimentation en eau potable, et par l'abandon de l'idée de mettre en place un système d'information géographique (SIG) faute des ressources nécessaires.

Le volet a d'abord disposé d'un géographe, assisté chaque fois que nécessaire par un prestataire technicien en bâtiment. Ce même prestataire a été recruté comme technicien en bâtiment en 2006 et fut rejoint par un ingénieur en bâtiment recruté en 2007 qui devint coordonnateur du volet.

Ce volet prépare, avec des appuis ponctuels extérieurs, les plans de toutes les infrastructures réalisées et assure le suivi des chantiers.

4.1.1.1.6 Volet environnement

Le poste de personne focale environnement a été assuré cumulativement par le coordonnateur du PADER-Louga, qui est un forestier, de 2001 à fin 2009. La personne focale environnement a pour rôle d'appuyer les CLATs et les projets spéciaux dans sa spécialité.

4.1.1.1.7 Volet genre, formation et suivi évaluation

Le volet genre a été créé dès le 2^{ème} semestre 2001 et ce fut à ce moment là la conseillère genre du PADER-Louga (GERES) qui joua cumulativement le rôle de personne focale genre jusqu'à ce qu'elle fut affectée à plein temps à la CCAT comme responsable du volet Genre en juin 2004. Début 2006, le volet fut renommé "volet genre, formation et suivi-évaluation" lorsqu'une volontaire française amenée par ADG, vint assister la chef de volet dans le domaine du suivi-évaluation.

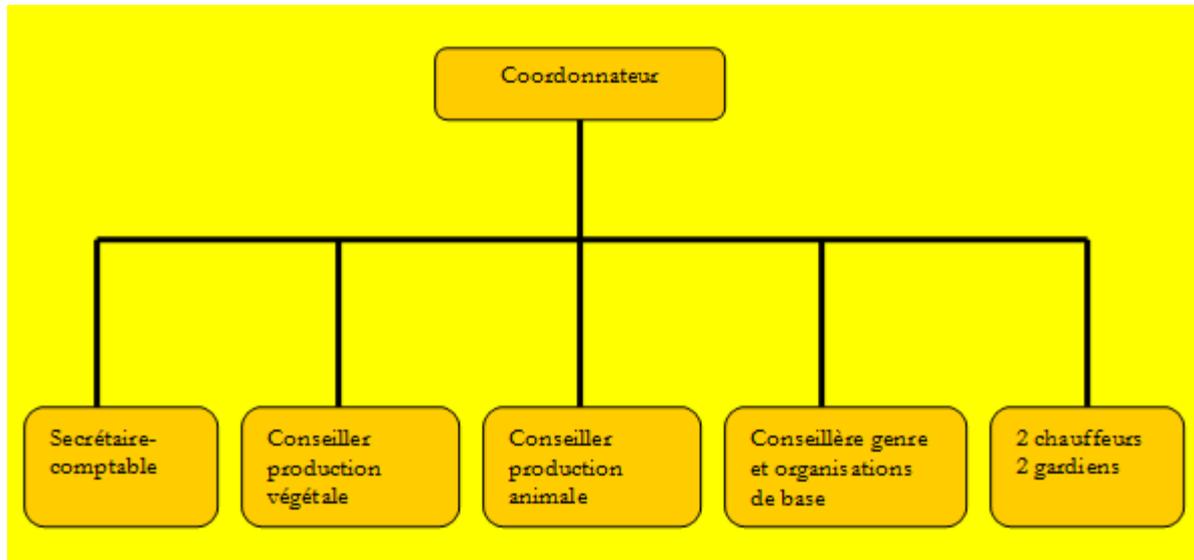
4.1.1.2 Les Cellules Locales d'Appui Technique du PADER

Le PADER a adopté une structure légère au niveau des CLATs. Cela a été possible grâce à la mutualisation de certaines compétences au niveau de la CCAT et surtout parce que dès le départ, ce sont les coopératives qui se gèrent de façon autonome avec leur propre personnel.

Les ressources humaines des CLATs se composent en général du personnel suivant :

- 1 coordonnateur, généralement ingénieur agricole (1 seul géographe) ;
- 1 conseiller en production végétale (arrêté fin 2005) ;
- 1 conseiller en production animale arrêté fin 2008, remplacé par un(e) animateur/animateuse en 2009 ;

- 1 conseillère en genre et organisations de base maintenue jusqu'à la dissolution des CLATs fin 2009 ;
- 1 secrétaire-comptable ;
- 2 chauffeurs ;
- 2 à 3 gardiens ;
- 1 personne chargée du nettoyage.



Les postes de conseiller agricole ont été supprimés dans les CLATs fin 2005, comme prévu, afin d'accroître l'autonomie des coopératives et d'entamer le désengagement de l'équipe PADER. De même, les postes de conseiller en élevage ont été supprimés dans les CLATs fin 2008, dans une nouvelle étape du désengagement de l'équipe PADER.

Début 2009, un(e) animateur/animateur a été engagé dans chaque CLAT afin d'aider le coordonnateur de la CLAT et la conseillère genre à se focaliser sur le l'appui à la formation dans les coopératives et surtout au suivi des activités de ces dernières.

Les mesures de désengagement qui viennent d'être décrites n'ont pas concerné le PADER-Sédhiou qui n'a commencé qu'en 2007 et où le désengagement n'était pas encore à l'ordre du jour.

4.1.2 Organisation du RESOPP

4.1.2.1 Le RESOPP central

La construction de ce qui est maintenant le RESOPP s'est faite de bas en haut en commençant par la création des premières coopératives primaires.

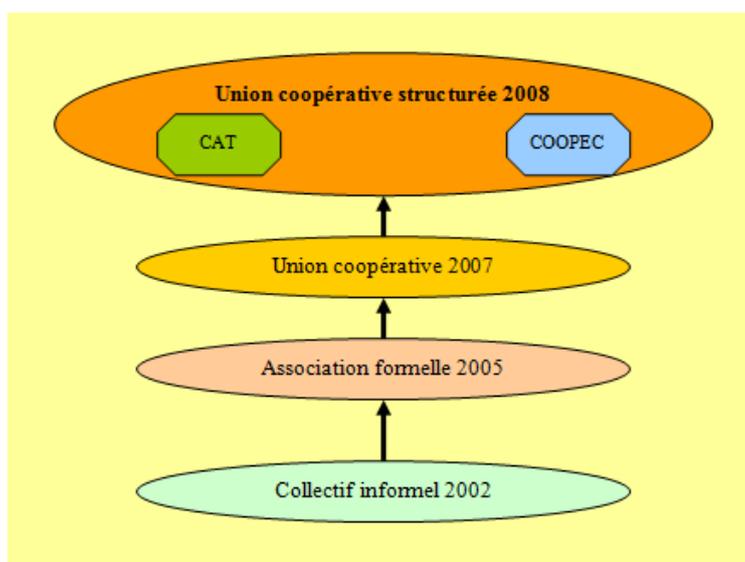
Ce ne fut qu'en mars 2002 que le RESOPP fut créé comme *collectif informel* regroupant les coopératives et la mutuelle appuyées par le PADER. L'Acronyme RESOPP signifiait alors "Réseau des Organisations Paysannes Partenaires du PADER" (RESOPP) qui comptait alors 7.800 membres. Le RESOPP a pour but de défendre les intérêts de ses membres, notamment en augmentant leur pouvoir de négociation et en les faisant bénéficier d'un gain d'échelle important qui leur permettrait notamment d'acheter les intrants moins cher et de mieux commercialiser leurs productions.

Lors de son assemblée générale ordinaire de mai 2005 tenue à Louga, le RESOPP décida de se transformer en *association formelle* en gardant la même appellation.

L'année 2007 fut celle de l'accélération du processus de construction institutionnelle du RESOPP qui se transforma en *union de coopératives rurales* avec le même acronyme mais signifiant cette fois "Réseau des Organisations Paysannes et Pastorales du Sénégal". Dans la même année, le RESOPP décida, de commun accord avec le PADER, de se doter à partir de janvier 2008 d'une cellule d'appui technique (CAT) et d'une coopérative d'épargne et de crédit, sur laquelle nous reviendrons plus longuement dans le chapitre consacré à la microfinance, mises au service de toutes ses coopératives-membres.

Cette accélération des changements institutionnels fut décidée afin de disposer d'une période de temps suffisante (3 ans, 2008-2010) pour pouvoir procéder aux éventuels ajustements qui pourraient s'avérer nécessaires car il était prévu alors que le PADER doit s'arrêter fin 2010. En effet d'aussi grands changements ne peuvent en effet se faire sans remous et perturbations dont la résorption demande du temps.

Cette évolution globale du RESOPP est illustrée dans la figure ci-dessous :

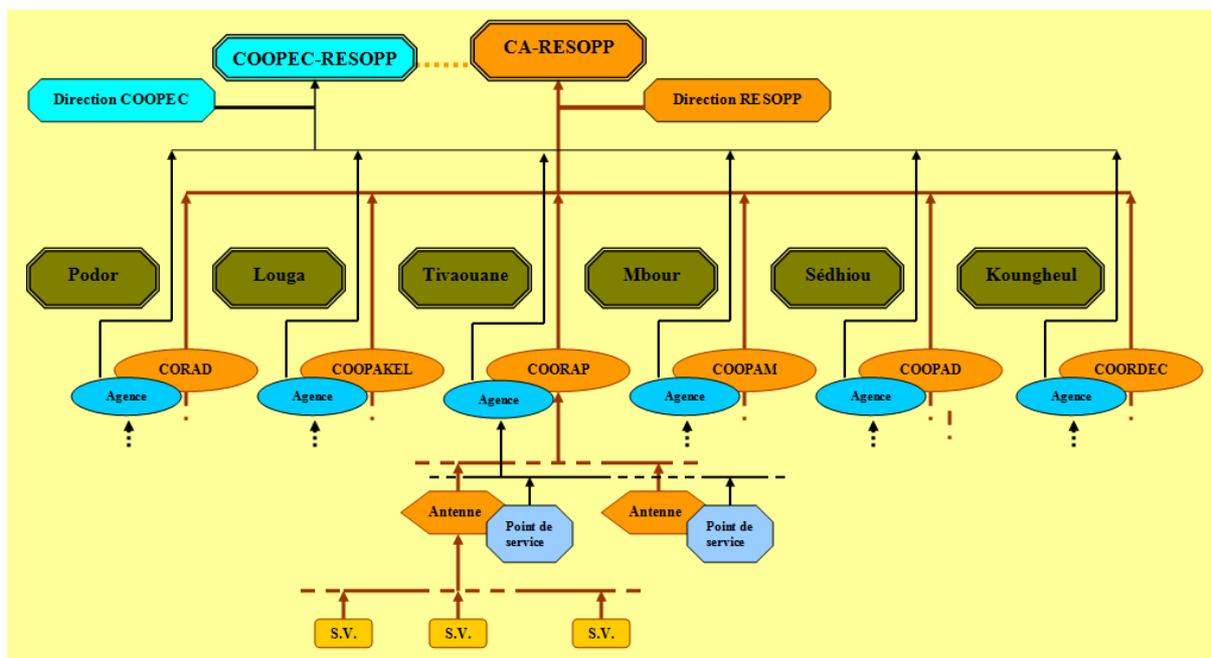


Comme le montre la figure suivante, le RESOPP a à sa tête un conseil d'administration (CA) appuyée par une cellule d'appui technique⁹ (CAT) qui en constitue la direction. On a de bas en haut :

Au RESOPP	A la COOPEC
Les sections villageoises	
Les antennes coopératives (sous-coopératives)	Les points de service
Les coopératives-mères (coopératives)	Les agences
Le conseil d'administration du RESOPP appuyé par une direction	Le conseil d'administration de la COOPEC appuyé par une direction

La COOPEC est comme le prévoit la loi une institution juridiquement indépendante mais de fait liée au RESOPP comme cela sera expliqué à la section 4.5 consacrée à la microfinance.

⁹ Rebaptisée Direction d'Appui Technique (DAT) depuis la fin du PADER



La CAT-RESOPP démarra en janvier 2008 avec les ressources humaines suivantes et un véhicule tout-terrain :

- 1 directeur, socio-économiste, ancien président du RESOPP ;
- 1 conseiller en organisation coopérative, ancien membre de la CADOM (PADER) ;
- 1 conseiller agricole anciennement membre du PADER-Tivaouane ;
- 1 conseiller en production animale, ancien chef de volet à la CCAT (PADER) ;
- 1 conseiller en qualité et en commercialisation (mi-temps), ancien membre de la CADOM (PADER) ;
- 1 informaticien, webmaster et responsable de la communication, ancien membre de la CCAT (PADER) ;
- 1 secrétaire-comptable ;
- 1 chauffeur.

La majorité des techniciens recrutés par la CAT-RESOPP sont des anciens du PADER, ce qui est un atout pour le transfert de compétences. Ce transfert a été grandement facilité par le fait que la quasi-totalité du personnel du PADER sont des sénégalais(e)s.

La CAT fournit à ses coopératives-membres un appui dans divers domaines essentiels parmi lesquels :

- La bonne gouvernance ;
- L’approvisionnement ;
- La commercialisation ;
- L’appui technique et la formation;
- La communication extérieure et le plaidoyer.

L’approvisionnement, la commercialisation, l’appui technique et la formation étant discutés dans des sections spécifiques, nous n’allons traiter ici que de la bonne gouvernance, de la communication extérieure et du plaidoyer

4.1.2.1.1 La bonne gouvernance

Très vite le PADER-RESOPP s'est rendu compte que la prédominance de l'analphabétisme en milieu rural complique grandement le contrôle démocratique des élus et des employés des coopératives par les membres. La circulation de sommes très importantes dans les coopératives crée des tentations auxquelles certaines personnes cèdent facilement dans un contexte dominé par la grande pauvreté.

Par ailleurs, s'il n'y a pas de plainte déposée devant la justice, l'organe de tutelle des coopératives au Ministère de l'Agriculture, n'exerce aucun contrôle sur la gestion des coopératives. Contrairement aux institutions de microfinance, les coopératives ne sont pas obligées de soumettre des états financiers annuels à l'organe de tutelle.

Constatant que la bonne gouvernance n'est pas toujours respectée et que malgré les nombreuses formations, les conseils de surveillance sont généralement peu ou pas fonctionnels, les acteurs du PADER-RESOPP décidèrent des mesures suivantes :

- Etablir des contrôles systématiques et inopinés de la comptabilité et des stocks réalisés d'abord par l'équipe PADER de 2001 à 2005, puis en commun avec le RESOPP en 2006 et 2007 et puis exclusivement par la CAT-RESOPP à partir de sa création en janvier 2008 ;
- Réaliser des audits externes annuels réalisés par un cabinet d'audit privé depuis 2002 à ce jour.

Le contrôle de la gestion des coopératives par la CAT-RESOPP a rencontré au début une résistance de la part de certains élus des coopératives avec comme argument que l'union (RESOPP) et les coopératives membres étant des entités juridiquement distinctes, ce contrôle n'est pas légal. Le comité directeur PADER-RESOPP envoya alors une délégation à l'assemblée générale de chaque coopérative pour expliquer la situation et demander l'accord des membres pour que la CAT-RESOPP ait un mandat pour exercer en leur nom un contrôle de la gestion de leur coopérative. Toutes les coopératives acceptèrent.

Ce contrôle a permis de dévoiler des cas de détournement dans certaines coopératives qui ont chaque fois été traités à l'amiable ou devant les tribunaux. La nature humaine étant ce qu'elle est, l'établissement de contre-pouvoirs constitue la meilleure garantie pour la bonne gouvernance.

4.1.2.1.2 La communication extérieure et le plaidoyer

La CAT-RESOPP joue un rôle important dans la communication externe du RESOPP. En particulier elle :

- Maintient un site web qui offre une information diversifiée sur les activités du RESOPP ;
- Conduit un plaidoyer soutenu en faveur des membres du RESOPP auprès des autorités, notamment pour l'obtention des dotations en engrais avant chaque campagne agricole ;
- Recherche avec succès des partenaires financiers afin de mener de nouvelles activités ;
- Participe à la vie coopérative nationale et internationale. Elle maintient pour cela des liens étroits avec la Confédération des Sociétés Coopératives et Mutualistes du Sénégal (CSCM), dont le RESOPP est membre fondateur, et avec la Conférence Panafricaine Coopérative.

Rappelons que plusieurs membres de la CAT-RESOPP et de la COOPEC-RESOPP ont joué un rôle très actif dans la préparation de l'acte uniforme des sociétés coopératives de l'OHADA et dans celle de la nouvelle loi sénégalaise sur les coopératives et son décret d'application.

4.1.2.1.3 Stratégie de durabilité et CAT-RESOPP

Le PADER ne pouvait durer éternellement et c'est déjà rare de trouver un bailleur comme la coopération autrichienne qui a accepté de le financer pendant 10 ans. Or il est clair qu'étant donné l'analphabétisme généralisé des coopérateurs, les problèmes de gouvernance et la faible implication de l'Etat, il faut un appui et une vigilance soutenus pendant de nombreuses années.

C'est pour cela que les acteurs du PADER-RESOPP ont estimé que seule la CAT-RESOPP pouvait jouer pareil rôle après sa clôture en 2010. C'est pour cela aussi que la CAT a été mise en place dès 2008 afin qu'elle ait suffisamment d'expérience et que les acteurs du RESOPP aient pris l'habitude de traiter avec elle en toute confiance.

Donc la CAT-RESOPP, comme la COOPEC présentée dans le chapitre microfinance, joue un rôle essentiel dans la durabilité du RESOPP tout entier. Pour renforcer ce rôle, les acteurs du PADER-RESOPP ont :

- Doté le RESOPP de fonds de commercialisations d'un montant de 137 millions de FCFA gérés par sa CAT au profit des coopératives-membres ;
- Doté le RESOPP d'environ 850 millions de FCFA de fonds de crédit, gérés par la COOPEC, afin de financer les activités des membres des coopératives ;
- Légué au RESOPP tous les meubles et véhicules appartenant au PADER.

Cette stratégie de centralisation de l'essentiel des fonds de roulement a pour but d'*utiliser l'argent comme un puissant ciment* liant les différents acteurs du RESOPP.

Pour que la CAT-RESOPP puisse jouer ce rôle considérable dans la durabilité du RESOPP et de ses coopératives-membres, il faut que sa propre viabilité soit elle-même assurée. Aussi les acteurs du PADER-RESOPP ont-ils prévu que les coûts opérationnels de la CAT-RESOPP proviendraient à terme pour 75% des :

- Revenus générés par le centre de formation et d'hébergement du RESOPP à Thiès (50%);
- Revenus générés par les fonds de commercialisation¹⁰ prêtés à ses coopératives-membres (25-30%).

La CAT-RESOPP doit donc développer un esprit d'entrepreneuriat et d'autres activités génératrices de revenus pour arriver à 100% de couverture de ses coûts opérationnels. L'augmentation nécessaire des fonds de commercialisation dont elle dispose contribuera aussi à atteindre cet objectif. Le jour où les coopératives-membres en auront la capacité, la CAT-RESOPP pourra leur demander de cotiser pour contribuer à son fonctionnement. En attendant elle comprime ses coûts opérationnels au maximum et compte sur des partenaires financiers pour combler son déficit.

4.1.2.2 Les coopératives-membres du RESOPP

4.1.2.2.1 Processus de mise en place des coopératives

L'équipe du PROMONO, ancêtre du PADER-Tivaouane, fit d'abord en 2000 l'inventaire des 62 villages de sa zone d'action qui comprend les communautés rurales de Mont Rolland et Notto Gouye Diama dans l'arrondissement de Pambal dans le département de Tivaouane, région de Thiès.

¹⁰ Qui devaient atteindre 200-300 millions de FCFA fin 2010.

L'inventaire réalisé visait à permettre à l'équipe de projet d'avoir une bonne compréhension de la situation qui prévaut dans la zone d'action et à préparer un atelier de diagnostic et planification participatifs concernant l'agriculture pluviale.

Etant donné le nombre élevé de villages et la nécessité d'offrir à la population un encadrement et des services rapprochés, il fut décidé de grouper les villages en ensembles de 15 à 18 sur la base du type d'agriculture dominant et des relations sociales et de voisinage. C'est ainsi que 4 zones furent définies :

- Zone I : 16 villages tous de la communauté rurale (C.R.) de Mont Rolland. Le village centre est Tiwigne Tanghor. L'agriculture pluviale est l'activité principale ;
- Zone II : 15 villages de la C.R. de Notto Gouye Diama. Le village centre est Keur Samba Yacine. L'agriculture pluviale est l'activité principale ;
- Zone III : 16 villages de la C.R. de Notto Gouye Diama. Le village centre est Pambal Amar. L'agriculture pluviale est l'activité principale ;
- Zone IV : 13 villages de la C.R. de Notto Gouye Diama et 2 villages de la C.R. de Mont Rolland. Le village centre est Notto Gouye Diama. Le maraîchage irrigué (Niayes) est l'activité principale.

Comme la campagne agricole pluviale ne concerne que les zones I à III, une réunion des chefs de villages de chacune d'elles fut tenue pour les informer sur le programme. Comme le projet n'a pas les moyens d'agir d'emblée au niveau des 47 villages pratiquant l'agriculture pluviale, il fut demandé à l'assemblée des chefs de villages de chaque zone de choisir parmi eux 6 villages pilotes qui seront appuyés pendant la campagne agricole 2000. *C'est ainsi que 18 villages furent sélectionnés par leurs pairs.* L'équipe du projet ne participa pas à cette sélection pour respecter l'autonomie des populations.

A la demande du projet, chacun des 18 villages pilotes élit 4 délégués aux séances de planification participative organisées dans chacune des 3 zones concernées. Deux femmes (1 âgée et 1 jeune) et 2 hommes (1 âgé et 1 jeune) représentèrent ainsi leur village. Les présidents de conseil rural ainsi que les représentants des services techniques de l'Etat participèrent aussi aux ateliers de planification.

Chaque atelier a duré une journée entière consacrée uniquement à l'analyse des contraintes auxquelles fait face l'agriculture pluviale et l'identification de solutions réalisables. Il fut convenu qu'avant la fin de l'année d'autres ateliers traiteront de l'agriculture irriguée, de l'élevage, de la protection de l'environnement et des problèmes spécifiques aux femmes et aux jeunes. Il ressortit des ateliers que les problèmes les plus importants sont :

- La difficulté d'accès aux intrants, surtout les semences, les engrais et l'équipement agricole ;
- L'inadaptation des variétés utilisées au climat actuel ;
- La fréquence élevée et la sévérité des attaques parasitaires sur les cultures ;
- Les difficultés de stockage et de commercialisation.

Toutes ces difficultés peuvent de toute évidence être levées par des **coopératives de services** fournissant à crédit à leurs adhérents des intrants et des équipements de qualité et rachetant, stockant et commercialisant leurs excédents de production.

Il fut donc décidé de promouvoir la mise en place de 3 premières coopératives, une par zone, en 2000. Or à cette époque là on ne parlait guère de coopératives et beaucoup de gens déconseillèrent à l'équipe du PROMONO de promouvoir la coopérative comme mode

d'organisation des producteurs car ce mot était négativement chargé. Ils recommandaient à la place le groupement d'intérêt économique (GIE), très à la mode à l'époque.

Il fallait donc commencer par une *phase pré-coopérative* de "*conquête de l'adhésion des producteurs*" des zones ciblées afin de leur montrer ce que la coopérative pouvait leur apporter. Les *activités de démarrage* choisies furent des opérations de soutien aux cultures pluviales, de mil et de niébé, en fournissant à crédit aux producteurs intéressés les semences et les autres intrants nécessaires et en leur rachetant leurs excédents de production. Ces activités permettaient aussi à l'équipe de projet de mieux connaître le comportement des différents groupes de partenaires-bénéficiaires.

Ensuite l'équipe de projet a formé un comité de suivi de la campagne agricole où sont représentés les partenaires institutionnels (collectivités locales, services techniques de l'Etat etc.) et accompagna les producteurs tout le long de la campagne agricole qui fut globalement une réussite car l'année 2000 fut une année de bonne pluviométrie.

Une campagne d'explication sur les coopératives et sur l'organisation de la campagne fut ensuite menée dans les 18 villages pilotes. A l'issue de cette campagne d'information et de sensibilisation, 92 groupes de caution solidaire furent formés regroupant 1473 membres. La superficie totale emblavée était de l'ordre de 900 ha.

Parallèlement, l'équipe du PROMONO entama la construction de 3 complexes coopératifs pour convaincre la population de sa volonté réelle de créer effectivement les coopératives. En effet, ces infrastructures impressionnantes étaient les meilleures preuves qu'elle pouvaient donner à la population du sérieux de ses intentions.

Après ces activités de démarrage, le processus proprement dit de mise en place des coopératives fut enclenché :

1. **Enregistrement des futurs membres de la coopérative** : Etant donné le grand succès de la campagne agricole et la poursuite des campagnes de sensibilisation et d'enregistrement après le démarrage du PADER en janvier 2001, ce furent 1620 producteurs et productrices qui s'enregistrèrent pour adhérer aux 3 futures coopératives. Afin de les encourager à adhérer massivement, le dépôt des frais d'enregistrement et des parts sociales pouvait être étalé sur 2 à 3 ans pour les femmes, les jeunes et les hommes pauvres.
2. **Désignation de délégué(e)s à l'assemblée générale constitutive** : En février-mars les personnes enregistrées dans chaque section villageoise¹¹ désignèrent des délégué(e)s à l'assemblée générale constitutive de la coopérative de leur zone. Notons que tout a été fait pour que les sexes soient représentés en fonction de leur proportion dans la section villageoise. Par ailleurs le vote des délégués de chaque section villageoise délégation est pondéré par le nombre de membres qu'elle compte.
3. **Préparation des textes statutaires** : L'équipe de la CCAT du PADER prépara avec l'aide d'un fonctionnaire de la Direction Régionale de l'Agriculture de Thiès qui représentait le BS-OAP, l'organisme de tutelle des coopératives, les documents types suivants :
 - Statuts-types ;
 - Règlements intérieurs ;
 - Manuel de procédures administratives et financières¹² ;
 - Supports de gestion (registres et carnets de membres, fiches de stock etc.).

¹¹ Correspondant le plus souvent à un village, parfois à 2 petits villages ou à un quartier d'un très gros village

¹² Un manuel de gestion des sections villageoises a été élaboré bien plus tard en 2005

4. **Tenue des AG constitutives** : Elles eurent lieu en mars 2001 en présence d'un représentant du BS-OAP comme l'exige la loi. Les membres des comités furent élus et les textes statutaires adoptés ;
5. **Formation des comités de gestion des sections villageoises** : La loi sénégalaise sur les coopératives prévoit la création de sections villageoises. Des comités légers de 3-4 personnes furent désignés par les membres de la section lors d'assemblées générales constitutives pour en assurer la gestion et servir d'interface et de relai avec la coopérative ;
6. **Remises des infrastructures coopératives aux élus** : Ces remises eurent lieu après signature d'un accord entre EWA et le conseil d'administration prévoyant que tant que la coopérative n'a pas fait la preuve de sa bonne gestion, les infrastructures et les fonds de roulement peuvent être repris par EWA. Ces accords avaient pour but d'exercer une pression permanente pour la bonne gouvernance.
7. **Recrutement du personnel des coopératives** : Chaque coopérative recruta un(e) gérant(e), un magasinier et un ou deux gardiens. Les gérant(e)s et les magasiniers devaient avoir un niveau d'études correspondant au moins au secondaire. L'équipe du projet assista techniquement le processus de sélection et aida à préparer les contrats.
8. **Formation des élus et du personnel** : Les élus, les gérant(e)s et les magasiniers reçurent des formations correspondant aux fonctions à assumer qui furent dispensées par des spécialistes en la matière.
9. **Fourniture de fonds aux coopératives** : Le PADER a fourni aux coopératives des dotations en fonds de roulement correspondant à environ 35-50.000 FCFA¹⁵ par nouveau membre afin de pouvoir lui vendre à crédit un minimum d'intrants. Ces apports continuèrent de façon décroissante chaque année pour les nouveaux membres jusqu'en 2005 puis furent discontinués. Une grande partie de ces fonds est toujours présente dans les coopératives et à la COOPEC.

Toujours en 2000, un processus similaire, inspiré du PROMONO, eut lieu dans les communautés rurales de Ndiayène Pendao, Gamadji Sarré et Guédé Village, arrondissements de Gamadji Sarré et Thilé Boubacar, département de Podor, région de Saint Louis dans le cadre du projet PAGEN, ancêtre du PADER-Podor, et aboutit à la mise en place de la coopérative à Ndioum. La CORAD a démarré d'emblée avec 4000 membres !

Dans les zones d'action de Louga et de Mbour les activités de soutien aux campagnes agricoles, et même aux transformatrices de poisson dans la zone de Mbour, en préparation de la création de coopératives durèrent toute l'année 2001 à Louga et les années 2001 et 2002 à Mbour. La COOPAKEL à Louga fut créée en 2002 et la COOPAM à Mbour en 2003.

La création de la COOPAD à Sédhiou en 2007 fut plus facile car elle fut précédée par une visite de dizaines de délégué(e)s des villageois, des autorités locales et des services techniques de l'Etat à la COOPAM qui leur permit de voir directement ce qu'était une coopérative et d'en discuter les avantages et les difficultés directement avec leurs homologues de la zone de Mbour.

Sinon, le processus d'enregistrement, d'assemblée générale constitutive etc. resta le même que pour les premières coopératives, sauf que la possibilité d'étaler le versement des frais d'adhésions et de la part sociale pour les femmes et les jeunes fut graduellement supprimée par les coopératives.

¹⁵ Etant donné la taille énorme du sociétariat de la CORAD à Ndioum, le PADER n'a pu initialement lui fournir que 10.000 FCFA par membre puis l'écart avec les autres coopératives fut progressivement comblé par la suite

Une fois la mise en place d'une coopérative achevée, cette dernière prend directement en main la gestion de ses activités. L'équipe de projet et les partenaires institutionnels se cantonnent alors dans un rôle d'appui technique et de suivi.

Des subsides d'équipement et de fonctionnement ont aussi été fournis aux coopératives dans leurs premières années puis diminuèrent régulièrement avant de s'arrêter en 2006.

La COOPAD créée en 2007 reçut des subsides d'équipement et de fonctionnement en 2007 et 2008 mais les fonds de roulement furent donnés directement à la COOPEC en 2008 et 2009 pour fournir des crédits à ses membres.

Malgré des formations approfondies en microfinance, il apparut dès début 2002 que les gérants n'avaient pas le niveau requis en comptabilité pour assurer les services d'épargne-crédit. Les coopératives recrutèrent alors chacune un(e) comptable qui se chargea de la microfinance et de la comptabilité générale de la coopérative.

Ayant un sociétariat de plusieurs milliers de personnes la CORAD recruta aussi une caissière et un conseiller agricole.

Dans le souci d'assurer la proximité des services à rendre aux coopérateurs, la notion d'antenne de coopérative fut testée en 2005 à la CORAD qui construisit alors 3 antennes, avant de s'étendre à l'ensemble du système.

Au bout de 5 années de fonctionnement, les 3 coopératives de l'arrondissement de Pambal (COOPAGRIM, COOPAGRIK et COOPAGRIP) arrivèrent à la conclusion qu'aucune d'elles ne pouvait atteindre l'objectif de rentabilité requise à cause de l'exiguïté du territoire qu'elles couvrent individuellement. Aussi décidèrent-elles de former en 2005 une union dénommée «Union des Coopératives Agricoles des Producteurs de Pambal» (UCAPP) qui se transforma en Coopérative Agricole de l'Arrondissement de Pambal (COORAP) en juin 2008.

Le siège choisi pour la COORAP fut celui de l'ancienne COOPAGRIP qui se trouve au centre administratif de l'arrondissement de Pambal. Les anciennes coopératives de Mont Rolland, Keur Samba Yacine et Pambal devinrent des antennes de la COORAP, au même titre de celles de Chérif Lô et de Pire Gourèye.

4.1.2.2 Viabilité financière des coopératives du RESOPP

D'une façon générale, la vitalité économique d'une coopérative dépend :

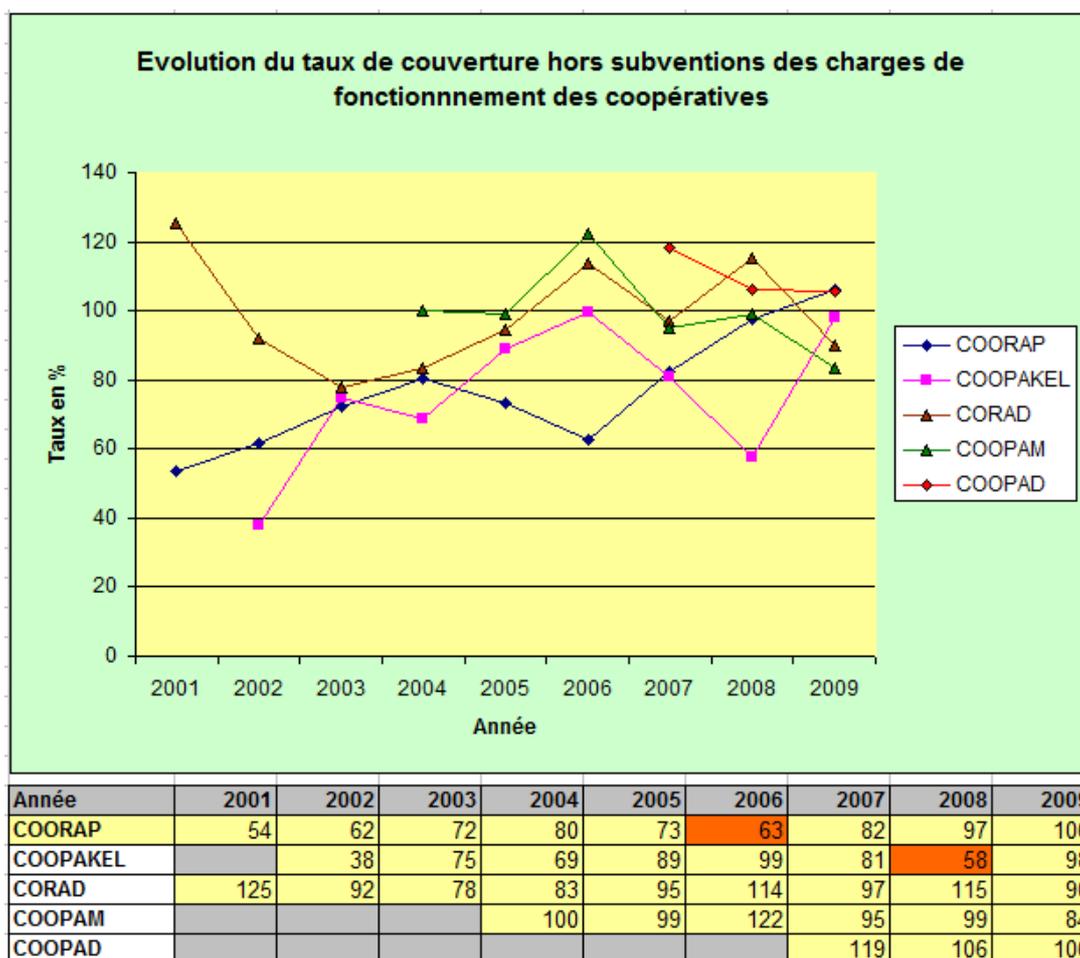
- De la **qualité de sa gestion** : Comme pour toute entreprise, les qualités entrepreneuriales de ses dirigeants et de son personnel sont primordiales ;
- Du **potentiel économique de la zone géographique couverte** : Il est évident par exemple que la présence de grandes superficies irriguées, comme dans la zone de la CORAD (Vallée du fleuve Sénégal), permet d'avoir un chiffre d'affaires plus important et mieux réparti dans l'année ;
- De la **diversification des activités économiques** : Elle est en partie liée au potentiel économique de la zone géographique couverte. Elle permet d'augmenter le chiffre d'affaires mais aussi d'amortir les inévitables variations interannuelles et saisonnières de chiffre d'affaire et d'occuper le personnel toute l'année. C'est le cas par exemple avec la vente de produits de consommation, la volaille etc. ;
- De l'**importance du sociétariat** : Plus la coopérative a de membres plus elle pourra faire un chiffre d'affaires plus grand et bénéficier de gains d'échelle importants ;

- De *l'évolution du contexte environnemental et économique* : L'économie rurale sahélienne est très sensible aux aléas climatiques, aux catastrophes naturelles (sécheresse, inondations, attaques de sautériaux, cantharides etc.) et aux variations de prix des intrants et des extrants (commercialisation des produits) qui sont notamment causées par les évolutions des marchés et par les interventions étatiques (Ex : subventions).

Le tableau¹⁴ et la figure ci-dessous montre que les taux de couverture des charges des coopératives par les produits hors subventions entre 2001 et 2009 ont été assez variables d'une année à l'autre mais que la tendance générale est à l'amélioration.

	Année	CORAD	COOPAKEL	COORAP	COOPAM	COOPAD	Global
Charges	2001	8.074.886		34.186.222			42.261.108
	2002	34.780.963	16.434.901	39.879.749			91.095.613
	2003	76.467.270	16.429.994	55.809.840			148.707.104
	2004	102.234.105	27.667.070	85.935.058	25.689.737		241.525.970
	2005	116.750.258	34.142.185	76.971.495	35.456.371		263.320.309
	2006	171.184.604	21.569.419	71.244.753	24.701.306		288.700.082
	2007	131.347.048	32.930.171	119.704.312	101.021.249	15.052.267	400.055.047
	2008	96.836.663	43.953.139	128.848.872	73.112.252	32.315.192	375.066.118
	2009	127.722.510	43.934.601	65.838.307	52.628.013	48.865.613	338.989.044
Produits hors subventions	2001	10.105.847		18.327.693			28.433.540
	2002	34.780.963	16.434.901	24.690.083			75.905.947
	2003	59.478.367	12.301.138	40.453.952			112.233.457
	2004	85.242.915	19.010.175	69.084.654	25.672.406		199.010.150
	2005	109.318.262	30.399.604	56.541.628	34.631.614		230.891.108
	2006	204.824.714	23.452.796	51.152.855	34.474.187		313.904.552
	2007	136.412.403	29.034.883	106.122.231	100.757.637	17.839.851	390.167.005
	2008	111.412.117	25.354.632	125.396.664	72.262.705	34.274.127	368.700.245
	2009	115.472.904	42.679.536	92.887.076	44.489.247	59.775.623	355.304.386
Taux de couverture des charges	2001	125,2%		53,6%			67,3%
	2002	100,0%	100,0%	61,9%			83,3%
	2003	77,8%	74,9%	72,5%			75,5%
	2004	83,4%	68,7%	80,4%	99,9%		82,4%
	2005	93,6%	89,0%	73,5%	97,7%		87,7%
	2006	119,7%	108,7%	71,8%	139,6%		108,7%
	2007	103,9%	88,2%	88,7%	99,7%	118,5%	97,5%
	2008	115,1%	57,7%	97,3%	98,8%	106,1%	98,3%
	2009	90,4%	97,1%	141,1%	84,5%	122,3%	104,8%

¹⁴ Les chiffres proviennent des audits externes réalisés annuellement par des auditeurs privés agréés



Si on considère les résultats cumulés sur la période 2001-2009, qui sont montrés dans le tableau ci-dessous, on constate que :

- Les coopératives qui bénéficient de la présence de grandes zones irriguées (CORAD) ou d'une meilleure pluviométrie (par ordre de pluviométrie décroissante COOPAD, COOPAM, COORAP et COOPAKEL) ont les meilleurs résultats ;
- 3 coopératives-mères sur 5 sont à l'équilibre ou le dépassent ;
- Globalement, hors subventions, les coopératives sont à 95% de couverture des charges ce qui bien si l'on tient compte de ce que les années de démarrage et d'apprentissage sont incluses dans cette période 2001-2009;
- Ces résultats sont même presque miraculeux si l'on considère les difficultés de financement auxquelles font face les coopératives depuis 2008 à cause du blocage de la COOPEC (voir la section 4.5, microfinance) qui a fait tomber le chiffre d'affaires global de 390.167.005 FCFA en 2007 à 355.304.386 FCFA en 2009. Ceci montre la grande résilience des coopératives du RESOPP.

	CORAD	COOPAKEL	COORAP	COOPAM	COOPAD	Global
Charges	865.398.307	237.061.480	678.418.608	312.608.928	96.233.072	2.189.720.395
Produits	867.048.492	198.667.665	584.656.836	312.287.796	111.889.601	2.074.550.390
% couverture	100%	84%	86%	100%	116%	95%

La politique de diversification des activités économiques des coopératives qui a été accentuée depuis 2008, notamment en encourageant la vente de biens de commercialisation, produit ses effets.

4.1.2.3 Evolution du sociétariat du RESOPP

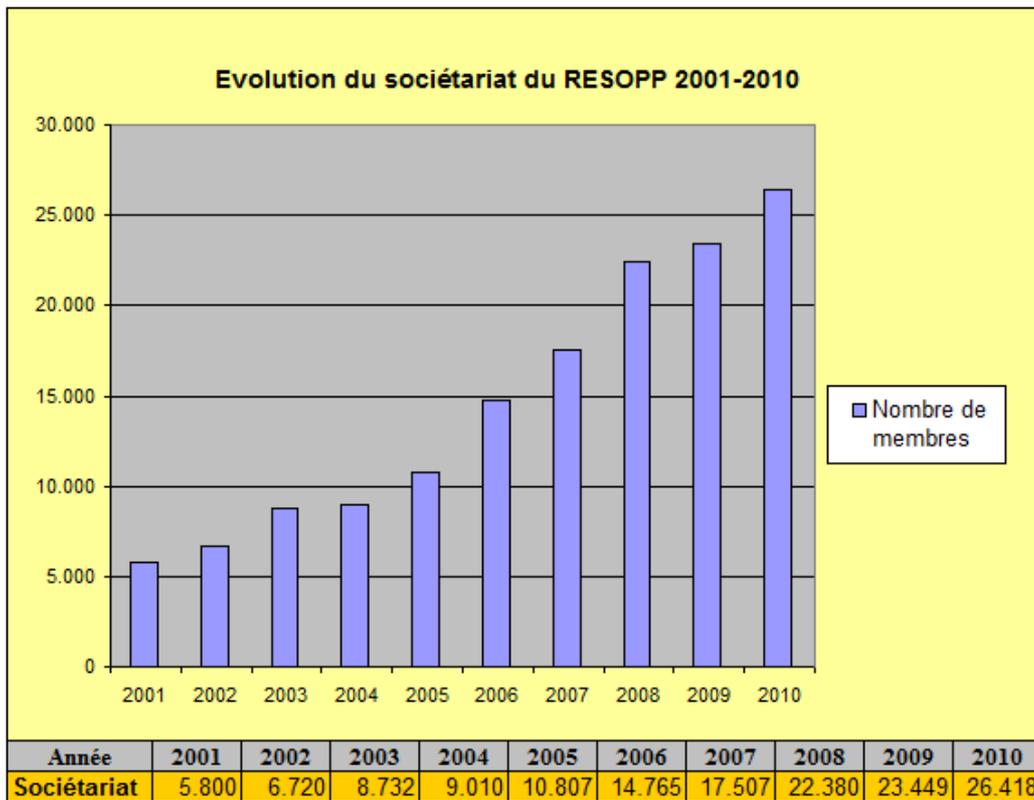
Le tableau ci-dessous montre que le sociétariat des coopératives s'établit à 26.418 membres au 31 mai 2010. On constate que la CORAD représente à elle seule 33% des effectifs globaux et que 3 coopératives-mères sur 5 ont entre 4500 et 9000 membres. La croissance du sociétariat, bien que continue, s'est ralentie depuis fin 2008, en grande partie à cause de l'incapacité de la COOPEC-RESOPP à satisfaire la demande en crédits des membres et des difficultés d'approvisionnement en engrais des coopératives qui dissuadent les nouveaux membres potentiels d'adhérer.

On constate aussi une baisse du pourcentage de femmes qui a diminué de 49% en 2001, en passant par un pic de 53% en 2003, à actuellement 41.1%. Cela s'explique en partie par le fait qu'en période de croissance rapide des effectifs, ce sont surtout les chefs de ménage, majoritairement des hommes, qui adhèrent. On le voit clairement avec la coopérative de Kougheul qui vient d'adhérer au RESOPP et qui a un taux de femmes de seulement 28,8%.

Nul doute aussi que le tassement du pourcentage de femmes dans les anciennes coopératives s'explique aussi en partie par les difficultés actuelles qu'elles rencontrent à obtenir des crédits pour les activités qui les intéressent le plus comme le petit commerce et l'élevage.

Départements	Coopératives	Personnes physiques				Personnes morales	Total
		Hommes	Femmes	Sous-total	% femmes		
Au 31/05/2010							
Podor	CORAD	5.098	3.558	8.656	41,1%	0	8.656
Louga & Kébémér	COOPAKEL	2.915	1.759	4.674	37,6%	29	4.703
Tivaouane	COORAP	2.731	2.408	5.139	46,9%	61	5.200
Mbour	COOPAM	1.617	1.182	2.799	42,2%	33	2.832
Sédhiou	COOPAD	1.942	1.426	3.368	42,3%	8	3.376
Kougheul	COORDEC	1.169	474	1.643	28,8%	8	1.651
Total		15.472	10.807	26.279	41,1%	139	26.418

La figure ci-dessous montre que le sociétariat global des coopératives du RESOPP a été multiplié par presque 5 en seulement 9 ans. On constate que la croissance du sociétariat s'est tassée en 2009, année de l'annonce de la fin du PADER et est repartie à la hausse avec le démarrage du PASA-MESOCC en 2010.



4.2 INFRASTRUCTURES COOPÉRATIVES

4.2.1 Importance et stratégie

4.2.1.1 *Importance des infrastructures coopératives*

Un des premiers constats faits par l'équipe EWA dès l'an 2000 lors de l'exécution du projet PROMONO, ancêtre du PADER, est que la construction de magasins de stockage et de bureaux permet aux coopératives de :

- Stocker les intrants et les produits de consommation avant de les vendre aux membres ;
- Stocker le grain et autres produits achetés aux membres en attendant de les écouler au moment opportun ;
- Mettre à la disposition de leurs membres des services de microfinance dans des locaux adaptés avec guichets et salle des coffres ;
- Disposer de bureaux pour leur personnel afin qu'il puisse servir et accueillir les membres dans de bonnes conditions.

Au-delà de ces avantages purement matériels, ces infrastructures permettent de matérialiser concrètement l'existence de la coopérative, de faciliter son appropriation par les membres et de donner à ces derniers un symbole fort du changement positif qu'elle représente.

4.2.1.2 *Stratégie de réalisation des infrastructures*

4.2.1.2.1 *Conception des ouvrages*

La réalisation des plans, des métrés et des dossiers d'appels d'offres ont été confiés à des prestataires de services jusqu'en 2005. En 2006 un technicien en bâtiment fut recruté puis fut rejoint en 2007 par un ingénieur en génie civil qui prit la tête de la section infrastructures de la CCAT du PADER. A partir de 2006, ce fut la section infrastructures de la CCAT du PADER qui réalisa directement tous les plans concernant les coopératives.

La conception du siège du RESOPP et de son centre de formation fut confiée à un architecte sur appel d'offres. Le centre de formation a été initialement conçu en rez-de chaussée mais il fut re-planifié en un immeuble, notamment pour diminuer sa superficie au sol, par l'équipe infrastructures du PADER appuyée par des professeurs de l'Ecole Polytechnique de Thiès.

Le technicien en bâtiment du PADER a suivi une formation en dessin assisté par ordinateur sur le logiciel AUTOCAD ce qui a permis d'accélérer les travaux de dessin, d'en améliorer la qualité et de faciliter l'archivage et la conservation des plans sur support numérique.

Les plans des premiers magasins de stockage réalisés pour les coopératives de Mont Rolland, Pambal, Keur Samba Yacine, et Ndioum en 2000 ont été inspirés de l'ouvrage de la FAO intitulé "Agricultural engineering in development: warehouse technique, FAO bulletin n°74, 1989".

Notons que les parcelles de construction ont été choisies, chaque fois que possible, assez grandes que pour permettre l'ajout de magasins et/ou de bureaux au fur et à mesure que le besoin s'en fait sentir. L'ensemble des parcelles ont été fournies par les bénéficiaires qui les ont reçues des conseils ruraux, à l'exception du siège du RESOPP que ce dernier a dû acquérir auprès de la mairie de Thiès.

4.2.1.2.2 Gestion de la construction

La politique du PADER a été dès le début de minimiser les coûts en confiant la construction des ouvrages les plus importants à de grandes entreprises, sur appel d'offres ouverts ou restreints, et les petits ouvrages à des petits entrepreneurs sur consultations de prix.

Tous les magasins de stockage de toutes les coopératives¹⁵ ainsi que le siège du RESOPP, les premières antennes de coopératives, firent l'objet d'appels d'offres. Les bureaux, les petits magasins, les centres d'élevage, les poulaillers, les murs d'enceinte et le centre de formation du RESOPP furent construits en régie.

L'analyse et le dépouillement de l'ensemble des offres sont assurés par une commission composée de l'ensemble des parties prenantes du projet, à commencer par le président de l'institution bénéficiaire, le président/directeur du RESOPP, depuis qu'il y'en a un, les agents du PADER concernés. Les plis des offres techniques et financières sont chaque fois ouverts séparément en présence des soumissionnaires avant leur analyse détaillée par la commission.

La commission analyse d'abord les offres techniques et les classe par ordre de qualité décroissante. Les entreprises qui ne remplissent absolument pas les conditions nécessaires sont éliminées et la décision motivée leur est communiquée sur place. Ensuite les offres financières des entreprises retenues sont analysées et classées par ordre croissant. Celles qui sont très au-dessus ou très au-dessous de l'estimation faite par la section infrastructures du PADER sont écartées. Ensuite l'entreprise la mieux classée est invitée à rapprocher ses prix¹⁶ de l'estimation interne du PADER et du montant disponible dans le budget, si son offre est au-dessus. Si elle refuse on passe à la suivante et ainsi de suite.

A l'issue de ce travail, l'entreprise adjudicataire est invitée à signer le contrat sur place et un PV est rédigé et signé par les membres de la commission puis archivé, avec toutes les offres reçues de toutes les entreprises soumissionnaires, par le volet infrastructures du PADER.

Quant, après négociations, l'offre du moins disant reste au-dessus du budget disponible, la commission décide de recourir à la **construction en régie**. Cette dernière consiste à assurer directement l'approvisionnement du chantier en matériaux de construction et à contracter à la tâche des artisans (maçons, menuisiers métalliques, électriciens, plombiers, peintres etc.).

A titre d'exemple, lors de l'appel d'offres pour la construction en 2005 des antennes de la CORAD à Tarédji, Namarel et Ndiayène Pendao, l'offre du moins disant était de 75 millions FCFA alors que budget disponible n'était que de 60 millions FCFA. Le PADER a réalisé finalement ces infrastructures en régie pour 45.283.533 FCFA réalisant ainsi une économie de 40% par rapport au montant minimal de l'appel d'offres. Cela montre que la construction en régie a permis au PADER de réaliser à l'interne des ouvrages de qualité à des coûts bien moindres.

Cependant la construction en régie requiert un suivi de chantier particulièrement rigoureux à cause des possibilités de fraude sur l'achat et l'utilisation des matériaux et les malfaçons qui peuvent être commises par les artisans payés à la tâche. C'est pour cela que l'achat des matériaux est fait par une commission incluant le président de la coopérative, le chef de la CLAT concernée et les techniciens de la section infrastructures du PADER. De plus un gardien était recruté dès le

¹⁵ Sauf la COOPAD (Sédhiou) dont les infrastructures à Diendé devaient initialement constituer une simple antenne

¹⁶ Les appels d'offres du PADER spécifient toujours que le moins disant n'est pas automatiquement adjudicataire

début du chantier pour contrôler les dépôts de matériaux. Quant à la qualité des travaux elle est assurée par la section infrastructures du PADER et par les autres acteurs concernés.

4.2.1.2.3 Equipement des infrastructures construites

Les sites de construction ont été choisis presque exclusivement dans les chefs lieux administratifs de façon à disposer d'électricité et d'eau courante. A la COOPAGRIK, actuellement antenne de la COORAP à Keur Samba Yacine, c'est une installation de panneaux solaires qui fournit le courant.



Cela permet aux coopératives et leurs antennes d'informatiser leur gestion car elles ont toutes du matériel informatique et même l'internet (Modems ADSL ou USB selon la disponibilité). Le téléphone fixe est toujours disponible dans les coopératives mais dans certaines de leurs antennes c'est le téléphone portable qui est utilisé.

Le réseau informatique interne du siège du RESOPP est réalisé par des câbles numériques appelés aussi câblages intelligents qui véhiculent aussi bien l'imagerie, le téléphone que l'internet. La connexion internet au siège du RESOPP est assurée aussi en même temps par wifi.

Le matériel suivant est couramment disponible dans les bureaux et salles de réunions dans les coopératives et leurs antennes :

- Bureaux
- Fauteuils de bureau
- Etagères
- Armoires
- Ordinateurs avec imprimante et onduleur
- Tables
- Chaises
- Coffre forts (scellés en ce qui concerne les locaux de microfinance)
- Détecteurs de fausse monnaie

De même le matériel suivant est couramment disponible dans les magasins de stockage dans les coopératives et leurs antennes :

- Palettes en bois
- Bâches
- Bascules
- Tamis à grain
- Vanneuses
- Mélangeurs de grain
- Couseuse de sacs

- Chariots
- Atomiseurs ou pulvérisateurs

En 2010, toutes les coopératives et beaucoup de leur antennes disposent de motos pour les activités de terrain.



En haut : Vue partielle du mobilier utilisé dans le local de microfinance de la CORAD à Ndioum

En bas : Coffre scellé dans les locaux de microfinance de l'antenne de la COPAD à Bambaly



4.2.2 Ouvrages réalisés

4.2.2.1 Les complexes coopératifs

Les premières coopératives incluait :

- 1 magasin¹⁷ de stockage de 155 m² adossé à 1 petit local¹⁸ de réception et de conditionnement du grain et 1 petit local d'entreposage de produits phytosanitaires ;
- 1 bloc indépendant constitué de : 2 bureaux et d'une petite salle des coffres, 1 remise et 1 véranda ;
- 1 bloc indépendant constitué de : 1 chambre de gardien, 1 véranda, 2 douches et 2 toilettes ;
- 1 fosse septique et 1 puits perdu desservant les sanitaires ;
- Des allées intérieures en latérite ;
- 1 mur d'enceinte en maçonnerie.

Ce modèle initial a subi au cours des ans des modifications additionnelles visant à faciliter les activités des coopératives et à accompagner la diversification de leurs activités. Les premiers changements ont consisté à séparer le local d'entreposage de produits phytosanitaires du magasin de stockage afin d'améliorer la sécurité du personnel et des stocks. La superficie nette du magasin de stockage passa de 155 m² à 207 m², hors local de réception et de conditionnement. En plus d'un magasin isolé de produits phytosanitaires, les coopératives de "2^{ème} génération"¹⁹ incluent un bureau supplémentaire pour le magasinier, des locaux de microfinance sont composés d'un bureau de gérant, 1 bureau/guichet de caissier(e) et une salle du coffre, une aire de réception sur le côté.

Des poulaillers, avec poussinière furent ajoutés à la COOPAKEL (Louga), la COOPAM (Mbour) et la COOPAGRIM (Mont Rolland). Des salles de réunions furent aussi ajoutées à la COOPAGRIP (Pambal) et à la CORAD. En 2008 les anciennes coopératives de Keur Samba Yacine, de Pambal et de Mont Rolland ont pu ajouter un magasin de stockage de produits phytosanitaires.

La COOPAD (Sédhiou), coopérative de "3^{ème} génération", inclut toutes les améliorations de la 2^{ème} génération mais aussi une salle de réunion. Par contre le magasin de stockage de la COOPAD ne fait que 128 m² (16 m x 8m) parce qu'à l'origine il ne devait y avoir qu'une antenne à Diendé, là où se trouve la coopérative.

¹⁷ A la CORAD (Ndioum), il y'a 2 magasins, plus petits, au lieu d'un parce que l'un des deux était destiné à stocker des pièces de rechange hydrauliques pour les forages de la zone d'action

¹⁸ Aussi destiné à servir de bureau au magasinier

¹⁹ COOPAKEL, COOPAM



En haut : *Vue frontale de la coopérative de Pambal (COOPGRIP/COORAP) construite en 2000*

Au milieu : *Vue générale du magasin de stockage avec adossés devant, sous la toiture penchée vers l'avant, le local de réception à gauche et le magasin de produits phytosanitaires à droite*

En bas : *Vue de l'intérieur du magasin de stockage montrant la toiture avec sa structure métallique, l'éclairage et les ouvertures d'aération. On est au mois d'août et il ne reste que peu d'intrants dans le magasin*



***En haut :** Vue latérale des ouvertures d'aération (COOPGRIP/COORAP)*

***En bas :** Vue détaillée d'une ouverture d'aération qui montre des barreaux en fer rond pour protéger le magasin contre les intrusions humaines, un grillage avec maillage de 1cm pour empêcher l'intrusion des oiseaux puis un claustra protégeant le magasin contre la pluie tout en permettant une bonne aération. Derrière le claustra se trouve un grillage moustiquaire pour empêcher l'entrée des insectes.*



En haut : On voit le bloc de bureaux incluant le bureau du gérant à droite, puis les 2 pièces de la microfinance reconnaissable au guichet grillagé (COOPGRIP/COORAP)

Au milieu : Vue du local du gardien.

En bas : Vue des douches et toilettes et de la fosse septique



***En haut :** Vue du magasin 2^{ème} génération de 200 m² avec magasin de produits phytosanitaires séparé à la COOPAM (Mbour)*

***Au milieu :** Vue du magasin 2^{ème} génération avec l'aire de réception et un bureau de magasinier (ou local de stockage d'emballages) à la COOPAKEL (Louga)*

***En bas :** Poulaillers et poussinière (à droite) à la COOPAKEL (Louga).*



En haut : Vue extérieure d'une salle de réunion à la COOPAGRIP/COORAP

En bas : Vue intérieure de la salle de réunion de la CORAD(Ndioum).

Lorsque les coopératives commencèrent à s'étendre, des antennes furent ajoutées au niveau des communautés rurales afin d'assurer des services de proximité aux membres.

Les 3 premières antennes coopératives construites pour la CORAD comprenaient :

1. Bloc de 2 pièces à usage de magasin de stockage comprenant :
 - 1 pièce de stockage de produits agricoles de 10 x 4 m ;
 - 1 pièce servant de dépôt de produits vétérinaires de 3 x 4 m ;
2. Bloc de 3 pièces à usage de bureaux microfinance comprenant :
 - 2 bureaux de 3 x 3 m ;
 - 1 salle des coffres de 3 x 3 m
3. Bloc sanitaire comprenant toilette et douche
4. Allées intérieures en latérite ;
5. Mur d'enceinte en maçonnerie.

Les antennes, réalisées à partir de 2007 comprenaient habituellement:

1. Bloc de 2 pièces à usage de magasin de stockage comprenant :
 - 1 pièce de stockage de produits agricoles de 128 m² (16 x 8 m)
 - 1 bureau de magasinier et dépôt de produits vétérinaires
2. Bloc de 3 pièces à usage de bureaux microfinance comprenant :

- 2 bureaux;
 - 1 salle des coffres
3. Bloc gardien et sanitaires comprenant toilette et douche
- 1 local du gardien
 - 2 toilettes
 - 1 douche
4. Des allées intérieures en latérite ;
5. 1 mur d'enceinte en maçonnerie.



En haut : Vue frontale de l'antenne de la CORAD à Taréjji

En bas : Vue du bloc magasin à droite et du bloc microfinance à gauche.

Le tableau ci-dessous liste les coopératives et les antennes construites par le PADER et récapitule les superficies de leurs magasins de stockage du grain. Les magasins de produits phytosanitaires et pour d'autres usages ne sont pas inclus.

Type d'institution	Appellation	Sigle	Superficie de stockage (m ²)	Date fin de construction
Coopérative	Coopérative des agropasteurs pour le développement	CORAD	583	2001
<i>Siège de la coopérative</i>	Ndioum		207	2001
<i>Antenne de coopérative</i>	Ndiayène Pendaou		40	2005
<i>Antenne de coopérative</i>	Taredji		40	2005
<i>Antenne de coopérative</i>	Namarel		40	2005
<i>Antenne de coopérative</i>	Fanaye		128	2007
<i>Antenne de coopérative</i>	Dodel		128	2007
Coopérative	Coopérative rurale de Kèlle	COOPAKEL	975	2002
<i>Siège de la coopérative</i>	Kèlle Guèye		207	2002
<i>Antenne de coopérative</i>	Mbédiène		128	2007
<i>Antenne de coopérative</i>	Bandègne Ouolof		128	2007
<i>Antenne de coopérative</i>	Diokoul Diawrigne		128	2008
<i>Antenne de coopérative</i>	Thièppe		128	2008
<i>Antenne de coopérative</i>	Kab Gaye		128	2009
<i>Antenne de coopérative</i>	Palméo		128	2009
Coopérative	Coopérative Rurale de l'Arrondissement de Pambal	COORAP	877	2001
<i>Siège de la coopérative</i>	Pambal (ex COOPAGRIP)		207	2001
<i>Antenne de coopérative</i>	Mont Rolland (ex COOPAGRIM)		207	2001
<i>Antenne de coopérative</i>	Keur Samba Yacine (ex COOPAGRIK)		207	2001
<i>Antenne de coopérative</i>	Chénif Lô		128	2007
<i>Antenne de coopérative</i>	Pire Gourèye		128	2007
Coopérative	Coopérative rurale de	COOPAM	335	2003
<i>Siège de la coopérative</i>	Keur Balla Lô		207	2003
<i>Antenne de coopérative</i>	Tène Toubab		128	2006
Coopérative	Coopérative rurale de Diendé	COOPAD	384	2008
<i>Siège de la coopérative</i>	Diendé		128	2008
<i>Antenne de coopérative</i>	Djire dji		128	2009
<i>Antenne de coopérative</i>	Bambali		128	2009
SUPERFICIE TOTALE			3.154	

NB: Chaque siège de coopérative est en même temps une antenne

4.2.2.2 Les centres d'élevage

Le PADER a aussi construit en 2002 deux centres d'élevage, l'un à Keur Samba Yacine et l'autre à Ndioum. Ils incluent principalement:

1. Bloc bureaux de :
 - 2 bureaux ;
 - 1 remise.
2. Etable pour taureaux:
 - 1 étable composée de 3 à 4 box ;
 - 1 ensemble de mangeoires et abreuvoirs incorporés ;
 - 1 fosse de traitement de la paille (Keur Samba Yacine);
 - 1 fosse fumièrè.
3. Parc pour vaches :
 - 1 parc composé de 30 stalles de 1m de large ;
 - 2 mangeoires;
 - 2 abreuvoirs.
5. Magasin pour foin
6. Bloc des toilettes
7. Mur de clôture.

La photo ci-après présente un vue générale du centre d'élevage de Keur Samba Yacine.



4.2.2.3 Le siège du RESOPP

Le siège du RESOPP a été construit sur la période 2008-2010 à Thiès sur une parcelle de 2400 m² acquise par le RESOPP.

Il comprend un immeuble R+1 où se trouvent les bureaux de la CAT-RESOPP et COOPEC-RESOPP avec une salle de réunion commune. Il comprend aussi un immeuble R+2+terrasse qui inclut 12 chambres, chacune avec douche et toilettes, au rez-de-chaussée, 2 salles de formations et 1 salle pour les formateurs au 1^{er} étage et une grande salle de restaurant et des cuisines au 2^{ème} étage. Il y'a aussi des parkings, dont un couvert, et des espaces verts.



En haut : Vue frontale de l'antenne de la CORAD à Tarédji

Au milieu : Vue de l'immeuble administratif

En bas : Vue de l'immeuble résidentiel et de formation

4.3 FORMATION ET ENCADREMENT RAPPROCHÉ

4.3.1 La formation

La mise en place de coopératives modernes, y compris la COOPEC, nécessite à la fois de transmettre des connaissances et du savoir-faire mais aussi de faire évoluer les comportements. Ce sont là de grands défis qui requièrent beaucoup de temps, voire nécessitent la *mise en place d'une capacité permanente de formation*.

4.3.1.1 Approche adoptée

Pour le PADER, les cibles finales des formations sont :

- Les élus des coopératives
- Les employés des coopératives
- Les membres des coopératives

Il y'a eu aussi cependant quelques formations dispensées aux cadres des CADL, pour leur apprendre à se servir des ordinateurs que le PADER leur a offert, et à tous les services techniques partenaires sur les principes coopératifs lors de « L'atelier de formation sur le fonctionnement des coopératives » animé par le BS/OAP en avril 2005 à Thiès qui leur a permis d'être mieux informés sur les coopératives.

Les élus des coopératives ont souvent un niveau d'instruction limité. Il est en effet difficile de conditionner l'éligibilité à un niveau d'instruction élevé car souvent les leaders les plus charismatiques et légitimes aux yeux des membres ont un niveau d'instruction faible. C'est le cas à la COOPAKEL à Louga où le président de la coopérative n'a qu'une instruction coranique de base, mais maîtrise parfaitement les affaires de la collectivité et est très écouté et respecté. Pour compenser, le secrétaire général de la coopérative est un ancien technicien agricole diplômé.

Le renouvellement fréquent de beaucoup d'élus, favorable à la démocratie et à la bonne gouvernance, résulte de l'application de la règle du tiers sortant qui fait qu'un tiers des postes d'élus sont annuellement soumis aux élections. Cette mobilité pose chaque année le problème de la formation des nouveaux élus.

Le personnel des coopératives est généralement mieux instruit et moins mobile que les élus mais ils ont quand même besoin de recyclages et de formation pour les nouvelles recrues.

Les membres des coopératives ont besoin de formations techniques, par exemple en techniques culturales, en embouche, en apiculture, en entrepreneuriat etc. Une fois formés, les membres ont tendance à diffuser naturellement par l'exemple autour d'eux les connaissances acquises.

La stratégie retenue pour la formation consiste à employer un *mix de ressources internes et externes*. Les ressources internes sont soit *temporaires*, ce sont les techniciens du PADER, soit *permanentes*, c'est le *personnel de la CAT-RESOPP et de la COOPEC-RESOPP* ainsi que les *auxiliaires villageois*.

4.3.1.1.1 Les ressources internes de formations

Les membres du personnel du PADER ont évidemment un grand rôle dans la formation, bien que temporaire puisqu'il est lié à l'existence du programme. Diverses formations leur ont été prodiguées afin qu'ils puissent s'acquitter de leurs tâches avec efficacité.

La plus importante a été sans doute l'initiation à l'ingénierie de la formation prodiguée pendant une semaine en mars 2002 au siège du PADER à Thiès par 2 formateurs du CIFA. Cinq sous-thèmes ont été traités :

- L'approche de la formation pour adultes
- L'élaboration d'un plan de formation
- La préparation et l'organisation d'une session de formation
- L'animation d'une session de formation
- L'évaluation et le suivi d'une formation

Cette initiation a doté les cadres du PADER de nouvelles capacités qui leur ont permis d'améliorer considérablement la préparation et la tenue des sessions de formation.

Par ailleurs, des agents ont bénéficié de plusieurs formations en interne et à l'extérieur du PADER, à l'intérieur comme à l'extérieur du territoire national. Ci-après quelques exemples :

- Des chercheurs de l'ISRA ont donné des formations au personnel du PADER en phytotechnie du mil, du sorgho et du niébé, en production de semences et en machinisme agricole (culture attelée). Ces formations permirent aux membres de l'équipe du PROMONO d'être mieux préparés pour former les relais villageois ;
- Des spécialistes de la Direction de la Protection des Végétaux (DPV) formèrent le personnel du PADER à l'identification des parasites et à la détermination des seuils économiques de traitement ainsi qu'à la manipulation et à l'entretien de l'équipement et aux mesures de sécurité ;
- Des formations en insémination artificielle organisées par le projet PAPEL au niveau national ;
- Un consultant donna aux techniciens du PADER une formation en techniques de fumigation, d'ensachage, d'hygiène et de gestion des stocks de mil, sorgho et niébé ;
- Plusieurs formations en microfinance et en comptabilité ont été données par des consultants au personnel du PADER ;
- 2 cadres ont suivi la formation sur «La gestion du cycle de projet de sécurité alimentaire » à l'université de Gembloux en Belgique ;
- La responsable genre du PADER a suivi une formation sur «La politique internationale de plaidoyer en genre» à Vermont aux Etats-Unis en 2002 ;
- 1 cadre a suivi un stage international sur le thème : «Entreprises agricoles : initiatives et gestion » en 2003 ;
- 1 cadre a suivi une formation en « Production végétale et pédologie » de 12 mois en Allemagne en 2003-2004;
- Diverses formations de haut niveau en horaire décalé, comme le management, ont été financées par le PADER en 2007 en faveur de 10 cadres du PADER ;
- Toujours en 2007 des formations en GERME du BIT se sont tenues au profit de 12 cadres du PADER ;
- En 2008, 1 cadre a suivi à Gembloux en Belgique un stage sur le thème : «Méthodologie pour l'innovation en agriculture familiale ».

Les personnels centraux du RESOPP, CAT et COOPEC comprises, constituent des ressources internes et permanentes pour la formation. Ils sont en grande partie constitués d'anciens cadres du PADER qui ont donc suivis les formations ci-dessus. La CAT et la COOPEC continuent cependant à faire bénéficier leur personnel de formations de formateurs animées soit par des consultants en interne, soit à l'externe dans le cadre de sessions organisées par l'Etat ou par des partenaires techniques et financiers.

Le RESOPP est entrain de renforcer ses capacités de formation en gestion coopérative à son siège à Thiès. Ce processus pourra aboutir à terme sur des formations diplômantes de cadres moyens coopératifs.

Les auxiliaires villageois, *relais agricoles* et *auxiliaires en élevage* formés par le PADER et le RESOPP ont suivis de très nombreuses formations et recyclages car ils jouent un rôle important dans la formation des producteurs. Ils seront discutés en détail dans la section 4.3.2 consacrée à l'encadrement rapproché.

4.3.1.1.2 Les ressources externes de formations

Aucune organisation de producteurs ni aucun programme de développement rural ne peut prétendre offrir en interne la totalité des compétences requises pour former ses partenaires.

Outre le recours ponctuel à des consultants privés, le PADER et le RESOPP ont très tôt compris la nécessité d'établir des partenariats avec les institutions publiques ayant des compétences en formation. Il s'agit des services techniques étatiques²⁰, notamment les Cellules d'Appui pour le Développement Local (CADL), présentes dans chaque arrondissement, le Bureau de Suivi des Organisations d'Autopromotion (BS-OAP), l'Institut Sénégalais de Recherches Agricoles (ISRA), les Directions Régionales du Développement Rural (DRDR), la Division des Semences (DISEM), la Direction de la Protection des Végétaux (DPV), les Inspections Départementales des Services Vétérinaires (IDSV) etc. Il y'a aussi le Centre Interprofessionnel de Formation aux métiers de l'Agriculture (CIFA), dont le RESOPP est membre et qui appartient à un collectif d'organisations de producteurs de la vallée du fleuve Sénégal.

Certains services étatiques préfèrent établir des accords de prestation de services avec des projets d'ONG, comme le PADER, plutôt qu'avec des organisations de producteurs comme le RESOPP car les premiers sont susceptibles de leur payer des indemnités et per diem plus élevés. Malgré ces difficultés, le RESOPP a établi des partenariats solides et fructueux avec plusieurs services étatiques.

4.3.1.2 L'organisation des formations

L'organisation des formations est un processus qui va de l'expression des besoins à la mesure de l'impact en passant par la planification, le choix des intervenants, la mise en œuvre, l'évaluation et le suivi.

4.3.1.2.1 Au PADER

Un responsable central de la formation a toujours existé au PADER depuis sa création. Le poste a été occupé par le directeur administratif et financier de 2000 à 2005 puis par la conseillère en genre, formation et suivi-évaluation de 2006 à 2009.

Les agents expriment leurs besoins auprès de leur chef hiérarchique direct soit au niveau de la CLAT ou de la CCAT. Celui-ci les transmet au responsable de la formation à la CCAT qui rassemble et compile toutes les demandes en chiffrant leurs coûts de réalisation. Il les présente ensuite au chargé de programme qui les approuve en fonction du budget disponible pour la formation du personnel.

²⁰ Le PADER et le RESOPP avaient fondé de grands espoirs sur l'ANCAR, avec lequel ils avaient signé un accord de coopération, mais ce dernier décida de ne faire que de l'intermédiation sans fournir directement des formations

L'initiative pour des formations peut parfois provenir des responsables de la CCAT comme ce fut le cas pour l'initiation à l'ingénierie de la formation ou aux systèmes d'information géographiques (SIG).

4.3.1.2.2 Dans les coopératives rurales et à la CAT-RESOPP

Avant l'avènement de la CAT-RESOPP en janvier 2008, l'organisation des formations se déroulait de la façon suivante :

1. En général, c'est le gérant de la coopérative, appuyé par la CLAT du PADER, qui collecte les besoins annuels en formation auprès des producteurs, des auxiliaires villageois, du personnel et des élus ;
2. Il élabore ensuite le programme annuel de formation ainsi que le budget nécessaire à son exécution et les soumet à l'approbation du Conseil d'Administration qui à son tour les présente de l'assemblée générale annuelle ;
3. Après adoption, le tout est envoyé au comité directeur PADER-RESOPP dans le cadre de l'arbitrage budgétaire annuel entre les différentes institutions ;
4. Les programmes amendés, si nécessaires, et acceptés sont subventionnés par le FDL central mais ils sont mis en œuvre, suivis et évalués par les coopératives elles-mêmes. La CLAT apporte son appui technique au cours de tout le processus.

Depuis janvier 2008, il y a eu un transfert de compétences et de moyens pour les formations du PADER au RESOPP. C'est la CAT-RESOPP qui consolide les plans de formation remontant des coopératives avec les besoins en formation de son propre personnel en un plan global accompagné d'un budget. Ce plan et son budget sont discutés au comité directeur PADER-RESOPP, en 2008-2009, ou PASA-MESOCC-RESOPP en 2010. Une fois adoptés, le comité directeur transfère le montant nécessaire à la CAT-RESOPP sous forme de subvention.

Depuis son avènement, c'est donc la CAT-RESOPP qui, sur mandat du conseil d'administration du RESOPP, impulse l'organisation des formations tant dans les coopératives, sections villageoises comprises, que pour son propre personnel.

La CAT-RESOPP n'a pas de responsable central de la formation. Chaque chef de volet s'occupe des formations liées à ses activités tout en se faisant aider par ses autres collègues lorsque nécessaire. Le conseiller en élevage de la CAT-RESOPP s'occupe des formations en élevage des membres et des formations/recyclages des auxiliaires en élevage.

4.3.1.2.3 Dans la COOPEC

La COOPEC a un responsable central de la formation dont le rôle principal est de veiller à la bonne exécution du programme annuel.

Les formations sont programmées sur la base de besoins exprimés par les élus et le personnel à tous les niveaux et sur base des recommandations des inspecteurs qui visitent régulièrement les agences et les points de service.

Le processus de recueil de l'expression des besoins se fait comme suit :

1. Des fiches d'expression de besoin sont envoyées chaque année aux agents. Ils les remplissent et les renvoient au niveau central ;
2. Les recommandations des inspecteurs concernant les formations à dispenser sont comparées avec l'expression des besoins de chaque agent ;

3. Le programme de formation est élaboré avec toute l'équipe de la direction après évaluation des besoins de chacun. La planification se fait par ordre de priorité.
4. Elles sont ensuite exécutées sous la direction du responsable central de la formation de la COOPEC ;
5. Les formations sont toujours évaluées par le service inspection, le service exploitation et les autres intervenants à la COOPEC-RESOPP sur la base de l'évolution de certains indicateurs comme le portefeuille à risque (PAR) ;
6. Après l'évaluation qui se fait annuellement, les insuffisances constatées sont corrigées par la programmation d'autres sessions.

Il est à noter que toutes les formations ont été subventionnées en 2008 et 2009 par le PADER et en 2010 par le PASA-MESOCC. Il y'a eu aussi certaines formations qui se sont déroulées dans le cadre de sessions organisées et financées par l'Etat ou par des partenaires au développement.

4.3.1.3 Formations dispensées

Il y'a eu en tout plus de 200 formations groupées dispensées sur la période 2001-2009 dans divers domaines dont l'éducation coopérative, la gestion administrative et financière, la microfinance, l'agriculture, l'élevage, la transformation, le stockage et la conservation, l'entrepreneuriat rural, la santé, le genre, le leadership, le diagnostic et l'évaluation des compétences, le suivi-évaluation, la planification etc.

- Elus des coopératives : 29 formations ;
- Personnel des coopératives : 9 formations ;
- Formations des relais agricoles et auxiliaires d'élevage : 36 formations ;
- Formations directes des producteurs : 29 formations ;
- Formations du personnel de la CAT-RESOPP (depuis 2008) : 2 formations ;
- Formations du personnel de la COOPEC (depuis 2008) : 7 formations ;
- Formations personnels du PADER (y compris futurs membres de la CAT et de la COOPEC du RESOPP) : 44 formations ;
- Formations communes dans le système PADER-RESOPP : 45 formations.

Les principales difficultés rencontrées lors des formations sont :

- ***La maîtrise insuffisante du français par les personnes à former*** : Ce problème se pose surtout avec les auxiliaires villageois et les élus
- ***La maîtrise insuffisante des langues nationales par les formateurs*** : La plupart des formateurs ne maîtrisent pas bien les langues nationales, tant l'oral que l'écrit. Cependant, beaucoup d'efforts ont été menés dans le sens de réduire ces difficultés en utilisant au cours des sessions de formation les compétences d'auditeurs ou formateurs bien alphabétisés dans les langues nationales. C'est ainsi que certaines syllabus ont été publiés en langues nationales.
- ***Le manque de temps des personnes à former*** : Ce problème se pose parce que les personnes à former ont des activités qu'elles ne peuvent délaissier pendant longtemps. Cela amène parfois les organisateurs à étaler les formations en alternant les périodes de présence et d'absence ;
- ***Suivi post-formations généralement insuffisant*** : Le problème le plus difficile a été celui du suivi de l'impact des formations, surtout pour les auxiliaires villageois et les producteurs membres des coopératives. En effet, ces personnes sont dispersées parce que provenant de villages et de zones parfois très distantes les uns des autres et souvent très enclavés. Elles sont aussi souvent indisponibles à cause de leurs activités professionnelles. Par ailleurs le coût en temps et en moyens de transport rend ce suivi quasi impossible.

4.3.2 Encadrement rapproché

4.3.1.1 Approche

Dès la campagne agricole de l'an 2000 destinée à préparer la mise en place des premières coopératives par le projet PROMONO, il avait été décidé de procurer aux producteurs un encadrement rapproché à travers ce qu'on avait appelé alors des *relais agricoles* et des *auxiliaires en protection des végétaux*. Dans chacun des 16 villages pilotes, selon la taille, le PROMONO avait formé 1 ou 2 relais agricoles et 1 ou 2 auxiliaires en protection des végétaux.

Les relais et les auxiliaires recrutés alors, sur proposition de leur section villageoise, étaient généralement des jeunes villageois relativement instruits, tous capables d'écrire et de parler français²¹. La différence entre les relais et les auxiliaires résidait dans le fait que les premiers appuyaient les producteurs dans les façons culturales concernant le mil et le niébé à l'exception de la protection des végétaux qui était le domaine réservé des auxiliaires. Les formations que les uns et les autres recevaient du PROMONO reflétaient ces différences dans leurs activités.

Lorsque le PADER commença, cette différence entre relais agricoles et auxiliaires en protection des végétaux disparut car ces derniers n'étaient pas économiquement viables. On ne parla plus que de relais agricoles qui devaient assumer l'ensemble des tâches auparavant assurées par les 2 catégories.

Lorsque les activités d'élevage démarrèrent au PADER en 2002, une nouvelle catégorie apparut, celle des auxiliaires en élevage (ou de vulgarisation en élevage).

En tout, 238 relais agricoles et 303 auxiliaires en élevage ont été formés par le PADER-RESOPP soit 541 au total.

Ces auxiliaires villageois liés aux coopératives travaillent en collaboration avec les CADL et les services techniques de l'Etat.

4.3.1.2 Les relais agricoles

Les activités des relais agricoles étaient essentiellement :

- La collecte de l'expression des besoins en intrants des membres dans les sections villageoises avant le début de la campagne agricole ;
- La délimitation des parcelles des producteurs ;
- La vulgarisation des itinéraires techniques diffusés par le PADER-RESOPP ;
- L'encadrement des producteurs de semences ;
- Le traitement des parcelles des producteurs en cas d'attaques parasitaires ;
- Le suivi des cultures pendant les campagnes agricoles ;
- Le transfert d'informations entre les coopératives et les SV

Le PADER se trouva rapidement en face d'un gros problème : A part pour les traitements phytosanitaires, les producteurs ne sont pas d'accord de payer les services d'encadrement des relais agricoles.

Même pour les traitements phytosanitaires, le système de rémunération à la superficie traitée s'est avéré pénalisant pour les relais. En effet, l'équipe PADER pensait qu'en cas d'attaque parasitaire

²¹ La communauté rurale de Notto Gouye Diama et surtout celle de Mont Rolland, qui constituent la zone d'action du PROMONO, ont un niveau instruction formelle bien au-dessus de la moyenne nationale à cause de la présence d'écoles tenues par l'église catholique

tous les producteurs d'un village menacé allaient réclamer un traitement en même temps. Cela aurait permis à 2 auxiliaires de traiter environ 10 ha/jour, ce qui leur aurait procuré chacun un revenu de 2500 F, ce qui était une rémunération motivante à l'époque. La réalité s'est révélée tout autre car certains villageois refusant de traiter leur champ, pour ne pas payer ou parce qu'ils estimaient le niveau d'attaque supportable, les relais devaient traiter des parcelles extrêmement éparpillées ce qui leur faisait faire beaucoup de trajets et de travail pour peu de superficie et donc pour une faible rémunération. A cela s'ajoute la difficulté de porter des tenues imperméables et de transporter beaucoup d'eau en plein hivernage avec une chaleur et un degré d'humidité élevés.

L'activité des relais étant aussi saisonnière car liée à la campagne agricole, comment leur assurer alors un revenu le reste de l'année ?

Toutes ces difficultés cumulées se sont avérées insolubles et les 238 relais agricoles formés (voir tableau ci-dessous) ont surtout été employés et payés par le PADER-RESOPP dans le cadre d'opérations d'enquêtes, de sensibilisation, de production de semences et de commercialisation.

Coopérative/Zone	Nombre de relais formés
COORAP/Tivaouane	45
COOPAM/Mbour	26
COOPAKEL/Louga	25
CORAD/Podor	72
COOPAD/Sédhiou	70
TOTAL	238

Une étude-diagnostic du système d'encadrement rapproché et de formation du PADER a été menée par le CIFA en 2004 à la demande du comité directeur PADER-RESOPP mais n'a pas abouti à des solutions aux problèmes des relais agricoles. La suppression fin 2005 des postes de conseillers agricoles dans les CLAT dans le cadre du désengagement du PADER, a fait que le système des relais agricoles a fonctionné au ralenti de 2006 à 2008, avant de reprendre timidement en 2008 avec la création du poste de conseiller agricole au sein de la CAT-RESOPP.

Le système d'encadrement avec les relais agricoles étant dans une impasse, le comité directeur PADER-RESOPP demanda en octobre 2008 à la CAT-RESOPP de lui faire des propositions de termes de référence pour des agents polyvalents qui, en petit nombre, auront pour fonction d'appuyer, à titre d'essai, les antennes coopératives dans leurs activités quotidiennes et d'assurer la liaison avec les sections villageoises.

Ces agents polyvalents ont été recrutés en 2009 parmi les relais agricoles existants dans les différentes zones d'action des coopératives à la suite de tests écrits suivis d'un entretien individuel sous la supervision du conseil d'administration de chaque coopérative avec l'appui de la CAT-RESOPP et des CLAT du PADER. Ce sont des salariés (subsides décroissants du FCDL en 2009-2010) de la coopératives et donc plus motivés que les relais.

Déjà les résultats suivants ont été obtenus en 2009-2010 par ces agents polyvalents :

- Les expressions des besoins en intrants des coopératives ont été pour la première fois prêtes dès le mois de mars ;
- Les parcelles des producteurs de semences ont été bien suivies ;
- Les enquêtes pour la mise en place du système d'information sur les marchés (SIM) du RESOPP ont été menées ;
- Le recensement du cheptel dans la zone d'intervention du RESOPP a été effectué ;

- La commercialisation des produits de la récolte et des noix de cajou dans la zone de Sédhiou s'est bien effectuée.

Les agents polyvalents présentent les avantages suivants :

- Ils sont en nombre limité, donc plus facilement gérables ;
- Leur niveau d'instruction est relativement correct ;
- Ils sont motivés et exécutent toutes les tâches qui leur sont confiées ;
- Ils se sont facilement intégrés car étant tous issus de la zone d'action ;
- Un salaire minimum leur est garanti pour la première année test ;
- Des primes leur seront versées au prorata des résultats obtenus.

Les difficultés suivantes ont aussi été identifiées :

- Les agents polyvalents ne disposent pas de moyens de locomotion pour faciliter leurs déplacements surtout dans zones reculées ;
- Les agents polyvalents n'ont pas encore reçu toutes les formations nécessaires à leur bon fonctionnement ;
- Il y'a parfois une mauvaise harmonisation dans la planification des activités du gérant et des agents polyvalents dans certaines coopératives (cas de la COOPAKEL et de la CORAD).

On peut retenir que le système d'encadrement rapproché est entrain de s'améliorer avec le recrutement des agents polyvalents qui sont des employés des coopératives qui assurent leur gestion au niveau des antennes. Ils sont techniquement appuyés par la CAT-RESOPP qui leur dispense les formations requises.

Même si le système des relais agricoles n'a pas été un succès par rapport à son objectif, les 238 relais agricoles formés ont été utiles pendant la vie du PADER et surtout, à travers eux, beaucoup de savoir et de savoir-faire ont été diffusés dans le milieu rural. Les plus motivés d'entre eux sont devenus des producteurs modèles et pour certains, de véritables entrepreneurs ruraux.

4.3.1.3 Les auxiliaires en élevage

Des ateliers de diagnostic et de planification participatif concernant l'élevage ont été organisés dans toutes les zones d'action du PADER et ce depuis 2001. Parmi les principales contraintes dégagées il y'a :

- La mortalité élevée du cheptel due à une insuffisance de prophylaxie suite au désengagement de l'Etat ;
- L'accès difficile aux produits vétérinaires et la circulation de médicaments frauduleux ;
- Faible productivité des races locales ;
- Déficit d'encadrement des éleveurs.

Les acteurs du PADER-RESOPP ont alors proposé de mettre en place dans chaque zone d'action un réseau d'auxiliaires en élevage liés aux coopératives du RESOPP selon le processus suivant :

- Sélection au niveau de chaque section villageoise d'un auxiliaire de vulgarisation en élevage ;
- Formation des auxiliaires sélectionnés ;
- Signature d'un protocole d'accord liant l'auxiliaire, la section villageoise et la coopérative ;

- Signature d'un protocole d'accord entre la coopérative et le vétérinaire privé pour la fourniture de produits vétérinaires autorisés (vaccins non vivant, déparasitant et vitamines) ;
- Confection de badge pour l'auxiliaire fourni par la coopérative et contresigné par le service technique de l'élevage ce qui lui donne une certaine crédibilité ;
- L'ouverture d'un dépôt au niveau de la coopérative pour rapprocher les produits aux auxiliaires et faciliter leur approvisionnement..

Les services fournis par les auxiliaires en élevage sont :

- Recensement annuel du cheptel des membres par section villageoise ;
- Sensibilisation et formation des membres sur des thèmes liés à l'élevage (la prophylaxie médicale et sanitaire, la conduite de l'élevage, l'aviculture villageoise, les différentes techniques d'embouche etc.);
- Vaccination, déparasitage et soins externes (ex : plaies, dermatoses) du cheptel des membres ;
- Appui au vétérinaire privé ou aux Services Vétérinaires dans l'exécution des campagnes de prophylaxie animale financées par l'Etat ;
- Alerter les Services Vétérinaires en cas d'épidémie.

L'éleveur s'adresse directement à l'auxiliaire de sa section villageoise pour les cas de vaccination, de déparasitage, pour les apports en vitamines et les soins externes (dermatoses, plaies etc.). Pour les autres cas qui ne font pas partis des prérogatives de l'auxiliaire, ce dernier avertit directement le vétérinaire privé ou le service technique et leur fait une description des symptômes pour faciliter la prise en compte du cas détecté.

L'auxiliaire joue également un rôle important dans la surveillance des maladies au niveau de sa section villageoise et participe, en collaboration avec le vétérinaire privé ou le service technique de l'élevage, aux campagnes de vaccination. En outre, il sensibilise les éleveurs sur l'intérêt de la prophylaxie médicale et sanitaire, l'insémination artificielle des bovins et la constitution de réserves fourragères grâce à la restitution des formations au niveau de sa section villageoise.

Pour le service technique de l'élevage, l'auxiliaire représente une personne focale au niveau de la section villageoise qui lui facilite certaines interventions et joue un rôle clé dans la surveillance des maladies avec un *système d'alerte rapide* grâce au téléphone portable.

Pour le vétérinaire privé l'auxiliaire est un collaborateur qui lui facilite ses interventions et ses activités de sensibilisation pour la systématisation des vaccinations et du déparasitage. L'intervention de l'auxiliaire augmente également le volume des ventes de produits pour le privé et limite la vente de médicaments frauduleux.

L'auxiliaire s'approvisionne en médicaments au dépôt de la coopérative qui est lui-même alimenté par le vétérinaire privé. Le paiement de tous ces services se fait au comptant ce qui permet à l'auxiliaire d'avoir des revenus modestes mais assez réguliers. Et pour certains auxiliaires qui disposent de cheptel, le bon état de leurs animaux augmente la confiance des populations vis-à-vis d'eux et constitue un moyen de démonstration des connaissances acquises grâce aux formations.

Les producteurs et productrices du RESOPP accèdent actuellement facilement aux produits vétérinaires de qualité à des coûts raisonnables grâce aux services fournis par les auxiliaires et la coopérative. Par ailleurs, l'application systématique de la prophylaxie (médicale et sanitaire) a

réduit sensiblement la mortalité du cheptel au niveau des sections villageoises avec une amélioration des revenus tirés de l'élevage facilitée par les crédits de la COOPEC-RESOPP.

Comme le montre le tableau ci-dessous, 303 auxiliaires en élevage ont été formés par le PADER-RESOPP.

Coopérative/Zone	Nombre d'auxiliaires formés
COORAP/Tivaouane	72
COOPAM/Mbour	37
COOPAKEL/Louga	51
CORAD/Podor	38
COOPAD/Sédhiou	105
TOTAL	303

Pour s'acquitter de leurs tâches convenablement, les auxiliaires ont tous reçus des formations et des recyclages dispensés par le conseiller en élevage du PADER (2002-2007) ou de la CAT-RESOPP (depuis 2008), appuyé par les services techniques de l'Etat et les vétérinaires privés.

La contrainte la plus importante rencontrée fut celle de la péremption répétée de stocks de médicaments dans les dépôts de certaines coopératives faute de suivi par les gérants. Ce problème fut réglé en demandant aux vétérinaires privés de gérer directement ces dépôts et d'échanger les stocks avant leur péremption.

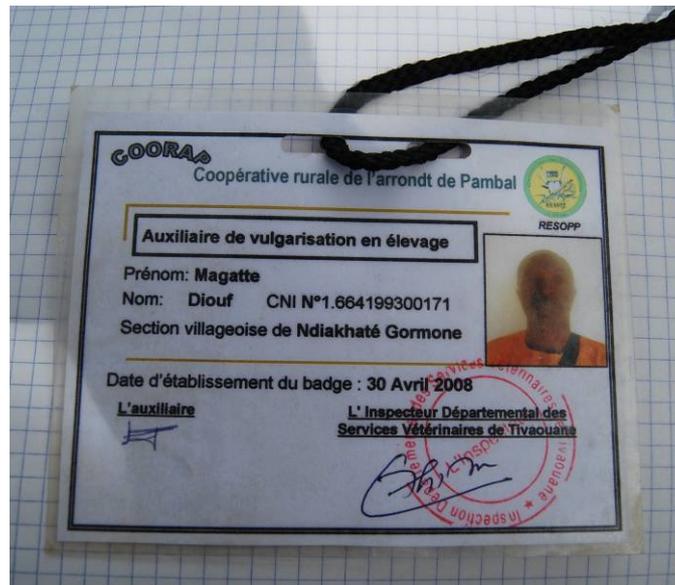
On constate aussi avec le temps une élimination progressive des auxiliaires peu performants au profit d'autres plus dynamiques qui desservent souvent de nombreux villages et arrivent à vivre correctement de leurs activités. Deux pareils exemples sont décrits dans l'annexe présentant les cas d'école. Même les auxiliaires qui n'exercent plus en tant que tels, ont bénéficié des formations pour améliorer leur propre élevage et ainsi continuent d'influencer positivement les pratiques d'élevage dans leur communautés villageoises.



Une auxiliaire en élevage s'entraînant à vacciner des ovins



Une promotion d'auxiliaires nouvellement formés arborant leur certificat après la formation



Badge confectionné pour chaque auxiliaire

4.4 DIFFUSION DE TECHNOLOGIES ET PRODUCTION DE SEMENCES

4.4.1 Diffusion d'innovations techniques adaptées

4.4.1.1 *Productions végétales*

Le PADER a dès le début cherché à introduire de nouvelles variétés à cycle court mieux adaptées à la sécheresse. Le but n'était pas de remplacer complètement les variétés locales mais plutôt de permettre aux membres des coopératives de diminuer les risques d'échec des cultures, donc d'insécurité alimentaire, en semant un mélange de variétés locales et nouvelles.

Pour ce faire, le PADER a travaillé en étroite collaboration avec l'ISRA qui a de nombreuses variétés susceptibles d'intéresser les membres du RESOPP. Dans un cas, celui du niébé Yacine (ISRA 819), l'ISRA a développé spécialement la variété à la demande du PADER selon la description fournie par les producteurs.

Le principe adopté par le PADER et le RESOPP a toujours été de tester des "paniers technologiques" potentiellement utiles et de les mettre à la disposition des membres des coopératives qui ont le libre choix de les adopter, de les adapter ou de les rejeter.

Ces paniers technologiques incluent des variétés mais aussi des pratiques culturales ou post-récoltes et parfois des équipements adaptés. Des fiches techniques ont été préparées pour le mil, le sorgho, le niébé, l'arachide et de nombreux légumes.

4.4.1.1.1 Diffusion de nouvelles variétés

Le choix du PADER a été de s'intéresser d'abord aux variétés de cultures pluviales (mil, niébé, sorgho, arachide) avant le riz irrigué et de bas-fonds.

Comme expliqué dans le chapitre semences, la production d'arachide s'étant révélée non-rentable, le soutien à cette culture s'est résumé à fournir des crédits aux membres (surtout à Louga) pour l'achat de semences de leur choix.

En ce qui concerne le mil ce furent d'abord les variétés IBV 8004, IBMV 8402 et Souna III qui furent diffusées. La variété IBV 8004 a eu peu de succès car elle a des chandelles courtes rendant difficile la confection de fagots pour le séchage. La variété Souna III plus productive mais ayant un cycle plus long est adaptée aux zones de pluviométrie plus élevée comme Mbour.

La diffusion des variétés de sorgho a commencé avec la CE 180-33 qui a été ensuite supplantée par la CE 151-262.

Pour le niébé ce fut d'abord la variété Mé lakh qui fut diffusée. Comme elle a un grain blanc plutôt petit, les producteurs ont demandé une variété à grain rouge²² plus gros. Cette demande fut transmise à l'ISRA qui a développé la variété Yacine répondant à ces critères, sur financement du PADER.

Le niébé Mé lakh, ayant des tiges et des feuilles plus fines, est bien adapté à la vente et la consommation en vert mais est plus sensible aux attaques d'Amsacta, fréquentes à Louga. Le

²² Les producteurs disaient que le niébé blanc utilisé dans le plat national riz au niébé, exige plus de sauce tomate, ce qui augmente le prix de revient du plat. D'où la demande d'un niébé rouge.

niébé Yacine a des tiges et des feuilles plus rigides, résiste bien aux attaques d'Amsacta et son grain est apprécié dans les marchés.



Champ de sorgho de la variété CE 151-262

Le tableau suivant montre les taux d'adoption des variétés de mil, sorgho et niébé diffusées par le PADER dans les zones de Louga, Tivaouane et Mbour (Source : enquête ISRA-PADER 2008) :

ZONE	Mil			Sorgho		Niébé	
	IBV 8004	IBMV 8402	Souna 3	CE 151-262	CE180-33	Mélakh	Yacine
Louga		35%		29%		76%	40%
Tivaouane		62%	3%	79%	3%	19%	51%
Mbour	7%	70%	15%	33%		7%	0%
Global	4%	61%	9%	58%	1%	24%	29%

On constate que pour le mil, la variété IBMV 8402 est utilisée en moyenne par 61% des membres des coopératives. Ce pourcentage atteint 70% à Mbour qui bénéficie d'une pluviométrie plus favorable, alors qu'il n'est que de 35% à Louga qui est la zone la plus sèche. La variété Souna III est surtout utilisée à Mbour, zone plus pluvieuse.

Pour le sorgho, la variété CE 151-262, recommandée par le PADER, est utilisée en moyenne par 58% des membres des coopératives qui cultivent du sorgho. Ce pourcentage atteint 79% à Tivaouane, où le sorgho est très pratiqué à cause de la présence de sols lourds adaptés.

Pour le niébé, les variétés Mélakh et Yacine (ISRA 819), recommandées par le PADER, sont en moyenne utilisées respectivement par 24% et 28% des membres des coopératives. En fait ces taux d'adoption couvrent une réalité bien différente : A Mbour où prévalent les attaques de Thrips et où les producteurs sont surtout intéressés par les fanes servant de fourrage, les taux d'adoption sont de 7% pour la Mélakh, la variété Yacine n'ayant jamais été diffusée dans cette

zone. Mais à Louga la Mélakh est cultivée par 76% des producteurs et à Tivaouane la Yacine est cultivée par 51% des producteurs. Si on cumule les adeptes des 2 variétés de niébé, on voit qu'elles dominent largement. Les producteurs de Louga²³ et de Tivaouane recherchent d'abord le grain et accessoirement les fanes. D'une façon générale, la variété Yacine est entrain de remplacer progressivement la Mélakh.

Dans la même enquête il a été demandé aux 120 personnes interviewées d'estimer l'impact sur leur revenu de l'adoption des variétés hâtives de mil, niébé et sorgho diffusées par le PADER. Le tableau ci-dessous montre les résultats.

Paramètres	Louga	Tivaouane	Mbour	Global
	%	%	%	%
Nulle	0%	8%	2%	4%
Faible	28%	16%	18%	19%
Moyenne	32%	44%	31%	37%
Elevée	36%	32%	47%	38%
Moyenne à élevée	68%	75%	77%	75%

Ainsi 75% des producteurs estiment que ces variétés ont eu un effet moyen à élevé sur leur revenu.



Champ de niébé Yacine à Louga. On note son port semi-érigé

²³ Louga est la première région productrice de niébé du Sénégal



*En haut : Champ de niébé Mélakh à Louga. On note son port semi-rampant
En bas : Vente de niébé Mélakh en vert le long de la route nationale à Louga*



La diffusion massive de la variété de maïs Suwan, n'a commencé qu'en 2008 à la COOPAD à Sédhiou où elle est très appréciée des producteurs.



En haut : Champ de maïs à Sédhiou

En bas : Vue de la récolte dans un crib du même producteur

La diffusion de variétés de riz irrigué a commencé en même temps que leur production de semences en 2007 à la CORAD avec les variétés de cycle court Sahel 108, Sahel 134 et Sahel 159 et les variétés de cycle long Sahel 201, Sahel 202 et Sahel 210.

Quant au riz de bas fonds sa diffusion a commencé à Sédhiou en 2008 avec les variétés ITA 123, IR 15-29, TOX, DJ-11-09 et BG-90-2.

Le RESOPP diffuse aussi un large éventail de semences maraîchères qu'il ne produit pas lui-même.

4.4.1.1.2 Diffusion de nouvelles pratiques

Le PADER et ses partenaires du RESOPP ont diffusé de nombreuses pratiques culturales comme l'application localisée d'engrais, l'utilisation de plants issus du démariage pour repeupler les vides dans les champs de mil ou de sorgho, les traitements phytosanitaires raisonnés et protégés.

Comme il s'agit d'agriculture pluviale, et étant le risque élevé de sécheresse, les producteurs sont amenés à utiliser parcimonieusement les engrais et les traitements phytosanitaires et à les réserver aux cultures les plus rentables. Par ailleurs le PADER n'encourage l'utilisation, encadrée, de traitements chimiques qu'en cas de dégâts économiquement significatifs.

Le tableau ci-dessous, tiré du rapport d'enquête ISRA-PADER, auparavant cité, montre les taux d'utilisation des engrais minéraux et des traitements phytosanitaires chimiques par les membres des coopératives.

Cultures	Engrais	Traitements
	%	%
LOUGA		
Mil	4%	16%
Sorgho	0%	12%
Niébé	4%	52%
Sous-total Louga	8%	68%
TIVAOUANE		
Mil	12%	3%
Sorgho	12%	8%
Niébé	4%	14%
Sous-total Tivaouane	21%	21%
MBOUR		
Mil	42%	11%
Sorgho	0%	0%
Niébé	2%	2%
Sous-total Mbour	42%	13%
GLOBAL		
Mil	23%	8%
Sorgho	6%	6%
Niébé	3%	15%
Global	27%	25%

On constate qu'en moyenne 27% des producteurs utilisent des engrais. Ce pourcentage passe de 8% à Louga, zone la plus sèche, à 21% à Tivaouane zone plus humide pour atteindre 42% à Mbour qui est la zone la plus pluvieuse. Les céréales reçoivent plus d'engrais²⁴ que le niébé qui en tant que légumineuse fabrique son propre azote.

Ces chiffres reflètent la réalité car la COOPAM à Mbour (et la COOPAD à Sédhiou) consomme beaucoup d'engrais bien que les cultures pluviales y dominent, alors que dans les autres coopératives l'essentiel des engrais va aux cultures irriguées, surtout à la CORAD à Ndioum.

On constate aussi qu'en moyenne 25% des producteurs utilisent des traitements phytosanitaires chimiques. Ce taux atteint 68% à Louga, zone propice aux parasites et où le niébé, plante très

²⁴ Le fumier est quasi toujours réservé aux céréales, surtout au mil car le sorgho est cultivé dans des sols plus riches

sensible aux parasites (Amsacta), domine. D'ailleurs le niébé est la culture la plus traitée dans toutes les zones.

Le PADER a aussi largement diffusé une méthode efficace de stockage du niébé au moment de la récolte. Elle consiste à mettre les petites quantités de grain récolté et séché dans de petits bidons d'huile de moteur propres et de les fermer hermétiquement. Ensuite dès qu'il y'a assez de petits bidons pleins, on remplit un bidon plus grand. Dans le même but la technique de stockage en sacs doubles a été diffusée (Voir photo ci-dessous).



4.4.1.1.3 Diffusion d'équipements

Lorsque le PADER a commencé à diffuser des semences de nouvelles variétés de mil, de sorgho et de niébé, il s'est rendu compte que les disques disponibles dans les marchés étaient le plus souvent inadaptés. Les techniciens du PADER ont donc calculé la taille optimale que devaient avoir les trous de ces disques, selon la culture, et un grand nombre en ont été fabriqués sur commande par un menuisier métallique de Thiès.

Le PADER-RESOPP a aussi fabriqué des mélangeurs pour le traitement du grain dans les coopératives. La conception du mélangeur a été faite avec un groupe d'utilisateurs en provenance de plusieurs coopératives du RESOPP.

Par ailleurs des vanneuses à grain, qui peuvent fonctionner manuellement où par alimentation électrique, ont été importées de Belgique en 2000 et 2001 pour les premières coopératives.



En haut : piles de disques de niébé, mil et sorgho dans une coopérative

En bas : détails d'un disque de semoir pour le niébé fabriqué par le PADER



En haut : Mélangeurs de grain fabriqués par le RESOPP. Les rouges sont destinés au traitement des semences, les verts au grain de consommation.

En bas : formation à l'utilisation d'une vanneuse à grain



4.4.1.2 Productions animales

Une stratégie, notamment le choix des races de géniteurs à utiliser, a été adoptée en 2001 et 2002 à la suite de plusieurs études et ateliers auxquels ont participé des représentants des éleveurs membres des coopératives du RESOPP, des spécialistes de l'ISRA, les services techniques de l'Etat des différentes zones d'action, les présidents des coopératives et les cadres du PADER.

Parmi les décisions prises il y'avait: la promotion de:

- La vaccination et le déparasitage de masse du cheptel ;
- L'amélioration génétique bovine ;
- La diffusion de volailles de races améliorées ;
- La transformation de produits halieutiques ;
- L'amélioration génétique équine dans la zone pastorale.

4.4.1.2.1 Promotion de la vaccination et du déparasitage

Comme cela a été décrit plus haut, des réseaux d'auxiliaires liés aux coopératives du RESOPP ont été formés et sont alimentés en produits vétérinaires par les coopératives. Le PADER a aussi financé la construction de parcs à vaccination dans le cadre des projets spéciaux qui sont traités à la section 4.9.



Il y'a eu aussi des formations de masse des éleveurs en techniques de vaccination des volailles.

4.4.1.2.2 Amélioration génétique bovine

Le PADER et ses partenaires ont décidé de promouvoir l'amélioration génétique bovine par la monte naturelle dans 2 centres d'élevage pilotes, l'un dans la zone sylvo-pastorale à Ndioum, et l'autre dans le bassin arachidier dans la zone de Tivaouane.

La monte naturelle a été choisie sur la base des recommandations des experts qui argumentèrent que :

- L'insémination artificielle exige une technicité élevée, un système efficace de communication entre les éleveurs et les inséminateurs et un bon système de stockage et de distribution de la semence ;
- Les semences de la race Guzéra, retenue pour sa rusticité et bonne productivité, étaient alors indisponibles au Sénégal ;
- Les taux de réussite des saillies sont généralement supérieurs à ceux de l'insémination artificielle.

Deux centres d'élevage d'une capacité d'accueil de 300 vaches par an chacun ont donc été construits à titre expérimental en 2002 à Keur Samba Yacine et à Ndioum.

Comme le montre le tableau ci-dessous, cinq taureaux de la race de zébu Guzéra ont été acquis pour la monte et 10 vaches pour une multiplication en noyau pur.

CORAD – Ndioum		Centre d'élevage inter- coopératives de Keur Samba Yacine	
Géniteurs	3	Géniteurs	2
Femelles	5	Femelles	5
Total	8	Total	7



Taureaux Guzéra à Keur Samba Yacine

Le tableau ci-dessous montre les résultats obtenus par les activités de monte naturelle.

Structures	Vaches inséminées					Gestation	
	2002	2003	2004	2005	Total	Nombre	Taux
Centre de Keur Samba Yacine	28	22	6	18	74	44	59%
Centre de Ndioum		15	22	4	41	11	27%
TOTAL	28	37	28	22	115	55	48%

On voit que le taux de gestation est très bon à Keur Samba Yacine, bas à Ndioum et bon en moyenne. Le problème est plutôt dans le taux de fréquentation extrêmement bas puisqu'on a 115 vaches inséminées en 3 ans alors que les spécialistes en attendaient 300 par an !

Les explications données par les ateliers de diagnostic participatifs sont :

- Coût élevé dû à la nécessité de mettre en stabulation les vaches, de les nourrir pour améliorer leur état général et de provoquer des chaleurs groupées ;
- Nécessité parfois de faire un deuxième passage qui augmente encore le coût ;
- Les éleveurs acceptent mal de payer pour un service de monte naturelle.

Les difficultés suivantes ont aussi été signalées :

- Suivi rapproché sur le terrain réduit à cause de l'insuffisance de moyens logistiques et de la dispersion des éleveurs;
- Retards fréquents dans le démarrage des campagnes de monte naturelle;
- L'absence de stabulation des vaches par les éleveurs après leur retour fait que plusieurs vaches ont été saillies par des taureaux locaux. En effet une seule saillie ne garantit pas la gestation à 100%;
- L'amélioration génétique des bovins est difficile à conduire dans les systèmes d'élevage de type extensif;
- Le système de confiage souvent pratiqué pour l'élevage des bovins dans le bassin arachidier ne favorise pas la mise en œuvre de l'amélioration génétique.

Constatant l'échec de la monte naturelle, il fut décidé en 2005 de:

- Désengager les coopératives des fonctions d'insémination naturelle et de production laitière et vendre les géniteurs Guzéra et leur produits aux éleveurs;
- Céder le centre de monte de Tivaouane à l'inspection départementale de l'élevage pour servir de poste vétérinaire pour l'arrondissement de Pambal.

Le centre d'élevage de Ndioum a été transformé en rizerie par la CORAD en 2010.

Depuis, l'Etat a lancé plusieurs campagnes d'insémination artificielle bovine subsidiées et le RESOPP a pu en faire profiter ses membres. C'est ainsi que par exemple 321 vaches ont été inséminées en 2008-2009 :

Structures	Nombre	Taux de gestation
CORAD	300	44,4%
COORAP	21	52,2%
Total	321	44,9%

4.4.1.2.3 Diffusion de races de volaille améliorées

La volaille locale est peu productive et aussi bien la volaille elle-même que les œufs qu'elle produit sont de petite taille. Le RESOPP, appuyé par le PADER a donc décidé dès octobre 2002 de tester l'élevage de volailles, à partir de poussins d'un jour, principalement des races Bleu de Hollande et Arco à la COOPAKEL dans la zone de Louga.

Vu les excellents résultats obtenus jusqu'en 2005 et l'engouement des membres, il a été décidé d'ajouter un 2^{ème} poulailler à la COOPAKEL et d'en construire un à la COOPAM puis à l'antenne de la COORAP à Mont Rolland. Le tableau ci-dessous donne les résultats obtenus depuis le début en 2002 à fin 2009 :

Coopératives	Démarrage	Nombre de bandes	Effectifs		
			Elevés	Morts (%)	Vendus
COOPAKEL	Octobre 2002	27	13.070	17,87%	10.734
COOPAM	Février 2005	27	12.150	22,95%	9.362
COOPAGRIM	Avril 2007	8	4.200	18,24%	3.434
Total		62	29.420	20,02%	23.530

Malgré un grand succès auprès des membres qui achètent toute la volaille produite, on constate une mortalité excessive qui s'explique par :

- La mauvaise qualité des poussins pour certaines souches ayant abouti à des mortalités très importantes ;
- Les consignes d'hygiène ne sont pas toujours respectées dans les poulaillers des coopératives entraînant parfois de fortes mortalités.

L'irrégularité de la disponibilité de poussins d'un jour au niveau des fournisseurs cause aussi des difficultés de planification de la production. Malgré tout, la volaille diffusée rencontre beaucoup de succès, surtout chez les femmes dont elle a contribué à augmenter les revenus et la demande excède l'offre des coopératives.

Notons qu'en 2010-2011, les nouvelles reçues du RESOPP confirment une très nette diminution de la mortalité et un retour à la rentabilité.

4.4.1.2.4 Promouvoir la transformation de produits halieutiques

Les MARP effectuées en 2000 ont décelé des potentialités importantes non exploitées dans le domaine de la transformation des produits halieutiques dans la zone de Mbour à Pointe-Sarène. Le PADER²⁵ a donc décidé de promouvoir la modernisation de la transformation de produits halieutiques dans le village de Pointe-Sarène.

La première étape fut la construction d'infrastructures qui consistent en :

- 6 blocs de 6 casiers de bacs de fermentation et de salage
- 3 aires de parage
- 36 claies de séchage
- 2 puits cuvelés
- 3 plate- formes générales en béton armé
- 3 magasins de stockage de produits finis
- Des sanitaires
- L'aménagement d'une piste d'accès et d'aire de stationnement en latérite

Les 240 femmes transformatrices furent organisées en GIE et reçurent plusieurs formations en techniques de transformation et en gestion. Elles rejoignirent la COOPAM à sa création en 2003 et elles y bénéficient de crédits (à la COOPEC depuis 2008) leur servant à acheter la matière première.

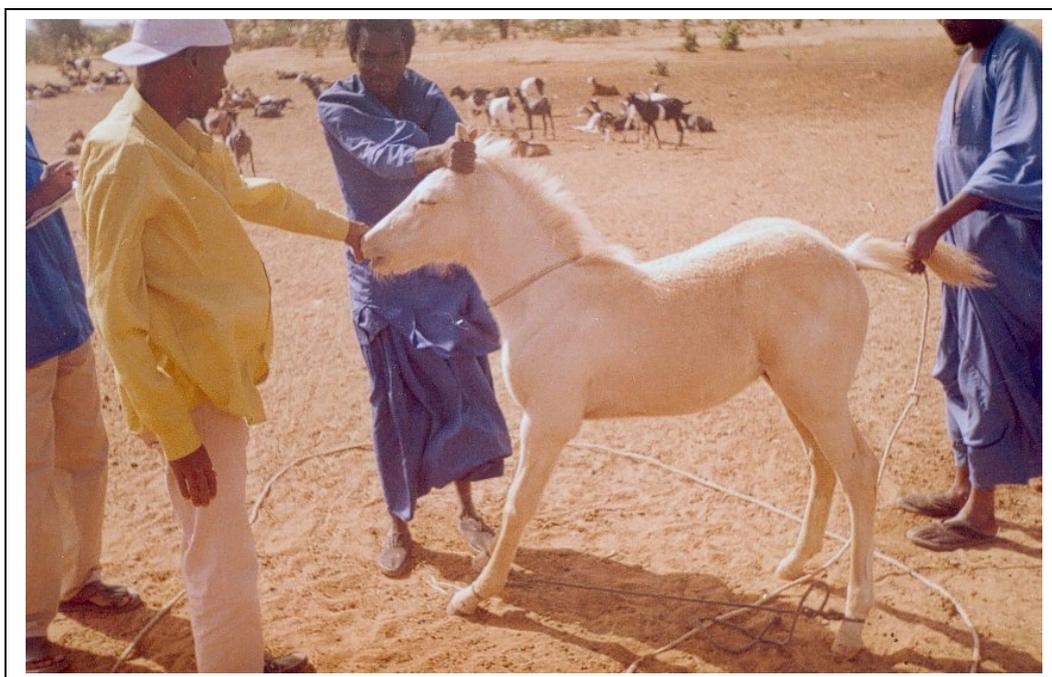
Cette action en faveur des femmes transformatrices de Pointe-Sarène a amélioré radicalement leurs conditions de vie et beaucoup d'entre-elles réussirent même à se construire des maisons confortables.

4.4.1.2.5 Amélioration génétique équine

Il y'a eu une opération d'insémination équine en septembre 2001 dans la section villageoise de la CORAD à Namarel menée par le PADER et les techniciens du haras de Dahra. Quatorze juments ont été inséminées, parmi lesquelles deux ont pouliné. Ce taux de réussite de 14% est appréciable compte tenu de celui observé au sein même du Haras (30%) en plus du fait que la semence a due être transportée sans congélation à plus de 300 km.

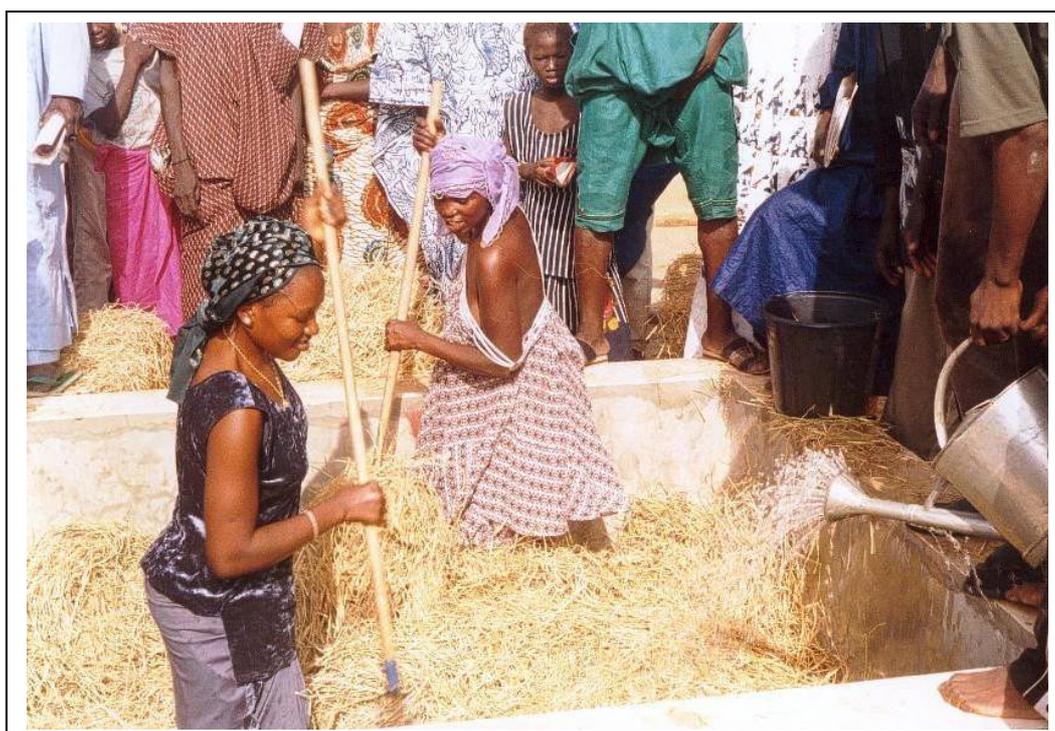
²⁵ En fait en 2001, il s'agit du projet PRODIM, précurseur du PADER-Mbour qui lui commença en 2002. Cependant le PRODIM était coordonné par la CCAT du PADER. Seul le financement différait car provenant en majorité de l'Union Européenne en 2001.

Les produits sont des demi-sang anglais de sexe masculin dont on voit l'un dans la photo ci-dessous.



4.4.1.2.6 Autres diffusions de nouvelles pratiques

Les conseillers en élevage du PADER diffusèrent la technique de traitement des pailles avec de l'urée ce qui en augmente la digestibilité chez les bovins. La photo ci-dessous montre une séance de démonstration de cette technique à Keur Samba Yacine.



Lorsque le PADER-Sédhiou démarra en 2007, il apparut que la zone d'intervention de la COOPAD (Sédhiou) a de grandes potentialités en apiculture, à cause de l'abondance de la végétation naturelle forestière, mais l'inorganisation et les pratiques traditionnelles des acteurs ne leur permettent pas d'en tirer un profit maximum.

La COOPAD et la CAT-RESOPP décidèrent donc d'appuyer le développement de la filière apicole en :

- Organisant les apiculteurs en groupement avec un bureau de 7 membres ;
- Dispensant en 2008 des formations en récolte et traitement du miel à 31 apiculteurs et apicultrices en collaboration avec le service départemental de l'élevage et le Centre National d'Apiculture ;
- Facilitant aux membres l'acquisition d'équipements de production, de collecte et de traitement du miel;
- Commercialisant le miel produit par les apiculteurs membres de la coopérative à travers la COOPAD.

Les seules difficultés rencontrées sont l'impossibilité de financer la construction d'abris pour deux mielleries alors que l'équipement a été fourni gracieusement par l'Etat. Malgré tout les apicultrices interviewées sont satisfaites mais il est trop tôt pour tirer des conclusions définitives.

4.4.2 Production de semences

4.4.2.1 Historique de la production de semences au PADER-RESOPP

Les semences sont certainement l'intrant le plus important aux yeux de tous les agriculteurs. Traditionnellement, les paysans sénégalais pratiquent la sélection massale qui consiste à prélever des semences des meilleurs plants d'une parcelle arrivée à maturité et d'ensuite les trier pour ne retenir que les grains sains ayant le meilleur aspect. La technique dite d'écrémage, souvent appliquée aux semences d'arachide, consiste à acheter de la semence tout-venant, par exemple dans les marchés, et à trier les grains les plus beaux.

La distribution de semences certifiées de variétés hâtives de mil et de niébé, avec les engrais et l'accompagnement technique nécessaires, a été utilisée par le PADER dès 2001, et son prédécesseur le PROMONO en 2000, comme outil principal lors de la phase pré-coopérative pour convaincre les populations ciblées d'adhérer aux coopératives. Une fois les populations convaincues de l'impact positif de ces semences sur le rendement des cultures, il fallait en assurer de façon régulière l'approvisionnement. Ainsi dès le départ la production et la mise à disposition de semences a été au cœur des préoccupations du PADER.

L'évolution de la production de semences dans le système PADER-RESOPP est résumée dans le tableau suivant :

Période	Coordination	Production	Commentaires
2000-2003	Equipes PADER ²⁶	Producteurs individuels et station de recherche du PADER	Production de mil et de niébé dont une partie en station à Baïty Bacar. Introduction de l'arachide en 2003
2004-2007		Exclusivement par les membres des coopératives	Production de mil, niébé, arachide (arrêtée en 2005), sorgho, riz. Essai de production de semences de gombo en 2005
2008-2010	Cellule d'Appui Technique du RESOPP		Production de mil, niébé, sorgho, riz, maïs

On constate les évolutions suivantes :

- **Au niveau de la coordination et de la supervision** : Le conseiller agricole de la CCAT du PADER a assuré la coordination et la supervision générale de la production de semences jusqu'à ce que le RESOPP ait acquis sa propre équipe technique avec la création de sa Cellule d'Appui Technique en janvier 2008. Au niveau de la coordination et supervision locale, elle a d'abord été réalisée par les conseillers agricoles des CLAT du PADER, jusque fin 2005 lorsqu'ils ont cessé d'exister, en coordination avec les coopératives au fur et à mesure qu'elles étaient créées.
- **Au niveau de la production** : Les villageois des zones ciblées par le PADER, puis les membres des coopératives au fur et à mesure qu'elles étaient créées, ont toujours été les producteurs privilégiés de semences. Cependant en 2000-2003, les stations de recherche agricole du PADER à Keur Samba Yacine ont joué un grand rôle dans la production de semences car les coopératives étaient encore à leur tout début, voire n'existaient pas encore.
- **Au niveau de la diversification** : Le type de semences cultivé s'est diversifié progressivement suivant en cela la demande des membres des coopératives et l'amélioration croissante de la maîtrise des techniques de multiplication par les producteurs semenciers.

C'est ainsi que la production de semences d'arachide, très demandées par les agriculteurs membres, a commencé en 2003 dans les zones²⁶ de Louga, Tivaouane et Mbour. Vus les faibles résultats obtenus ailleurs, la production de semences d'arachide a été alors concentrée sur la zone de Mbour qui jouit d'une meilleure pluviométrie. Elle fut ensuite totalement arrêtée en 2005 parce que le prix de revient trop élevé, à cause des rendements insuffisants obtenus, ne pouvait intéresser les membres des coopératives.

La production de semences maraîchères a aussi été tentée en 2005 avec le gombo, dont la CORAD achète plusieurs centaines de kg par an. L'expérience ne fut pas reconduite à cause du faible intérêt économique constaté.

La production de semences de sorgho a démarré difficilement en 2005, notamment à cause de problèmes de germination, avant de vraiment décoller à partir de 2007.

La production de semences de riz a commencé en 2007 à la CORAD puis à Sédhiou en 2008. La production de semences de riz en irrigué par la CORAD a dépassé les 100 tonnes dès 2009. A Sédhiou les semences de riz sont produites en bas-fonds en quantité modeste.

La production de semences de maïs a démarré avec succès en 2008 à Sédhiou qui jouit d'un climat suffisamment humide.

Au cours des ans, le PADER-RESOPP a ainsi mis en place de véritables filières semencières produisant des semences bases, à multiplier la campagne suivante, et des semences sélectionnées de mil, sorgho, maïs, riz et niébé destinées directement aux agriculteurs.

Le RESOPP a reçu son agrément officiel de producteur semencier du Ministère de l'Agriculture en 2010 ce qui consacre son statut d'acteur majeur dans la production de semences de cultures vivrières au Sénégal. A cet égard, le RESOPP a apporté un appui fortement apprécié au ministère de l'agriculture pour contribuer à reconstituer les stocks semenciers nationaux. C'est ainsi qu'il offrit 2500 kg de semences bases de mil en 2005 et 20 tonnes de semences certifiées de riz et 9 tonnes de semences bases de mil en 2008.

4.4.2.2 Organisation de la production de semences

4.4.2.2.1 Estimation des types et quantités à produire

Il s'agit là d'une activité particulièrement difficile qui ne peut être basée sur les demandes en intrants exprimées annuellement par les membres des coopératives puisque les semences à produire ne seront disponibles aux producteurs qu'à la campagne suivante.

De fait les décisions de types et de quantités de semences à produire sont prises en fonction de plusieurs facteurs dont :

- ***L'historique des ventes*** : Cela inclut l'analyse des types et des quantités de semences vendues les dernières années et leur évolution (Croissance/décroissance). Cette analyse n'est pas facile car il faut "corriger" les chiffres pour tenir compte d'effets conjoncturels comme les pluviométries exceptionnelles, trop sèches ou trop humides, ou les ventes exceptionnelles liées à des événements particuliers ;
- ***Le niveau des stocks disponibles*** : Il est évident que les stocks existants sont à écouler en priorité et doivent donc être décomptés des besoins estimés pour la campagne suivante ;

²⁶ La culture de semences d'arachide a aussi été envisagée en irrigué à Podor (CORAD) mais les agriculteurs n'ont finalement pas accepté car la coopérative refusait de leur garantir le rachat des fanes et aussi parce que les profits éventuels à leur niveau ne sont pas assez motivants par rapport à d'autres grandes cultures irriguées

- ***La continuité des filières semencières*** : Les semences sont produites à partir de semences de niveau plus élevé. Entre les semences prébases achetées à l'ISRA et les semences vendues aux producteurs il faut produire en interne au moins 1 génération de semences bases et, pour certaines cultures comme l'arachide, plusieurs générations intermédiaires. Estimer les quantités à produire pour chaque niveau n'est pas chose facile même si le PADER a fait produire par l'ISRA pour le RESOPP un manuel de production de semences qui donne les méthodes à suivre à cet égard. Il n'en reste pas moins que ces estimations restent pour une large part empiriques ;
- ***La couverture des risques potentiels*** : La sécheresse qui frappe en moyenne tous les 4 ans le centre et le nord du Sénégal (ex : 1998, 2002, 2007) et les attaques parasitaires de grandes ampleur amènent assez souvent les agriculteurs à répéter les semis 1, voire 2 fois. C'est pour cela que le PADER-RESOPP, chaque fois que possible, produit largement plus de semences que ses besoins stricts. Cela a évidemment des conséquences sur l'écoulement des stocks ;
- ***Les disponibilités de semences prébases et bases*** : Il est évident que la disponibilité interne et externe de semences prébases et bases est un facteur déterminant.

L'estimation globale est faite par la CAT-RESOPP en se basant sur les données fournies par les coopératives. Une fois fixés les types et quantités de semences à produire il y'a une répartition de la production qui est faite sur la base des potentialités agro-écologiques de chaque coopérative et de sa volonté propre.

On comprend bien qu'étant donné la complexité de ce processus d'estimation des besoins en semences, l'empirisme domine encore et que sa maîtrise par le RESOPP nécessite encore des efforts.

4.4.2.2 Approvisionnement en semences bases et prébases

L'ISRA étant la principale source de semences bases et prébases de qualité au Sénégal, le RESOPP signa en août 2007 une convention avec lui (ISRA, CNRA-Bambey), avec le parrainage du PADER, pour son approvisionnement sur une base régulière en semences prébases de mil, sorgho et niébé selon les quantités annuelles suivantes :

- Niébé : 50 kg /an de la variété Mélakh et 50 kg de la variété Yacine (ISRA 819)
- Sorgho : 30 kg / an de la variété CE151-262
- Mil : 30 kg / an de la variété Souna III et 30 kg de la variété IBMV 8402.

Un an après, en juillet 2008, un avenant à cette convention fut signé pour remplacer le mil Souna III par le maïs de la variété Suwan.

Comme les quantités demandées par le RESOPP sont faibles par rapport aux frais fixes encourus par l'ISRA on arrive à un coût moyen de ces semences prébases de 11.579 FCFA/kg ! C'est un coût très élevé qui montre comme il est urgent pour l'Etat du Sénégal d'organiser et de soutenir au niveau national la production des semences prébases.

En ce qui concerne le riz, la CORAD à Podor achète les semences bases à des opérateurs privés de Richard Toll encadrés par les directions régionales du développement rural (DRDR). La COOPAD à Sédhiou les achète à l'ISRA à KOLDA.

4.4.2.2.3 Contractualisation des producteurs

Les producteurs multiplicateurs sont choisis parmi les membres des coopératives qui ont été formés pendant des années par le PADER-RESOPP, sur la base de leur maîtrise des techniques de multiplication, leur connaissance de la législation semencière et de leur comportement lors des campagnes précédentes. A titre d'exemple, 194 producteurs ont été formés et encadrés pour la multiplication de semences de riz par la CORAD dans le département de Podor dans le nord du Sénégal.

Un contrat-type liant la coopérative et le producteur de semences a été élaboré et utilisé par le RESOPP. Il fixe les droits et devoirs de chaque partie.

La *coopérative* s'engage à :

- Faciliter l'acquisition des intrants nécessaires par le producteur de semences à travers un crédit qu'il va contracter à la COOPEC-RESOPP pour emblaver la superficie qu'il a déclaré ;
- Encadrer techniquement le producteur avec l'appui de la CAT-RESOPP, de la DISEM, et du PADER durant toute la campagne de production de semences ;
- Racheter au producteur la totalité des semences livrées respectant les normes de la DISEM, après égrainage et triage, à un prix déterminé par avance dans le contrat ;
- Déposer le montant dû au producteur dans son compte d'épargne à vue à la COOPEC afin que celle-ci puisse y prélever le montant correspondant au crédit qui lui a été consenti pour la production des semences livrées.

Le *producteur* s'engage à :

- Emblaver une variété et une superficie déterminée dans le contrat correspondant à la quantité de semences bases/prébases qu'il a reçues ;
- Cultiver sa parcelle en respectant les normes techniques de la production de semences et en appliquant les recommandations des techniciens du PADER-RESOPP et de la DISEM;
- Accepter la pose de carrés de rendement pendant la période de multiplication afin de réaliser une estimation réaliste de son rendement et de la production attendue ;
- Livrer dans les meilleurs délais à la coopérative au moins 85% de sa récolte au prix fixé dans le contrat après égrainage et triage ;
- Accepter que la coopérative dépose la valeur de la semence livrée dans son compte d'épargne à vue à la COOPEC-RESOPP.

Les membres des coopératives qui s'impliquent dans la multiplication de semences bénéficient de formations/recyclages sur les thèmes relatifs à la législation semencière, les itinéraires techniques des espèces cultivées et les techniques de conservation et de stockage. Ils ont aussi accès à un crédit couvrant l'acquisition de tous les intrants et services nécessaires comme les semences bases/prébases, les engrais, les produits phytosanitaires et si nécessaire, les services de labour et les frais de main-d'œuvre.

4.4.2.2.4 Supervision de la production des semences

Les techniciens de la Division des Semences de la Direction de l'Agriculture (DISEM), de la CAT-RESOPP et, quand ils existent, ceux de la coopérative assurent un suivi rapproché dans chaque parcelle de producteur pendant la période de multiplication. Le suivi vise à s'assurer que les distances d'isolation soient respectées et les plants atypiques ou malsains soient éliminés des

parcelles de multiplication. Les carrés de rendement permettent d'estimer le rendement et la production obtenus.



Pose d'un carré de rendement chez un producteur de semences de niébé.

La CORAD emploie un agent spécialisé dans la production des semences de riz et cela explique pour beaucoup ses excellents résultats en la matière.

4.4.2.2.5 Certification, conditionnement et stockage des semences produites

Si les conditions de multiplication ont été respectées, la DISEM certifie la qualité des semences produites après une analyse au laboratoire. Les semences certifiées sont alors fumigées puis traitées avec un mélange d'insecticide et de fongicide avant d'être mises en sachets/sacs standardisés et labellisés avec le logo du RESOPP. Le conditionnement est habituellement fait en paquets de 4 kg pour le mil, 8kg pour le sorgho et maïs, 12 kg pour le niébé et 40 kg pour le riz. Le niébé bénéficie d'un ensachage double, polyéthylène à l'intérieur et polypropylène à l'extérieur.

Les semences sont ensuite stockées dans les hangars frais et bien aérés des coopératives car le RESOPP n'a pas encore de magasins de stockage au niveau central. Ces conditions de fraîcheur et d'aération sont nécessaires pour que les semences ne se détériorent pas et ne perdent pas leur pouvoir germinatif.



Sac de semences de niébé produit à la COOPAKEL

4.4.2.3 Commercialisation des semences

Le tableau ci-dessous présente les quantités en kg de semences produites de 2001 à 2009 au sein du système PADER-RESOPP :

Spéculation	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
Mil	4.243	2.109	6.945	0	3.436	5.864	12.434	9.164	10.939	55.134
Sorgho	0	0	0	0	87	40	450	1.045	1.365	2.987
Maïs	0	0	0	0	0	0	0	6.493	3.050	9.543
Niébé	334	1.400	3.452	777	3.367	2.286	4.103	13.922	15.136	44.776
Arachide	0	0	4.631	8.190	17.100	0	0	0	0	29.920
Riz	0	0	0	0	0	0	14.747	97.474	105.425	217.646
Gombo					150					150
Total	4.577	3.509	15.027	8.967	24.140	8.190	31.734	128.096	135.915	360.155

Ces quantités sont à comparer à celles, toujours en kg, vendues par le RESOPP sur la même période :

Espèces	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
Mil	825	1.820	3.598	1.201	1.709	573	949	737	3.421	14.833
Sorgho	685	957	648	508	1.490	449	129	809	322	5.996
Maïs								1.063	653	1.716
Niébé	7.211	5.067	5.097	2.810	796	4.734	9.774	2.131	5.411	43.030
Arachide	14.000	0	13.020	33.075	99.820	10.231				170.146
Riz							1.440	38.036	41.016	80.492
Maraîchères	145	506	1.327	1.213	1.560	2.446	642	1.628	1.332	10.799
Total	22.866	8.350	23.690	38.807	105.375	18.433	12.934	44.403	52.154	327.012

NB : La CORAD n'a pas vendu de semences d'oignon en 2007, ce qui explique la chute des ventes de semences maraîchères cette année là.

On constate que :

- Les quantités produites augmentent massivement ;
- Pour le mil, le sorgho, le maïs, le riz et le niébé, la production excède les ventes en 2008 et 2009, ce qui indique que les besoins internes du RESOPP sont actuellement largement couverts pour ces cultures ;
- L'arachide n'est plus commercialisée par les coopératives depuis 2007. En fait, comme l'essentiel de l'arachide vendu auparavant était achetée sur le marché, les membres qui désirent des semences d'arachide prennent actuellement des crédits en espèces et les achètent eux-mêmes directement dans les marchés ;
- Les semences maraîchères concernent principalement l'oignon et le gombo. A part une anecdotique production de gombo en 2005, le RESOPP s'approvisionne principalement à la TROPICASEM avec laquelle il a signé en août 2009 une convention qui lui confère le statut de revendeur grossiste.

A la fin de la production, les semences sont vendues par la coopérative au prix moyen de 500 FCFA/Kg pour toutes les spéculations sauf le riz irrigué. En effet, les prix de vente des semences sont fixés par les coopératives et la CAT-RESOPP en prenant en compte toutes les charges encourues et les prix pratiqués dans le commerce. Cependant les prix de vente des semences certifiée de riz dans la vallée du fleuve Sénégal sont fixés par la SAED et tournent autour de 300F/kg. Malgré tout, les plus grandes marges bénéficiaires, aussi bien au niveau des producteurs qu'au niveau des coopératives, sont obtenues avec la production de semences de riz en irrigué à cause des rendements élevés (environ 5T/ha).

Outre ses membres, le RESOPP vend ses semences à de nombreux services étatiques, des organisations de producteurs, à l'ANCAR, à des ONG nationales et internationales, à des entreprises spécialisées dans le commerce d'intrants agricoles et à des particuliers qui ne sont pas membres des coopératives du RESOPP.

Malgré les succès incontestables enregistrés, le système de production de semences du RESOPP rencontre encore les difficultés suivantes:

- La demande des membres est modeste car ils ne renouvellent leurs semences qu'une année sur 2 ou 3, se livrant entre-temps à la sélection massale, malgré les prix bas pratiqués par le RESOPP ;
- Coûts élevés des semences de niveau prébase et base ;
- L'estimation des quantités de semences à produire reste faiblement maîtrisée et maitrisable à cause des aléas climatiques et de l'imprévisibilité du marché national des intrants qui est régulièrement bouleversé par des opérations gouvernementales de grande ampleur de type GOANA ;

Une bonne façon de pallier les incertitudes qui pèsent sur l'estimation de la demande intérieure du RESOPP est de développer encore plus les ventes destinées au marché national. Ainsi les variations de la demande intérieure n'auront que peu de conséquence sur l'écoulement des stocks de semences. De plus le RESOPP augmentera son impact positif sur l'agriculture vivrière au Sénégal et s'assurera des revenus substantiels propices à sa viabilité financière.

Malgré tout, le RESOPP arrive bon an mal an à écouler ses stocks de semences. Ces résultats peuvent aisément être améliorés en mettant plus de ressources dans le marketing. Par ailleurs, le RESOPP maîtrisant les techniques de production et disposant d'un bon réseau de producteurs semenciers, peut se lancer au moment opportun dans la production de semences de gombo et d'oignon dont il consomme de larges quantités, surtout à la CORAD.

4.5 MICROFINANCE

4.5.1 Historique de la microfinance dans le PADER-RESOPP

La loi coopérative sénégalaise (*loi 83-07 du 28/01/83*) autorisant les coopératives agricoles à exercer la microfinance c'est tout naturellement que cette activité essentielle a été implantée dans les coopératives créées par le PADER dès le début en 2001 à la grande satisfaction de leurs membres.

Un long processus d'apprentissage et de réflexion commença alors en matière de microfinance qui passa par plusieurs phases correspondant à des constats successifs:

1) **Phase de professionnalisation 2001-2002:** La coopérative est une entreprise dont les membres sont les actionnaires et elle ne peut survivre si on la considère comme une œuvre de bienfaisance. Elle doit donc être gérée en ce qui concerne la microfinance selon les mêmes règles de rigueur qu'une mutuelle d'épargne-crédit.

Mais pour qu'il y ait une bonne rigueur financière, il faut qu'il y ait parmi les gestionnaires des coopératives du personnel qualifié en microfinance. Or, il faut reconnaître que le PADER avait initialement abordé les coopératives sous l'angle "gestion agricole" plutôt que celui de "gestion financière", alors qu'ils ont une importance égale. La possibilité de faire des gérants des coopératives (sans formation comptable) des gestionnaires efficaces des opérations d'épargne – crédit avait été surestimée.

C'est là une insuffisance que le PADER s'est attelé à corriger dès 2002 en renforçant les capacités humaines des coopératives en gestion financière. C'est ainsi que des comptables furent recrutés et formés en microfinance dans toutes les coopératives. Ils sont appuyés par des spécialistes en microfinance basés dans la cellule microfinance de la CCAT du PADER.

2) **Phase de recherche de la tutelle du Ministère de l'Economie et des Finances (MEF) 2003:** Les coopératives sont sous la tutelle du ministère de l'agriculture qui n'a pas les ressources nécessaires pour les contrôler efficacement. En effet, depuis la création des premières coopératives en 2001, aucun compte ne leur a été demandé par la tutelle et aucune visite de contrôle n'a été effectuée.

Le comité directeur du PADER-RESOPP a vu là, dès 2003, un danger pour la viabilité à long terme des coopératives et a entrepris la recherche de moyens de les faire bénéficier de la tutelle du MEF car ce dernier dispose d'une cellule de suivi et de contrôle en matière de microfinance pour les Structures de Financement Décentralisés(SFD).

Le comité directeur du PADER-RESOPP souhaitait que les coopératives aient un agrément de mutuelle tout en respectant la loi PARMEC, mais aussi qu'elles conservent leur agrément de coopérative agricole. En effet, la loi PARMEC permet à une MEC d'être exonérée des impôts sur les activités d'épargne et de crédit alors que la coopérative agricole est exonérée, dans le cadre de la législation et de la réglementation en vigueur, de la fiscalité propre à l'activité industrielle ou commerciale.

Deux consultations ont donc été commandées pour étudier la possibilité d'obtenir pour les coopératives un agrément simultané de mutuelle. Elles ont conclu que cela n'est pas possible car la loi PARMEC limite à 5% du chiffre d'affaires les activités hors microfinance des institutions qui font de la microfinance.

3) **Phase de test de l'intégration coopérative/mutuelle d'épargne-crédit 2003-2007:** Comme il n'est pas possible pour une coopérative agricole d'être agréée comme

institution de microfinance, le comité directeur PADER-RESOPP décida de tester un « jumelage » entre une coopérative et une mutuelle avec comme but la généralisation de ce dispositif à toutes les coopératives en cas de succès. Dans ce dispositif les opérations d'épargne et de crédit se feraient exclusivement aux guichets de la mutuelle alors que la vente d'intrants et d'équipements ainsi que la commercialisation des productions se feraient au magasin de la coopérative.

Pour cela, la coopérative et la mutuelle restent des institutions à part entière mais elles sont gérées par le même conseil d'administration, ont un même conseil de surveillance, un même comité de crédit et un même gérant. Seule la gestion des flux financiers et des flux physiques sera séparée.

L'expérience commença à Louga où il y'avait une coopérative agricole (COOPAKEL) et une mutuelle (MEC-Kelle Guèye) qui sont toutes deux partenaires du PADER-RESOPP. Le comité du PADER-RESOPP, en accord avec les CA des deux institutions concernées, décida de favoriser leur fusion. En effet non seulement la cohabitation devenait difficile entre les 2 institutions, qui faisaient toutes deux du crédit au même public, mais c'était aussi la situation la plus facile pour tester au niveau du RESOPP la formule de jumelage coopérative-mutuelle car les 2 institutions étaient toutes deux agréées.

4) **Phase de Création d'une institution de microfinance propre au RESOPP:** En 2007, 2 nouvelles consultations indépendantes, intitulées «*Etude sur l'articulation entre les coopératives agricoles et la micro finance*» furent commandées par le PADER-RESOPP. Elles avaient comme but «*d'identifier les moyens institutionnels et techniques permettant une meilleure articulation entre les objectifs et les structures des coopératives rurales de services mises en place par le PADER-RESOPP et les exigences institutionnelles, légales et méthodologiques de services de microfinance performants*».

<i>Résultats attendus de l'étude</i>	<i>Conclusions des consultants</i>
1- L'expérience menée par le PADER-RESOPP à Louga est analysée et les leçons en sont tirées ;	Incohérence entre la réglementation de la micro finance et les coopératives
2- Un diagnostic complet des activités de micro finance des institutions du RESOPP est réalisé ;	La première option consiste à la mise en place d'une grande institution de microfinance ayant des agences et/ou des guichets, en vue d'asseoir un dispositif financier apte à prendre en charge de façon spécifique les besoins des membres des coopératives du RESOPP.
3- Des propositions sont faites pour organiser les activités de micro finance du RESOPP soit au sein d'une mutuelle unique ayant des agences dans chaque coopérative et un guichet dans chaque antenne de coopérative, soit un réseau de mutuelles dont chacune est la « jumelle » d'une coopérative. D'autres formules, au cas où elles existeraient, peuvent être proposées par le consultant ;	La deuxième option constitue à mettre en place un réseau de caisses d'épargne-crédit dotées de la personnalité juridique et agréées par le Ministère des Finances.
4- Un atelier de restitution et de validation est organisé pour que le PADER-RESOPP amende/choisisse une des formules proposées ;	L'option préconisée est la première qui consiste en la mise en place grande institution de microfinance ayant des agences et/ou des guichets.
5- Une description détaillée de l'institution de microfinance retenue est élaborée avec notamment un organigramme, la description des moyens humains et matériels à mettre en place, les termes de références du personnel et un business plan.	L'articulation entre les coopératives rurales et la nouvelle IMF se fera dans la définition du lien commun de l'IMF en rendant obligatoire l'appartenance à une coopérative affiliée au RESOPP pour en être membre.
6- Un rapport général détaillé reprenant tous les points ci-dessus est remis par le consultant.	

Les deux études conclurent à la nécessité de créer une nouvelle IMF dédiée aux membres des coopératives du RESOPP. Le plan d'affaires élaboré par le 2^{ème} consultant montra que la future IMF était viable.

Dans sa réunion du 5 novembre 2007, le comité directeur du PADER-RESOPP décida donc de créer une coopérative d'épargne-crédit (COOPEC) pour le RESOPP. Suivant les recommandations du consultant, et avec l'accord de principe de la cellule de microfinance du MEF, une assemblée générale a voté la transformation de la Mutuelle d'Epargne et de Crédit de Kelle Guèye (MEC-KG) en COOPEC avec un siège social à Thiès et avec pour lien commun l'appartenance à une des coopératives rurales membres du RESOPP.

La COOPEC a alors déposé auprès de la cellule d'Assistance Technique aux Caisses Populaires d'Epargne-Crédit (AT-CPEC) du ministère des finances le dossier de demande pour la régularisation de cette modification des statuts de la MEC-KG en décembre 2007 mais n'a reçu son agrément qu'en juillet 2011. Comme on le verra par après, ce long et incompréhensible délai a eu des conséquences dévastatrices sur l'évolution de la COOPEC et sur tous les membres du RESOPP.

4.5.2 Evolution des services d'épargne-crédit au sein du RESOPP pendant la période 2001-2009

4.5.2.1 Période 2001-2007

4.5.2.1.1 Organisation des services d'épargne-crédit

Chaque coopérative assurait elle-même les services de microfinance à ses membres avec l'appui technique des spécialistes en microfinance de la CCAAT du PADER. Le comité de crédit de la coopérative était responsable de l'appréciation des demandes de crédit et de leur octroi en s'appuyant sur la politique de crédit en vigueur.

Au début le membre devait au préalable obtenir l'aval de sa section villageoise avant de postuler auprès du comité de crédit car la loi sur les coopératives considère toute la section villageoise comme un seul groupement solidaire. Par ailleurs, les membres de la section villageoise se connaissent bien et savent qui est fiable et qui ne l'est pas.

Tous les membres d'une section villageoise qui n'atteignait pas 95% de taux de remboursement se voyaient refuser le crédit, ce qui était injuste envers les bons payeurs. Or une seule section villageoise pouvant parfois compter plus de 10% de l'ensemble des membres de la coopérative, toute difficulté de remboursement en son sein peut provoquer l'écroulement d'un pan entier de la coopérative. Cette disposition fut vite abandonnée et la formation de groupes solidaires beaucoup plus petits fut encouragée.

Notons aussi que seules les sections villageoises présentant un taux de remboursement de 100% pouvaient postuler pour le financement d'un projet communautaire auprès du comité de pilotage et de suivi du FDL du PADER local.

Dans le département de Podor, la CORAD a dès le début démarré avec un sociétariat de près de 4.000 membres. Etant donné le budget disponible, la coopérative ne pouvait accorder qu'un crédit de 10.000 FCFA par membre. La CORAD décida donc d'octroyer des crédits globalement à chaque section villageoise et c'est à cette dernière de les redistribuer en son sein et de récupérer les remboursements. La situation fut rapidement régularisée et dès 2003 la CORAD commença à accorder des crédits dans les mêmes conditions que les autres coopératives.

Le/la gérant(e), le/la comptable et la caissière, lorsqu'elle existe, de chaque coopérative ont tous reçus des formations intensives et répétées en microfinance. Les supports de gestion qu'ils utilisaient étaient exactement les mêmes que les mutuelles d'épargne-crédit.

La création de la Cellule d'Appui en Développement Organisationnel et Microfinance (CADOM) en 2004 (Voir la section 4.1.1.1.4) a marqué une étape importante dans la professionnalisation de la microfinance au sein des coopératives du RESOPP. La CADOM a pour mission d'assurer de façon permanente l'appui technique, le suivi et le contrôle de la gestion administrative et financière de l'ensemble des coopératives et de la mutuelle du RESOPP.

Jusque fin 2007, le seul critère d'évaluation de performance était le taux de remboursement car étant donné que la quasi-totalité des crédits accordés étaient à rembourser en une seule fois *in fine*, cet indicateur reste assez significatif. Bien qu'il y'avait un suivi de la balance âgée, le PAR (Pourcentage de portefeuille à risque) n'était pas calculé.

Il était difficile de demander dès le début aux membres d'épargner alors qu'ils avaient encore à être convaincus de la fiabilité des coopératives. Les premiers efforts d'épargne n'ont commencé qu'en 2003 à la COOPAGRIP et l'épargne a cru de façon régulière par la suite.

4.5.2.1.2 Politique d'épargne-crédit

Les produits de crédit proposés par les coopératives jusqu'en 2007 étaient :

- Intrants pour l'agriculture sous-pluie,
- Equipement agricole
- Embouche des petits ruminants
- Embouche des grands ruminants
- Commercialisation des petits ruminants
- Commercialisation des grands ruminants
- Opération spéciale Tabaski
- Monte naturelle / Insémination artificielle
- Aliment de bétail
- Petit commerce
- Commercialisation des produits de récolte et d'élevage
- Pêche
- Transformation (surtout de produits halieutiques)

Le tableau de la page suivante résume la politique de crédit telle qu'elle avait été adoptée par le RESOPP en 2002.

On constate que dès cette année là, la possibilité existait pour un membre de prendre un crédit en espèces de 25.000 FCFA alors qu'en intrants et services en nature il pouvait prendre jusque 50.000 FCFA. Ces plafonds augmentaient chaque année en cas de remboursement complet et à temps.

La possibilité de prendre des crédits financiers avait été introduite afin de répondre aux besoins des femmes qui le plus souvent n'ont pas de terres et font surtout du petit commerce comme celui de mangues, de légumes ou de volaille.

Les coopératives se sont vite trouvées face à un problème de minimum, fixé au départ à 10.000 FCFA (environ 15 euros) pour minimiser les frais de gestion des prêts, car beaucoup de femmes n'avaient besoin que de petites sommes, souvent inférieures à ce minimum. Pour ne pas les

pousser au surendettement tout en évitant aux coopératives d'avoir à supporter la charge financière des trop petits crédits, le comité directeur PADER-RESOPP accorda aux groupements féminins des prêts pour la formation de « caisses villageoises » gérées par les groupements eux-mêmes. Ces prêts étant consentis dans le cadre des « projets spéciaux » financés par les FDL, ils sont décrits avec les autres projets spéciaux dans la section 4.9 de ce rapport.

Conditions d'octroi des crédits arrêtées par le CD PADER-RESOPP en 2002

	Achat ou réparation d'équipement (*)				Autres crédits	
	Individu		Groupement		Espèces	Intrants, animaux, services
	Achat	Réparation	Achat	Réparation		
Conditions préalables d'octroi	Etre à jour de cotisation					
	Avoir remboursé <u>totalem</u> ent et à <u>temps</u> ses crédits échus pendant les 24 mois écoulés		Avoir remboursé <u>totalem</u> ent et à <u>temps</u> ses crédits échus pendant les 12 mois écoulés		Avoir remboursé <u>totalem</u> ent ses crédits échus	
	Obtenir l'accord de la SV et du comité de crédit de la coopérative				Obtenir l'accord de son groupement et/ou de la section villageoise ainsi que du comité de crédit de la coopérative	
Apport propre	20%	20%	20%	20%	Aucun	
Nantissement	Oui	Oui	Oui	Oui	non	Oui seulement pour les animaux
Durée	12 à 48 mois	Jusqu'à 24 mois	12 à 48 mois	Jusqu'à 24 mois	Jusqu'à 12 mois	
Echéances	Les échéances sont fixées par le comité de crédit (trimestrielles ou semestrielles pour l'équipement)					
Plafond	80% du montant avec un maximum de 120.000 F	80% du montant avec un maximum de 50.000 F	80% du montant avec un maximum de 600.000 F	80% du montant avec un maximum de 250.000 F	25.000 F	50.000 F
					(plus 5.000 F par année de bon remboursement)	(plus 25.000 F par année de bon remboursement)
					L'ensemble des crédits espèces plus intrant, animaux et services ne peut dépasser 50.000 F (plus 25.000 F par année de bon remboursement)	
Taux d'intérêt mensuel	1% dégressif	2% dégressif	1% dégressif	2% dégressif	2% constant	2% constant
Pénalités	Pour le contractant : pénalité de 1% d'intérêt supplémentaire par mois de retard en sus de l'intérêt qui continue à courir. Au-delà de 3 mois de retard, recours à la justice et saisie du matériel et/ou des animaux nantis. Les frais de justice et d'huissier seront à la charge du retardataire. En plus :					
	0 jour de retard : pas de pénalité. L'individu devient prioritaire pour le crédit équipement <u>s'il n'a pas de retard pendant 24 mois</u> (12 mois pour les groupements qui peuvent aussi prétendre aux projets spéciaux du FDL)				1 à 3 mois de retard : suspension de crédit pendant 6 mois	6 à 12 mois de retard : suspension de la coopérative pendant 2 ans
	1 jour à 1 mois de retard : pénalité 1%				3 à 6 mois de retard : suspension de la coopérative pendant 1 an	Plus de 12 mois de retard : exclusion de la coopérative
	Pour la SV et/ou le groupement du contractant : Suspension du crédit s'ils n'atteignent pas 95% de taux de remboursement dans le trimestre écoulé					

NB :

- Les petits équipements (ex : disques, râtaux etc.) dont la valeur est inférieure à 10.000 FCFA sont traités comme des intrants ;
- Bon remboursement signifie rembourser entièrement et à temps ;
- Les négociations des prix des équipements, réparations et animaux objets de crédit sont faites par la coopérative avec éventuellement la participation des acquéreurs ou leurs représentants s'ils le désirent et si c'est possible ;
- La ligne de crédit pour l'achat et la réparation d'équipement ne peut excéder 20% des fonds de crédit disponibles en 2002 ;
- Les animaux achetés pour l'embouche sont nantis dans le sens que leurs propriétaires ne peuvent les vendre avant le terme de l'opération d'embouche. Ils devront rembourser la coopérative immédiatement après la commercialisation.

4.5.2.2 Période postérieure à 2007

4.5.2.2.1 Organisation des services d'épargne-crédit

La COOPEC étant juridiquement indépendante du RESOPP, tout a été fait pour les arrimer ensemble afin d'éviter une dérive bancaire de la COOPEC. C'est pour cela que le lien commun de la COOPEC stipule qu'il faut être membre d'une coopérative du RESOPP²⁷ pour pouvoir y adhérer et son montage financier repose en grande partie sur les fonds apportés par le RESOPP et ses coopératives-membres.

Lorsque le comité directeur du PADER RESOPP a décidé d'appuyer la création de la COOPEC-RESOPP lors de sa 28^{ème} réunion tenue le 5 novembre 2007, il a pris les décisions suivantes afin de faciliter son fonctionnement :

- La dénomination «Coopérative agricole» est remplacée par celle de «Coopérative rurale» pour l'ensemble des coopératives-membres du RESOPP. En effet, comme l'adhésion à la COOPEC est réservée aux membres de ces dernières et que l'activité agricole est saisonnière, il fallait pouvoir ouvrir les coopératives à un maximum d'acteurs du monde rural (commerçants, artisans, enseignants etc.) afin de permettre à la COOPEC d'avoir une clientèle suffisamment diversifiée pour assurer sa rentabilité ;
- Le personnel de microfinance de la CADOM, qui était logée à la CCAT, fera l'objet d'un transfert à la direction générale de la COOPEC-RESOPP assurant ainsi une bonne continuité de l'encadrement technique ;
- En attendant de trouver des financements pour le compte de la COOPEC-RESOPP pour les 3 ans à venir (2008, 2009, 2010), celle-ci va démarrer avec les anciens fonds de crédit détenus par les coopératives. Ces fonds ont été d'abord placés à la COOPEC en dépôts à terme (DAT) à 6% d'intérêt par an, ensuite ils furent transformés en 2010 en prêts à long terme (10 ans) car cela permet de les considérer comme *fonds quasi-propres* de la COOPEC lui facilitant ainsi la levée de fonds sur le marché des capitaux. Ces prêts à long terme ont fait l'objet d'une convention entre les coopératives et la COOPEC qui stipule que les bénéfices éventuels dégagés par la COOPEC doivent être partagés entre les parties prenantes et donne un droit de regard aux coopératives sur la gestion de la COOPEC ;
- La COOPEC-RESOPP passera un contrat de bail avec les coopératives du RESOPP pour les locaux devant abriter les agences et les points de service de cette dernière. Cette mesure permet à la COOPEC de bénéficier de loyers bas et situés dans les locaux des coopératives et à ces dernières d'avoir une source supplémentaire de revenus. La COOPEC et les coopératives peuvent aussi partager des frais comme le gardiennage diminuant ainsi leurs frais opérationnels respectifs ;
- Un siège sera construit en 2008-2009 à Thiès pour le RESOPP afin de lui permettre de loger sa direction technique et celle de sa COOPEC. Outre les bureaux administratifs, le siège abritera aussi un centre de formation.

La construction du siège du RESOPP, non prévue initialement, a nécessité une révision budgétaire importante qui s'est traduite par une très forte réduction du montant consacré aux projets spéciaux en 2008 et 2009. Cela traduit l'extrême priorité accordée par le comité directeur PADER-RESOPP à la création et à la consolidation des organes centraux du RESOPP garants majeurs de la durabilité du RESOPP et de ses coopératives-membres.

La COOPEC a créée une agence dans chaque coopérative et un guichet dans chaque antenne de coopérative. Beaucoup de postes ont ainsi été créés et cela a entraîné le déplacement de certains

²⁷ Les membres de la COOPEC sont donc tous membres d'une coopérative rurale du RESOPP

membres, souvent les plus compétents, du personnel des coopératives vers la COOPEC car le métier de la microfinance apparaît pour beaucoup comme plus prestigieux et aussi mieux payé.

Cela a créé des problèmes aux coopératives en 2008 car elles ont dû recruter du nouveau personnel qu'il a fallu former. L'équilibre a été progressivement rétabli en 2009-2010.

La gestion de la microfinance a fait un saut qualitatif avec la création de la COOPEC. Dorénavant, le suivi des performances se fait en utilisant le PAR et l'ensemble des indicateurs utilisés par la profession.

Les grands changements liés à la création de la COOPEC et l'incapacité croissante de celle-ci à satisfaire la demande de crédit de ses membres, à cause de l'impossibilité pour elle de se refinancer comme prévu sur le marché des capitaux faute d'agrément, ont causé une certaine perte de confiance et une démobilitation de sa base ainsi qu'une aggravation importante des impayés. Aussi la COOPEC a dû procéder à de grandes opérations de recouvrement

La COOPEC a ouvert plusieurs points de services en 2008 car elle s'attendait à un accroissement de son chiffre d'affaires²⁸ qui n'a pas eu lieu, voire il a même décliné. Elle a donc accumulé les charges et les déficits en 2009 et 2010. Maintenant qu'elle a obtenu son agrément, elle va pouvoir remonter la pente et repartir sur le chemin de la croissance.

Le tableau suivant montre l'évolution du sociétariat de la COOPEC de sa création à mai 2010. Elle avait donc près de 20.000 membres en mai 2010.

Agences	Personnes physiques				Personnes morales	Total
	Hommes	Femmes	Sous-total	% femmes		
Au 31/12/2008						
Podor	2.570	2.087	4.657	44,8%	8	4.665
Louga	2.004	1.412	3.416	41,3%	62	3.478
Tivaouane	1.559	998	2.557	42,5%	72	2.429
Mbour	763	579	1.342	43,1%	36	1.378
Sédhiou	1.461	1.009	2.470	40,9%	16	2.486
Koungheul						
Total	8.157	6.085	14.242	42,7%	194	14.436
Au 31/12/2009						
Podor	2.906	2.300	5.206	44,2%	8	5.214
Louga	2.330	1.563	3.893	40,1%	73	3.966
Tivaouane	1.574	1.166	2.740	42,6%	98	2.838
Mbour	1.028	707	1.735	40,7%	109	1.844
Sédhiou	1.622	1.100	2.722	40,4%	31	2.753
Koungheul						
Total	9.460	6.836	16.296	41,9%	319	16.615
Au 31/05/2010						
Podor	3.490	2.772	6.262	44,3%	9	6.271
Louga	2.391	1.576	3.967	39,7%	75	4.042
Tivaouane	1.631	1.222	2.853	42,8%	109	2.962
Mbour	1.093	728	1.821	40,0%	116	1.937
Sédhiou	1.711	1.142	2.853	40,0%	34	2.887
Koungheul	1.169	474	1.643	28,8%	8	1.651
Total	11.485	7.914	19.399	40,8%	351	19.750

4.5.2.2.2 Politique d'épargne-crédit

²⁸ Le business plan prévoyait près de 3 milliards de FCFA de chiffre d'affaires en 2010 alors qu'il n'a été que d'environ 735 millions

La politique de crédit de la COOPEC fait 17 pages et nous ne pouvons l'inclure toute entière ici. Nous allons cependant décrire les principaux changements introduits.

Les clients de la COOPEC-RESOPP possèdent des caractéristiques socio-économiques variées. Elle propose donc des produits de crédit diversifiés et en évolution constante pour répondre au mieux aux besoins de ses membres. Chaque produit est détaillé dans une fiche descriptive qui contient les conditions spécifiques qui lui sont liées.

En ce qui concerne les plafonds de crédit, ils ont été portés à 1.000.000 F pour les personnes physiques et 2.000.000 F pour les personnes morales. Les coopératives-membres de la COOPEC ont droit à des crédits dans des conditions fixées par des conventions signées avec cette dernière et qui ne sont limités que par les disponibilités financières.

Le montant minimum pour un membre individuel est fixé à 15.000 FCFA. Cependant, les membres ayant des besoins inférieurs à 15.000 FCFA peuvent faire des demandes de crédit groupées au niveau de leur groupe de caution solidaire ou au niveau de leur section villageoise. Aussi, dans certains cas un membre peut faire une estimation de ses besoins pour la campagne agricole, introduire une demande globale de crédit et en faire un décaissement progressif.

Les personnes morales empruntant toujours de gros montants, il n'y a pas lieu de leur fixer un plancher.

Le taux d'intérêt que charge la COOPEC-RESOPP pour effectuer le prêt est uniformément de 20% par an (sauf pour les coopératives) calculé sur le capital restant dû. Ce taux d'intérêt est calculé sur la base annuelle de type commercial, soit 360 jours ou 48 semaines.

Le crédit sur nantissement de stocks a été introduit. Le membre a ainsi la possibilité de déposer du grain de céréales ou de niébé à la récolte pour accéder à un crédit qui ne peut excéder 80% de la valeur de ce grain. Ce grain est conservé au magasin de la coopérative.

L'épargne s'est considérablement développée depuis la création de la COOPEC.

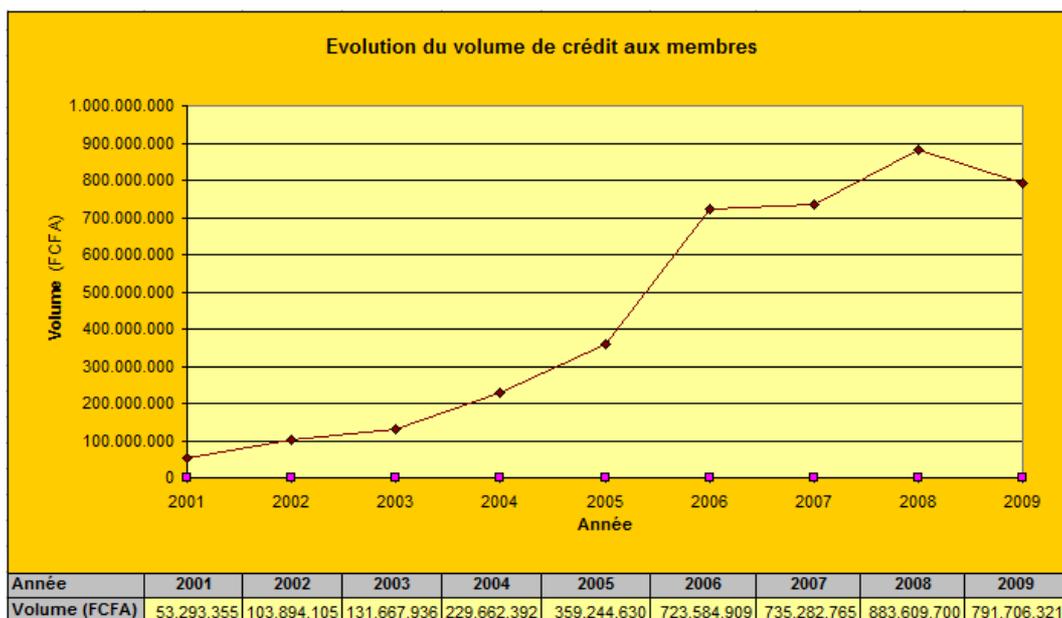
4.5.3 L'épargne-crédit en chiffres 2001-2009

4.5.3.1 *Le crédit*

4.5.3.1.1 *Les volumes de crédit et leur évolution*

Le graphique et le tableau suivants montrent la production de crédits sur la période 2001-2007.

On constate que le volume total de crédits attribués annuellement est passé de 53.293.355 FCFA en 2001 à 735.282.766 FCFA en 2007, soit une augmentation de presque 1280 % en 7ans.



Le tableau ci-dessous montre que le volume total des crédits distribués par les coopératives a atteint 2.336.630.092 FCFA (3.562.170 Euros) au 31 décembre 2007.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Total
Crédits financiers (espèces)								
Montant	26.658.500	44.470.500	46.234.500	104.676.500	172.102.500	338.637.737	372.788.362	1.105.568.599
Pourcentage	50,0%	42,8%	35,1%	45,6%	47,9%	46,8%	50,7%	47,3%
Crédits intrants								
Montant	14.140.975	34.349.185	74.512.766	88.763.237	77.022.650	253.254.718	249.996.140	792.039.671
Pourcentage	26,5%	33,1%	56,6%	38,6%	21,4%	35,0%	34,0%	33,9%
Crédits animaux								
Montant	7.930.000	24.830.000	9.709.750	34.909.725	106.903.600	130.245.284	110.292.415	424.820.774
Pourcentage	14,9%	23,9%	7,4%	15,2%	29,8%	18,0%	15,0%	18,2%
Crédits équipements								
Montant	4.563.880	244.420	1.210.920	1.312.930	3.215.880	1.447.170	2.205.848	14.201.048
Pourcentage	8,6%	0,2%	0,9%	0,6%	0,9%	0,2%	0,3%	0,6%
Montant total	53.293.355	103.894.105	131.667.936	229.662.392	359.244.630	723.584.909	735.282.765	2.336.630.092

Il montre aussi que les crédits en espèces, destinés le plus souvent au commerce et à l'achat de semences d'arachide, non disponible dans les coopératives, viennent en tête avec plus de 47% des crédits consentis. Les intrants, vendus dans les coopératives viennent en deuxième position avec près de 34%. Les crédits équipements sont par contre très modestes avec moins de 1%.

Le tableau ci-dessous montre que la production de crédit sur la période 2008-2009 à la COOPEC a atteint 1.675.316.021 FCFA soit environ 2.554.003 euros.

Ainsi de 2001 à 2009, le RESOPP a octroyé à ses membres **4.011.946.113 FCFA (6.116.172 euros)** de crédits.

Catégories	Activités	2008			2009			2009		
		Nombre	Montant	%	Nombre	Montant	%	Nombre	Montant	%
Intrants et services pour l'agriculture	Agriculture (céréales et autres)	4.374	117.246.460	13,30%	3475	107.494.786	13,60%	7.849	224.741.246	13,41%
	Arachide	2.363	255.032.515	28,90%	1648	179.408.825	22,70%	4.011	434.441.340	25,93%
	Maraidage	606	55.540.745	6,30%	412	61.469.435	7,80%	1.018	117.010.180	6,98%
	<i>Sous-total intrants & services agricoles</i>	<i>7.343</i>	<i>427.819.720</i>	<i>48,40%</i>	<i>5.535</i>	<i>348.373.046</i>	<i>44,00%</i>	<i>12.878</i>	<i>776.192.766</i>	<i>46,33%</i>
Elevage	Embouche	143	141.780.000	16,00%	70	125.602.000	15,90%	213	267.382.000	15,96%
	Aviculture	16	4.552.480	0,50%	5	2.659.275	0,30%	21	7.211.755	0,43%
	<i>Sous-total élevage</i>	<i>159</i>	<i>146.332.480</i>	<i>16,60%</i>	<i>75</i>	<i>128.261.275</i>	<i>16,20%</i>	<i>234</i>	<i>274.593.755</i>	<i>16,39%</i>
Equipement	<i>Sous-total équipement</i>	<i>4</i>	<i>347.500</i>	<i>0,00%</i>	<i>2</i>	<i>130.000</i>	<i>0,00%</i>	<i>6</i>	<i>477.500</i>	<i>0,03%</i>
Transformation	<i>Sous-total transformation</i>	<i>207</i>	<i>55.350.000</i>	<i>6,30%</i>	<i>255</i>	<i>57.815.000</i>	<i>7,30%</i>	<i>462</i>	<i>113.165.000</i>	<i>6,75%</i>
Commerce	Commerce de bétail	1067	197.000.000	22,30%	722	149.700.000	18,90%	1.789	346.700.000	20,69%
	Commerce de fruits	123	1.630.000	0,20%	153	2.000.000	0,30%	276	3.630.000	0,22%
	Commerce autre	595	53.430.000	6,00%	397	103.627.000	13,10%	992	157.057.000	9,37%
	<i>Sous-total commerce</i>	<i>1.785</i>	<i>252.060.000</i>	<i>28,50%</i>	<i>1.272</i>	<i>255.327.000</i>	<i>32,30%</i>	<i>3.057</i>	<i>507.387.000</i>	<i>30,29%</i>
Consommation	<i>Sous-total consommation</i>	<i>5</i>	<i>1.700.000</i>	<i>0,20%</i>	<i>3</i>	<i>1.800.000</i>	<i>0,20%</i>	<i>8</i>	<i>3.500.000</i>	<i>0,21%</i>
TOTAL		9.503	883.609.700	100,00%	7.142	791.706.321	100,00%	16.645	1.675.316.021	100,00%

Ces crédits n'incluent pas ceux accordés aux coopératives sur la période 2008-2009.

On constate que 44,0% du portefeuille sont des crédits intrants et services (ex : main-d'œuvre, travaux culturaux etc.) agricoles. Les crédits pour le commerce représentent presque un tiers du portefeuille (32,3%) dont le commerce de bétail représente 59%. L'élevage, presque entièrement de l'embouche, totalise quant à lui 16,2%. Comme sur la période 2001-2007, l'équipement ne représente qu'une très faible partie des crédits octroyés car ils sont très chers, notamment en ce qui concerne les semoirs, et nécessitent un renouvellement beaucoup moins fréquent.

4.5.3.1.2 L'accès des femmes au crédit

Le tableau ci-dessous montre que malgré des creux en 2006 et 2009, les femmes ont un accès remarquablement équitable dans un contexte rural socialement dominé par les hommes.

Année	2001-2005	2006	2007	2008	2009
Crédits aux hommes	440.313.238	428.579.984	403.704.200	494.767.200	435.630.621
Crédits aux femmes	418.424.043	260.686.925	322.908.642	347.174.300	237.331.700
Total	858.737.281	689.266.909	726.612.842	841.941.500	672.962.321
% crédit aux femmes	49%	38%	44%	41%	35%
% femmes dans sociétariat	48%	44%	42%	42%	41%
Ratio d'accès des femmes au crédit	102%	86%	106%	98%	86%

NB. Le ratio d'accès des femmes au crédit, par rapport aux hommes est calculé en divisant le pourcentage des crédits qu'elles ont reçus par rapport à leur pourcentage dans le sociétariat puis en multipliant le résultat par 100.

4.5.3.1.3 La qualité du portefeuille de crédit

Le tableau suivant montre les taux de remboursement des différentes coopératives sur la période 2001-2007.

Année	TIVAOUANE			LOUGA	PODOR	MBOUR	SEDHIOU
	COOPAGRIM	COOPAGRIK	COOPAGRIP	COOPAKEL	CORAD	COOPAM	COOPAD
2001							
2002	88%	94%	91%				
2003	82%	90%	98%	82%	88%		
2004	90%	95%	96%	91%	94%	100%	
2005	92%	94%	97%	96%	94%	96%	
2006	93%	85%	97%	94%	94%	93%	
2007	85%	92%	82%	94%	92%	87%	71%

Pour ceux qui connaissent les taux de remboursement en milieu rural au Sénégal on constate que ceux-ci, quoique variables avec les jonctures particulières de chaque année, ont été relativement bons. Ces résultats sont d'autant plus méritoires qu'ils ont été obtenus malgré les épongeages successifs par l'Etat des dettes des paysans, qui les poussent au non-remboursement, et les sécheresses et attaques de sautériaux qui mettent régulièrement à mal les revenus des paysans.

Les préparatifs, notamment les réunions de sensibilisation, en 2007 de la création de la COOPEC ont causé beaucoup de remous et semé le doute chez les membres des coopératives. Apprenant que les dossiers de crédit allaient être transférés à la COOPEC, certains y ont vu une opportunité de ne pas rembourser. La qualité du portefeuille s'est alors brutalement détériorée et le taux de remboursement a plongé à 69% en 2008 avant de remonter à 74% fin 2009 et à 74,7% fin mai 2010. Le PAR30 de la COOPEC se situait à **27,7%** au 31 mai 2010.

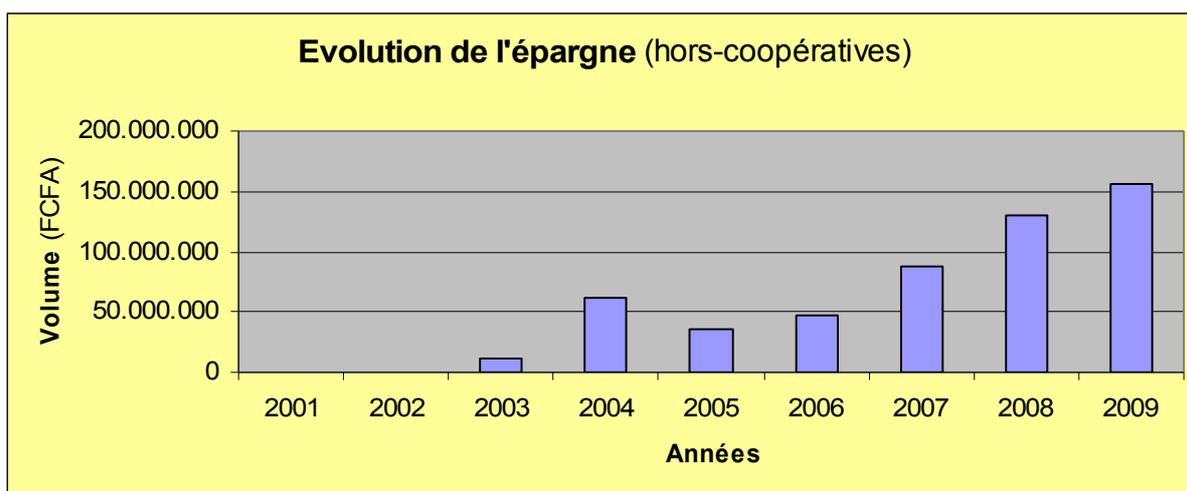
Depuis 2009 la COOPEC n'arrive plus à satisfaire la demande de crédit de ses membres faute de pouvoir se refinancer pour n'avoir obtenu son agrément qu'en juillet 2011 alors qu'il lui avait été promis pour début 2008. Certains membres déçus de ne pas obtenir de crédits refusèrent de rembourser.

Ces circonstances inattendues eurent des conséquences très négatives sur l'évolution de la COOPEC qui prendront du temps avant d'être résorbées.

4.5.3.2 L'épargne

L'épargne représentait fin 2009, en dehors des dépôts considérables des coopératives, 155.505.324 FCFA soit 237.066 euros. Quant aux coopératives, leurs dépôts représentaient fin 2009 la somme de 663.918.902 FCFA soit 1.012.138 euros.

Année	Epargne (FCFA)					
	Femmes	Hommes	Groupements	Sous-total	Coopératives	TOTAL
2001	0	0	0	0		0
2002	0	0	0	0		0
2003	4.399.810	4.540.670	2.683.070	11.623.550		11.623.550
2004	16.581.135	40.928.985	5.031.205	62.541.325		62.541.325
2005	9.723.145	19.284.933	6.194.670	35.202.748		35.202.748
2006	17.657.915	24.875.220	4.076.690	46.609.825		46.609.825
2007	27.198.455	42.824.669	17.445.380	87.468.504		87.468.504
2008	32.679.555	75.170.527	22.669.584	130.519.666	647.993.007	909.032.339
2009	35.818.080	88.630.120	31.057.124	155.505.324	663.918.902	974.929.550



A part un creux en 2005-2006, l'épargne a cru considérablement, notamment depuis l'avènement de la COOPEC en 2008.

Fin Mai 2010, l'épargne (en dehors des dépôts à long terme des coopératives) à la COOPEC représentait **32.5%** de l'encours de crédit.

Sur la période 2008-2009, l'épargne était constituée comme suit :

- Epargne à vue 72%
- Epargne à terme 3%
- Epargne nantie 26%

4.5.3.3 La couverture des charges par les produits

Etant donné l'impossibilité pour la COOPEC-RESOPP de lever des fonds faute d'agrément, ajoutée aux problèmes de recouvrement, l'encours de crédit a chuté de 718.870745 FCFA, au 31 décembre 2008, à 661.282.050 FCFA au 31 mai 2010. Cela entraîna une baisse des produits et en même temps une hausse considérable des charges dues à la couverture des impayés.

Le taux de couverture des charges hors subventions s'est donc effondré en 2009.

Taux de couverture des charges de la COOPEC-RESOPP

	Année	Montant
Charges	2008	208.599.248
	2009	358.627.957
Produits hors subventions	2008	194.381.340
	2009	180.174.906
Taux de couverture	2008	93,2%
	2009	50,2%

De toutes les institutions du RESOPP, la COOPEC est donc la seule plongée dans une situation financière aussi sombre. Les ACEP, le PAMECAS et bien d'autres institutions de microfinance ont connu des situations aussi graves, voire pires, dans leur histoire et s'en sont sorties.

4.6 SERVICES D'APPROVISIONNEMENT ET DE COMMERCIALISATION

La mission principale des coopératives du RESOPP est de faciliter l'approvisionnement de leurs membres en intrants et équipements agricoles ainsi que la commercialisation de leurs excédents de production.

Dans le monde des coopératives, on réserve d'habitude le terme *approvisionnement* à la mise à disposition des membres des intrants et équipements qui leur sont nécessaires pour mener à bien leurs activités productives.

De même la *commercialisation* concerne d'habitude la collecte et le rachat aux membres de leur excédents de production qui sont stockés et revendus au moment opportun. Nous y incluons aussi la vente de produits de consommation courante comme les céréales (riz, mil, maïs etc.) l'huile, le sucre etc.

Les produits et les quantités concernés par l'approvisionnement et la commercialisation dépendent du potentiel productif et économique de l'environnement local, de la conjoncture des filières nationales d'intrants et de grain et de la disponibilité de financements. Ils dépendent aussi de la qualité de la gestion des élus et des employés de chaque coopérative.

Si on prend la CORAD, qui opère largement dans la vallée du fleuve Sénégal, la culture en irrigué du maraîchage de plein champ (oignons, gombo etc.) et du riz lui permet de vendre de grandes quantités d'intrants et de commercialiser beaucoup de riz.

Pareillement, la COOPAD, située en Casamance qui bénéficie d'une pluviométrie plus abondante (environ 900 mm par an), a un potentiel productif élevé et diversifié. Elle vend donc aussi beaucoup d'intrants et commercialise diverses productions locales.

A l'opposé, la COOPAKEL et la COORAP, situées dans des zones à pluviométrie moyenne inférieure à 400 mm et avec peu de superficies irriguées, ont un potentiel productif plus faible et donc moins d'opportunités de vendre des intrants et moins d'excédents de production à commercialiser.

La proximité de grands centres urbains, comme à la COORAP et à COOPAM, influence aussi le potentiel économique des coopératives. Le potentiel productif et économique des zones d'action des diverses coopératives se reflète donc fortement dans leur « profil commercial ».

L'approvisionnement et la commercialisation exigent tous deux des infrastructures adaptées, notamment des magasins de stockage de qualité. Toutes les coopératives du RESOPP et leurs antennes disposent de ce type d'infrastructures.

4.6.1 L'approvisionnement

4.6.1.1 *Le marché national des intrants et équipements agricoles*

Le marché national d'approvisionnement comprend des producteurs-distributeurs, des distributeurs formels et des distributeurs informels.

Les principaux producteurs-distributeurs sont :

- La SENCHIM pour les engrais et les produits phytosanitaires,

- La SPIA pour les produits phytosanitaires,
- La SISMAR pour les équipements agricoles,
- La TROPICASEM et la PROSEM pour les semences maraîchères
- Les Grands Moulins de Dakar et la NMA pour l'aliment de bétail

Il y'a aussi de nombreux distributeurs formels tels que la SEDAB, Traoré et Fils etc. Certains distributeurs formels « recyclent » aussi des produits provenant des circuits parallèles informels.

Il existe un marché parallèle d'intrants très florissant. Il est principalement alimenté par les produits revendus à des prix bradés par certains gros bénéficiaires des opérations de distribution subventionnée d'intrants et équipements, comme par exemple certains leaders religieux²⁹. Le marché parallèle est aussi alimenté par des produits détournés par certains fonctionnaires et par la contrebande en provenance des pays voisins comme la Mauritanie (produits vétérinaires dans la région du fleuve Sénégal).

L'Etat lui-même est devenu le plus gros distributeur d'intrants et d'équipement du pays depuis 2004. Il s'agit de produits subventionnés à environ 50% acquis en grande partie auprès d'opérateurs opportunistes et peu scrupuleux dans des conditions peu transparentes. On ainsi vu distribuer en 2008 des semences sélectionnées qui étaient en fait des céréales tout-venant conditionnées dans un emballage attrayant.

Les opérations de subsides d'intrants et d'équipements agricoles par l'Etat posent de sérieux problèmes aux coopératives car leur annonce et celle des conditions d'éligibilité et des prix de cession ainsi que leur distribution effective ont toujours été faites trop tard, généralement, dans les 2 mois précédant la campagne agricole. Cela a pour conséquences de :

- Rendre impossible une préparation précoce et bien organisée de la campagne agricole par les coopératives. En effet ces dernières ne savent pas si elles seront éligibles et à fortiori de quelles quantités elles seront attributaires car les quotas se négocient, souvent sous des pressions politiques diverses, jusqu'à la dernière minute au ministère de l'agriculture. Par exemple en 2009, le RESOPP a obtenu 185 sur les 2.250 tonnes d'engrais demandées ;
- Rendre parfois économiquement désastreuse la participation des coopératives aux opérations de subsides lorsque les commissions locales de distribution ou certains sous-préfets exigent d'elles qu'elles revendent l'engrais au prix d'acquisition sans y ajouter aucun frais de transport ou de manutention ni aucune marge. Ce fut le cas en 2008 ;
- Rendre extrêmement risquée l'importation précoce d'engrais par les coopératives car elles ne peuvent savoir à l'avance si l'engrais importé sera compétitif et donc trouvera des acquéreurs ;
- Retarder la distribution des intrants aux membres des coopératives. On a même parfois vu, comme en 2006, les engrais arriver au moment de récolte.

Les opérations de subsides de l'Etat pourraient passer par les coopératives comme opératrices mais ce n'est pas le cas. En 2008 les coopératives du RESOPP avaient d'importantes quantités de vraies semences sélectionnées, notamment de mil et de niébé alors que les opérateurs commerciaux choisis par l'Etat vendaient de fausses semences sélectionnées à l'Etat à prix d'or pour ensuite les redistribuer avec des subventions. Non seulement les coopératives n'ont pas pu écouler leurs stocks de semences à travers les opérations de subsides mais de plus voient les mauvaises semences concurrencer leurs propres semences à des prix cassés.

Le marché parallèle concurrence les coopératives à cause de prix cassés rendus possibles par l'origine détournée des produits, ou dans le cadre de stratégies trompeuses qui consistent à

²⁹ On rapporte que certains leaders religieux ne paient en fait rien du tout pour les intrants reçus

vendre à perte et à crédit les intrants aux producteurs et d'en gagner bien d'avantage après en posant comme condition l'exclusivité du rachat de la récolte à des prix bas. Cette stratégie est souvent mise en œuvre dans les grandes zones maraîchères du pays (Niayes, vallée du fleuve Sénégal). Mais il faut reconnaître que le marché parallèle est aussi parfois un recours obligé pour certaines coopératives lorsqu'elles ne peuvent s'approvisionner ni auprès de l'Etat ni auprès des fournisseurs classiques.

Les problèmes de subsides et de marché parallèle expliqués ci-dessus concernent surtout les engrais. Ils se trouvent compliqués depuis 2004 par une grave dégradation de l'industrie des engrais au Sénégal à cause de la crise que connaissent les Industries Chimiques du Sénégal (ICS) qui a rendue sa filiale SENCHIM incapable de satisfaire la demande nationale en engrais.

L'urée, l'engrais le plus demandé, est devenu rare sur le marché sénégalais car les importations habituellement faites par la SENCHIM ont fortement diminué à cause de difficultés financières liées à la crise des ICS.

Depuis l'acquisition en 2008 d'une part majoritaire du capital des ICS par des coopératives indiennes, les ICS ont repris la production mais la priorité est donnée à l'acide phosphorique destiné au marché indien. Fin 2009, la situation n'a pas changé et la SENCHIM ne produit que très peu d'engrais destinés au marché national.

Cette situation a provoqué une chute spectaculaire des ventes d'engrais dans les coopératives et a de sérieuses conséquences sur les rendements et donc sur la sécurité alimentaire du pays.

Dans le domaine de l'aliment de bétail l'offre est variable d'une année à l'autre mais toujours inférieure à la demande. Les deux grands fournisseurs qui ont le quasi monopole répercutent à la hausse les augmentations de prix des matières premières (céréales, légumineuses etc.) importées. De plus la demande est très variable d'une année à l'autre selon la pluviométrie, ce qui rend difficile la planification de la production et de la commercialisation des aliments de bétail.

4.6.1.2 Organisation de l'approvisionnement

L'approvisionnement en intrants et équipements de qualité, en quantité suffisante, à des prix compétitifs et à temps est un objectif prioritaire pour les coopératives du RESOPP car l'agriculture est l'activité principale de la plupart de leurs membres. Après la pluviométrie, l'approvisionnement en intrants et équipements a l'impact le plus déterminant sur les rendements obtenus par les membres des coopératives.

Le PADER-RESOPP a donc dès le début accordé une place très importante à l'approvisionnement avec une stratégie en trois points :

- Produire l'essentiel des semences non-maraîchères nécessaires ;
- Préparer chaque campagne agricole plusieurs mois à l'avance. Cela inclut : 1) l'identification des besoins en intrants et équipements des membres agricole; 2) l'identification et la contractualisation de fournisseurs pour des achats groupés afin d'obtenir la meilleure qualité aux meilleurs prix et 3) l'organisation commune de la logistique de distribution
- Faciliter autant que possible l'accès au crédit aux membres pour l'acquisition des intrants et équipements.

La production de semences et le crédit aux membres ayant été largement discutés respectivement aux sections 4.4.2 et 4.5.3.1 de ce rapport, nous allons aborder de façon plus détaillée les différentes étapes de la préparation des campagnes agricoles.

4.6.1.2.1 L'identification des besoins en intrants et équipements des membres agricole

Il s'agit là d'une activité particulièrement difficile qui est basée sur les demandes exprimées annuellement par les membres des coopératives, sur l'historique des ventes et le niveau des stocks disponibles.

La collecte des demandes exprimées annuellement par les membres des coopératives se fait de la façon suivante :

- Des fiches d'estimation de besoins sont envoyées par chaque coopérative dans toutes ses sections villageoises où elles sont remplies avec les demandes individuelles en intrants et équipements de chaque membre avant d'être renvoyées;
- Le gérant de la coopérative consolide les demandes exprimées et les corrige en fonction de l'historique récent des ventes au sein de la coopérative. Ces demandes consolidées et corrigées sont ensuite réduites en fonction des stocks déjà disponibles à la coopérative. Les listes finales, une fois approuvées par le conseil d'administration de la coopérative, sont envoyées au conseiller agricole de la CAT-RESOPP³⁰. Elles sont accompagnées de la liste du stock d'intrants et équipements disponibles mais non nécessaires à la coopérative. Par exemple la coopérative a en stock 50 tonnes d'un engrais alors que la demande exprimée pour cette campagne n'est que de 30 tonnes et elle désire écouler les 20 tonnes excédentaires pour éviter des frais financiers de stockage inutiles ;
- Le conseiller agricole de la CAT-RESOPP consolide toutes les listes provenant des coopératives et établit ainsi 2 tableaux. Le premier tableau montre la demande nette en intrants et équipements de toutes les coopératives alors que le deuxième tableau montre les stocks qui y sont disponibles mais non nécessaires ;
- Le conseiller agricole de la CAT-RESOPP propose d'abord des transferts entre coopératives afin de mettre à profit les stocks déjà disponibles au sein du RESOPP. Les coopératives concernées peuvent alors négocier entre elles les prix et la logistique nécessaire ;
- Une fois les transferts internes au RESOPP conclus entre les coopératives concernées, la liste finale des types et quantités d'intrants et équipements nécessaires est disponible. Elle est ensuite soumise vers le mois de mars pour finalisation et approbation au comité directeur PADER-RESOPP lors d'une session essentiellement consacrée à la préparation de la campagne agricole.

4.6.1.2.2 L'achat d'intrants et d'équipements

En général, dès le mois de mars le président du RESOPP envoie une lettre au ministre de l'agriculture pour l'informer des quantités d'intrants dont ses coopératives-membres ont besoin afin de bénéficier d'éventuels subsides. L'envoi de cette lettre est habituellement suivi par une visite d'une délégation de haut niveau du RESOPP au ministre ou à son directeur de cabinet.

Pour certains produits le RESOPP a des fournisseurs auxquels il est lié par des accords. C'est le cas pour les semences maraîchères avec la TROPICASEM. Pour les autres intrants et équipements, le Directeur du RESOPP, appuyé par son conseiller agricole et par des membres du

³⁰ De 2001 à 2007, cette consolidation était faite par le chef du volet agriculture de la CCAT du PADER car le RESOPP n'a eu sa propre CAT qu'à partir de janvier 2008.

conseil d'administration du RESOPP, entame des contacts avec les fournisseurs potentiels afin de trouver les quantités désirées au meilleur prix.

Il va sans dire que pour l'engrais, le RESOPP attend toujours la réponse du ministère de l'agriculture à sa demande avant d'en acheter.

Une fois les fournisseurs et les prix d'acquisition sont identifiés, le conseil d'administration du RESOPP³¹ discute et approuve les quantités finales à acquérir auprès de chaque fournisseur. Ce choix tient compte du budget disponible et des possibilités d'achat à tempérament. Enfin les commandes sont passées et chaque coopérative paie sa quotepart.

4.6.1.2.3 La logistique

Le RESOPP confie généralement le transport et les livraisons à de grands transporteurs nationaux en faisant jouer la concurrence. Les livraisons sont planifiées chaque fois que possible de façons à minimiser les trajets et maximiser les quantités transportées. Il arrive ainsi à gérer efficacement le transport fournisseur-coopératives-antennes.

Par contre le problème de transport coopératives-antennes se pose parfois pour les intrants de faible volume et pour les semences produites par la coopérative. Il faut alors avoir recours aux moyens de transport locaux, au prix de revient plus cher, ou en dernier recours aux véhicules du PADER.

4.6.1.3 L'approvisionnement en chiffres (2001-2009)

4.6.1.3.1 Généralités

Le tableau ci-dessous montre les montants d'intrants, d'équipements et de volailles vendus par le RESOPP en 2009. Bien que cette année n'est pas une grande année de ventes à cause de la faible quantité d'engrais disponibles, on peut faire les constatations suivantes :

- Le montant total atteint 121.185.910 FCFA (184.747 euros) ;
- La CORAD et la COORAP viennent de très loin en tête suivies de la COOPAD ;
- Les ventes d'engrais viennent en tête, suivies des semences et de l'aliment de bétail ;
- L'équipement ne représente qu'environ 2% des ventes du RESOPP.

Coopératives	Engrais	Semences			Produits phytosanitaires	Aliment de bétail	Volaille	Equipement	Total
		Maraîchères	Autres	Sous-total					
CORAD	16.638.150	7.129.900	14.641.100	21.771.000	9.900.000	4.081.250	0	0	52.390.400
COOPAKEL	4.667.702	516.375	2.697.600	3.213.975	363.100	0	2.107.600	189.000	8.244.777
COORAP	7.552.523	2.475.284	1.109.458	3.584.742	1.276.368	22.524.000	2.160.810	2.053.935	34.937.633
COOPAM	3.975.000	1.110.000	1.662.100	2.772.100	211.300	2.289.750	4.759.500	0	9.248.150
COOPAD	9.113.250	3.408.200	3.753.500	7.161.700	90.000	0	136.000	0	16.364.950
Total	41.946.625	14.639.759	23.863.758	38.503.517	11.840.768	28.895.000	9.163.910	2.242.935	121.185.910

Nous allons examiner plus en détail les ventes des grands types d'intrants et équipements vendus par les coopératives du RESOPP.

³¹ Le comité directeur PADER-RESOPP a joué ce rôle jusque fin 2007

4.6.1.3.2 Les semences

Le tableau suivant donne les quantités (kg) de semences commercialisées dans les coopératives sur la période 2001-2009.

Espèces	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
Mil (*)	825	1.820	3.598	1.201	4.209	573	949	10.254	3.727	27.156
Sorgho	685	957	648	508	1.490	449	129	232	723	5.821
Maïs								1.188	762	1.950
Niébé	7.211	5.067	5.097	2.810	20.796	4.734	9.774	2.223	4.696	62.408
Arachide	14.000	0	13.020	33.075	99.820	10.231				170.146
Riz							1.440	38.196	48.468	88.104
Maraîchères	145	506	1.327	1.213	1.560	2.446	642	1.628	1.337	10.804
Total	22.866	8.350	23.690	38.807	127.875	18.433	12.934	53.721	59.713	366.389

(*) Les quantités pour 2005 et 2008 incluent respectivement 2.500 et 9.000 kg offerts par le PADER au gouvernement.

N.B. La CORAD n'a pas vendu de semences d'oignon durant la campagne 2007 à cause du doute qui s'est installé sur la qualité de celles-ci.

On remarque que :

- Les semences d'arachide dominent mais il s'agit principalement de semences achetées sur les marchés puis revendues aux membres, surtout à la COOPAKEL. Depuis 2007, les membres prennent un crédit en espèces et achètent eux-mêmes les semences d'arachide ;
- Le riz est en quantité la semence la plus vendue au RESOPP depuis 2008. Nous savons par ailleurs qu'en 2010, la CORAD a produit et vendu plus de 100 tonnes de semences de riz ;
- Le niébé et le mil viennent en 3^{ème} et 4^{ème} positions ;
- Les semences maraîchères viennent au 5^{ème} rang en quantité mais en fait au 1^{er} rang en valeur car elles sont beaucoup plus chères que les autres semences.
-

Le tableau suivant montre les quantités en kg de semences produites et vendues par le RESOPP en 2009.

Semences	Produites	Vendues	Ratio
Mil	10.939	3.727	294%
Sorgho	1.365	723	189%
Maïs	3.050	762	400%
Niébé	15.136	4.696	322%
Riz	105.425	48.468	218%
Maraîchères	0	1.337	0%
Total	135.915	59.713	228%

On constate qu'à part les semences maraîchères, le RESOPP est largement autosuffisant pour les semences de céréales et de niébé. Comme il a été mentionné auparavant, le RESOPP ne produit plus de semences d'arachide depuis 2005 n'en a pas vendu depuis 2006.



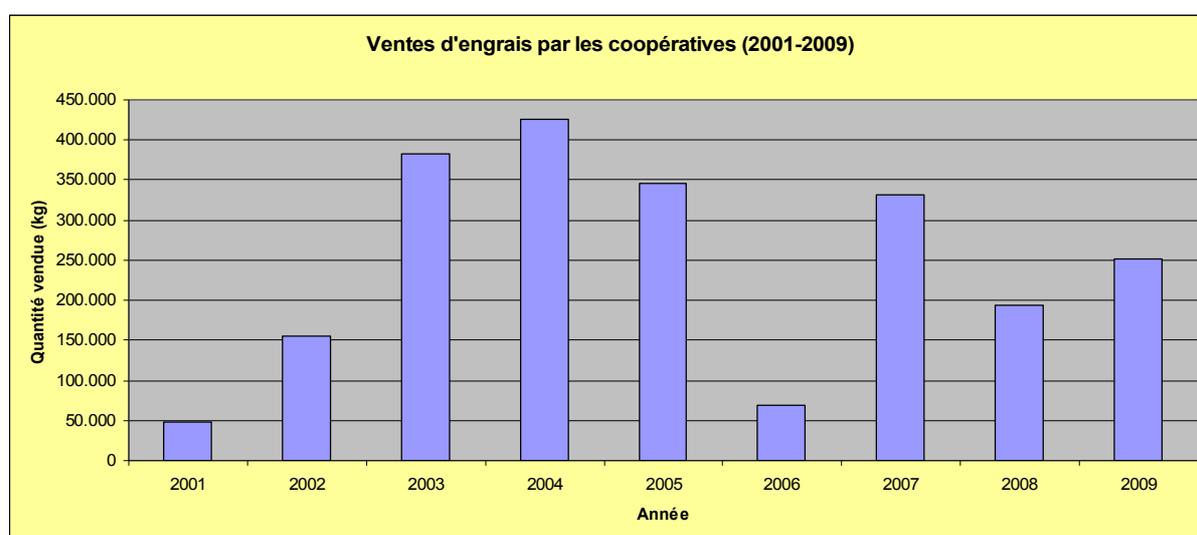
*En haut : A gauche des sacs de semences de niébé et à droite des sachets de semences de mil (COORAP)
En bas : des semences, produits phytosanitaires et disques de semoir (COORAP)*



4.6.1.3.3 Les engrais

Le tableau et le graphique suivants montrent les quantités d'engrais commercialisés entre 2001-2009 (kg) et leur évolution.

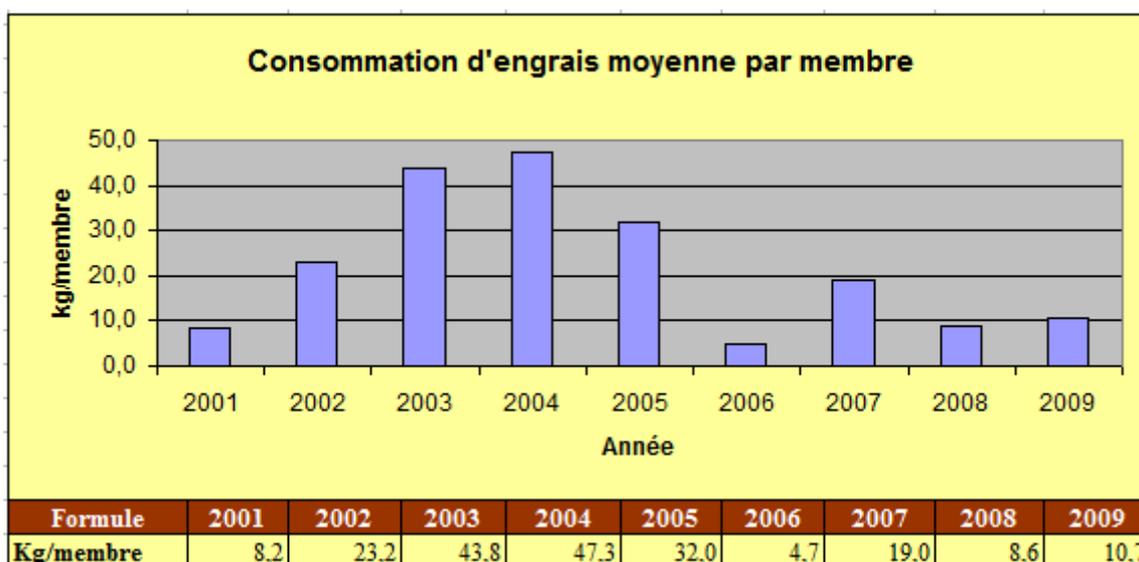
Formule	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
10-10-20	9.690	56.034	191.319	86.906	126.984	16.375	11.684	46.886	50.550	596.428
6-20-10	14.352	28.586	30.248	20.470	42.750	4.400	56.630	11.725	19.200	228.361
15-15-15 et 16-16-16	3.294	10.296	45.141	68.785	44.000	9.681	93.789	98.602	72.550	446.138
Urée	20.431	49.050	84.788	190.691	350	38.981	169.977	35.510	108.050	697.828
18-46-0	0	12.000	31.353	26.604	76.600	100	0	517	750	147.924
9-23-30	0	0	0	33.100	54.750	0	0	0	0	87.850
Total	47.767	155.966	382.849	426.556	345.434	69.537	332.080	193.240	251.100	2.204.529



On constate que les ventes d'engrais ont atteint leur pic en 2004 avec presque 427 tonnes. Depuis 2005 elles ont décliné et sont devenues très irrégulières. Il ne s'agit pas d'une baisse de la demande des coopératives, actuellement estimées à plus de 2.000 tonnes par an, mais plutôt d'un problème d'offre à cause de la crise que connaît depuis 2005 le marché national des engrais comme cela a été expliqué à la section 4.6.1.1.

On constate que l'urée vient en tête, suivie de l'engrais maraîcher (10-10-20) et de l'engrais céréales (15-15-15 et 16-16-16). Plus de 3/4 des approvisionnements en engrais sont destinés aux cultures maraîchères.

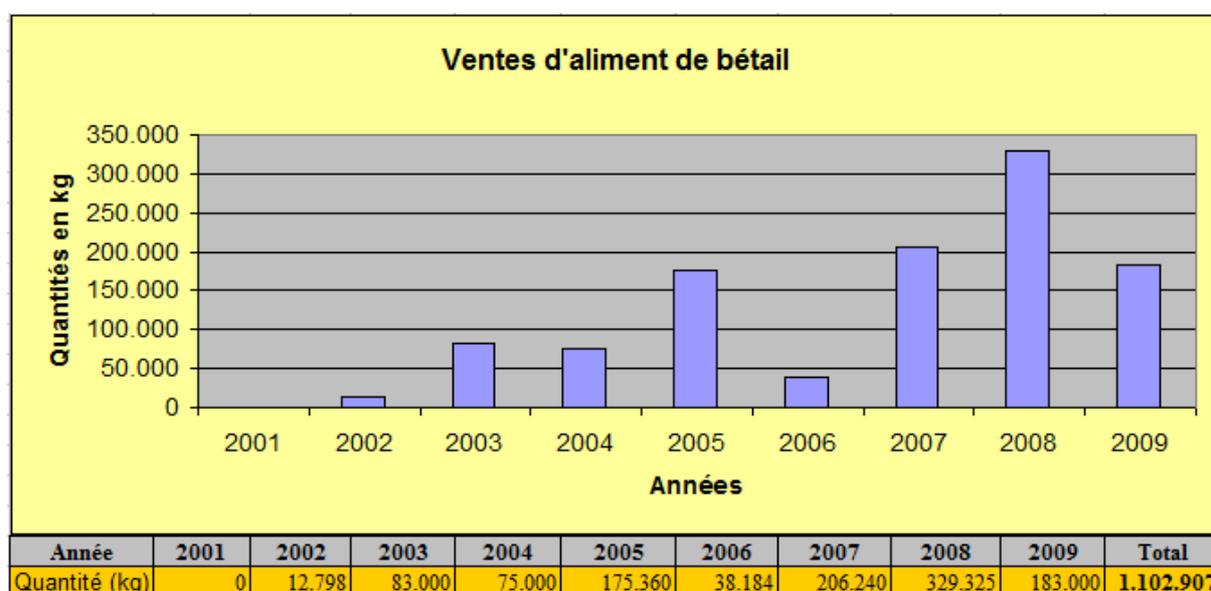
Le graphique suivant montre l'effondrement et l'irrégularité des quantités moyennes d'engrais achetées par membre de coopérative depuis 2005. Cela ne manque pas d'affecter négativement la production et le revenu des membres.



4.6.1.3.4 L'aliment de bétail

L'approvisionnement en aliment de bétail fait parti des services rendus par les coopératives à ses membres.

Le graphique suivant montre l'évolution des ventes d'aliments de bétail au RESOPP sur la période 2001-2009. Même si la tendance générale est à l'augmentation, on constate une irrégularité interannuelle due à celle de l'insuffisance de l'offre et parfois de la demande qui baisse lorsque la pluviométrie est bonne et que les pâturages sont plus abondants.



La COORAP à elle seule a vendu 553.907 kg d'aliments de bétail sur la période 2001-2009, soit plus de 50% du total vendu par l'ensemble des coopératives du RESOPP. A l'opposé la COOPAD n'en consomme pas du tout à cause de l'abondance des parcours et de ressources fourragères.

Notons que la COOPAM a tenté une fois de commercialiser des fanes d'arachide mais ce fut à perte à cause d'une chute des prix et l'opération ne fut pas renouvelée.



*En haut : Sacs d'aliment de bétail (couleur beige) et d'engrais (à gauche couleur bleue)
En bas : Détail d'un sac d'aliment de bétail*



4.6.1.3.5 L'équipement

Les coopératives du RESOPP vendent de l'équipement agricole à leurs membres depuis le début. La demande des membres est cependant faible car l'équipement est onéreux et ne nécessite pas un renouvellement fréquent.

Les principaux équipements vendus sont les suivants :

- *Équipement de travail du sol* : houes occidentales et houes sine ;
- *Équipement de semis* : Semoirs et disques de semoirs ;
- *Équipement de traitement des cultures* : Pulvérisateurs et atomiseurs ainsi que gants, masques et tenues de protection ;
- *Équipement de transformation/conservation* : mélangeurs de grain, filtres et petit équipement pour le traitement du miel, emballages³² ;
- *Équipement de transport* : Charrettes équines et asines.

En ce qui concerne les disques de semoirs, conçus et fabriqués par le PADER, pratiquement tous les producteurs en ont acheté dans les zones d'agriculture pluviale. A cause de cela les ventes ont rapidement décliné car il s'agit d'un équipement en aluminium qui dure très longtemps.

Les houes et les semoirs vendus ont été en majorité acquis à un coût bas dans le cadre d'opérations subventionnées de l'Etat. Autrement les prix du marché sont bien trop élevés pour que les membres puissent les acheter.

Les charrettes sont très demandées et rentables mais il est difficile de trouver des artisans sérieux qui respectent le cahier des charges, surtout en ce qui concerne les délais de livraison.



*En haut à gauche : Charrettes et derrière des sacs d'urée. En haut à droite : Atomiseurs et houes
En bas à gauche : Semoirs et houes occidentales (tous peints en bleu). En bas à droite : Houes sine*

³² Les emballages sont en fait des intrants

4.6.1.3.6 La volaille

La volaille est classée parmi les intrants car les sujets vendus aux membres ne sont généralement pas destinés à la consommation immédiate. La vente de volaille devait initialement concerner uniquement les sujets mâles de races productives et rustiques comme le Bleu de Hollande mais il se révéla impossible de trouver des poussins d'un jour sexés³³. Par ailleurs les femmes membres des coopératives apprécèrent beaucoup le grand nombre d'œufs pondus par les femelles bleues de Hollande ainsi que leur grande taille et leur belle couleur orangée.

Il fut donc décidé de respecter la volonté des membres et de vendre la volaille sans distinction de sexe. La production est écoulee sans difficulté car la demande est bien supérieure à l'offre ce qui montre que la vente de volaille a un grand potentiel de croissance.

Pour la COOPAM, la vente de volailles a représenté en 2009 un peu plus de 50% du montant total des ventes d'intrants et équipements.

On constate que la tendance est actuellement à Louga (COOPAKEL) et à Tivaouane (COOPAGRIM/COORAP) de vendre des sujets d'environ 30 jours, au lieu de 2-3 mois auparavant. En effet ils reviennent moins chers mais sont suffisamment solides que pour aller vivre en milieu villageois. Signalons que cette stratégie a été adoptée dès le début à Mbour (COOPAM).

Le tableau ci-dessous montre que les coopératives du RESOPP ont vendu 23.530 sujets de 2003 à 2009.

Coopératives	Effectifs vendus
COOPAKEL	10.734
COOPAM	9.362
COORAP	3.434
Total	23.530

³³ Sexés = les poussins d'un jour sont triés en fonction de leur sexe. Opération complexe que peu de gens sont capables de faire.

4.6.2 Commercialisation

4.6.2.1 Contexte général

Les coopératives ne commercialisent que des denrées non-périssables à court terme telles que le grain (céréales, légumineuses, anacarde) et l'huile. La commercialisation du riz n'a cependant commencé qu'en 2009 après que l'élévation des cours mondiaux de cette denrée ait rendu le riz local plus compétitif. Quant à la commercialisation des légumes, elle nécessite des installations de stockage spécialisées coûteuses et comporte des risques élevés de pertes.

Si on ne considère que la commercialisation des excédents des membres on constate une grande diversité dans le potentiel des différentes coopératives du RESOPP. Les conditions agro-écologiques et sociologiques de chaque zone sont déterminantes quant à l'importance des excédents disponibles pour la commercialisation. C'est ainsi que du nord au sud on constate les situations suivantes :

- *La CORAD*. En dehors du riz (irrigué), les excédents commercialisables de grain sont faibles en culture pluviale (environ 200 mm de pluviométrie moyenne) et de décrue ;
- *La COOPAKEL* : Avec environ 300 mm de pluviométrie moyenne et pas d'irrigation, en dehors du maraichage, les excédents sont faibles à nuls à l'exception du niébé ;
- *La COORAP* : Quoique la pluviométrie moyenne soit un peu plus favorable à environ 350 mm, la faible taille des exploitations (3-5 ha) et la forte densité de population font que la plus grande partie de la production est autoconsommée ;
- *La COOPAM* : La pluviométrie moyenne étant relativement favorable à environ 450 mm et la taille des exploitations plus grande, il y'a des excédents de mil à commercialiser. Il faut cependant noter que d'autres régions plus arrosées (Nioro, Koungheul etc.) peuvent produire plus de mil et le vendent généralement à des coûts moindres ;
- *La COOPAD* : La pluviométrie moyenne étant élevée à environ 900 mm il y'a non seulement des excédents à commercialiser mais de plus il y'a une plus grande diversité des denrées commercialisables.

Il y'a donc une grande variabilité de disponibilité d'excédents de grain d'une zone à l'autre. On constate aussi que selon la pluviométrie, une zone peut être excédentaire une année et déficitaire l'année suivante.

En ce qui concerne la commercialisation (ventes aux membres) des denrées de consommation courante, il y'a un bon potentiel dans toutes les coopératives principalement pour le riz, le mil, le sucre et l'huile.

4.6.2.2 La stratégie de commercialisation et son évolution

La commercialisation revêt un enjeu stratégique pour les producteurs qui à la récolte, sont généralement obligés de vendre une partie de leur production pour faire face aux besoins pressants d'argent. Il s'agit donc d'un enjeu majeur pour les coopératives du RESOPP qui en tirent aussi une partie des revenus qui leur permettent de couvrir leurs frais de fonctionnement.

Dès la mise en place des premières coopératives en 2001 un système de commercialisation du grain (mil, sorgho, niébé) fut mis en place. Les membres pouvaient vendre leurs excédents de grain à la coopérative à la récolte au prix du marché, puis touchent une ristourne égale à 50% des bénéfices réalisés par les coopératives lors de la commercialisation au moment opportun du grain stocké, au prorata des quantités fournies par chaque membre.

Les coopératives furent dès le début confrontées aux difficultés suivantes:

1. **La méthode de fixation des prix d'achat.** Les achats de grain se faisant entre octobre et mars, les prix du marché fluctuent sur la période rendant nécessaire une révision répétée des prix. Il faut aussi assurer une certaine objectivité dans la fixation des prix, ce qui n'est facilité par le fait que les dirigeants des coopératives soient eux-mêmes juges et parties puisqu'ils vendent aussi du grain à la coopérative.

Pendant la phase de démarrage des premières coopératives (2001-2002), une commission composée du président et du gérant de la coopérative accompagnés du coordonateur de la CLAT du PADER et d'un agent du Service du Contrôle Economique était chargée de collecter les prix du marché. Cette solution trop couteuse (per diem de l'agent de l'administration) fut rapidement abandonnée et ce fut la coopérative qui se chargea de la fixation du prix d'achat avec généralement une tendance à la hausse par rapport à la réalité du marché. De plus, au lieu de considérer le prix auquel les grossistes achètent, ils retiennent souvent le prix auxquels les petits commerçants vendent leur grain dans le marché.

Le prix d'achat final doit être validé par le conseil d'administration de la coopérative qui doit donc se réunir à cet effet à chaque changement de prix. La lenteur du processus de fixation des prix est ainsi telle que ceux-ci restent inchangés sur d'assez longues périodes alors que les prix du marché montent frustrant et décourageant ainsi les membres;

2. **Le calcul de la ristourne de 50%.** Les membres des coopératives ont du mal à admettre que non seulement tous les frais de manutention, traitement et d'emballage du grain doivent être inclus dans son prix de revient mais aussi le loyer de l'argent immobilisé pendant toute la durée du stockage. Au début ils voulaient même calculer la marge en déduisant le prix d'achat du prix de vente sans compter aucun frais;

3. **La qualité du grain commercialisé :** Les coopératives ont voulu depuis le début acheter et vendre du grain totalement propre. Cette exigence était nourrie dans la zone de Mbour par la société cliente Mamelles Jaboot qui utilisait le mil acheté dans des produits laitiers industriels et qui acceptait de payer un supplément substantiel pour avoir du grain propre. Ceci a amené les coopératives soit à exiger des membres qu'ils nettoient leur grain au préalable, ce qui les rebutent car les marchands de grain n'ont pas cette exigence, soit à le nettoyer elles-mêmes augmentant ainsi leur prix de revient devenant ainsi moins compétitives.

De toute évidence, en dehors de la société Mamelles Jaboot qui n'achetait qu'une partie du grain vendu et dont la demande s'est rapidement tarie, le marché sénégalais ne fait pas de la qualité une exigence et n'est pas prêt à en payer le coût ;

4. **La quantité de grain commercialisé :** Seule la COOPAM et la COOPAKEL, respectivement pour le mil et le niébé, étaient, avant l'arrivée de la COOPAD en 2007 et le début de la commercialisation du riz à la CORAD en 2009, situées dans des zones d'excédents de grain. Les quantités de grain commercialisées n'ont jamais atteint des niveaux permettant au RESOPP de devenir un grand acteur dans les filières nationales ;

5. **La faible maîtrise des technologies post-récolte par les membres :** Cet aspect a surtout concerné le niébé qui est très rapidement attaqué par les bruches après la récolte qui en perforent les graines et le rendent invendable. De nombreux membres, surtout dans la zone de Tivaouane, se voyaient refuser leur niébé car les sacs grouillaient souvent de bruches. Une formation pour la conservation et le stockage du niébé fut donc dispensée aux membres producteurs de niébé dans toutes les zones d'action. Elle fut très efficace mais eut pour résultat de réduire à presque rien les ventes de niébé aux coopératives par leurs membres car, maîtrisant maintenant les techniques de conservation, ils préférèrent dorénavant le commercialiser eux-mêmes au fur et à mesure de leurs besoins d'argent ;

6. ***La faible maîtrise des techniques de commercialisation par les dirigeants des coopératives*** : D'intenses formations en commercialisation leur ont été dispensées à diverses reprises et encore récemment en 2009. En 2007 une formation de formateurs en gestion d'entreprises (GERME) avait été aussi dispensée aux gérants des coopératives du RESOPP. Malgré ces formations répétées qu'ils ont reçues, les élus et les gérants ne maîtrisent pas suffisamment le processus de commercialisation car ne s'improvise pas commerçant qui veut;
7. ***La rude concurrence des marchands de grain*** : Les marchands ruraux de grain ont des collecteurs dans la plupart des villages ayant des excédents de grain. Ils y ont tissé des liens avec les producteurs auxquels ils prêtent en cas de besoin à des taux réels plus élevés que le RESOPP mais qui demeurent malgré tout attrayants à cause de la souplesse et de la rapidité de leurs procédures. Contrairement aux coopératives, les marchands de grain adaptent leurs prix très rapidement en fonction de l'évolution du marché et par conséquent offrent souvent des prix supérieurs. De plus ils sont moins exigeants que les coopératives quant à la qualité du grain acheté du moment qu'il correspond à celle trouvée communément dans les marchés ruraux ;
8. ***L'instabilité des prix du marché*** : Elle est liée à des conjonctures climatiques, à des politiques de subsides et d'ouverture du pays aux importations. Elle rend difficile une planification des activités de commercialisation ;
9. ***La rotation des stocks*** : Les coopératives ont du mal à choisir entre acheter et revendre rapidement, généralement avec moins de risque et de marge, ou stocker plus longtemps avant de revendre augmentant potentiellement ainsi la marge mais aussi le risque de mévente. Il s'agit là d'un choix crucial qui doit se faire en fonction du produit concerné et du marché potentiel.

Des efforts ont été menés pour mieux connaître certaines filières de commercialisation :

- Une étude de la filière niébé, commanditée par le PADER avait été menée par un chercheur de l'ISRA en 2001 ;
- Des études de filières ont aussi été réalisées en 2006 et 2008 pour le PADER-RESOPP par de jeunes consultants³⁴. Il s'agissait de la filière riz dans le département de Podor et de celles de l'anacarde, du lait et de la mangue en Casamance en collaboration avec le projet PROVAEC.

Le RESOPP a participé plusieurs fois aux foires agricoles de Dakar (FIARA) et au festival de Louga où les coopératives ont pu se faire connaître et écouler un peu de produits. Dans le même ordre d'idée, des missions ont été effectuées par les présidents des coopératives et les coordonnateurs des CLATs du PADER en Gambie et en Mauritanie du 1^{er} au 5 avril 2002 pour prospecter les marchés de ces pays afin d'y évaluer les possibilités d'exportation de céréales et de niébé. Il faut reconnaître que ces efforts de recherche de débouchés ont été peu fructueux, d'abord parce que les quantités commercialisées par le RESOPP étaient et sont toujours faibles.

À partir de 2003 le système de commercialisation basé sur un partage de la marge de commercialisation fut abandonné à la demande de la majorité des membres qui préféraient recevoir un prix avantageux dès le dépôt de leur grain. Cette méthode laisse tous les risques du côté des coopératives.

Constatant la chute des quantités de mil commercialisées à Mbour, le comité directeur PADER-RESOPP proposa en 2005 l'introduction d'un crédit sur nantissement de stock afin d'au moins

³⁴ Il n'a pas été possible de trouver des professionnels qualifiés capables de mener ces études et d'aboutir à des propositions opérationnelles concrètes. Seuls de jeunes diplômés peu expérimentés ont été pu être engagés pour les mener

utiliser les capacités de stockage des coopératives et d'attirer plus de membres pour la commercialisation de grain :

- Chaque membre pourrait obtenir un crédit correspondant à 80% de la valeur du grain (nettoyé et trié) qu'il dépose, à hauteur d'un maximum à fixer en fonction de la demande et des fonds de roulements disponibles. Le grain déposé servirait de garantie au crédit ;
- Le membre reste propriétaire du grain qu'il pourra retirer ultérieurement pour le consommer ou le vendre en un ou plusieurs retraits mais par sacs entiers pour faciliter la manutention. A chaque retrait, le membre devra rembourser le crédit et s'acquitter des frais de conservation et de stockage correspondant à la quantité retirée.
- Si un nombre suffisant de membres le souhaite, la coopérative pourra rechercher des acheteurs moyennant le prélèvement d'un montant de 5 FCFA/kg commercialisé.

Ce nouveau crédit permettrait même à ceux qui ne produisent pas ou pas assez de grain d'en acheter à la fin de l'hivernage, au moment où les prix sont très bas car ils peuvent obtenir en crédit 80% de sa valeur en le déposant en garantie. Il peut donc contribuer à améliorer la sécurité alimentaire des membres tout en assurant plus de revenus aux coopératives et en leur faisant prendre moins de risques puisque le grain déposé sert de garantie.

Ce crédit n'eut pas le succès escompté et les membres continuèrent à préférer être payés entièrement lors du dépôt de leur grain.

Le PADER-RESOPP décida en 2008 d'encourager l'expansion de la commercialisation des denrées de base dans les coopératives afin de faire bénéficier leurs membres de gains d'échelle et de leur offrir des prix plus bas. Cette décision est aussi motivée par le fait que certaines coopératives sont situées dans des zones à faible potentiel de génération d'excédents de production à commercialiser.

La mission première des coopératives du RESOPP est d'améliorer le niveau de vie de leurs membres. Abaisser le coût de la vie peut beaucoup y contribuer car ça a le même effet qu'une augmentation de revenu. Le RESOPP peut ainsi jouer le rôle de centrale d'achat des principales denrées de consommation courante comme le riz, le mil, l'huile et le sucre qu'il pourrait distribuer à travers son réseau de coopératives, d'antennes et de SVs. Il faut noter cependant que trois des denrées citées (riz, mil et huile de palme) sont produites par certaines coopératives du RESOPP. Il y'a donc un commerce inter-coopératives, ancien pour le mil, qui se développe de plus en plus.

Cependant les coopératives vendent des denrées importées appréciées des membres lorsqu'il n'existe pas un produit similaire d'origine locale aussi compétitif. La COORAP a ainsi fait de bonnes opérations en 2008-2009 avec du riz brisé thaïlandais, du maïs argentin et du mil indien achetés sur le marché Sénégalais.

Malheureusement le RESOPP ne dispose pas d'un magasin central à Thiès qui pourrait faciliter et renforcer son rôle de centrale d'achat pour les denrées de consommation et pour certains intrants.



En haut : Mil stocké à la COOPAM
En bas : Nettoyage manuel de mil avant stockage à la COOPAM



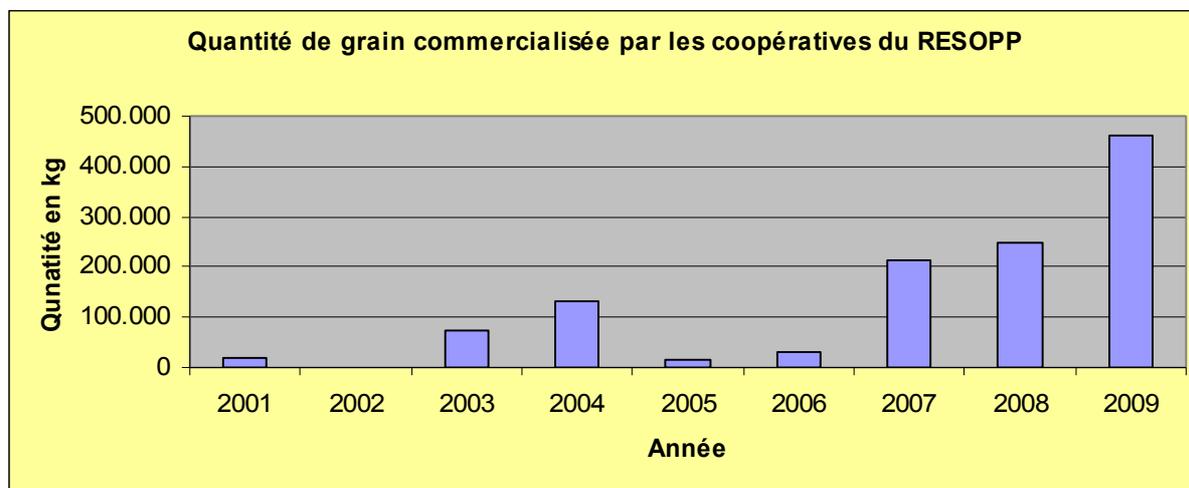


Maïs argentin (en haut) et riz vietnamien (en bas) vendus par la COORAP



4.6.2.3 La commercialisation en chiffres

Le graphique et le tableau ci-dessous montrent que les quantités de grain commercialisées par les coopératives ont cru régulièrement de 2001 à 2009 avec une régression en 2002 et 2005-2006.



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total	Percent
Mil local (kg)	15.000	115	64.828	102.099		30.000	207.000	223.300	137.120	779.462	65,4%
Mil importé (kg)									8.000	8.000	0,7%
Mil (kg)	15.000	115	64.828	102.099		30.000	207.000	223.300	145.120	787.462	66,0%
Niébé (kg)	4.653	1.163	8.510	29.114	14.264	2.442	5.797	11.755		77.698	6,5%
Mais local (kg)								12.000	528	12.528	1,1%
Mais importé (kg)									35.000	35.000	2,9%
Mais (kg)								12.000	35.528	47.528	4,0%
Riz paddy (kg)									84.517	84.517	7,1%
Riz blanc vallée (kg)									44.132	44.132	3,7%
Riz brisé importé (kg)									105.000	105.000	8,8%
Riz (kg)									233.649	233.649	19,6%
Anacarde (kg)									46.054	46.054	3,9%
Total grain commercialisé (kg)	19.653	1.278	73.338	131.213	14.264	32.442	212.797	247.055	460.351	1.192.391	100,0%
Huile de palme (L)								1.000	800	1.800	

Pour comprendre ces chutes des volumes commercialisés, il faut d'abord prendre en compte le fait que l'écrasante majorité de la commercialisation du RESOPP en 2001-2007 était faite par la COOPAM (Mil) et la COOPAKEL (niébé).

La chute de 2002 s'explique par la sécheresse qui avait frappé le Sénégal cette année là qui amena les membres qui voyaient leur production fortement réduite à préférer garder leur grain, surtout le mil, pour l'autoconsommation.

La commercialisation du mil à la COOPAM fut nulle en 2005 à cause de la remise en question du mode de commercialisation, comme cela fut expliqué plus haut. Elle redémarra timidement en 2006 puis fit un bond extraordinaire en 2007 et 2008 à cause des efforts de formation qui furent faits³⁵ et de prêts consentis par le comité PADER-RESOPP à la COOPAM pour la commercialisation du mil. La commercialisation de niébé diminua régulièrement de 2004 à 2006 avant de remonter un peu en 2007 et 2008.

Les quantités commercialisées doublèrent entre 2008 et 2009 avec l'entrée en scène de la CORAD avec le riz de la vallée du fleuve Sénégal, et surtout de la COORAP avec plus de 180

³⁵ Le conseiller en commerce du grain de la CCAT alla accompagner sur place la COOPAM pendant la durée de la campagne de commercialisation.

tonnes de grain commercialisé dont près de 150 tonnes de grain importé (riz, maïs, mil) destiné à la consommation des membres. Cette croissance spectaculaire fut facilitée par les formations réalisées et par l'octroi par le PADER de fonds de commercialisation au RESOPP.

On constate que le mil constitue 66% des denrées commercialisées suivi du riz avec presque 20%. Il est fort probable que le riz prenne rapidement la première place car c'est la céréale la plus consommée au Sénégal.

L'analyse de la commercialisation de chaque coopérative en 2009 a montré que les résultats sont variables d'une coopérative à l'autre. On constate que 2 coopératives, la CORAD et la COOPAKEL font des pertes sur l'ensemble des denrées commercialisées alors que les 3 autres s'en sortent très bien. Ces résultats divergents s'expliquent d'abord par le fait que les coopératives qui achètent du grain à leurs membres à des prix excessifs (riz à la CORAD, niébé à la COOPAKEL) ne font pas de bénéfices sur la commercialisation.

On constate par ailleurs que le riz brisé et le mil importés (COORAP), l'huile de palme, l'anacarde et l'arachide coque ont des taux d'invendus nuls ou inférieurs à 10% alors que le riz paddy (CORAD) et le niébé (COOPAKEL) ont respectivement des taux d'invendus de 94% et 83%. On constate aussi que la transformation de paddy en riz blanc n'a pas permis à la CORAD d'en tirer bénéfice.

Dans l'ensemble, la COOPAM et surtout la COORAP et la COOPAD ont démontré qu'il est parfaitement possible de dégager des bénéfices confortables de la commercialisation des denrées alimentaires. La COORAP a même réussi à se positionner en semi-grossiste et à alimenter les boutiquiers des villages de sa zone d'action en tant que détaillants. Elle a aussi conclu un partenariat avec un grossiste qui lui cède les marchandises payables après 3 semaines, ce qui lui évite de devoir emprunter pour financer ces achats.

4.6.3 Mode de financement de l'approvisionnement et de la commercialisation

4.6.3.1 Introduction

Sur la période 2001-2007, aussi bien le crédit que l'approvisionnement et la commercialisation étaient financés à partir des fonds de roulement dont le PADER avait doté les coopératives. Comme la commercialisation ne concernait que des volumes et des montants réduits, l'essentiel de ces fonds de roulement était utilisé pour l'achat d'intrants et d'équipements et pour l'octroi de crédits aux membres. Vers 2006-2007 l'insuffisance de fonds de roulement disponibles avait commencé à constituer une contrainte. En effet le PADER ayant cessé d'alimenter les fonds de roulement des coopératives (Sauf à Sédhiou où la COOPAD n'a commencé qu'en 2007), l'accroissement progressif du sociétariat se traduisait par une baisse du montant disponible par membre.

Par ailleurs, la majeure partie des fonds de roulement présents dans les coopératives ont été transférés à la COOPEC-RESOPP lors de sa mise en place en 2008, comme cela a été expliqué à la section 4.5.2.2.1 de ce rapport. Il fallait donc trouver d'autres solutions de financement qui soient efficaces et pérennes.

Depuis 2008, le RESOPP et ses coopératives membres ont œuvré à mettre en place 3 systèmes complémentaires de financement de l'approvisionnement et de la commercialisation :

- Un financement interne au RESOPP ;
- Un financement externe à partir du marché des capitaux ;
- Le recours aux fournisseurs acceptant de vendre à tempérament.

4.6.3.2 Financement interne au RESOPP

4.6.3.2.1 Pour l'approvisionnement

Il faut distinguer le crédit aux membres pour l'acquisition d'intrants ou d'équipement du financement des achats de ces derniers par les coopératives.

Une fois le crédit accordé à un membre, la COOPEC lui donne un bon avec lequel il peut acheter les intrants et équipements désirés s'ils existent à la coopérative. Pour financer ces crédits la COOPEC dispose des fonds transférés des coopératives et peut se refinancer sur le marché national des capitaux. Malheureusement ce refinancement ne fut pas possible en 2008 et 2009 faute d'agrément du Ministère des Finances. Ceci se traduisit par une chute des crédits intrants et équipements accordés par la COOPEC.

En ce qui concerne le financement des achats d'intrants et d'équipements par les coopératives il était prévu que la COOPEC leur avancerait les montants nécessaires et qu'elle pourrait ensuite les « récupérer » à travers les bons émis par elle en faveur des membres et qui seraient honorés par les coopératives.

Ce système ne put fonctionner correctement car :

- Les ventes de la plupart des intrants et équipements agricoles sont saisonniers et donc les coopératives ont besoin de gros montants à certains moments précis dans l'année alors que
- La COOPEC doit faire tourner les fonds de crédit toute l'année sous peine de perdre des revenus indispensables à sa survie financière. Elle prête donc à ses membres un peu toute l'année et pour des durées variables selon l'objet du crédit, et ne peut donc réunir les sommes nécessaires aux coopératives au moment voulu.

Il devint clair que la COOPEC doit se concentrer surtout sur le crédit aux membres et que les coopératives doivent avoir recours aux 2 autres méthodes de financement décrites par après.

4.6.3.2.2 Pour la commercialisation

Le PADER alloua au RESOPP 80 millions de FCFA en 2008 et 47 millions en 2009, soit au total 137 millions de FCFA (environ 209.000 euros) pour servir de fonds central de commercialisation³⁶. Ce fonds avait pour but de :

- Financer la commercialisation par les coopératives en leur prêtant cet argent à un taux d'intérêt faible ;
- Financer en partie les frais de fonctionnement de la CAT-RESOPP, garante de la pérennité du RESOPP.

Le fonds a été aussi centralisé pour créer un « ciment » supplémentaire entre les coopératives du RESOPP et pour les encourager à travailler ensemble.

La direction du RESOPP signa un accord avec la COOPEC pour administrer³⁷ ces prêts aux coopératives. Constatant rapidement un manque de suivi de la COOPEC, la direction du RESOPP commença à gérer elle-même ces prêts qu'elle accorde à 6% aux coopératives.

Le système fonctionne bien mais le problème principal reste l'insuffisance de fonds car il faudrait environ 400 millions de FCFA de plus (environ 610.000 euros) pour couvrir les besoins actuels.

4.6.3.3 Financement externe à partir du marché des capitaux

Le PADER ne pouvant continuer à fournir indéfiniment des fonds de roulement aux coopératives, le recours au financement extérieur s'impose. En effet, les coopératives étant des entreprises elles doivent être capables de mener leurs activités commerciales à partir de capital emprunté à court terme. Cela suppose au préalable que ces activités soient rentables et qu'une offre de capital en quantité suffisante et à des taux d'intérêt supportables existe.

Le premier constat est que, contrairement à d'autres pays comme l'Ethiopie, il n'existe plus au Sénégal aucune banque spécialisée dans le crédit aux coopératives. Contactée par le RESOPP et le PADER, la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal offrit de prêter à 10% au RESOPP s'il y dépose une garantie correspondant à 1/3 des prêts demandés. Le taux effectif global de ces prêts était de l'ordre de 12 à 15%. Lorsqu'on constate que les marges brutes de commercialisation des coopératives sont, lorsque tout marche bien, de l'ordre de 10 à 20%, on constate que le marché bancaire national n'est pour l'instant pas un recours.

4.6.3.4 Recours à l'achat à tempérament

L'achat à tempérament consiste à obtenir d'un fournisseur qu'il accepte de vendre un produit et de laisser à l'acheteur un délai, par exemple de 30 jours, pour l'écouler avant qu'il le lui paie. Ce type de transaction repose sur la confiance entre les partenaires, sur l'existence de garanties matérielles et sur l'assurance de l'efficacité d'un recours à la justice en cas de problème.

³⁶ En fait aussi d'approvisionnement.

³⁷ Les prêts devaient être consentis à 7% dont 6% retournent au RESOPP et 1% rémunèrent les services de la COOPEC

Au Sénégal, l'instabilité économique due aux fréquents virages de stratégie, et la faible fiabilité du système judiciaire amène les acteurs commerciaux à exiger un paiement au comptant, voire parfois par avance. La confiance ne règne donc pas.

Malgré tout la CORAD a acheté à tempérament une très importante quantité de semences maraichères de la TROPICASEM et il en fut de même pour la COORAP auprès d'un semi-grossiste pour du riz, maïs et mil de consommation.

C'est donc possible mais il faut essayer de généraliser le système. Nul doute que ça serait plus facile si les différentes coopératives négociaient de façon moins dispersée leurs achats et se servaient plus de leur direction technique commune.

4.7 LA DIMENSION GENRE

4.7.1 Introduction

Le PADER a dès le début fait de la promotion des catégories vulnérables, principalement les *femmes* et les *jeunes*, un des piliers de son action de lutte contre la pauvreté. Pour cela les aspects genre ont été traités transversalement dans toutes les actions du programme.

L'action du PADER en faveur des femmes et des jeunes a consisté à :

- Elaborer une stratégie genre pour le PADER à travers des diagnostics participatifs spécifiques aux aspects genre ;
- Encourager et faciliter l'adhésion des femmes dans les coopératives et leur représentation équitable dans les organes dirigeants de celles-ci. Les femmes ont aussi été encouragées à s'organiser au sein des coopératives et du RESOPP afin de mieux y défendre leurs intérêts ;
- Assurer aux femmes un accès équitable au financement dans les coopératives ;
- Réserver aux femmes et aux jeunes une partie conséquente des financements de projets spéciaux. Cet aspect sera traité en détail un peu plus loin dans la section 4.9 de ce rapport.

Pour se donner les moyens de mener ces actions le PADER a :

- Recruté du personnel s'occupant spécifiquement des aspects de genre au niveau de chaque CLAT et à la Cellule Centrale ;
- Renforcé les capacités de ces cadres par 6 formations sur les concepts et outils genre. Deux de ces formations ont touché l'ensemble des cadres du PADER alors que les autres été destinées exclusivement aux responsables genre ;
- Créé un collectif genre du PADER, qui fut un cadre regroupant les conseillères genre et la responsable de ce volet. Ce cadre a offert l'opportunité à ses membres de développer des réflexions, de consolider des acquis dans le domaine du genre et de faire des propositions pertinentes pour une bonne prise en compte du genre dans le programme.

4.7.2 Stratégie genre du PADER

Les équipes PADER ont mené en 2004 et 2005 un long processus participatif d'analyse-diagnostic dans toutes les zones d'action du programme afin d'identifier les principales contraintes existantes liées au genre et les actions susceptibles de les mitiger. Ce travail a impliqué des enquêtes de terrain, des interviews de groupes focaux de membres des coopératives et de personnes-ressources ainsi que des ateliers de discussion et d'analyse avec la participation prépondérante des femmes partenaires du programme.

Les principales contraintes identifiées sont d'ordre social, culturel et économique. Le collectif genre du PADER a ensuite rédigé un document de stratégie genre qui a été validé en novembre 2005 lors d'un grand atelier de restitution où étaient présents toutes les responsables et cadres du PADER-RESOPP et surtout de nombreuses femmes déléguées.

Le document approuvé proposait 6 axes stratégiques :

- Renforcement des capacités techniques des partenaires à la base en genre ;
- Allègement des travaux des femmes ;
- Renforcement des capacités financières des femmes et des jeunes ;
- Renforcement de la position sociale des femmes ;

- Mise en place d'activités de communication et d'animation ;
- Renforcement de la sensibilité genre du système de suivi - évaluation du PADER.

4.7.3 La représentation et l'organisation des femmes dans les coopératives

On a vu à la section 4.1.2.3 que le pourcentage des femmes dans les coopératives du RESOPP est actuellement de 41%, en baisse des 49% du début en 2001 et surtout du pic de 53% en 2003. Il reste exceptionnellement élevé pour des organisations coopératives mixtes habituellement largement dominées par les hommes au Sénégal.

Cette bonne représentation s'explique par les sensibilisations réalisées dans les sections villageoises des coopératives et par l'étalement du paiement des parts sociales et des droits adhésions consenties au début aux femmes, aux jeunes et aux hommes les plus pauvres.

Le tableau ci-après montre le ratio³⁸ de représentation des femmes dans les instances dirigeantes des coopératives du RESOPP.

Institution	2008	2009
CORAD	91%	61%
COOPAKEL	95%	78%
COORAP	75%	106%
COOPAM	112%	116%
COOPAD	64%	82%
RESOPP	75%	89%

On constate que ce ratio varie d'une année à l'autre et surtout d'une région à l'autre en fonction des élections annuelles et des spécificités socioculturelles. Globalement, le ratio moyen qui était à de 89% en 2009 est bon car proche de la parité.

Ce bon ratio s'explique par les sensibilisations réalisées et par l'instauration d'un système de représentation proportionnelle des 2 sexes dans les assemblées générales (AG) électives. Le nombre de délégués de chaque sexe pour une section villageoise est fonction de ce qu'il représente dans son sociétariat.

Des actions d'animation et de sensibilisation sont menées dans toutes les zones pendant les AG pour promouvoir une bonne représentation des femmes et des jeunes dans les organes dirigeants.

Des commissions de dynamique féminine ont été créées dans chaque coopérative et dans chaque section villageoise pour s'occuper exclusivement des questions de femmes. Elles ne sont toutefois pas toutes fonctionnelles et devraient être renforcées. Une stratégie de redynamisation de ces commissions a été élaborée par le RESOPP avec l'appui du PADER.

Un collectif des femmes est prévu au niveau du RESOPP.

L'organisation d'une journée de la femme du RESOPP en juin 2008 dans la zone de Mbour à Pointe Sarène a été un événement mémorable pour les participant(e)s. Cette rencontre n'a pas été renouvelée en 2009-2010 faute de financement.

³⁸ Le ratio est égal à ((proportion des femmes dans les organes de décision) / (proportion des femmes dans le sociétariat des coopératives))*100. Donc il est de 100% lorsque la représentation des femmes dans les organes dirigeants est égale leur représentation dans le sociétariat

4.7.4 L'accès des femmes au financement dans les coopératives

On a vu que à la section 4.5.3.1.2 que l'accès des femmes au crédit est relativement bon dans un contexte rural socialement dominé par les hommes. Le ratio³⁹ d'accès s'établissait à 98% en 2008 et 86% en 2009.

En plus les femmes et les jeunes ont accès à des financements réservés dans le cadre des projets spéciaux financé par le FDL du PADER (Voir section 4.9).

³⁹ Le ratio d'accès des femmes au crédit, par rapport aux hommes est calculé en divisant le pourcentage des crédits qu'elles ont reçus par rapport à leur pourcentage dans le sociétariat puis en multipliant le résultat par 100

4.8 LA DIMENSION ENVIRONNEMENTALE

4.8.1 Introduction

Le PADER a dès le départ décidé d'intégrer transversalement dans toutes ses actions une dimension environnementale. Cela s'est traduit par :

- L'élaboration d'une stratégie environnementale pour le PADER à travers des diagnostics participatifs spécifiques ;
- La lutte contre les pratiques dangereuses agricoles pour l'environnement ;
- Le financement des actions environnementales à travers des projets spéciaux. Cet aspect sera traité en détail un peu plus loin dans la section 4.9 de ce rapport.

Ne pouvant mettre un spécialiste de l'environnement dans chacune de ses zones d'action, le PADER a désigné comme personne focale environnement le coordonnateur du PADER-Louga qui était un forestier pour coordonner la planification et la mise en œuvre des activités environnementales du programme.

4.8.2 Stratégie environnementale du PADER

Des études diagnostiques participatives ont été menées dans les zones d'action du PADER à Podor, Louga, Tivaouane et Mbour en 2004-2005 puis à Sédhiou en 2007-2008. Dans chaque zone d'action, elles ont été conclues par la tenue d'un atelier de Planification des Interventions par Objectifs (PIPO) en vue de cerner les principales contraintes pesant sur l'environnement et identifier des solutions pour améliorer la gestion des ressources naturelles (eaux, sols, végétation et faune).

Outre les délégués de sections villageoises et les élus des coopératives des deux sexes, ces activités ont vu la participation la participation des représentants services techniques décentralisés, avec au premier plan les services des Eaux et Forêts, ainsi que les autorités locales.

Des études diagnostiques spécifiques aux eaux souterraines avec esquisse de plans d'action ont aussi été réalisées en partenariat avec les services techniques de l'hydraulique à Podor, Louga et Tivaouane.

Des rapports furent rédigés présentant les contraintes environnementales et des solutions spécifiques à chaque zone d'action. La stratégie environnementale repose cependant partout sur les 3 piliers suivants :

- Etroite coopération avec le service des Eaux et Forêts ;
- Financement de projets spéciaux environnementaux portés par les communautés villageoises ;
- Actions de plaidoyer, sensibilisation et de formation des acteurs concernés.

4.8.3 Lutte contre les pratiques dangereuses agricoles pour l'environnement

Il s'agit essentiellement de la formation systématique des agriculteurs en protection des plantes de façon à ne traiter que quand les dégâts sont significatifs et qu'en suivant des méthodes adaptées. Les personnes formées ont appris à protéger les puits pendant les traitements et à se protéger

eux-mêmes avec des masques au charbon actif, des gants et des combinaisons étanches. Ils ont aussi appris à ne pas jeter ou réutiliser les emballages de produits phytosanitaires.

4.8.4 Les réalisations dans le domaine environnemental

Entre autres réalisations, on peut noter :

- L'information-sensibilisation des producteurs sur les questions environnementales lors des rencontres statutaires et autres opportunités d'échange au sein des coopératives;
- L'installation de pépinières villageoises par la CORAD en collaboration avec le sous secteur forestier de Ndioum ;
- La mise à niveau sur les techniques de pépinière et de plantation au profit de 3 GPF porteurs de projets spéciaux à Louga ;
- Aménagements privés de parcelles agro forestières avec régénération assistée d'acacia sur 1027 ha notamment à Louga avec l'influence de l'ancien projet GERES exécuté par EWA.
- Plantations individuelles d'arbres d'ombrage et/ou d'ornement dans les établissements scolaires et autres édifices publiques au niveau des SV (62.577 arbres ont été plantés entre 2001 et 2005)
- Installation de haies vives et de plants d'ombrage et d'ornement au niveau des locaux des coopératives ;
- Le financement de quelques projets spéciaux environnementaux (Voir section 4.9).

Compte tenu des ressources financières limitées du FDL, les bénéficiaires ont souvent relégué les actions environnementales au dernier plan de leurs priorités malgré une relative prise de conscience des effets néfastes de la dégradation de l'environnement sur les systèmes de production agro-pastoraux. Heureusement, de nombreux apports gratuits de plants par le service des Eaux et Forêts a permis de réaliser des projets de reboisement avec des budgets très réduits.

Enfin, il faut noter que l'arboriculture fruitière offrent de réelles perspectives d'avenir notamment à Sédhiou et Tivaouane avec l'implantation de vergers d'anacardes, de manguiers et d'agrumes qui entre de plus en plus dans les meurs des producteurs.

4.9 PROJETS SPÉCIAUX

4.9.1 Généralités

Les projets spéciaux correspondent à des actions ponctuelles d'intérêt communautaire portés par des groupements communautaires, des collectivités locales (Communautés rurales) ou, plus rarement, des organisations sociales à but non lucratif (ex: écoles). Les projets spéciaux sont octroyés par les comités de pilotage et de suivi des FDL (CPS-FDL) zonaux du PADER, qui ont été décrits dans la section 3.3.1.2.1 de ce rapport.

Les projets spéciaux concernent principalement les thèmes suivants:

- *Infrastructures et services de base.* Pistes rurales, hydraulique, marchés, santé humaine, santé animale, éducation etc. ;
- *Promotion des catégories vulnérables.* Principalement des femmes et jeunes ;
- *Promotion de la protection de l'environnement ;*
- *Opérations ponctuelles d'intérêt public.* Il s'agit par exemple de soutien à la lutte contre les acridiens menée par les services de l'Etat chargés de protection des végétaux pendant la grande invasion de 2004. Un autre exemple fut la fourniture de matériel informatique destiné au renforcement des capacités des Centres d'Appui au Développement Local (CADL) logés dans les sous-préfectures qui ont pour charge d'appuyer techniquement les communautés rurales.

Jusqu'en 2004, les projets spéciaux avaient pour but d'inciter les communautés villageoises membres des coopératives à adopter un comportement exemplaire, notamment à rembourser entièrement et à temps leurs crédits. Ils étaient donc octroyés en priorité aux villages et aux groupements ayant beaucoup d'adhérents et un bon taux de remboursement de crédits dans une coopérative du RESOPP. Cette approche était parfois difficile à appliquer car dans le même groupement certains membres peuvent avoir adhéré à la coopérative et d'autres pas, il fallait alors recourir à des formules de prorata.

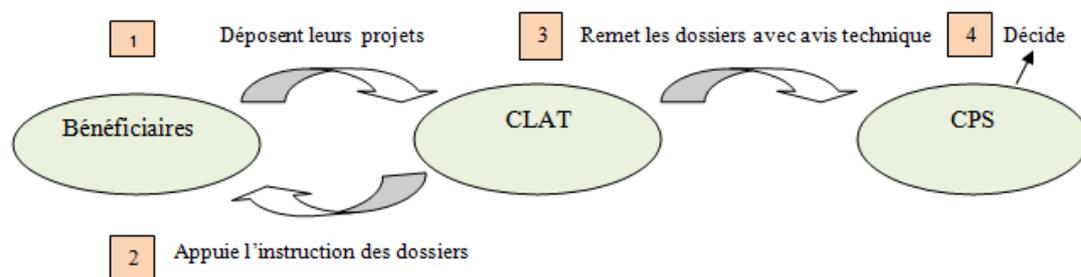
A partir de 2004, lorsque l'utilité des coopératives devint évidente pour les populations des zones ciblées, il ne fut plus nécessaire de soumettre l'attribution de projets spéciaux à des conditionnalités concernant l'activité des coopératives. Par ailleurs, les communautés rurales devinrent les principaux porteurs de projets qui touchent souvent plusieurs villages à la fois et qu'il est difficile de lier à une coopérative. Les projets spéciaux sont alors devenus principalement un volet d'accompagnement de la décentralisation.

4.9.2 Critères d'éligibilité et financement des projets spéciaux

Les critères d'éligibilité et les modalités de financement sont stipulés dans le manuel de procédures FDL du PADER. Le tableau suivant montre les différents types de projets spéciaux qui sont répartis selon qu'ils sont financés avec des prêts, subvention partielle ou subvention (quasi) totale.

Les porteurs de projet déposent leur dossier auprès de la CLAT du PADER qui assure le secrétariat du CPS-FDL et qui peut aussi les aider techniquement à formuler leur dossier. La CLAT transmet ensuite le dossier au CPS-FDL avec avis technique. Le CPS-FDL prend sa décision lors d'une séance à laquelle les porteurs sont conviés afin de défendre leur projet. Les

projets sont enfin classés par ordre de priorité décroissante et financés en fonction des budgets disponibles.



Une partie des financements des projets spéciaux étant constituée de prêts remboursables, les remboursements effectués sont reversés au RESOPP qui s'en sert pour des cofinancements et pour des investissements.

TYPES	CONDITIONS	OBSERVATIONS
Projets spéciaux avec prêts		
Caisses villageoises	<ul style="list-style-type: none"> Prêt remboursable en 4 versements trimestriels, après la période de différé ; Différé : 12 mois ; Durée totale maximale : 24 mois Taux d'intérêt constant de 1% par mois (y compris pendant la période de différé). 	Le calcul du montant alloué aux caisses des groupements féminins se fait sur la base de 5 000 F/membre. Seules sont tenues en compte les femmes membres de la coopérative ou de la mutuelle
Fonds rotatif à caractère social	<ul style="list-style-type: none"> Prêt remboursable en 4 versements annuels ; Durée maximale du prêt : 48 mois ; Taux d'intérêt constant : 1 % / mois. 	Banque céréalière par exemple
Fonds rotatif à caractère commercial :	<ul style="list-style-type: none"> Prêt remboursable en 6 versements semestriels ; Durée maximale de remboursement : 36 mois ; Taux d'intérêt constant : 1 % / mois. 	Boutique communautaire par exemple
Projets spéciaux avec subvention partielle		
Equipements à caractère socio-économique et Infrastructures de production	<ul style="list-style-type: none"> 12 versements trimestriels ; Différé : 12 mois Durée maximale du prêt : 48 mois. Subvention : jusqu'à 50% Apports propres (en espèces) : 20% Taux d'intérêt constant de 1% par mois (y compris pendant la période de différé). 	Ex : Moulin à mil ou décortiqueuse avec leurs abris, batteuse etc. La subvention par membre ne peut pas excéder 20.000 FCFA
Infrastructures sociales	<ul style="list-style-type: none"> Subvention : 85 % Apports propres (en espèces) : 15 % 	Ex : Hydraulique villageoise par exemple
Projets spéciaux avec subvention totale		
Protection de l'environnement		
<i>Plantations à partir de plants</i>	<ul style="list-style-type: none"> <u>Produits en pépinières villageoises</u> : Achats de semences, petit matériel, main-d'œuvre spécialisée et transport sont financés à 100 %. <u>Achetés</u> : Financés à 100 % 	La main-d'œuvre non spécialisée, le fumier, le terrain et l'eau sont les apports de la population Si la possibilité de produire localement les plants n'existe pas ou si la plantation est urgente. La main-d'œuvre non spécialisée (pour planter et entretenir) et le terrain sont les principaux apports de la population
<i>Ouvrages antiérosifs</i>	La fourniture de matériaux allochtones, équipements, main-d'œuvre spécialisée et transport sont subventionnés à 100 %.	La main-d'œuvre non spécialisée pour réaliser les ouvrages et les entretenir est le principal apport de la population

4.9.3 Projets spéciaux réalisés

Le tableau suivant résume les montants consacrés par le PADER aux différents types de projets spéciaux. Une liste détaillée complète des projets spéciaux réalisés se trouve dans l'annexe 2 de ce rapport.

Types de projets spéciaux	Montant FCFA)	Montant (Euro)	Taux
Infrastructures & services de base	140.069.124	213.534	68,0%
<i>Pistes rurales</i>	10.200.830	15.551	5,0%
<i>Hydraulique</i>	14.182.683	21.621	6,9%
<i>Marchés</i>	10.532.961	16.057	5,1%
<i>Santé humaine</i>	54.482.638	83.058	26,5%
<i>Santé animale</i>	18.124.525	27.631	8,8%
<i>Education</i>	32.545.487	49.615	15,8%
Femmes & jeunes	54.698.345	83.387	26,6%
<i>Femmes</i>	51.727.405	78.858	25,1%
<i>Jeunes</i>	2.970.940	4.529	1,4%
Environnement	6.377.100	9.722	3,1%
Divers	4.760.289	7.257	2,3%
<i>Appui aux CADL</i>	2.260.000	3.445	1,1%
<i>Lutte contre les acridiens</i>	2.500.289	3.812	1,2%
Total	205.904.858	313.900	100,0%

On constate que près de 206 millions de FCFA (314.000 euros) ont été consacrés aux projets spéciaux par le PADER sur la période 2001-2009.

Nous allons examiner dans les sections suivantes chaque type de projets spéciaux plus en détail.

4.9.3.1 Infrastructures et services de base

Avec 68% des investissements, les projets spéciaux pour infrastructures et services de base portés par les communautés rurales se taillent la part du lion.

4.9.3.1.1 Pistes rurales

Il s'agit de 3 pistes rurales, une dans le département de Podor et les deux autres dans celui de Tivaouane. Il s'agissait d'aider les communautés rurales à mobiliser leur quote-part de cofinancement dans le cadre de projets à gros budgets financés par le PNIR ou son successeur PNDL.

Cette aide du PADER a été parfois critiquée sous prétexte qu'il fallait absolument laisser les communautés rurales mobiliser leurs cofinancements seules afin de « s'approprier » le projet de piste et de mieux l'entretenir. Connaissant la réalité de terrain et le dénuement extrême des communautés rurales, le comité directeur du PADER-RESOPP a estimé recevables ces demandes de soutien desquelles dépendait le désenclavement de milliers de foyers ruraux.



Piste cofinancée dans la communauté rurale de Notto Gouye Diama (Département de Tivaouane)

4.9.3.1.1 Hydraulique villageoise

Il s'agissait essentiellement d'extensions d'adduction d'eau potable dans les départements de Podor (3), Louga (3) et Sédhiou (1) et du fonçage de 2 puits dans le département de Sédhiou.



Extension d'adduction d'eau potable réalisée dans le département de Podor

4.9.3.1.1 Marchés ruraux

Il s'agit de la construction de 3 blocs de 5 boutiques chacun dans des souks ruraux dans le département de Podor.



4.9.3.1.1 Santé humaine

Avec 26,5% des investissements, la santé occupe le premier poste de dépenses des projets spéciaux. Les actions financées sont :

- Construction et équipement partiel de 2 complexes de santé (Case de santé et maternité) dans les départements de Podor et Mbour ;
- Construction et équipement de 6 cases de santé à Sédhiou ;
- Construction d'un bloc sanitaire dans une maison communautaire dans le département de Podor ;
- Réhabilitation d'un poste de santé dans le département de Louga et d'une case de santé dans celui de Podor ;
- Financement de campagnes de sensibilisation et de prévention du VIH-SIDA, du paludisme et de la bilharziose dans les départements de Podor, Louga, Mbour et Sédhiou.



Case de santé/maternité à Mboulème, département de Mbour

4.9.3.1.1 Santé animale

Construction de parcs à vaccination à Tivaouane (3) et Louga (2) et réfection d'un parc à vaccination à Tivaouane.



Parc à vaccination construit près de Mont Rolland, département de Tivaouane

4.9.3.1.1 Education

Avec 15,8% l'éducation représente le 3^{ème} budget des projets spéciaux. Les différents projets réalisés sont :

- Construction et équipement de salles de classe dans le département de Podor (3), Mbour (2) et Sédhiou (4). Dans le département de Sédhiou il s'agissait seulement de cofinancements ;
- Construction d'un mur d'enceinte pour une école dans le département de Tivaouane et de latrines pour une autre école dans le département de Louga ;
- Equipement de 3 salles de classe dans le département de Sédhiou.

4.9.3.2 Femmes et jeunes

4.9.3.2.1 Femmes

Les femmes ont bénéficié du 2^{ème} budget des projets spéciaux avec 25,1% des montants investis.

- *Caisses villageoises* : 3.466 femmes ont bénéficié de prêts pour former des dizaines de caisses villageoises dans les départements de Louga, Mbour et Tivaouane ;
- *Equipement d'allègement des travaux* : Il s'agit surtout de moulins à mil dont 5 dans le département de Tivaouane et 1 dans celui de Louga. Il y'a eu aussi 1 décortiqueuse (Louga) et 1 broyeur à pâte d'arachide (Mbour) ;
- *Activités génératrices de revenu* : Trois groupements féminins ont reçu des prêts pour créer des fonds de roulement pour la transformation et la commercialisation du riz dans le département de Podor ;
- *Foyers de femmes* : Un foyer des femmes dans le département de Louga et une salle de réunion dans celui de Mbour ont été construits et équipés.



Décortiqueuse financée pour un groupement féminin par le PADER

4.9.3.2 Jeunes

Les jeunes n'ont bénéficié que de 1,4% des investissements. Il n'y a eu que 2 projets proposés et financés :

- Confection d'une table de fabrication de grillage dans le département de Podor ;
- Réfection du foyer des jeunes de Mont Rolland dans le département de Tivaouane.

Le PADER n'a pas pu mobiliser suffisamment les jeunes car ils sont souvent rares dans les villages, puisque ce sont eux les principaux fournisseurs de l'exode rural, et ils viennent rarement présenter des projets d'intérêt économique.

4.9.3.3 Environnement

L'environnement n'a bénéficié que de 3,1% des investissements parce que, vu la faiblesse des budgets disponibles, les CPS-FDL ont régulièrement donné la priorité à d'autres types de projets. Il s'agissait principalement d'action de reboisements et de lutte contre les feux de brousse à Louga, Mbour et Sédhiou.

4.9.3.4 Divers

4.9.3.4.1 Soutien informatique aux CADLs

Le PADER a aussi fourni de l'équipement informatique (ordinateur, imprimante et onduleur) à des CADL dans les départements de Podor (2), Louga (2), Tivaouane (1), Mbour (1) et Sédhiou (1). Les CADL sont chargés au niveau des sous-préfectures d'appuyer techniquement les communautés rurales dans le cadre de la décentralisation.

4.9.3.4.2 Lutte antiacridienne

Le PADER a dû financer d'urgence des opérations de lutte contre les acridiens lors de la grande invasion de 2004. Il s'agissait surtout de financer le carburant pour les véhicules de traitement des services de la Protection des Végétaux dans les départements de Podor, Louga, Tivaouane et Mbour.

V. LEÇONS APPRISSES DU PADER

Le programme PADER a duré presque 10 ans ce qui a permis à son équipe et à ses partenaires d'engranger beaucoup d'expérience et de tirer beaucoup de leçons. Nous n'allons cependant parler ici que des difficultés concernant les coopératives qui sont au cœur du PADER.

Le Sénégal a l'avantage d'être un pays où, contrairement à certains autres, les gens sont libres de former des coopératives totalement indépendantes de l'administration et du pouvoir politique.

Cependant la mise en place d'associations de producteurs structurées (coopératives, mutuelles etc.) dans un pays en voie de développement comme le Sénégal fait face à de nombreuses difficultés dont :

- La lenteur de l'appropriation par les membres
- La difficulté pour les membres d'exercer un contrôle démocratique sur leurs coopératives et la difficulté qui en découle à instaurer une bonne gouvernance
- Le conflit entre gestion associative et gestion entrepreneuriale
- La difficulté de faire du crédit en milieu rural.

5.1 L'APPROPRIATION PAR LES MEMBRES

L'appropriation des coopératives du RESOPP par leurs membres progresse lentement parce qu'elles ont été créées à l'instigation du PADER qui est un programme d'aide au développement. Cette origine, bien qu'inévitable souffre de deux contraintes majeures :

- Le PADER était parfois obligé d'utiliser malgré lui des moyens de réalisation suffisamment rapides, pas toujours les plus efficaces dans la durée, car son cadre temporel était limité par les exigences compréhensibles de ses bailleurs qui ne pouvaient garantir un financement dans la durée ;
- La prédominance de l'esprit d'assistantat chez les membres vis-à-vis des ONG et des bailleurs.

D'un autre côté la compréhension d'un système coopératif moderne relativement complexe par ses membres nécessite du temps, surtout lorsque ceux-ci sont en majorité illettrés. On ne peut pas s'attendre à ce que les principes coopératifs soient vite assimilés à coup de sensibilisations et de formations répétées. "Il faut laisser le temps au temps".

C'est pour cela que le PADER a mis beaucoup de moyens, surtout dans la période 2008-2010, pour renforcer les bras techniques et financiers du RESOPP, à savoir sa Cellule Centrale d'Appui Technique (CAT-RESOPP) et la COOPEC. C'est en effet maintenant à eux, dont le personnel fait partie du système et est 100% sénégalais, à gérer et à faire prospérer le RESOPP et ses coopératives-membres.

Si les principes coopératifs ne sont pas encore bien compris et assimilés par une grande partie du sociétariat, les membres ont par contre parfaitement compris l'intérêt que représentent pour eux les coopératives et y sont attachés. Cela constitue une forme d'appropriation qui ira en se développant si les coopératives continuent à leur offrir les services attendus.

5.2 LE CONTRÔLE DÉMOCRATIQUE PAR LES MEMBRES ET LA BONNE GOUVERNANCE

Malgré de nombreuses formations on constate que les conseils de surveillance sont pour la plupart non fonctionnels. Par ailleurs les membres étant pour la plupart analphabètes, ils ne peuvent pas comprendre les rapports financiers qui leur sont présentés lors des assemblées générales (AG). Dans ces conditions il est difficile pour les membres d'exercer un véritable contrôle démocratique sur leurs dirigeants et le personnel.

On constate aussi que le BS-OAP, l'organisme de tutelle des coopératives, n'a pas les ressources humaines et matérielles d'exercer un contrôle de l'Etat sur les coopératives.

Il y'a aussi des audits externes annuels faits par des experts-comptables privés qui sont certes favorables à la bonne gouvernance mais qui ont un coût qui ne peut être couvert si la coopérative est déficitaire.

On a aussi constaté pendant longtemps chez les membres des organes des coopératives une sorte de répugnance à sévir contre ceux qui fautent ou qui sont auteurs de détournement. Ces comportements laxistes ont régressés peu-à-peu sans pour autant disparaître totalement. A cela s'ajoutent parfois les défaillances et les lenteurs fréquentes du système judiciaire lorsque des coupables lui sont déférés.

Pour pallier ces problèmes le RESOPP, a obtenu des ses membres que le personnel de la CAT-RESOPP et de la COOPEC-RESOPP exercent un contrôle sur la gestion des coopératives sans pour autant y participer. Ce personnel du RESOPP participe aux AG afin de s'assurer que les rapports présentés aux membres sont conformes. Il s'agit là d'un contre-pouvoir fondamental qui fonctionne bien.

5.3 GESTION ASSOCIATIVE ET GESTION ENTREPRENEURIALE

Les responsables du PADER et du RESOPP ont très vite compris que les coopératives multifonctionnelles de grande taille ne peuvent pas fonctionner correctement sans employés. Les coopératives sont en effet des entreprises, certes d'économie solidaire, mais qui doivent être gérées de façon professionnelle et rentable. Aucune entreprise ne peut prospérer si elle ne couvre pas ses frais opérationnels et ne dégage pas des surplus pour financer son développement.

D'un autre côté la coopérative peut se permettre d'avoir certaines activités déficitaires mais utiles à ses membres si par ailleurs elles a d'autres revenus qui compensent le manque à gagner. Les coopératives ont donc des buts sociaux différents d'une entreprise purement commerciale.

Les membres des organes représentent la *composante associative* garante des intérêts des membres alors que le personnel représente la *composante entrepreneuriale* garante de la bonne marche technique et financière. Sans un bon équilibre et une bonne entente entre les deux composantes aucune coopérative ne peut bien fonctionner.

Cet équilibre n'est pas encore complètement réalisé dans les coopératives du RESOPP car le côté associatif est trop dominant. Le personnel, notamment les gérants, n'ont pas assez d'autonomie.

Les effets négatifs se voient par exemple dans la commercialisation où les élus, qui sont juges et parties, ont tendance à fixer les prix de façon à maximiser les gains immédiats des membres sans

se soucier suffisamment de la survie économique de la coopérative. De plus le processus de fixation des prix étant très lent, il ne permet pas de lutter à armes égales avec les marchands de grain.

Si par contre le gérant avait autorité pour fixer les prix, dans le cadre de la politique et de fourchettes définies par l'AG et le conseil d'administration, non seulement ceux-ci seront plus rationnels mais ils seront aussi plus dynamiques et en phase avec l'état du marché à un moment donné.

On voit parfois que si une coopérative est déficitaire de façon répétée, ses élus et l'AG en prennent acte sans pour autant rechercher les causes et les remèdes nécessaires et sévir contre les coupables. D'un autre côté en cas de profit, ni le personnel (sauf à la COOPEC) ni les dirigeants ne sont récompensés. Il n'y a donc pas de culture du résultat car la bonne gestion n'est pas récompensée et la mauvaise n'est pas sanctionnée.

On constate aussi que les élus sont souvent jaloux des salaires du personnel, pourtant en-dessous des salaires des entreprises, car ils leur paraissent bien au-dessus de leurs propres revenus alors qu'ils s'estiment hiérarchiquement plus haut placés.

Les choses avancent trop lentement dans ce domaine et le RESOPP doit instaurer rapidement des primes pour récompenser la bonne gestion et un système pour sanctionner la mauvaise. Aussi lorsqu'une coopérative est déficitaire les causes doivent être identifiées et consignées dans un rapport à l'AG annuelle avec des propositions de solutions.

5.4 LE CRÉDIT EN MILIEU RURAL

Le crédit en zone rurale est particulièrement difficile car les revenus reposent principalement sur les rendements agricoles et sur les parcours qui sont eux-mêmes dépendant d'une pluviométrie très capricieuse. Les paysans font face à une sécheresse et ne récoltent rien en moyenne une année sur quatre. Dans ce cas là, non seulement ils n'ont pas de revenu mais en plus ils se retrouvent endettés s'ils ont pris des intrants à crédit.

Il y'a souvent une tendance à croire que la disponibilité de crédit est une condition suffisante pour que les paysans et paysannes fassent des activités génératrices de revenus. C'est souvent le cas et les cas d'école en annexe montrent de nombreux cas de personnes dont la vie fut transformée pour le meilleur avec des crédits modiques octroyés par les coopératives. Cependant ***le crédit n'aide que ceux qui sont des entrepreneurs dans l'âme***, ce qui n'est pas le cas d'une partie des membres même après des formations.

Il faut donc vraiment que les agents de crédit repèrent ceux qui ont un bon projet à financer et la capacité de le mener à bien avant de leur accorder un crédit. Dans le cas contraire c'est risquer de précipiter le membre dans les abîmes du surendettement qui aboutira aussi à du non-remboursement et à des pertes pour la coopérative. Malheureusement, la faible rentabilité du crédit rural et la modicité des montants des crédits octroyés ne permettent pas de couvrir les frais d'une vraie étude de dossier de demande ni de faire des visites aux emprunteurs souvent dispersés. La tentation est alors grande pour l'agence de la COOPEC d'augmenter insidieusement la taille de ses prêts en diminuant le nombre de bénéficiaires, manquant ainsi d'équité envers ses membres, pour éviter la faillite. C'est là un problème universel qui ne touche pas que le RESOPP

et qui explique la rareté des institutions de microfinance dans le milieu rural, surtout sous agriculture pluviale.

La COOPEC-RESOPP doit travailler à adapter ses méthodes de crédit pour tenir compte de ce contexte difficile.

VI. IMPACT DU PADER

EWA a promu les coopératives agricoles dès l'an 2000 en partant du constat que seul le recours à l'**autopromotion** par les producteurs pouvait pallier les effets dévastateurs du Programme d'Ajustement Structurel Agricole (PASA) lancé au début des années 1990 sous la pression de la Banque Mondiale et du FMI, qui s'est traduit par le désengagement de l'Etat et le démantèlement des structures d'encadrement et d'appui au monde rural.

A cet égard, le PADER a été un programme phare dans l'histoire du monde rural et du mouvement coopératif sénégalais. Il a été le fer de lance du renouveau coopératif au Sénégal et à travers cela il a eu un impact certain sur la vie de millions de paysans. De nombreux projets adoptent maintenant volontiers la formule coopérative qui était auparavant complètement discréditée.

Le PADER a aussi activement participé à la mise à jour de la législation coopérative sénégalaise et à la constitution de la Confédération des Sociétés Coopératives et Mutualistes du Sénégal (CSCM). L'appui du PADER au BS-OAP a permis à ce dernier de relancer ses activités et d'accompagner plus facilement ce renouveau coopératif.

Le PADER a appuyé la mise en place du RESOPP qui est l'une des plus grandes associations de producteurs, certainement la plus structurée, du Sénégal. Elle compte 6 coopératives mères et plus de 24 coopératives filles (antennes) et une coopérative d'épargne-crédit (COOPEC) avec un sociétariat total approchant les 30.000 membres. Le RESOPP est une référence dans le milieu coopératif sénégalais.

Toutes les coopératives-membres du RESOPP disposent d'infrastructures modernes, de ressources humaines qualifiées et de ressources financières. Le RESOPP dispose aussi de fonds de roulement dont le montant dépasse 1 milliard de FCFA (1,5 millions d'euros) présents dans la COOPEC et les coopératives rurales. Le RESOPP possède aussi un immeuble administratif et un centre de formation bien équipés dans son siège à Thiès. Tous les acteurs du RESOPP et tous les visiteurs externes s'accordent sur la bonne qualité des infrastructures réalisées par le PADER et sur leur excellent rapport qualité/prix.

Un système d'approvisionnement et de commercialisation est en place et fonctionne dans toutes les coopératives qui par ailleurs disposent toutes de magasins de stockage. Un système d'encadrement rapproché des producteurs basé sur des auxiliaires villageois d'élevage a été mis en place et fonctionne en étroite collaboration avec la coopérative, les services d'élevage et les vétérinaires privés.

De nombreuses technologies, dont les variétés améliorées hâtives de mil, sorgho, niébé et riz, ont été largement diffusées et des filières de production de semences correspondantes ont été mises en place. D'après l'enquête menée conjointement par l'ISRA et le PADER pendant l'hivernage 2008, dans chacune des zones d'action de Louga, Tivaouane et Mbour, le taux d'adoption d'au moins une des variétés hâtives diffusées par le PADER atteint ou dépasse 70%. L'ISRA note par ailleurs dans son rapport "Une forte proportion de producteurs non membres cultivent également ces variétés sélectionnées montrant l'expansion des effets du PADER au de-là de la coopérative". Les effets positifs de la diffusion de variétés hâtives par le PADER dépassent largement le cadre des membres des coopératives.

Une étude d'impact indépendante (Enquêtes de base sur les impacts du programme PADER, ATOL, Décembre 2009) a été menée dans le cadre de l'évaluation externe terminale du PADER commanditée par le FBS et ADG. Elle a conclu en ce qui concerne la sécurité alimentaire que :

- 76,5 % de coopérateurs interviewés estiment que la période de soudure s'est améliorée légèrement ou suffisamment ;
- 71% des ménages considèrent que leur stock vivrier s'est amélioré ;
- Le programme a permis aux ménages d'améliorer la qualité des repas (53% des ménages enquêtés) ainsi que la quantité de la ration par personne (38,7%) et plus faiblement le nombre de repas quotidiens.
- 79,4% des ménages enquêtés affirment qu'ils n'ont plus recours au crédit usurier (boutiquier du coin ou voisin) ou le font plus rarement qu'autrefois pour satisfaire leurs besoins alimentaires dans les villages enquêtés.

D'une façon plus globale l'enquête rapporte que :

- 66% des coopérateurs estiment que leurs conditions de vie ont été beaucoup à moyennement améliorées par le programme ;
- 60% des membres enquêtés pensent que leur capacité à s'auto-développer s'est beaucoup à moyennement améliorée.

La même enquête rapporte que l'accès facilité au crédit et aux intrants est très apprécié par les membres des coopératives.

Les coopératives du RESOPP sont le plus souvent les premières entreprises dans leur zone d'action où elles ont un effet économique structurant. Par exemple, grâce à son lobbying efficace, la CORAD a un rôle déterminant en faveur de la protection de la filière oignons au niveau national.

Le RESOPP, y compris la COOPEC, a près de 200 employés directs permanents. Nombre de ses dirigeants sont devenus de véritables entrepreneurs grâce aux formations reçues. Il y'a aussi les dizaines de cadres formés par le PADER et qui sont maintenant employés et appréciés dans de nombreuses institutions de développement, dont l'ANCAR, des ONG et des banques.

Les nombreuses infrastructures sociales de base réalisées ou cofinancées par le PADER, dont des centres de santé, classes d'école, ouvrages d'hydraulique villageoise, pistes, marchés, parcs à vaccination, moulins etc. servent aujourd'hui des dizaines de milliers d'habitants dans plusieurs régions du Sénégal.

Les nombreuses visites de leaders paysans, de ministres, d'élus de la république, de responsables d'administrations, de collectivités locales et d'ONG locales et étrangères au RESOPP constituent d'autres témoignages de l'impact du PADER au Sénégal. L'œuvre du PADER a été reconnue au plus haut niveau de l'Etat à travers l'élévation de son ancien chargé de programme au rang de chevalier de l'ordre du Lion en 2011.

A tout cela il faut ajouter le fait que le modèle PADER a été utilisé par EWA, avec les adaptations nécessaires, au Burkina et en Ethiopie pour appuyer les populations rurales partenaires. Ces activités sont capitalisées dans deux rapports séparés publiés en même temps que celui-ci.

Plusieurs dizaines de cas d'école correspondant à des réussites individuelles ou collectives de membres des coopératives. Ils illustrent l'impact du PADER dans divers domaines.

ANNEXE 1: CONTEXTE NATIONAL DES COOPERATIVES AU SENEGAL

1. HISTORIQUE DU MOUVEMENT COOPÉRATIF AU SÉNÉGAL

L'évolution du mouvement coopératif est étroitement liée à l'histoire surtout politique et administrative du Sénégal.

1.1 La période coloniale

En effet, suite à l'abolition de l'esclavage et bien avant la première guerre mondiale, le pouvoir colonial français avait perçu la nécessité de spécialiser les territoires d'Outre-mer pour mieux tirer profit de l'exploitation de leurs matières premières. Pour le Sénégal, ce sera donc autour de l'arachide principale culture de rente que s'établiront les schémas organisationnels du monde rural.

La Société Indigène de Prévoyance (SIP) sera la première structure mise en place par quatre circulaires entre le 03/02 1902 et le 17/12/1907. Par la suite, la loi du 10 septembre 1947 portant statut général de la Coopération française régit les coopératives agricoles dans les colonies.

Suite à l'arrêté du 24 août 1953, la SIP sera transformée en Société Mutuelle de Production Rurale (SMPR) qui transférera une partie de son administration aux mains de ses membres élus en assemblée générale.

Le décret du 13 novembre 1956 transformera la SMPR en Société Mutuelle de Développement Rural (SMDR) qui étendra désormais les champs d'activités à d'autres domaines économiques en milieu rural, plutôt que de les limiter à la production agricole. Une plus grande démocratie sera aussi introduite dans l'administration de la SMDR.

La période post indépendance (1960 à 1980)

Le mouvement coopératif sénégalais sera, à l'instar du mouvement social, secoué par les grandes contradictions politiques du pays. C'est ainsi que dès 1956, Mamadou Dia, Chef du Gouvernement de la Loi Cadre (ou Autonomie interne), analysant les dangers que courait le mouvement coopératif pénétré par des hommes politiques en quête de légitimité, décida d'y mettre un peu plus d'ordre.

Le Sénégal indépendant confirmera son choix pour l'outil coopératif par la publication du décret n° 60- 177 du 20 mai 1960 portant Statut général de la Coopération Rurale au Sénégal.

« Le mouvement coopératif, au niveau des communautés humaines réelles, constitue le mode d'organisation permettant de préserver les valeurs communautaires anciennes et de promouvoir un développement moderne susceptible de prendre place solidement dans le courant d'évolution du monde actuel. »

Dans une première phase, la coopération a été lancée essentiellement dans le milieu rural avec comme objectif d'assainir les circuits de production et de commercialisation de l'arachide, de démanteler l'économie de traite, de mettre fin à l'endettement usuraire des paysans. L'Office de Commercialisation Agricole du Sénégal (OCAS) et la Banque Sénégalaise de Développement

(BSD) constituant les grands outils techniques en aval dans à la réalisation de ces tâches» cf. Circulaire 032.

L'OCAS fut créé par la loi 60- OI2 du 13 Janvier 1960. Son action était relayée sur le plan local par 7 Centres régionaux d'assistance au développement (CRAD), qui fournissent à crédit semences, petit matériel, engrais et pesticides. Il sera transformé en Office National de la Coopération et de l'Assistance pour le Développement (ONCAD) en 1971. L'ONCAD sera dissous en 1980.

La Banque Sénégalaise de Développement (BSD) créée par décret n° 50 - 678 du 20 mai 1960 devait assurer le financement de la commercialisation et soutenir les projets coopératifs. Elle deviendra Banque Nationale pour le Développement du Sénégal en 1964, elle aussi dissoute en 1990.

En 1965 par exemple, les 1.700 coopératives rurales (arachidières) avaient non seulement le monopole de la collecte arachidière mais assuraient aussi l'octroi des prêts agricoles. Aussi pour accompagner cette volonté politique, un dispositif technique opérationnel est mis en place. Autour des Centres d'expansion Rurale, on retrouvera une équipe pluridisciplinaire composée d'agents bien formés provenant d'instituts ou d'écoles de haut niveau créés à cet effet.

Face à ce dispositif technique, il était tracé un cadre d'évolution pour la coopération qui : « ...ne devra être donc en aucun cas un simple rouage entre les mains des fonctionnaires... Ceux-ci doivent être au service du mouvement coopératif pour s'effacer progressivement devant lui, ou plutôt se fondre en lui dès qu'il aura suffisamment de vigueur et d'étoffe technique pour assumer pleinement ses responsabilités... ».

La crise politique du 17 décembre 1962 qui vit l'arrestation de Mamadou Dia portera un coup fatal au processus d'évolution et d'épanouissement du mouvement coopératif sénégalais. C'est à tort ou à raison, le début réel de la traversée du désert du mouvement coopératif qui sera dorénavant tout juste toléré.

1.2 La période 1980 – 1990

Les coopératives rurales vont être mises à rudes épreuves suite à un cycle infernal de sécheresses des années 1972 à 1975 et à divers problèmes de mauvaise gestion des coopératives et des structures et institutions chargées de leur encadrement et assistance. La crise agricole devint endémique et l'exode rural massif va vider le monde rural de l'essentiel de sa population active.

Les programmes d'ajustement structurel (PAS) démarrés avec l'avènement du Président Abdou Diouf vont fortement affecter le modèle coopératif et entraîner une période d'errements. C'est la période du « moins d'Etat, mieux d'Etat ». Dès lors, on assiste au cours de la période à la suppression des principaux instruments d'appui et de financement (ONCAD, BNDS). Le mouvement coopératif se trouva brutalement ainsi seul face à son destin.

Aussitôt, on chercha à substituer aux coopératives injustement accusées de tous les maux d'autres formes d'organisations dont notamment les associations villageoises de développement (AVD), les organisations non gouvernementales (ONG), les Groupements d'intérêt économique (GIE), les fédérations d'associations paysannes etc.

On décida de la réforme du cadre législatif et réglementaire des coopératives avec l'avènement de la loi n° 83- 07 du 28 janvier 1983 et son décret d'application n° 83-320 régissant toutes les

formes d'organisations coopératives. Cette réforme a eu pour effet la création de 337 coopératives rurales et de 4.500 sections villageoises.

Ces coopératives et leurs sections villageoises sont organisées au niveau de chaque région en union régionale. A leur tour les unions régionales constituent l'union nationale des coopératives agricoles (UNCAS). Le réseau UNCAS s'est intéressé uniquement à la filière arachide oubliant ou négligeant royalement les autres spéculations et activités économiques susceptibles d'intéresser le développement rural. Il était donc prévisible que face à la dégradation continue de la filière en amont et en aval, que les diverses sections se soient retrouvées dans une terrible léthargie. Elles sombrèrent quasiment toutes dans une inactivité chronique d'autant plus que les sources de financement à part, la Caisse Nationale de Crédit Agricole créée en 1985 sont quasiment inaccessibles.

1.3 La période 1990 à nos jours

Cette période est marquée par de profondes mutations aussi bien au plan institutionnel qu'au sein du mouvement coopératif.

En 1990, suite au programme de dégraissage de la fonction publique sur injonction de la Banque Mondiale, on assista à la suppression d'une quarantaine de directions nationales parmi lesquelles, la Direction de l'Action Coopérative (DAC). Le décret n° 90-33 portant restructuration du Ministère du Développement Rural et de l'Hydraulique marque une nouvelle étape dans la vie coopérative et associative. Le Bureau d'Appui aux Organisations d'Autopromotion (BA-OAP), qui deviendra cinq ans plus tard Bureau de Suivi des Organisations d'Autopromotion (BS-OAP), est créé pour reprendre entre autres, les missions de l'ex-Direction de l'Action Coopérative.

Ces changements marquent un recentrage des missions des services étatiques en charge de l'appui et de l'assistance aux coopératives et autres organisations à la base. Ils sont aussi le reflet d'une volonté de responsabilisation des organisations et de leurs faïtières.

Pour faire face aux divers défis de développement, les coopératives et leurs faïtières dont entre autres l'UNCAS, se sont rapprochées des autres institutions liées au monde de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche et de l'artisanat pour participer à la création du Conseil National de Concertation et de Coopération des Ruraux (CNCR) créé en 1993.

L'intervention de EWA avec le PADER à partir de l'année 2001 aboutira à la mise en place d'institutions coopératives fonctionnelles et crédibles mais aussi et surtout de lever les obstacles psychologiques tendant à considérer la coopérative comme négativement chargée.

Les appuis multiformes apportés par le PADER au Bureau de Suivi contribueront grandement aux réformes actuelles en cours (révision de la législation et document de politique nationale de développement coopératif, OHADA) qui sont indubitablement les manifestations du renouveau coopératif sénégalais et africain actuel.

2. EVOLUTION DE L'ENCADREMENT DES COOPÉRATIVES

La loi du 10 septembre 1947 portant statut général de la Coopération française s'était fortement inspiré des principes coopératifs universels et prévoyait pour chaque territoire, un service de promotion coopérative orienté vers la diffusion des principes et des règles de la coopération, sur

l'aide à l'élaboration de statuts-types, sur le contrôle, les conseils à la création, le fonctionnement et la gestion des sociétés coopératives.

En conséquence, les services en charge de l'encadrement des coopératives étaient successivement rattachés à la SIP, la SMPR, la SMDR, l'OCA avec ses démembrements les CRAD, et en fin à l'ONCAD. Après la suppression de l'ONCAD en 1980, le service de la coopérative devint autonome et est érigé en Direction Nationale jusqu'en 1990.

La Direction Nationale de l'Action Coopérative avec ses 587 agents était présente dans l'ensemble du territoire national et à tous les niveaux décentralisés : régions, départements et chefs-lieux d'arrondissement.

Les agents techniques et les contrôleurs de la coopération étaient formés à l'Ecole Nationale d'Economie Appliquée (ENEA) de Dakar. Les Inspecteurs de la Coopération quant à eux étaient formés à l'Ecole Nationale d'Administration et de Magistrature (ENAM) et à l'Institut Panafricain d'Economie Coopérative de Cotonou (ISPEC), dans divers instituts spécialisés ou universités au Canada, en Israël, en France etc. Depuis 1990, suite à la suppression de la Direction de l'Action Coopérative, l'ENAM et l'ENEA ne recrutent plus. On enregistre aussi très peu d'étudiants sénégalais à l'ISPEC de Cotonou. C'est dire que le RESOPP dispose de par ses nouvelles infrastructures de véritables atouts pour accompagner les besoins de transfert de compétences des coopérateurs et de leur encadrement.

3. EVOLUTION DE LA LÉGISLATION COOPÉRATIVE

L'évolution de la législation coopérative est étroitement liée à l'évolution de la politique de développement inspirée ou suscitée par le pouvoir colonial et, après l'indépendance, par l'Etat du Sénégal.

Nous allons rappeler ici les grandes étapes et les mutations enregistrées dans la législation coopérative. On peut citer entre autres :

- les circulaires des 3/02/1902 et du 17/12/1907 visant la mise en place des SIP.
- la loi du 10 septembre 1947 portant statut général de la coopération française
- l'arrêté du 24 août 1953 qui transforme les SIP en SMPR
- le décret 55-184 du 2 février 1955 portant statut de la Coopération dans les Territoires relevant de la France d'Outre Mer
- le décret du 13 novembre 1956 qui transforme les SMPR en SMDR
- le décret 60- 177 du 20 mai 1960 portant statut général de la Coopération rurale au Sénégal
- la circulaire 032 du 21 mai 1962 portant organisation et évolution des coopératives au Sénégal
- la loi n° 83- 07 du 28 janvier 1983 portant statut général des coopératives du Sénégal
- le décret d'application n° 83- 320 du 25 mai 1983 fixant les conditions d'application de la loi n° 83- 07 du 28 janvier 1983
- le décret n° 89- 5881 du 18 mai 1989 portant statut des Coopératives Scolaires

Actuellement, suite aux instructions de l'Etat, le mouvement coopératif sénégalais a préparé, avec la participation active de tous les acteurs intéressés de la société civile et partenaires au développement, un Document de Politique Nationale de Développement Coopératif (PNDC) ainsi qu'une nouvelle loi coopérative et son décret d'application.

3.1 Document de Politique Nationale de Développement Coopératif (PNDC)

Suite aux instructions de l'Etat, le mouvement coopératif sénégalais, pour la première de son histoire, dispose d'un document de politique qui harmonise et coordonne les différents niveaux d'organisation, de gestion et d'administration des coopératives de tous secteurs confondus. En conséquence, le dit document vise entre autres à :

- mettre en place un cadre institutionnel et réglementaire favorable au développement d'un mouvement coopératif et mutualiste performant ;
- développer la promotion des entreprises de type coopératif et mutualiste ;
- faciliter l'accès des sociétaires aux crédits d'investissement par prioritairement la mobilisation de l'épargne locale ;
- favoriser l'intégration des femmes et des jeunes dans la promotion et le développement des entreprises.

Le document de Politique exprime donc la volonté du Gouvernement du Sénégal de promouvoir l'émergence d'entreprises coopératives viables. À cet égard, il réaffirme sa conviction que les coopératives et les mutuelles sont des outils privilégiés de création de richesses, de lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale.

Il invite particulièrement le mouvement coopératif national, ses acteurs actuels et potentiels ainsi que les opérateurs économiques nationaux, à se mobiliser autour des objectifs de cette politique nationale de promotion de l'entrepreneuriat coopératif.

Le but du Gouvernement du Sénégal est de créer un environnement favorable et novateur nécessaire à l'amélioration des conditions de vie des populations par l'entrepreneuriat coopératif. Le Gouvernement s'engage, par voie de conséquence, à mettre en œuvre toutes les mesures du présent document de politique coopérative à l'horizon 2015. Il sollicite à cet effet l'appui de la Communauté Internationale à la mise en œuvre de cette politique.

3.2 Projet de nouvelle loi coopérative

En effet, pour une simplification des procédures de constitution des coopératives telle que recommandée par le Conseil Présidentiel de l'Investissement (CPI), il était indispensable pour respecter le parallélisme des formes de réviser la loi n° 83-07. A cet effet, un projet de loi est élaboré et est présentement disponible au niveau du Secrétariat Général du Gouvernement et attend de suivre le cours normal de son adoption et de sa promulgation.

Cette simplification porte essentiellement sur :

- ***Un allègement substantiel du dossier de demande d'agrément.*** Pour le dossier de demande d'agrément ou d'enregistrement des coopératives, les pièces suivantes seront dorénavant suffisantes :
 - Copie des statuts adoptés par l'assemblée générale constitutive ;
 - Reçu du compte (banque ou toute autre institution financière) indiquant le niveau des parts sociales ;
 - Copie du code de conduite des membres des organes dirigeants ;
 - Copie du casier judiciaire des membres du bureau du conseil d'administration.
- ***Suppression du Comité paritaire régional.*** Le service technique compétent dispose dorénavant d'une semaine pour préparer et transmettre pour signature le projet d'arrêté d'agrément au Ministre de l'Agriculture exerçant la tutelle administrative des coopératives.

- **Suppression de la double signature.** A l'instar des coopératives agricoles, le Ministre de l'Agriculture sera seul signataire de l'arrêté d'agrément des coopératives (le projet d'Acte uniforme sur les sociétés coopératives recommande un seul registre d'enregistrement pour les coopératives). Les arrêtés seront ensuite transmis aux ministères techniques, gouverneurs des régions etc. pour information.

Ainsi donc, plusieurs étapes sont supprimées, et dans un délai maximum de quinze jours, l'arrêté d'agrément sera disponible pour toute nouvelle coopérative.

3.3 Projet de décret d'application

Les documents de Politique nationale de développement coopératif et de Loi avaient été transmis pour avis et observations par le Secrétariat Général du Gouvernement à tous les ministères impliqués dans l'action coopérative. Suite aux différentes contributions, le Secrétariat Général du Gouvernement instruit le ministère de l'Agriculture pour l'élaboration d'un projet de décret d'application devant accompagner le dit projet de loi.

Un atelier de validation du projet de décret d'application fut organisé le 06 novembre 2008 à Dakar par le Ministère de l'Agriculture. Les principaux éléments de convergence retenus portent essentiellement sur :

- la tutelle administrative des coopératives reste au Ministère de l'Agriculture pour d'une part, son expérience et expertise avérées dans le domaine et l'existence d'un dispositif d'appui technique à tous les niveaux décentralisés ;
- la création d'une direction nationale ou d'une agence nationale à porter par le Ministère de l'Agriculture ;
- l'allégement des pièces du dossier d'agrément ;
- la suppression des comités régionaux d'agrément des coopératives ;
- un seul registre d'enregistrement des coopératives ;
- le ministère de l'Agriculture comme seul signataire de l'arrêté d'agrément des coopératives.

4. LE BUREAU DE SUIVI DES ORGANISATIONS D'AUTOPROMOTION (BS-OAP)

En 1990, suite à la suppression de la Direction de l'Action Coopérative (DAC), l'Etat pour combler le vide ainsi laissé, et pour répondre aux multiples interpellations des coopérateurs, décide de la création du Bureau d'Appui qui deviendra ensuite le Bureau de Suivi des Organisations d'Autopromotion (BS-OAP).

Contrairement à l'ex-Direction de l'Action Coopérative (587 agents), le BS-OAP depuis sa création ne dispose pas de budget de fonctionnement, de moyens logistiques pour assurer le suivi sur le terrain, et pas de suffisamment d'agents pour répondre correctement aux diverses sollicitations du terrain.

Le BS-OAP est une structure souple et légère appelée à intervenir à la carte pour permettre un transfert plus consistant de contenus (Savoirs), de compétences et de systèmes d'organisation aptes à installer les capacités demandées par les organisations d'autopromotion ou à fournir les conseils utiles.

4.1 Les missions du BS- OAP

Le BS-OAP a pour missions :

- appuyer et conseiller les OAP dans le montage, le suivi et l'évaluation de programmes et projets de développement porteurs et, dans la recherche de financement et d'équipement auprès des partenaires au développement disponibles ;
- concevoir les programmes et matériels didactiques de formation adaptés et pouvant répondre aux attentes des intéressés ;
- assurer la médiation pédagogique entre les OAP et les personnes ressources ou institutions d'appui;
- impulser des systèmes d'organisation capables de mobiliser les ressources humaines et, d'orienter les OAP vers des secteurs de développement attractifs ;
- participer à la formation des acteurs ;
- favoriser l'instauration de réseaux de communication entre les organisations coopératives et associatives, susceptibles de garantir et d'élargir les canaux d'échanges potentiels ;
- susciter les motivations individuelles et collectives chez les sociétaires pour une implication plus soutenue dans la recherche des voies et moyens de transfert de compétences ;
- mener des enquêtes, recherches et études sur les OAP pour permettre à l'Etat et aux autres partenaires d'avoir des données statistiques quantitatives et qualitatives fiables aux fins d'effectuer de justes évaluations pour asseoir de bonnes stratégies d'appui pour les organisations associatives ;
- procéder de manière ponctuelle ou sur demande au contrôle des organismes coopératifs au titre de la tutelle, au suivi et à l'étude des dossiers d'agrément des coopératives conformément à la législation coopérative en vigueur.

4.2 Les moyens pour faire face aux sollicitations du terrain

4.2.1 Les moyens humains

Le bureau dispose au niveau central de quinze (15) agents pluri et multidisciplinaires. Chaque Direction régionale du Développement Rural (DRDR) dispose de trois agents formés grâce à un appui financier de la SOCODEVI, partenaire canadien, pour servir de relais au BS-OAP.

Le personnel du BS-OAP est composé comme suit :

- 2 agents techniques de la Coopération formés à l'Ecole Nationale d'Economie Appliquée de Dakar (Bac + 2 ans). Ils sont formés en doctrine, législation et organisation coopérative.
- 11 contrôleurs de la Coopération formés à l'ENEA (BAC+ 4 ans). Outre la spécialisation en coopération, ils reçoivent une formation en Sociologie du développement, en comptabilité, en audit, et contrôle ;
- 1 ingénieur planificateur (BAC + 5ans) : Formation à l'Institut d'Economie Coopérative de Cotonou : Sociologie et Economie du Développement, Organisation, Gestion et administration coopératives, analyse financière, conception et suivi des programmes et projets des entreprises coopératives etc.
- 1 inspecteur de la Coopération : Formé à l'Ecole Nationale d'Administration et de Magistrature de Dakar (Bac + 6ans) : Administration, Législation, Doctrine coopérative, Sociologie et Economie de coopérative, Comptabilité, Audit financier et Organisationnel, Andragogie, Gestion de programmes et de Projets etc.

Le BS-OAP est structuré comme suit:

- 1 Coordinateur national : Inspecteur de la Coopération
- 1 Coordinateur Adjoint Chargé de la Législation et de la Règlementation
- 1 responsable de la Section Etudes et Projets

- 1 responsable de la section « coopératives agricoles »
- 1 responsable de la section « coopérative habitat »
- 1 responsable de la section « coopératives des éleveurs »
- 1 responsable de la section « coopérative artisanale »
- 1 responsable de la section « coopératives scolaires »
- 1 responsable de la section « coopératives forestières »
- 1 responsable section coopératives de services
- 1 responsable de l'unité formation

4.2.2 *Les moyens matériels et logistiques*

Rattaché à la Direction de l'Agriculture, le BS-OAP ne dispose pas de budget propre.

Le protocole de collaboration signé en 2005 entre le BS-OAP et EWA-PADER a permis d'une part au BS-OAP de se doter de fournitures de bureaux, d'ordinateurs portables et d'un véhicule et d'autre part, au RESOPP de disposer de l'expertise des agents du BS-OAP pour un appui en organisation et en formation etc.

5. LE FINANCEMENT DES COOPÉRATIVES AU SÉNÉGAL

La Banque Sénégalaise du Développement (BSD), devenue par la suite Banque Nationale de Développement du Sénégal (BNDS), fut créée en 1960 pour accompagner la dynamique coopérative en permettant le financement des coopératives.

Ainsi donc, les besoins de financement de la commercialisation des arachides et du Programme Agricole (PA), à savoir plus précisément les besoins en intrants et matériel agricoles, étaient satisfaits. Ainsi, avec le Programme Agricole (PA) entre 1969 et 1978, plus de 400.000 pièces de matériel agricole et 35.000 paires d'animaux de traits ont été distribuées aux agriculteurs par le canal des coopératives. Les intrants (engrais, semences etc.) étaient distribués par l'Office National de Commercialisation et d'Assistance pour le Développement (ONCAD) via le réseau des coopératives.

Avec ce dispositif opérationnel très bien huilé, le problème de bons impayés n'était pas connu. A propos de ces premières années fastes, les anciens évoquent avec nostalgie : « ... qu'en sus de la parfaite maîtrise du programme de financement de la campagne de commercialisation, la coopérative était aussi un centre de vie dynamique, d'animation et d'échanges pour les populations rurales. Elle était aussi un lieu d'expression des besoins et de satisfaction des diverses commandes en intrants, en matériels agricoles et en produits alimentaires aux meilleurs prix garantis par l'Etat.

Dés lors, le producteur n'avait plus besoin de recourir aux traitants, aux usuriers Tout était satisfait sur place par la coopérative : sacs de mil, de maïs, de semoule, de poissons séchés (kéthiakh), des pots de poudre d'œufs, de lait, de conserves, de nivaquine etc. C'était aussi pendant la période de soudure (mai, juin, juillet) que le coopérateur percevait la ristourne issue de commercialisation. Des arachides... cet argent permettait de faire face aux menus besoins... ».

A la suite de l'arrestation de Mamadou Dia en 1962, s'installe progressivement et durablement dans le monde rural une longue période marquée par le laxisme, l'accumulation des dettes impayées (100 milliards) et les malversations chroniques. Ainsi s'installa un profond « malaise paysan » que Guy Belloncle surnomma la « perversion de la Caution Solidaire ».

Avec la suppression de la BNDS et pour suppléer au peu d'intérêt affiché par les banques classiques pour le financement d'un monde rural incapable de satisfaire les conditions de garanties exigées, l'Etat créa en 1985 la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCAS) dont il est l'actionnaire majoritaire. Très vite, avec d'une part, le foisonnement des GIE créés pour remédier aux insuffisances ou manquements des coopératives et d'autre part, avec l'intervention fréquente de l'Etat dans l'octroi des crédits, la CNCAS connaîtra d'énormes problèmes de taux de remboursements.

Le développement fulgurant des mutuelles d'épargne et de crédit dans les années 90, avec des taux d'intérêt relativement élevés (plus de 17%) et des conditions de garantie inadaptées, ne constitua pas une réponse adéquate et efficace à la problématique du financement des coopératives et de leurs faîtières.

EWA, avec son programme PADER, appuya la création de services de microfinance au sein même du Réseau des Organisations Paysannes et Pastorales du Sénégal (RESOPP), d'abord au sein de chaque coopérative agricole puis et surtout à travers une coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC-RESOPP) qui est présente dans toutes les coopératives membres du réseau. Le sociétaire de la coopérative agricole est aussi dans la plus part des cas adhérent à la coopérative d'épargne et de crédit. Cette cohabitation a le double avantage de permettre au sociétaire de disposer dans le même espace géographique des instruments adéquats d'analyse des besoins de financement pour la réalisation de ses projets, des sources de financement accessibles et disponibles pour leur mise en œuvre et suivi. Ceci est donc pour le coopérateur d'une part, un gage de plus de sécurité pour l'atteinte de ses objectifs économiques, de respect des engagements pour le remboursement régulier des crédits d'autre part.

Ce schéma organisationnel du financement est vu globalement par les intéressés et autres partenaires comme efficient, adapté et novateur. Il est de notre point de vue en parfaite cohérence et intelligence avec l'appel du Président de la République pour des institutions de financement de proximité pour le monde rural accompagnées de conditions de garanties et des taux d'intérêts les plus raisonnables.

La délégation du Sénat qui visita quelques unes des coopératives du RESOPP en 2007 a beaucoup apprécié ce dispositif.

Le financement des coopératives au Sénégal reste pour l'instant un problème non résolu.

6. CONCLUSION

La rencontre entre le BS-OAP et EWA aura été doublement bénéfique pour le mouvement coopératif sénégalais et africain. En effet, sevrés d'un réel soutien matériel, les agents du BS-OAP nonobstant leur ardente foi militante commençaient à s'essouffler, à se décourager, à chercher à l'instar de beaucoup de leurs autres collègues à aller ailleurs. C'est ce moment précis qu'eut lieu l'heureuse rencontre entre le BS-OAP et EWA. Celle-ci permet une meilleure synergie d'action et une meilleure remobilisation des acteurs du terrain à tous les niveaux.

Le protocole de collaboration BS-OAP /EWA-PADER a joué un rôle déterminant dans le renouveau coopératif sénégalais et africain car il a contribué à lancer une dynamique qui a abouti entre autres :

6.1 Au plan national

- Les agents du BS-OAP ne se sentent plus seuls dans leur combat pour une renaissance coopérative, ils sont mieux motivés, mieux mobilisés ;
- Le Document de Politique Nationale de Développement Coopératif (PNDC) commandité par l'Etat est disponible;
- Le projet d'une nouvelle loi portant statut général des coopératives du Sénégal est finalisé ;
- Le projet de décret d'application de la loi portant statut général des coopératives est élaboré. Il est à préciser que ces trois documents ci- dessus évoqués sont les produits d'un long processus participatif qui a impliqué sans exclusive tous les acteurs nationaux et partenaires au développement, dont EWA et ses partenaires du RESOPP;
- La Confédération Sénégalaise des Sociétés Coopératives (CSCM) est créée en 2005;
- L'Etat reconnaît la Confédération Sénégalaise des Coopératives et des Mutuelles (CSCM) comme plateforme. Elle participe aux différentes instances de concertation convoquées par l'Etat ;
- Le réseau des partenaires au développement pour les diverses composantes du mouvement coopératif s'élargit progressivement.

6.2 Au plan africain et international

- Retour du Sénégal à la Conférence Panafricaine Coopérative (CPC). Les arriérés de cotisation sont payés et le Sénégal assume depuis 2005 la Présidence du Conseil d'Administration de la CPC ;
- Participation à la transformation de l'Institut Supérieur d'Economie Coopérative (ISPEC) en Université Africaine de Développement Coopératif.
- Le chantier du projet d'Acte Uniforme de l'OHADA au Droit des Sociétés Coopératives a démarré en 2002 suite à la saisine du Sénégal. L'expertise sénégalaise a beaucoup participé à faire avancer le projet. Le document finalisé est disponible pour le prochain Conseil des Ministres de l'OHADA.
- Participation active de l'expertise sénégalaise à l'élaboration de la Recommandation n° 193 de l'OIT

Yatma SYLLA
Inspecteur de la Coopération,
Ancien Coordinateur du BS-OAP

ANNEXE 2: LISTE DES PROJETS SPECIAUX REALISES

DESCRIPTION	Villages	CR	Zone	Porteurs	Année d'octroi	Montant (FCFA)	% du grand total
Pistes de production							
Participation au cofinancement de la construction de 2 pistes rurales (financement principal PNIR)	Divers	Noto Gouye Diama	Tivaouane	Communauté Rurale	2005	6.000.000	
Participation au financement de la construction de piste rurale de désenclavement de l'Ile-à-morfil (Dodel-Sinthiou-Dandé, cofinancement PNDL ex-PNIR)	Dodel, Sinthiou	Dodel	Podor	Communauté Rurale	2006	4.200.830	
Sous-total Pistes de production						10.200.830	5,00%
Hydraulique							
Extension réseau d'adduction d'eau	Gamadji	Gamadji Saré	Podor	Communauté Rurale	2005	3.507.200	
Extension réseau d'adduction d'eau Donaye-Tarédji	Donaye	Guédé Village	Podor	Communauté Rurale	2005	5.558.000	
Extension réseau d'adduction d'eau de Dara Aramine	Dara Aramine	Kèlle Guèye	Louga	Communauté Rurale	2005	997.060	
Réalisation d'un réseau d'eau potable	Thiékène	Mbédiène	Louga	Groupement villageois (SV)	2007-2008	589.500	
Réalisation d'un réseau d'eau potable	Diawrigne Mame Moussé	Diokoul Diawrigne	Louga	Groupement villageois (SV)	2007-2008	567.975	
Fonçage de puits alimentaire	Sankouya	Diendé	Sédhiou	Communauté rurale	2007-2008	471.000	
Fonçage de puits alimentaire	Karantaba	Diendé	Sédhiou	Communauté rurale	2007-2008	471.000	
Adduction d'eau	Boudhiémar	Bambali	Sédhiou	Communauté rurale	2007-2008	2.020.948	
Sous-total Hydraulique						14.182.683	6,90%
Marchés							
Construction module de souks	Guédé Chantier	Guédé Village	Podor	Communauté rurale	2005	3.020.537	
Construction module de souks	Tarédji	Guédé Village	Podor	Communauté rurale	2005	3.020.537	
Construction d'un module de souks dans le marché de Fanaye	Fanaye	Fanaye	Podor	Communauté Rurale	2007-2008	4.491.887	
Sous-total Marchés						10.532.961	5,10%

DESCRIPTION	Villages	CR	Zone	Porteurs	Année d'octroi	Montant (FCFA)	% du grand total
Santé humaine							
Bloc sanitaire pour la maison communautaire du Conseil Rural	Gamadji	Gamadji Saré	Podor	Communauté Rurale	2005	1.551.825	
Construction maternité	Ndiayène Pendao	Ndiayène Pendao	Podor	Communauté Rurale	2005	12.848.663	
Réhabilitation poste de santé	Kèlle Guèye	Kèlle Guèye	Louga	Communauté Rurale	2003	4.968.623	
Construction complexe santé	Mboulème	Malicounda	Mbour	Communauté Rurale	2005	12.800.000	
Complexe de santé de Mboulème (améliorations)	Mboulème	Malicounda	Mbour	Communauté Rurale	2007	850.000	
Construction de mur de clôture et de bloc sanitaire pour la case de Santé	Wouro Malé	Gamadji Sarré	Podor	Communauté Rurale	2007-2008	3.544.452	
Prévention du VIH SIDA, du paludisme et de la bilharziose	Aba; Alwar; Thielao; Ngane; Diarra	Gamadji Sarré	Podor	Communauté Rurale	2009	2.173.000	
Programme de santé communautaire: prévention du VIH SIDA	17 villages	Kèlle Guèye	Louga	Communauté Rurale	2009	1.980.000	
Surveillance nutritionnelle et pondérale	19 villages	Noto Gouye Diama et Chérif Lo	Tivaouane	Communautés Rurales	2009	1.874.500	
Prévention du VIH SIDA et paludisme	Soro khassap-Thiafoura-Guéréo	Sindia	Mbour	Communauté Rurale	2009	2.343.000	
Sensibilisation santé	tous les villages	Malicounda Sindia	Mbour	Communautés Rurales	2007	1.500.000	
Construction et équipement d'une case de santé	Koussy	Diendé	Sédhiou	Communauté Rurale	2007-2008	700.000	
Construction et équipement d'une case de santé	Bloc village	Diendé	Sédhiou	Communauté Rurale	2007-2008	700.000	
Construction et équipement d'une case de santé	Nimaya	Diendé	Sédhiou	Communauté Rurale	2007-2008	700.000	
Construction et équipement d'une case de santé	Missira Karantaba Bona Linkéto	Djiredji	Sédhiou	Communauté Rurale	2007-2008	649.525	
Construction et équipement d'une case de santé	Franconda-Némataba-Bagadadji	Bambali	Sédhiou	Communauté Rurale	2007-2008	649.525	
Construction et équipement d'une case de santé	Badiari	Bambali	Sédhiou	Communauté Rurale	2007-2008	649.525	
Programme de santé communautaire	81 villages	Diendé Bambali Djiredji	Sédhiou	Communautés Rurales	2009	4.000.000	
Sous total santé humaine						54.482.638	26,50%

DESCRIPTION	Villages	CR	Zone	Porteurs	Année d'octroi	Montant (FCFA)	% du grand total
Santé Animale							
Construction d'un parc à vaccination	Keur M'bir N'dao	Noto Gouye Diama	Tivaouane	Communauté Rurale	2005	10.676.279	
Construction d'un parc à vaccination	Tiwigne Tanghor	Mont Rolland	Tivaouane	Communauté Rurale	2005		
Construction d'un parc à vaccination	Pambal Amar	Noto Gouye Diama	Tivaouane	Communauté Rurale	2005		
Réfection d'un parc à vaccination	Keur Samba Yacine	Noto Gouye Diama	Tivaouane	Communauté Rurale	2005		
Parc à vaccination (Pour environ 1.500 bovins)	Baridiam Cissé	Mbédiène	Louga	Communauté Rurale	2007-2008	3.724.123	
Parc à vaccination (Pour environ 2.200 bovins)	Ndam -Ndam Peulh	Thieppe	Louga	Communauté Rurale	2007-2008	3.724.123	
Sous-total Santé animale						18.124.525	8,80%
Education							
Clôture école Keur Samba Yacine	Keur Samba Yacine	Noto Gouye Diama	Tivaouane	Communauté Rurale	2007	6.234.462	
Salle de classe équipée Malicounda	Malicounda	Malicounda	Mbour	Communauté Rurale	2007	4.053.900	
Salle de classe équipée Sindia	Sindia	Sindia	Mbour	Communauté Rurale	2007	4.013.350	
Construction de latrines pour l'école de Ndande II	Ndande II	Ndande	Louga	Communauté Rurale	2007-2008	1.136.403	
Construction et Équipement d'une salle dans le Collège de Dodel	Dodel	Dodel	Podor	Communauté Rurale	2007-2008	4.495.928	
Construction et Équipement d'une salle dans le Collège de Guédé Chantier	Guédé Chantier	Guédé Village	Podor	Communauté Rurale	2007-2008	4.546.266	
Construction et Équipement d'une salle dans le Collège de Thillé Boubacar	Thillé Boubacar	Ndiayène Pendao	Podor	Communauté Rurale	2007-2008	4.517.178	
Construction et équipement d'une salle de classe	Badiandiang	Diendé	Sédhiou	Communauté Rurale	2007-2008	724.000	
Équipement d'une salle de classe	Kounayan Mandingue	Diendé	Sédhiou	Communauté Rurale	2007-2008	124.000	
Construction et équipement d'une salle de classe	Singhère Mandingue Diagnonding	Djiredji	Sédhiou	Communauté Rurale	2007-2008	700.000	
Construction et Equipement d'une salle de classe	Missira, Karantaba, Linkéto	Djiredji	Sédhiou	Communauté Rurale	2007-2008	700.000	
Construction et Equipement d'une salle de classe	Singhère Boudhié-Badjacounda	Djiredji	Sédhiou	Communauté Rurale	2007-2008	700.000	
Équipement d'une salle de classe	Boumouda	Djiredji	Sédhiou	Communauté Rurale	2007-2008	300.000	
Équipement d'une salle de classe	Djiredji	Djiredji	Sédhiou	Communauté Rurale	2007-2008	300.000	
Sous-total Education						32.545.487	15,80%

DESCRIPTION	Villages	CR	Zone	Porteurs	Année d'octroi	Montant (FCFA)	% du grand total
Environnement							
Plantations diverses	Keur Mballo, Dara Ndiakhour, Ndeungour Ndiaye	Kèlle Guèye	Louga	GPF	2005	278.100	
Projet environnemental Djilakh	Djilakh	Sindia	Mbour	Village de Djilakh	2006	450.000	
Reboisement et lutte contre feux de brousse	22 villages	Bambaly, Diendé, Koussy, Djiredji	Sédhiou	Communautés rurales	2008	5.649.000	
Sous-total Environnement						6.377.100	3,10%
Lutte contre les acridiens							
Lutte contre les acridiens	Divers	Global	Podor	Communautés Rurales	2004	60.320	
Lutte contre les acridiens	Divers	Global	Louga	Communautés Rurales	2004	834.076	
Lutte contre les acridiens	Divers	Global	Tivaouane	Communautés Rurales	2004	1.425.893	
Lutte contre les acridiens	Divers	Global	Mbour	Communautés Rurales	2004	180.000	
Sous-total Lutte anti acridiens						2.500.289	1,20%
Caisses villageoises pour les femmes							
Caisses villageoises	Divers		Tivaouane	GPF	2001	4.850.000	
Caisses villageoises	Divers		Tivaouane	GPF	2004	3.055.000	
Caisses villageoises	Divers	Malicounda	Mbour	GPF	2005	2.385.000	
Caisses villageoises	Divers		Louga	GPF	2005	2.645.000	
Caisses villageoises	9 villages de Sindia	Sindia	Mbour	GPF	2007	1.500.000	
Caisses villageoises	123 villages des 6 CR	Ndande, Mbédiène, Bandègne, Diokoul Diawrigne, Thieppe et Kab Gaye	Louga	SV (GPF)	2007	2.895.000	
Sous-total Caisses villageoises						17.330.000	8,40%
Equipement d'allègement des travaux des femmes							
Moulin à mil	Darou Alpha	Noto Gouye Diama	Tivaouane	GPF	2002	1.556.250	
Moulin à mil	Ndiakhaté Gormone	Noto Gouye Diama	Tivaouane	GPF	2002	1.994.410	
Moulin à mil	Pambal Boye	Noto Gouye Diama	Tivaouane	GPF	2005	2.171.608	
Moulin à mil	Ndiaye Bopp	Mont Rolland	Tivaouane	GPF	2005	2.585.735	
Moulin à mil	Ngeune Guèye	Kèlle Guèye	Louga	GPF	2005	2.052.200	
Décortiqueuse à céréales	Ndeungour Ndiaye	Kèlle Guèye	Louga	GPF	2003	1.170.764	
Installation d'un moulin à mil	Kiwi	Noto Gouye Diama	Tivaouane	GPF	2007	2.830.102	
Broyeuse à patte d'arachide	Fandène Sérère	Malicounda	Mbour	GPF	2007	650.000	
Sous-total Allègement des travaux des femmes						15.011.069	7,30%

DESCRIPTION	Villages	CR	Zone	Porteurs	Année d'octroi	Montant (FCFA)	% du grand total
Activités génératrices de revenus des femmes							
Fonds de roulement pour transformation et commercialisation du riz	Mboyo Walo	Guédé Village	Podor	GPF	2005	1.446.250	
Fonds de roulement pour transformation et commercialisation du riz	Guédé Wouro	Guédé Village	Podor	GPF	2005	719.500	
Fonds de roulement pour transformation et commercialisation du riz	Thiélao	Gamadji Saré	Podor	GPF	2005	957.500	
Sous-total AGR des femmes						3.123.250	1,50%
Autres projets spéciaux pour femmes							
Foyer de la femme	Kèlle Guèye	Kèlle Guèye	Louga	GPF	2005	9.097.735	
Constructions salle de réunion femmes Pointe Sarène	Pointe Sarène	Malicounda	Mbour	GPF	2005	7.165.351	
Sous-total autres PS femmes						16.263.086	7,90%
Projets spéciaux pour jeunes							
Table de fabrication grillage	Kélély	Gamadji Saré	Podor	Groupe de jeunes	2005	206.000	
Réfection foyer des jeunes	Tiwigne Tanghor	Mont Rolland	Tivaouane	Communauté Rurale	2006	2.764.940	
Sous-total PS jeunes						2.970.940	1,40%
Appui aux Centres d'Appui au Développement Local (Etat)							
Equipement informatique CADL (ordinateur, imprimante et onduleur)	Pambal	Arrondissement Pambal	Tivaouane	CR de Pire, Notto Gouye Diama, Mont Rolland, Chérif Lô	2006	310.000	
Equipement informatique CADL (ordinateur, imprimante et onduleur)	Nguékokh	Arrondissement Sindia	Mbour	CR Sindia	2006	310.000	
Equipement informatique CADL (ordinateur, imprimante et onduleur)	Mbédiène	Arrondissement Mbédiène	Louga	CR Kèlle Guèye et Mbédiène	2007	310.000	
Equipement informatique CADL (ordinateur, imprimante et onduleur)	Ndande	Arrondissement Ndande	Louga	CR Ndande, Thieppe, Diokoul, Bandègne, Kab Gaye	2007	310.000	
Equipement informatique CADL (ordinateur, imprimante et onduleur)	Gamadji Sarré	Arrondissement de Gamadji Sarré	Podor	Communautés Rurales	2006	310.000	
Equipement informatique CADL (ordinateur, imprimante et onduleur)	Fanaye	Arrondissement Thillé Boubacar	Podor	Communautés Rurales	2006	310.000	
Equipement informatique CADL (ordinateur, imprimante et onduleur)	Diendé	Diendé	Sédhiou	Communautés Rurales	2007	400.000	
Sous-total Appui aux CADL						2.260.000	1,10%
Grand total projets spéciaux						205.904.858	100%

ANNEXE 3: CAS D'ÉCOLE

Oumar Seydou Sow diversifie ses sources de revenus grâce à la coopérative

J'ai 42 ans, je suis marié avec 5 enfants. Je suis alphabétisé en langue Pulaar et bien que ma profession principale soit agriculteur, je suis aussi pêcheur, éleveur et jouer de Djembé (sorte de tamtam).

En 1986, quand la Société Nationale d'Aménagement et d'Exploitation des Terres du Delta du fleuve Sénégal et des Vallées du fleuve Sénégal et de la Falémé (SAED) s'est désengagée, nous n'avons plus disposé de crédits intrants et avons dû recourir à des commerçants qui nous prêtent l'argent pour les intrants et se font rembourser en nature. Ils fixent par avance le prix du moudou (environ 2.7kg) de riz à 200F alors qu'au marché il est généralement à 500F, c'est donc clairement de l'usure mais nous n'avions pas le choix.

A cause de la cherté du crédit je devais minimiser les quantités d'intrants utilisés, surtout l'engrais, et je n'achetais que des semences tout-venant. Malgré le fait que je cultive 2 parcelles irriguées (0,70ha) de riz et environ 3ha de cultures de décrue (Patate douce, niébé, maïs), les rendements étaient faibles et nous permettaient à peine de manger sans pouvoir nous soigner correctement ni scolariser nos enfants.

J'ai adhéré à la Coopérative Rurale des Agropasteurs pour le Développement (CORAD) en 2006. Depuis lors j'y obtiens chaque année un financement de 125.000 à 160.000F par parcelle irriguée ce qui me permet de financer les labours au tracteur, la main-d'œuvre pour le repiquage du riz, l'achat d'engrais, d'herbicides et de gasoil pour la motopompe d'irrigation, et la main-d'œuvre pour la récolte et le battage du riz.

En 2006, j'ai aussi pris un crédit petits ruminants de 50.000F qui m'a permis d'acheter 3 moutons que j'ai revendus après les avoir engraisés 7 mois en faisant un bénéfice de 75.000F. Avec cet argent j'ai acheté une petite pirogue d'occasion avec laquelle j'ai pêché 3 ans avant de la revendre à 100.000F.

Mes rendements de riz ont plus que doublé en passant de 1,2 t/parcelle (0,35 ha) à 2,4t, soit environ 7 t/ha. En 2007 la coopérative nous a proposé de produire de la semence de riz sous contrat mais j'avais refusé. Mal m'en a pris car ceux qui ont accepté ont dégagé plus de 100.000F de bénéfices par parcelle. Aussi en 2008 j'ai produit de la semence de riz pour la coopérative sur une parcelle et j'ai cultivé du riz de consommation sur l'autre parcelle pour la famille. Avec une partie des 100.000F de bénéfice réalisé sur la semence j'ai acheté 3 moutons à 50.000F que j'ai revendus après les avoir engraisés. Avec l'ensemble des bénéfices réalisés j'ai pu financer l'extension de ma maison en banco.

Depuis que je suis à la coopérative nos conditions de vie se sont beaucoup améliorées. Nous mangeons à notre faim et nous nous habillons correctement. J'ai aussi pu scolariser 1 enfant, les autres étant encore trop jeunes.

Sur les 30 concessions du village, 25 ont un membre à la coopérative dont 10 produisent du riz semence pour la coopérative sur une superficie de 14ha.



En haut Oumar entrain de récolter du riz semence produit pour la coopérative et que l'on voit sécher en bandes dans la photo du bas.

Interview réalisé le 10 août 2010 au village de Dembé, département de Podor, région de St Louis au Sénégal.

Mariam Ly augmente ses revenus en produisant des semences de riz

J'ai 50 ans et je suis mariée avec 4 enfants. Je suis analphabète et j'ai comme principale profession l'agriculture, dont je tire ma subsistance, et un peu d'élevage de chèvres et de moutons. Comme beaucoup de gens ici, je cultive 2 parcelles irriguées de riz et 3 ha de culture de sorgho en décrue.

Avant d'adhérer à la coopérative, à cause des commerçants usuriers, je tirais peu de production de mes 2 parcelles irriguées et je devais essayer de me rattraper sur les cultures de décrue. Il n'était pas rare que je doive vendre une chèvre ou un mouton pour payer mes dettes.

Ma vie était très difficile et j'avais beaucoup de mal à nourrir mes enfants.

J'ai adhéré en 2006 à la Coopérative Rurale des Agropasteurs pour le Développement (CORAD). La même année j'ai pris un crédit de 50.000F qui m'a permis d'acheter 2 moutons à 40.000F, que j'ai revendu après 7 mois à 60.000F. J'ai remboursé mon crédit et

avec le reste j'ai couvert les petites dépenses quotidiennes.

En 2007 j'ai commencé à produire du riz de consommation sur financement de la CORAD à raison de 125.000F par parcelle. En 2008 j'ai commencé à produire de la semence de riz pour la coopérative. Les deux se sont avérés très rentables mais en 2009 je n'ai pu vendre que 1.520kg de semences à la coopérative, provenant d'une seule parcelle car l'autre parcelle a été déclassée en riz de consommation et j'ai eu une panne de motopompe qui a pénalisé la production.

Je continue cette année 2010 à produire des semences de riz pour la coopérative. J'ai aussi pris un crédit de 50.000F avec lequel j'ai acheté des moutons que j'élève pour les revendre.

Grâce à la coopérative j'arrive à nourrir ma famille et à rembourser mes crédits. Je suis très satisfaite.



Mariam dans une de ses deux parcelles de semences de riz qui vont bientôt être récoltées.

Interview réalisé le 10 août 2010 au village de Dembé, département de Podor, région de St Louis au Sénégal.

Yahia Aw un agent de la coopérative fier de son programme de multiplication de semences de riz

Lorsque j'ai commencé à encadrer les producteurs de riz membres de la coopérative en 2007, on voyait nettement la différence entre les parcelles de producteurs encadrés par la CORAD, qui utilisaient des semences sélectionnées et des engrais, et ceux qui ne l'étaient pas.

Maintenant, en 2010, tout le périmètre irrigué villageois (PIV) utilise les semences certifiées et l'engrais. Tous veulent adhérer à la coopérative, si ce n'est déjà fait, et utilisent les variétés de riz vulgarisées par la CORAD.

Nous vulgarisons les variétés à cycle court suivantes : Sahel 108, Sahel 134, Sahel 159 et Sahel 177. Leur cycle dure 100 jours, dont 24 jours en pépinière, ou 90 jours en semis direct. Les meilleurs agriculteurs obtiennent des rendements de 8 t/ha.

Nous vulgarisons aussi les variétés à cycle long suivantes : Sahel 201, Sahel 202, Sahel 208, Sahel 209 et Sahel 210. Les variétés R15, R29 et Jaya, aussi utilisées tendent à disparaître car moins productives. Le cycle des variétés à long cycle dure 130 jours en repiquage ou 120 jours en semis direct.

Certains agriculteurs ayant les moyens financiers font deux récoltes par an dont une à cycle court (février-juin) et une à cycle long (juillet-décembre).

Notre production de semences de riz, entièrement faites par des membres formés et appuyés techniquement par la coopérative, a atteint les 104 tonnes en 2009. Nous sommes ainsi devenus un grand producteur de semences de riz dans le département de Podor.



A gauche Yahia posant à côté d'une partie du stock de semences de riz dans les hangars de la coopérative à Ndioum

A droite en gros plan un sac de semences de riz de la variété Sahel 108, produit et conditionné par la CORAD.

Interview réalisé le 10 août 2010 au siège de la CORAD à Ndioum, département de Podor, région de St Louis au Sénégal.

Le niébé Mélékh améliore la sécurité alimentaire en zone agro-pastorale

Nous avons interviewé un groupe de quatre agropasteurs producteurs de niébé dont Mr Ousseynou Diop que l'on voit sur la photo.

Nous sommes tous membres de la Coopérative Rurale des Agropasteurs pour le Développement (CORAD) mise en place avec l'aide du projet PADER. Nous cultivons chacun 1 à 3 ha de niébé de la variété Mélékh introduite ici par le projet PADER en 2001. L'ensemble de notre section villageoise de la coopérative produit environ 30ha de ce niébé chaque année.

Nous achetons la semence à l'antenne de la CORAD à Namarel qui est proche de nous.

Bien que nous préférions le goût de nos variétés locales de niébé, nous cultivons le niébé Mélékh surtout à cause

de sa grande précocité car il peut être récolté au moins 30 jours avant les autres cultures nous permettant ainsi de raccourcir d'autant la période de soudure.

Nous en mangeons et en vendant en vert et ensuite nous récoltons encore 300-400 kg/ha en grain qui se vend cher car c'est le premier disponible sur le marché et sa couleur blanche est appréciée sur le marché car nos variétés locales sont grises ou rouges.

Le niébé Mélékh a non seulement amélioré notre sécurité alimentaire mais aussi augmenté notre revenu améliorant ainsi nos conditions de vie. Il se répand de plus en plus dans la région car les gens des villages voisins viennent nous en acheter pour le cultiver.



Mr Ousseynou Diop dans son champ de niébé Mélékh qui a commencé à fleurir.

Interview réalisé le 10 août 2010 près du village de Kelleby, département de Podor, région de St Louis au Sénégal.

Fatou Yalli Ndiaye diversifie ses revenus grâce à la coopérative

Je suis âgée de 43 ans et veuve avec 6 enfants. J'ai suivi les cours de l'école coranique et je sais lire et écrire en Wolofal. Je suis agricultrice et avicultrice ainsi que bénévolement vice-présidente de la coopérative agricole de Kelle Guèye.

Avant la coopérative ma vie était difficile car je cultivais 1,5ha de niébé, 1ha de mil et 2ha d'arachide sans semences certifiées ni engrais faute de moyens pour m'en procurer. Les rendements étaient donc faibles et j'avais beaucoup de peine à nourrir mes 6 enfants.

J'ai adhéré à la coopérative agricole de Kelle Guèye (COOPAKEL) à sa création en 2002. Depuis chaque année je prends des crédits intrants pour acheter des semences d'arachide, de niébé, de mil et de gombo ainsi que de l'engrais et, quand nécessaire, des produits phytosanitaires.

En 2004 j'ai bénéficié à la coopérative d'un prêt de 300.000F accompagné d'une formation pour élever des poules pondeuses. J'ai commencé avec 200 poussins que je garde 18 mois avant de les renouveler. Depuis j'ai continué, avec l'argent de mes premiers bénéfices, et je fais entre 300.000 et 400.000 F de bénéfice par bande avec une mortalité moyenne d'environ 3%. En ce moment j'ai une bande de 150 pondeuses.

J'ai aussi bénéficié 2 fois d'un crédit de 60.000F avec lequel j'ai acheté 2 brebis en 2006 et 2 moutons en

2007. J'ai confiées mes brebis à un berger et elles m'ont déjà donné 5 agneaux et j'ai engraisé les 2 moutons pendant 7 mois avant de les revendre l'un à 85.000F et l'autre à 112.500F.

En 2009 et en 2010 j'ai bénéficié 4 fois d'un crédit de 25.000F, chaque fois pour 1 mois renouvelable, pour transformer de l'arachide. Avec 25.000F/mois j'arrive à traiter 300kg d'arachide ce qui me rapporte 120 litres d'huile plus le tourteau, le tout me rapporte 16.000F nets par mois.

Je produis aussi chaque année 0.5ha de semences de niébé pour la coopérative. Habituellement il s'agit de niébé Mélakh mais en 2007 et 2010 j'ai fait du niébé Yacine. Malheureusement en 2007 je n'ai récolté que 68 kg de niébé sur mon 0.5ha car il n'a pas plu. Habituellement je produis 450 à 700 kg sur ½ ha ce qui me laisse 215.000 F de bénéfice net une fois remboursés mes crédits.

Je sème aussi 1ha de niébé Mélakh pour la consommation. On en mange et on en vend en vert et on récolte 500-600 kg de grain sec.

Grâce à la coopérative j'arrive maintenant à bien nourrir et habiller ma famille. Le plus jeune de mes enfants est scolarisé et je finance le commerce de mes 2 fils aînés à Thiès.



*Fatou en haut avec ses poules ponduses et en bas dans son champ de niébé.
Interview réalisé le 12 août 2010 au village de Mballo Ndiaye, région de Louga au Sénégal.*

Le niébé Mélékh vient à la rescousse des femmes de Kelle Ndiaye

Interview de 5 femmes du village de Kelle Ndiaye. Nous avons commencé à produire le niébé Mélékh quand nous avons adhéré à la coopérative agricole de Kelle Guèye (COOPAKEL) en 2002-2003. Ce niébé présente beaucoup d'avantages pour nous et sur 10 personnes, au moins 8 cultivent l'une des 2 variétés hâtives de niébé (Mélékh ou Yacine) diffusées par la coopérative.

Ces variétés mûrissent 1 mois avant les autres ce qui nous permet de commencer à en manger dès fin août début septembre dans la partie la plus dure de la période

de soudure. Les enfants les préfèrent même au riz et c'est plus nourrissant.

Nous en vendons aussi beaucoup à cette période où nous n'avons aucun autre revenu ce qui nous procure de quoi acheter du riz, de l'huile, du sucre et d'autres denrées essentielles.

Vraiment ces variétés hâtives que nous a apportées la coopérative ont beaucoup amélioré nos conditions de vie.



Des femmes du village vendant le niébé en vert le long de la route nationale Thiès-Louga. Cette photo a été réalisée le 16 septembre 2010.

Interview réalisé le 12 août 2010 au village de Kelle Ndiaye, région de Louga au Sénégal.

Fatou Sèye Ndiaye améliore son quotidien grâce à l'aviculture et au niébé

J'ai 36 ans, je suis mariée avec 4 enfants. J'ai été à l'école coranique et ensuite j'ai été alphabétisée en Wolof. Je fais de l'agriculture, de l'aviculture et l'élevage de moutons.

Avant de rejoindre la coopérative, j'avais beaucoup de difficultés car je n'avais pas accès aux semences améliorées, aux engrais et aux produits phytosanitaires ce qui faisait que mes rendements étaient faibles. On ne mangeait pas à notre faim et on ne pouvait ni s'habiller ni se soigner correctement.

J'ai adhéré en à la coopérative agricole de Kelle Guèye (COOPAKEL) en 2002 quand elle a été créée avec l'appui du projet PADER.

Au début j'ai pris 3 kg de semences de niébé Mélakh et depuis je ressème la descendance de ces premières semences. En 2006 j'ai pris 40.000F de crédit semences d'arachide. Chaque année je prends des produits phytosanitaires pour le niébé et l'arachide.

En 2004 j'ai pris un crédit de 300.000F pour l'élevage de poules pondeuses. J'avais commencé avec 200 poussins mais 35 étaient morts avant de pondre. Les bénéfices réalisés sur cette première bande me servent encore comme fonds de roulement à ce jour et je n'ai plus jamais pris de crédit pour l'aviculture.

Depuis j'ai fait du poulet de chair. J'achète 4 fois par an une bande de 100 poussins que j'élève 40 jours avant de

les vendre. L'achat des poussins, l'aliment et les soins me reviennent à 165.000F/bande et je les revends à 225.000F, faisant ainsi un bénéfice net de 60.000F par bande, plus les poulets que nous consommons. En ce moment j'ai repris l'élevage de poules pondeuses.

J'ai reçue une formation en aviculture dispensée par le projet PADER et je souhaite suivre un recyclage, surtout pour la prophylaxie et pour soigner les maladies.

Je cultive deux variétés de niébé, chacune sur 0.25ha; la variété locale Ndiaga Aw qui me produit environ 90kg de grain alors que la Mélakh me produit 150kg de grain, me rapporte 15.000F vendue en vert et de plus nous la mangeons en vert pendant un bon mois.

La Mélakh nous aide beaucoup car au mois d'août les paysans n'ont rien en poche. Elle nous permet de manger et d'avoir un petit revenu bien utile provenant de la vente en vert jusqu'à la mi-septembre. Tout le monde en cultive et les femmes et les enfants l'aiment beaucoup.

Grâce à mes activités je contribue beaucoup à subvenir aux besoins de ma famille. On se nourrit bien, je paie les soins médicaux quand mon mari est absent et je paie les fournitures scolaires des enfants. Je demande rarement de l'argent à mon mari qui ne paie que l'électricité, l'eau et l'huile.



En haut Fatou devant les casiers de ponte. *En bas* un groupe de poules entrain de manger dans une mangeoire moderne.

Interview réalisé le 13 août 2010 au village de Ndeungour Ndiaye, région de Louga au Sénégal

Clément Faye et sa famille s'en sortent grâce à l'élevage

Je suis âgé de 43 ans, marié et j'ai 3 enfants. Bien que titulaire d'une licence universitaire de géographie, j'ai dû retourner vivre comme paysan dans mon village, Palo Dial, car j'étais au chômage depuis ma sortie de l'université en 1993. Depuis je survivais difficilement en comptant sur les autres membres de ma famille car je n'avais pas de moyens pour démarrer des activités génératrices de revenus.

J'ai rejoint en 2001 la coopérative agricole de Mont Rolland (COOPAGRIM), en même temps que mon père, ma mère et ma sœur. Nous avons tous demandé et obtenu un crédit petit commerce de 25.000F chacun que nous avons mis en commun et ouvert une boutique dans notre village car il n'en y avait pas. Cette boutique nous a permis de dégager des bénéfices qui ont été investis dans des activités d'élevage.

J'ai démarré ces activités d'élevage en 2003 avec l'achat d'un bouc et de 2 chèvres de race locale. J'ai aussi acheté 1 vache Gobra pour 100.000F dont 70.000F provenaient de 2 crédits de 35.000F obtenus à la coopérative par mon père et moi-même. J'ai revendu cette vache en 2004 à 215.000F, après l'avoir remise en bon état. Avec cette somme j'ai acheté 2 vaches, dont une suivie avec un veau, et un bœuf, tous très maigres.

En 2004 j'ai fermé la boutique car je n'avais plus le temps de m'en occuper et j'ai utilisé le capital ainsi libéré comme fond de roulement pour mes activités d'élevage. J'avais alors un cheptel de 7 chèvres, 2 vaches, 1 bœuf et 1 veau.

En 2007, j'ai aussi pris à la coopérative un crédit de 50.000F avec lequel j'ai acheté 2 moutons maigres que j'ai engraisés pendant 4 mois et revendus à 100.000 F. Cette même année j'ai acheté à la coopérative 1 coq et 3 poules bleu de Hollande qui m'ont permis d'améliorer toute ma basse-cour dont le poids et le nombre et la taille des œufs pondus ont augmenté. Ainsi un coq métis se vend facilement 5 à 6.000F.

Depuis, chaque année jusqu'en 2008, j'ai pris un crédit de 200.000 à 400.000F à la coopérative pour acheter et emboucher 1 à 2 bœufs. Le crédit me permettait non seulement d'acheter les bœufs et l'aliment concentré mais aussi de payer les soins vétérinaires pour tout mon cheptel. Chaque année, je vends aussi les caprins mâles, sauf un pour la reproduction, et garde les femelles doublant ainsi mon effectif chaque année.

Depuis 2008 je ne prends plus de crédit pour mes activités d'élevage car mon fonds de roulement est devenu suffisant.

J'ai aussi mené des activités de production végétale avec l'aide de la coopérative. En 2004 j'y ai acheté 2 kg de

semences de niébé hâtif de la variété Yacine et 2 kg de semences de sorgho de la variété CE 151, toutes deux introduites dans la région par le projet PADER, et 1 sac d'urée.

En 2005 j'ai aussi pris à la coopérative 1 pot de 250 g de semences de tomates de la variété Xina et une houesine. Cette dernière m'a permis d'augmenter mes rendements car les sols sont lourds par ici.

La variété de niébé Yacine que l'on récolte dès fin août-début septembre nous permet d'avoir un aliment riche à consommer, un mois avant que les autres cultures soient récoltées.

Chaque année je prends à la coopérative 4 kg de semences Yacine et du Furadan car les millepattes pullulent ici. Je ne prends plus d'engrais car avec mon bétail je produis beaucoup de fumier avec lequel je fertilise mes champs.

J'ai aussi reçu plusieurs formations du projet PADER. Tout d'abord une formation d'auxiliaire en élevage en 2003 et j'y ai appris les principales pathologies animales de la région, à vacciner, à déparasiter et à bien alimenter le cheptel. Non seulement cela m'a aidé à mieux mener mes activités d'élevage, mais je fournis également les services vétérinaires de base aux autres éleveurs de mon village ainsi qu'à ceux des villages de Palo Youga et Colombane Thiombane. Ces services me procurent aussi un revenu d'appoint.

J'ai reçu ensuite une formation en stockage et conservation du grain (2003) et en protection des cultures (2004). Servant comme agent polyvalent à la coopérative depuis 2009, j'y ai reçu de nouvelles formations en stockage et conservation, en commercialisation, en production de semences et en estimation des besoins des membres.

Nous vendons du lait frais et caillé tous les jours et nous en consommons aussi, ce qui nous procure une alimentation plus riche, surtout pour les enfants. Nous mangeons aussi des boucs lors des fêtes et lorsque nous recevons des invités.

Mes revenus ayant largement augmenté, je me suis marié en 2008 et j'ai acheté un âne et une charrette asine ainsi qu'une motocyclette. Nous couvrons nos dépenses quotidiennes et payons la scolarité de 2 de nos enfants à l'école maternelle.



Clément avec son cheptel

Interview réalisé le 2 août 2010 au village de Palo Dial, région de Thiès au Sénégal.

Fatou Ciss développe améliore son quotidien grâce au petit commerce

J'ai 47 ans et je suis mariée avec 6 enfants. J'ai été scolarisée jusqu'en 4^{ème} année du secondaire et vis essentiellement du petit commerce à Tiwigne Tanghor, siège de la communauté rurale de Mont Rolland.

Avant de rejoindre la coopérative, je faisais déjà du petit commerce à la maison même mais, faute de moyens, je ne pouvais acheter que peu de marchandises et donc je gagnais très peu. Je ne pouvais pas aider mon mari et mes enfants ni faire face aux dépenses quotidiennes.

J'ai rejoint à sa création en 2001 la coopérative agricole de Mont Rolland (COOPAGRIM). Cette année là j'ai obtenu un crédit de 25.000F qui m'a servi à acheter du poisson séché et fumé à Cayar et de le revendre au marché.

Après 6 mois, j'ai eu un nouveau crédit de 50.000F à la coopérative et le montant des crédits a régulièrement augmenté depuis car je les ai toujours remboursés à temps. En 2003, j'ai obtenu un crédit de 300.000F avec lequel j'ai construit une boutique en dur au marché de Tiwigne Tanghor. En 2004, j'ai acheté 2 frigos avec un autre crédit de 300.000 F, ce qui m'a permis de faire et de vendre de la glace qui est très demandée.

Ayant accès à des crédits importants à la coopérative, j'ai commencé à aller m'approvisionner dans des marchés plus lointains au Sine-Saloum et en Casamance pour acheter de l'huile de palme, de la pâte d'arachide, des fruits de baobab, du nététo, du miel et du jus concentré de citron.

La formation que j'ai reçue du PADER en 2006 en gestion entrepreneuriale m'a aussi beaucoup aidé à mieux gérer mon commerce.

En dehors de mes activités commerciales, je pratique aussi de l'agriculture et d'élevage avec l'aide de la coopérative.

Depuis 2001 j'achète chaque année des engrais et des semences sélectionnées maraîchères (pastèques et gombo), de niébé et de sorgho ce qui m'a aidé à beaucoup augmenter ma production. Grâce aux variétés hâtives de niébé Mélah et Yacine, diffusées par la COOPAGRIM, dont je sème chaque année 0,25 ha, on en mange et on en vend en vert dès fin août début septembre et on en récolte environ 100 kg de grain sec.

En 2005 j'ai acheté une chèvre avec un crédit de 25.000F et chaque année j'achète des volailles bleues de Hollande à la coopérative que je revends après les avoir engraisés ou que je consomme avec ma famille.

Grâce à la COOPAGRIM, et à sa coopérative jumelle d'épargne crédit (COOPEC) aussi mise en place avec l'aide du PADER en 2008, je nourris ma famille avec mes revenus, malgré que mon mari est tombé gravement malade et ne peut plus travailler. J'ai pu scolariser 4 de mes enfants, habiller et soigner toute la famille et meubler la maison en achetant une télévision et un frigo. J'ai aussi pu acquérir une charrette asine et un âne.



A gauche Fatoumata avec son étal devant sa boutique au marché. *A droite* sa boutique où elle a son stock de marchandises et un frigo.

Interview réalisé le 2 août 2010 au village de Tiwigne Tanghor, région de Thiès au Sénégal.

Maïmouna Mbengue allie l'agriculture, l'élevage et le petit commerce avec succès

J'ai 53 ans et je suis mariée avec 4 enfants et un mari qui ne travaille plus, à cause d'un diabète grave, et nous habitons au village de Loukhous dans la communauté rurale de Mont Rolland.

Avant de rejoindre la coopérative, je faisais un peu d'agriculture, d'aviculture et de petit commerce pour survivre. Nous arrivions à peine à nous nourrir et avions de grosses difficultés avec la santé, l'habillement et la scolarité des enfants.

Je suis devenue membre de la coopérative agricole de Mont Rolland (COOPAGRIM), dès sa création en 2001. Depuis le début et à ce jour, j'y prends à crédit des semences sélectionnées de gombo et de sorgho ainsi que des engrais. Sur 0,5 ha, avec le sorgho local j'obtenais 2-4 sacs de grain alors qu'avec la variété de la coopérative j'obtiens 7-8 sacs. En ce qui concerne le gombo, sur 0,25 ha, je produis suffisamment pour vendre 2-3 sacs en vert et 9 sacs en poudre sèche aux marchés de Notto Gouye Diama et de Rufisque.

Avec les bénéfices du gombo et un crédit de 25.000F obtenu à la coopérative j'ai construit un poulailler en 2004 et j'ai commencé à élever 150 poussins à la fois que j'achète à Sangalkam. J'ai toujours fait ainsi 3 bandes par an et avec peu de mortalité grâce à la formation en aviculture que j'ai reçue du PADER. Chaque année depuis je prends 100 à 300.000F de crédit, car je rembourse toujours bien, que je consacre à l'aviculture et à l'amélioration de ma maison.

En 2006 j'ai pris un crédit de 35.000F avec lequel j'ai acheté une brebis qui nous produit depuis les moutons que nous consommons chaque année pendant la fête de Tabaski (fête du mouton). Elle est toujours là avec son agneau comme vous voyez dans la cour.

Grâce à tout ça, je nourris ma famille, l'habillement et la soigne correctement. J'ai aussi pu scolariser mes enfants et ajouter 3 pièces à ma maison.



Maïmouna en haut à gauche avec sa brebis et son agneau, en haut à droite avec sa bassecour.

En bas à gauche dans son champ de sorgho et en bas à droite dans son champ de gombo.

Interview réalisé le 2 août 2010 au village de Loukhous, région de Thiès au Sénégal. Les photos du bas ont été prises en septembre 2010

Robert Diouf, un agriculteur heureux

J'ai 57 ans et je suis marié avec 4 enfants. J'ai étudié et obtenu un certificat en aptitude professionnelle (CAP) en horticulture mais ma profession première c'est agriculteur bien qu'en saison sèche, je fasse aussi animateur rural avec le Mouvement des Adultes Ruraux Catholiques.

Avant d'adhérer à la coopérative, je possédais déjà un bon bagage technique mais j'avais très peu accès aux intrants et aux équipements agricoles. Par conséquent mes rendements étaient assez faibles. Nous arrivions quand-même à nous nourrir mais avions des difficultés pour payer la scolarité des enfants.

J'ai adhéré à la coopérative agricole de Mont Rolland (COOPAGRIM), dès sa création en 2001. Depuis lors, j'y achète tous les 2 ans des semences sélectionnées dont 8 kg de sorgho et 8 kg de maïs car une année sur 2 je pratique la sélection massale gardant pour les semences les meilleurs épis de mes champs. Chaque année je prends aussi 8 kg de semences de niébé, de la

variété Mélakh d'abord puis Yacine lorsqu'elle a été introduite par le PADER, ainsi que 200 kg d'engrais pour le maïs et des produits phytosanitaires en cas d'attaques parasitaires. J'ai pris 2 fois des semences de tomate Xina que je renouvelle 1 année sur 3 et que je replante en intercalaire dans le maïs en septembre pour les récolter entre décembre et avril.

Mes rendements de maïs sont passés de 1-1,5 t/ha à 2-3 t/ha et ceux du sorgho sont passés de 0,8-1 t/ha à 1,2-1,3 t/ha. Les rendements de niébé sont passés de 300-400 à 500-600 kg/ha. Les variétés de semences vendues par la coopérative sont très hâtives et sont adoptées par l'ensemble des producteurs de la communauté rurale.

J'ai maintenant des excédents commercialisables qui me procurent un revenu et ma famille est mieux nourrie, surtout grâce au niébé. Maintenant je peux faire face aux frais de scolarité des enfants qui sont tous dans des écoles privées.



Robert Diouf dans son champ de sorgho.

Interview réalisé le 2 août 2010 près du village de Timigne Diassa, région de Thiès au Sénégal. La photo a été prise en septembre 2010.

Marie Henriette Ciss s'en sort grâce au petit commerce et à l'élevage de porcs

J'ai 52 ans, et vit séparée de mon époux avec lequel j'ai 6 enfants à Tiwigne Tanghor. Je suis commerçante et éleveuse de porcs.

Avant de rejoindre la coopérative, je n'avais pas assez de moyens pour acheter suffisamment de marchandises pour commercer et je bricolais à droite et à gauche. Etant seule pour élever mes enfants, notre vie était très dure et je devais envoyer mes enfants chez des parents plus aisés à la ville de Thiès pour qu'ils puissent étudier.

J'ai adhéré à la coopérative agricole de Mont Rolland (COOPAGRIM), à sa création en 2001 avec l'appui du projet PADER.

Au début je prenais 25.000F de crédit et maintenant je prends 100.000F 2 fois par an. Avec cet argent je vais à Notto Gouye Diama, à Kayar et à Mbour, acheter des légumes et du yet et du poisson séchés et fumés. J'achète aussi du nététo, de la pâte d'arachide et de l'huile de palme à des Peulhs Fuladu de Casamance. Ensuite je vends ces marchandises, ainsi que du sucre, des condiments et du charbon, tous les jours dans mon

étal au marché de Tiwigne Tanghor. Mes enfants me remplacent quand je dois m'absenter.

En 2008, j'ai reçue du PADER une formation en entrepreneuriat qui m'a beaucoup aidée à améliorer la gestion de mon activité commerciale.

Parallèlement au petit commerce, j'ai commencé à élever des porcs en 2001 en partant d'un seul couple. A chaque génération je garde 1 ou 2 femelles et 1 mâle pour la reproduction et vends tout le reste. En général, chaque 6 mois je vends 2-3 porcs.

Grâce à la coopérative je dispose depuis 2001 d'un fonds de roulement suffisant et de connaissances en gestion qui me permettent de mener à bien mes activités commerciales. De plus l'élevage de porcs me procure un revenu d'appoint non négligeable. Ainsi, je peux nourrir et habiller correctement ma famille. De plus j'ai pu ramener mes enfants de Thiès en 2008 et les scolariser à l'école privée ici à Tiwigne Tanghor (15.000F par mois par enfant). Je suis aussi entrain de construire une maison pour mes enfants.



La fille aînée de Marie Henriette (qui est partie au marché) à côté du couple de porcs restant après la vente.

Interview réalisé le 2 août 2010 au village de Tiwigne Tanghor, région de Thiès au Sénégal.

Aladji Seck prospère grâce au maraîchage

J'ai 40 ans, je suis marié avec 13 enfants et nous vivons dans le village de Keur Massongo où j'ai suivi dans mon enfance l'enseignement de l'école coranique, ce qui me permet d'écrire en Wolofal. Je suis agriculteur et banabana (marchand) de légumes.

Avant de rejoindre la coopérative, j'avais un niveau technique faible et je n'avais pas les moyens pour acheter les intrants et équipements nécessaires à mon activité agricole. De plus il fallait aller les chercher jusque Notto Gouye Diama. Par conséquent je cultivais peu et les rendements étaient faibles. J'avais donc des difficultés à nourrir et habiller ma famille, surtout pendant la période de soudure entre juin et septembre.

J'ai adhéré à la coopérative de Keur Samba Yacine (COOPAGRIK) à sa mise en place en 2001. Depuis lors, j'y achète chaque année à crédit des semences sélectionnées de variétés maraîchères, surtout choux pommé et oignon Violet de Galmi, sorgho, niébé et mil ainsi que des engrais et des produits phytosanitaires. J'ai aussi acheté à crédit un pulvérisateur à dos pour les traitements phytosanitaires et une charrette.

En 2008 j'ai adhéré à la coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC), créée la même année avec l'appui du PADER.

Depuis j'y prends 2 fois par an un crédit de 200.000F et c'est ainsi que j'ai pu acheter en 2009 une motopompe diesel à 221.000F et des tuyaux d'irrigation à 29.000F.

Grâce à cela je cultive maintenant 9ha de maraîchage (choux, aubergines, oignons, piments, pommes de terre et tomates) toute l'année. Je cultive aussi 3ha de manioc, 2ha de sorgho, 1ha d'arachide et 0.5ha de niébé.

En ce qui concerne le manioc il me fallait avant 24 mois pour obtenir une récolte de 30 sacs/ha (1 sac = 80kg) alors que maintenant, grâce à l'engrais de la coopérative, je récolte 40 à 45 sacs/ha en 14 à 15 mois seulement. Pour le sorgho j'obtiens maintenant 3t/ha avec la variété CE 121-262 de la coopérative alors qu'avant j'obtenais à peine 1t/ha. Pour le maraîchage, ma production a augmenté d'au moins 150% grâce aux semences sélectionnées, aux engrais et à la motopompe qui me permet de mieux irriguer.

Grâce à tout ça ma famille ne manque de rien. Nous mangeons à notre faim, nous habillons et nous soignons convenablement. J'ai aussi ajouté 3 chambres, 1 douche, 1 cuisine et une véranda à notre maison et j'en ai changé le toit.



A gauche Aladji avec sa motopompe, en bas à droite dans son exploitation maraîchère et en haut à droite entrain de mettre en sacs les choux fraîchement récoltés.

Interview réalisé le 3 août 2010 au village de Keur Massongo, région de Thiès au Sénégal

Gondé Ciss développe ses activités d'agriculture et d'élevage grâce à la coopérative

Je suis agriculteur et éleveur, marié avec 16 enfants et nous vivons dans le village Loffé. J'ai 54 ans et je sais écrire en Wolofal que j'ai appris à l'école coranique du village.

Avant de rejoindre la coopérative, je cultivais le double de la superficie que je cultive actuellement mais je récoltais peu faute d'engrais et de semences sélectionnées que je ne pouvais acheter avec mes maigres moyens financiers. J'avais donc des difficultés à nourrir ma famille et à scolariser mes nombreux enfants.

J'ai adhéré en 2002 à la coopérative agricole de Keur Samba Yacine (COOPAGRIK). Cette année là j'y avais pris à crédit un pot de semences de choux et 1 sac d'engrais. Depuis chaque année j'y prends des semences de choux, oignons, sorgho et niébé. J'y prends aussi des engrais et des produits phytosanitaires en cas d'attaques parasitaires.

Au début je prenais 25.000F de crédit 2 fois par an puis, comme je remboursais bien, je suis passé à 100.000F par an pour mes cultures.

Je produis des semences sélectionnées de sorgho et de niébé pour la coopérative depuis 2005. La variété de niébé Yacine, introduite comme la variété Mélakh par le PADER, produit 700-750 kg/ha alors que les variétés traditionnelles produisent environ 350 kg. Elle a très bon goût et est très hâtive avec un cycle de 45 jours, ce qui nous permet de la manger et de la vendre en vert et en grain. La variété de sorgho CE 151-262, introduite par le

PADER, produit 1,1 t/ha en 70 jours alors que la variété traditionnelle produit 0,6 t/ha en 90 jours.

Je vends les semences produites à la coopérative à des prix garantis de 300F/kg pour le sorgho et 600F/kg pour le niébé ce qui me permet de dégager un bon revenu.

Outre un suivi pour la production de semences, j'ai bénéficié de formations dispensées par le projet PADER en techniques culturales et en conservation du grain en 2005, 2006 et 2007.

En ce qui concerne l'élevage, j'ai suivi la formation d'auxiliaire d'élevage dispensée par le PADER et des recyclages en 2006, 2007 et 2008. En tant qu'auxiliaire d'élevage de la coopérative je soigne les animaux du village ainsi que les miens. Le savoir acquis m'a aussi permis de me lancer dans l'embouche bovine en 2008 année où j'ai pris un crédit de 300.000F à la COOPEC, la coopérative d'épargne-crédit jumelle de la COOPAGRIK, auxquels j'ai ajouté 50.000F et j'ai acheté 2 bœufs que j'ai engraisés et revendu 10 mois après à 800.000 F. Depuis lors j'engraisse chaque année 2 bœufs et je continue comme vous voyez. Chaque opération me laisse 400 à 450.000F de bénéfice en plus du prestige qu'apporte la possession de bétail.

Grâce à dieu maintenant nous mangeons bien et je peux payer les 150.000 F/an que me coûte la scolarisation des enfants en âge de l'être. Je peux aussi payer les accouchements et soins de santé. J'ai même payé une opération des yeux à ma mère.



A gauche Gondé dans son champ de sorgho semences (photo prise en septembre 2010) et à droite avec ses 25 bœufs en cours d'embouche

Interview réalisé le 3 août 2010 au village de Loffé, région de Thiès au Sénégal

Sokhna Dione améliore le quotidien de sa famille avec l'élevage

Je suis âgée de 30 ans et je suis mariée avec 3 enfants. J'ai étudié jusqu'en 4^{ème} année secondaire et je suis à la fois animatrice de la case des tout-petits à Pambal et auxiliaire de vulgarisation en élevage à Mbeuciane mon village.

J'ai adhéree en 2002 à la coopérative agricole de Pambal, mise en place avec l'aide du projet PADER. La même année j'ai reçue une formation comme auxiliaire d'élevage de la coopérative dans mon village. J'ai aussi reçue plusieurs formations et recyclage en élevage depuis.

Dans le cadre de mon activité d'auxiliaire d'élevage de la coopérative, je recense 2 fois par an la volaille à vacciner dans les villages de Mbeuciane et Mbaraglou Ogo. Ensuite je vais acheter au comptant le vaccin à la coopérative et je vaccine l'ensemble de la volaille recensée. La dose de vaccin me revient à 30F et je compte chaque vaccination à 50F faisant au passage un bénéfice de 20F par volaille.

Je fais aussi des déparasitages, vaccinations, apports de vitamines et des soins dermatologiques aux petits ruminants à la demande. Malgré une nette baisse de mon activité d'auxiliaire depuis 2009, celle-ci me rapporte encore un petit revenu d'appoint.

Mais je fais aussi de l'élevage pour mon compte et le savoir acquis comme auxiliaire de la coopérative m'a beaucoup appris et de plus je soigne moi-même mon cheptel. La coopérative me fournit aussi du crédit, de l'aliment concentré et des volailles sélectionnées de la race bleue de Hollande.

Depuis 2002 je prends chaque année 2 fois 10 à 50.000F de crédit que j'utilise pour acheter des poussins et des moutons que j'embouche ainsi que l'aliment concentré nécessaire.

D'une façon générale mon activité d'élevage me procure un revenu d'appoint qui me permet de couvrir les petites dépenses du ménage et d'habiller les enfants.



A gauche Sokhna entrain de vacciner un coq et à droite avec son bélier en cours d'embouche.

Interview réalisé le 3 août 2010 au village de Mbeuciane, région de Thiès au Sénégal

Magatte Diouf améliore son revenu en aidant les éleveurs de sa région

J'ai 55 ans et je suis marié avec 6 enfants. J'ai été à l'école primaire jusqu'en CM2 et ma profession principale est auxiliaire de vulgarisation en élevage mais je suis aussi agropasteur.

Avant de devenir membre de la coopérative, je tirais ma subsistance des 3 ha que je cultivais. J'utilisais de la semence tout-venant et rarement de l'engrais lorsque nous le recevions de l'Etat, toujours en petites quantités et en retard. L'accès à l'équipement agricole était aussi très limité. Ma production était donc insuffisante pour nourrir ma famille.

Je suis devenu membre de la coopérative agricole de Pambal à sa création en 2001. Depuis lors, j'y achète chaque année à crédit des semences sélectionnées de mil, sorgho, niébé Yacine, 1 sac d'engrais 6-20-10 pour le niébé et 1 sac d'engrais 10-10-20 pour le manioc ainsi que du produit pour traiter les tomates contre les nématodes. En 2006 j'y ai aussi acheté une houe occidentale.

Avec le projet PADER, j'ai reçu une formation en techniques culturales en 2002. A cette occasion j'ai appris à appliquer l'engrais de façon localisée au lieu d'à la volée. J'ai aussi appris à traiter les cultures de façon rationnelle. Avant je ne prenais aucune précaution mais après la formation j'ai commencé à me protéger avec un masque, des gants et une combinaison et je n'applique les produits que quand c'est absolument nécessaire.

Actuellement je cultive 4 ha et mes rendements ont beaucoup augmenté. Pour le mil avant j'obtenais environ 600 kg/ha alors que maintenant je fais plus de 900 kg/ha. J'ai doublé mes rendements de sorgho et le niébé hâtif Yacine, apporté par le PADER, nous permet de passer plus facilement la soudure en consommant et en vendant en vert. On récolte aussi du niébé en grain que nous gardons pour notre consommation.

Avant la coopérative, j'embouchais des bovins achetés par d'autres personnes et on partageait les bénéfices. En 2002 j'ai pris mon premier crédit élevage à la coopérative, 30.000F avec lesquels j'avais acheté une brebis dont j'ai chaque fois gardé la descendance femelle et vendu ou consommé les males après les avoir

engraissés. Les 4 brebis que vous voyez dans mon enclos sont ses descendes directes.

Etant comme ma femme membre de la coopérative d'épargne-crédit (COOPEC) depuis 2008, j'y prends régulièrement un crédit de 100.000F pour acheter et emboucher un veau que je revends au bout de 10 mois gardant au passage un bénéfice de plus de 200.000 F.

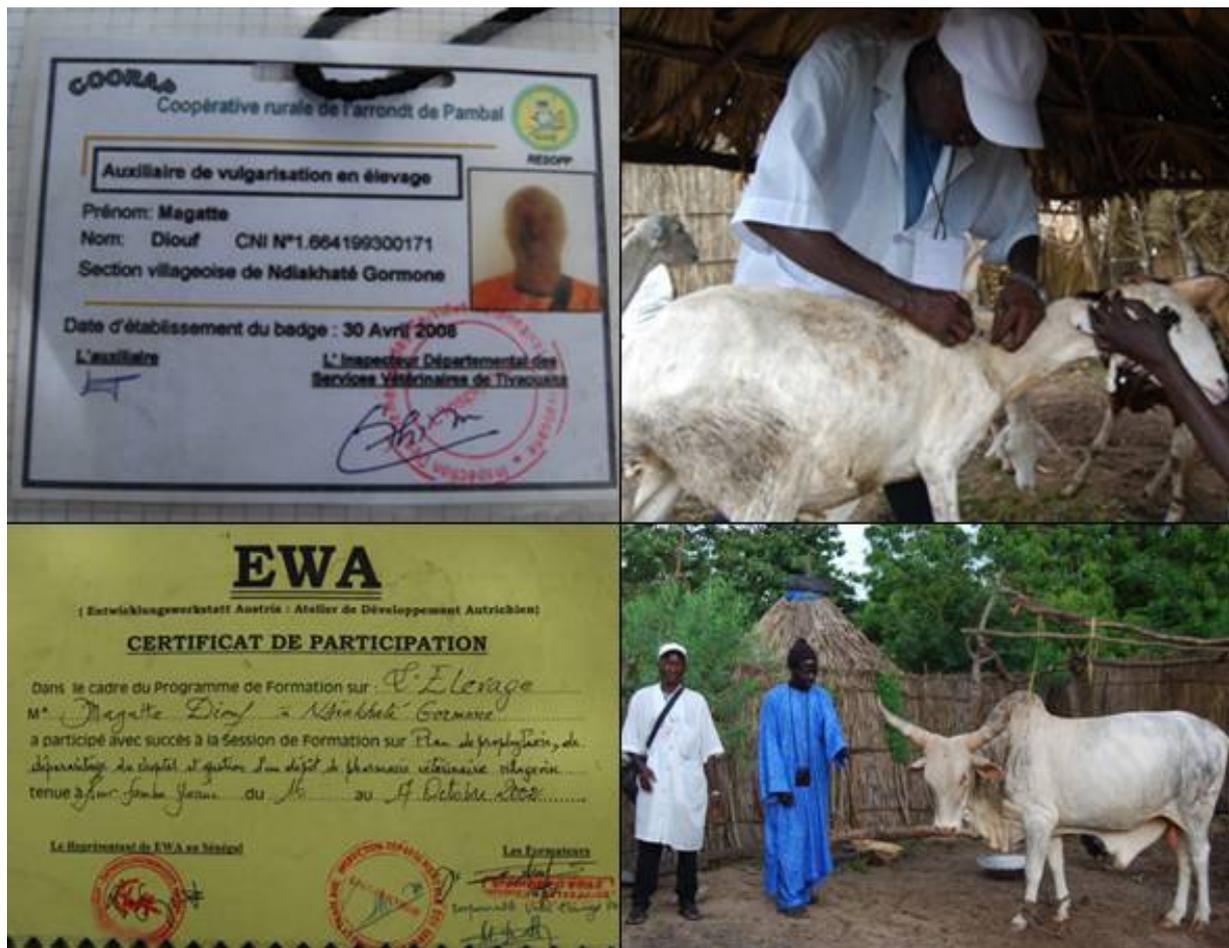
Mais comme je vous le disais en introduction, ma principale source de revenus est maintenant mon activité d'auxiliaire en élevage.

Tout a commencé en 2002 par une formation dispensée par le PADER au bout de laquelle la coopérative et les membres de mon village, Diakhaté Gormone, m'ont désigné comme auxiliaire de vulgarisation en élevage. Tout le village, plus de 40 familles, faisait appel à mes services. Ensuite, ma réputation grandissant, le village de Keur Baba Alima a fait appel à mes services suivi ensuite par plus de 20 autres villages de la région dans les communautés rurales de Pambal, Notto Gouye Diama, Taïba Ndiaye et Pire Gourèye. Les gens m'appellent sur mon téléphone portable (Pendant l'interview Magatte a reçu 2 demandes d'intervention de cette façon) et j'y vais à pied ou, si c'est loin, en taxi.

Chaque mois je déparasite environ 200 ruminants à l'IVOMEK, j'en vaccine 400 contre la pasteurellose et 300 volailles contre la maladie de Newcastle. Je pratique aussi environ 40 apports vitaminés par mois. J'achète tous les produits vétérinaires au comptant à la coopérative et les clients me paient eux aussi au comptant ou peu de temps après l'acte.

Je collabore aussi avec le vétérinaire privé et l'Etat qui me confient leurs campagnes de vaccination dans les villages où j'interviens. Ma principale difficulté est le manque de moyen de déplacement.

La demande augmente sans cesse et mon activité d'auxiliaire me rapporte actuellement environ 50.000F/mois auxquels s'ajoutent les revenus tirés de l'agriculture et de l'embouche. Je n'ai plus de difficultés à nourrir, habiller et scolariser mes enfants. Nous nous soignons aussi correctement et, grâce à mon activité d'auxiliaire, mon statut social s'est considérablement amélioré.



En haut à gauche le badge d'auxiliaire de Magatte, délivré par la coopérative et signé par l'inspecteur départemental de l'élevage de Thiès. *En bas à gauche*, un des certificats de formation en élevage délivré à Magatte par le projet PADER. *En haut et en bas à droite* Magatte à l'œuvre chez des éleveurs.

Interview réalisé le 4 août 2010 au village de Diakhaté Gormone, région de Thiès au Sénégal

Mouhamadou Cissé un producteur de mil heureux

Je suis âgé de 76 ans, marié et j'ai 14 enfants. J'ai été à l'école jusqu'en CM2. Je suis agriculteur et éleveur et habite dans le village de Mboulème.

Avant l'arrivée du programme PADER je ne cultivais que 3ha car j'avais des difficultés à accéder aux intrants faute de moyens financiers. Je ne cultivais aussi que des variétés à cycle long qui étaient souvent pénalisées par la sécheresse. Mes rendements étaient donc réduits ce qui faisait que j'avais des difficultés à nourrir et à habiller ma nombreuse famille.

Dès 2001 notre village a été choisi par le projet PADER comme site pilote pour introduire 2 variétés de mil, IBMV 8402 et Souna III, ainsi que du niébé Mélakh. Le PADER nous appuyait aussi, à crédit, en engrais, en produits phytosanitaires et gratuitement en formations en méthodes culturales. Un petit magasin a été aussi réhabilité par le projet dans notre village pour stocker les excédents de grain récolté que les producteurs voulaient vendre.

Le niébé Mélakh n'a pas eu un grand succès ici car les producteurs préfèrent les niébés qui donnent beaucoup de feuillage servant de fourrage et de plus il était beaucoup attaqué par les singes. Par contre les variétés de mil introduites ont eu un succès énorme qui dure toujours.

Le projet a aussi organisé dès la première récolte en 2001 un système de commercialisation d'excédents de grain que les producteurs voulaient vendre.

Etant donné le succès de cette opération, de nombreux villages ont formé comme nous des associations villageoises de développement partenaires du PADER.

En 2003, nous avons décidé de créer, avec l'appui du PADER, la coopérative agricole de Malicounda (COOPAM), dont j'ai été le premier président et dont je suis toujours membre.

Depuis lors et à ce jour j'y prends chaque année de la semence de mil, de l'engrais et, en cas de besoin, des produits phytosanitaires. J'y ai aussi acheté au début des disques de semoir pour le mil et le niébé que j'utilise encore.

Pour vous donner une idée de l'ampleur du changement, avec la variété locale et sans engrais j'obtenais 800kg sur 2ha de mil. Depuis l'arrivée du PADER j'y produis presque 3600kg !

Aujourd'hui 9 producteurs sur 10 produisent du mil IBMV 8402 qui est à la fois plus hâtif et plus productif.

Jamais depuis l'introduction de cette variété en 2001 nous n'avons connu une rupture de stock en mil, même pas pendant les sécheresses de 2002 et 2007.

Grâce à l'engrais de la coopérative, l'arachide produit aujourd'hui une tonne à l'hectare alors qu'avant nous ne dépassions pas les 600kg/ha.

Grâce aux intrants à crédit de la coopérative je cultive maintenant 5ha et je produis chaque année environ 1,5t de semences de mil pour la coopérative.

Grâce à la coopérative j'ai pu aussi développer mes activités d'élevage. J'y achète chaque année de l'aliment concentré pour emboucher des moutons et pour nourrir mon cheval. J'achète aussi régulièrement 4 à 6 volailles bleues de Hollande car elles sont plus résistantes aux maladies, pondent plus d'œufs et les males atteignent facilement 5kg de poids.

Maintenant ma famille est bien nourrie et vit bien. J'ai meublé ma maison avec frigo, télévision et chambres à coucher pour ma femme et moi ainsi que pour les enfants. J'ai aussi acheté une pouliche et une charrette.



*En haut à gauche, Moubamadou dans son champ de mil au stade montaison et à droite prêt à être récolté.
En bas à gauche avec ses volailles bleues de Hollande et à droite avec son épouse montrant fièrement leur tout nouveau frigo.*

Interview réalisé le 16 août 2010 au village de Mboulème, département de Mbour, région de Thiès au Sénégal.

Ndèye Bambi Dioum échappe à la pauvreté grâce à la transformation du Cymbium

J'ai 53 ans, je suis mariée avec 6 enfants. Je n'ai eu comme instruction qu'un peu d'alphabétisation en Wolof et en Sérère. Ma profession est la transformation de produits halieutiques.

Avant l'arrivée du projet PADER (Appelé PRODIM à l'époque), il y'avait une femme appelée Coura Diop qui était la plus riche du village. Elle achetait du yet (un mollusque marin appelé Cymbium) frais à différents endroits et utilisait les femmes pauvres comme moi pour le transformer. C'est elle qui décidait combien nous étions payées pour notre travail et souvent nous recevions uniquement des tissus qu'elle ramenait de Côte-d'Ivoire.

C'est elle qui nous a appris le métier de transformatrice après quoi, nous avons construit des claies de séchage artisanales sur la plage et acheté le petit matériel, bassines et couteaux, nécessaire à la transformation. Elle nous a aussi appris à épargner, c'est elle qui nous gardait l'argent, ainsi qu'à vendre le yet transformé au bon moment après l'avoir stocké.

Un jour nous avons découvert que nous étions exploités aussi d'une autre façon par Coura Diop qui prenait des crédits en notre nom sans que nous en bénéficions directement. Nous avons alors arrêté de traiter avec elle.

A cette époque nous avons plusieurs difficultés :

- Pas d'accès au crédit
- Peu de connaissances en gestion commerciale
- Les claies de séchages étaient rudimentaires et n'assuraient pas une bonne hygiène
- Nous n'avions pas de magasins de stockage et on devait rentrer le yet tous les soirs à la maison et les vols étaient courants. De plus on devait chaque fois louer une charrette pour le faire
- Les transformatrices étaient organisées en 9 GIE rivaux et pas formées.

Mes revenus étant faibles, nous vivions au jour le jour et je devais confier mes fils aînés à des piroguiers pour aller pêcher très loin pendant plusieurs mois. On dépendait de ces revenus pour vivre entassés à 7 dans 2 pièces en paille avec un toit en zinc. On arrivait à manger, car c'était la priorité, mais on s'habillait et on se soignait mal. Mes 2 fils et ma fille aînés n'ont pas été scolarisés à cette époque faute de moyens.

Le projet PADER, appelé PRODIM à l'époque, arriva en 2001. Il nous apporta les choses suivantes :

- Formations en techniques de conservation des produits finis et en gestion administrative et financière
- Un fonds de roulement de 4.300.000F pour acheter la matière première et le sel pour la conservation
- Construction de claies de séchage, de bacs de salage et de fermentation, aires de parage, magasins de stockage, de puits et de blocs de toilettes, le tout en matériaux résistants et modernes
- Mise en place de l'Association des Femmes Transformatrices de Pointe-Sarène (AFET) en regroupant les 9 GIE existants.

Le PADER nous a aussi aidées à organiser la gestion du site de transformation ; chaque femme payait 50F/jour pour l'utilisation d'une claie de séchage, 250F/jour pour les bacs de fermentation, 50F/jour pour le magasin de stockage, 25F pour une douche et 15F pour utiliser la toilette.

En 2003 la coopérative agricole de Malicounda (COOPAM) fut créée avec l'appui du PADER. Nous y adhérâmes toutes. Nous y avons trouvé une opportunité d'épargner et d'obtenir des crédits qui sont passés rapidement de 50.000F à 500.000F par femme et par an.

J'ai aussi acheté plusieurs fois à la coopérative des volailles bleues de Hollande à 1.500F/sujet que je revends ensuite à 4.000F/sujet.

Grâce à tout ça, toutes les transformatrices ont beaucoup augmenté leurs revenus. J'ai construit une maison de 4 pièces en dur avec toilettes et douche ainsi qu'une boutique que je loue. J'ai acheté 1 frigo, un bec à gaz, une chambre à coucher et des armoires. Nous mangeons à notre faim et nous habillons bien. Lorsque nous allons à l'hôpital à Mbour nous n'avons pas de difficultés à payer les ordonnances et les 3 enfants les plus jeunes sont tous scolarisés.

Les fils aînés ont leur propre équipement de pêche et ne dépendent plus de personne pour pêcher.



***En haut** une vue partielle de l'aire de transformation construite par le PADER à Pointe-Sarène. **Au milieu** Ndèye devant la maison en dur qu'elle s'est construite. **En bas** les enfants de Ndèye réparant leurs filets de pêche.*

Interview réalisé le 16 août 2010 au village de Pointe-Sarène, département de Mbour, région de Thiès au Sénégal.

Saly Diop améliore son existence en faisant du petit commerce et de l'élevage

J'ai 28 ans, je suis mariée et j'ai 5 enfants. Pour toute instruction je n'ai eu que de l'alphabétisation en langue sérère.

Avant de rejoindre la coopérative, je dépendais entièrement de mon mari qui n'avait pas toujours les moyens de satisfaire certains de mes besoins comme l'habillement, la vaisselle, les meubles, les rideaux et les tapis. Je n'avais pas d'argent pour entreprendre des activités génératrices de revenu et je ne cultivais qu'un peu d'arachide et de bissap.

J'ai adhéré à la coopérative agricole de Malicounda (COOPAM) en 2003, dès sa création avec l'appui du projet PADER.

Les 3 premières années, je prenais à crédit à la COOPAM des semences de mil et de l'engrais pour cultiver 2ha. En fait c'était pour mon mari, alors j'ai cessé de le faire et j'ai commencé à prendre de la volaille améliorée et des crédits commerce qui m'aidaient beaucoup pour faire mon propre commerce.

En ce qui concerne la volaille je prends 12 à chaque bande qu'élève la coopérative. Je les achète à 1.500F par tête que je revendais 3-4.000F. J'en consomme aussi de temps en temps. La race que diffuse la coopérative grandit plus vite et devient plus grosse que la volaille locale. Elle est aussi plus belle, plus facile à cuire et a meilleur goût. Elle se vend donc très bien.

J'ai pris le premier crédit de 25.000F en 2004. Ensuite j'ai pris 75.000F en 2005, 150.000F en 2006 et 700.000F en 2007.

Avec le crédit de 25.000 F de 2004, j'avais acheté 2 chèvres que j'avais confiées à un berger. Depuis, je vends les males ou je les consomme et je garde les femelles dont j'en ai maintenant 6.

Le crédit de 75.000F de 2005 m'a permis d'acheter une brebis et un bélier qui se sont reproduits. J'ai revendu le bélier à 150.000F et j'ai gardé la brebis et l'agnelle. Depuis, la brebis et l'agnelle m'ont donné 3 moutons vendus à 145.000F et 2 brebis vendues à 100.000F.

Le crédit de 150.000F en 2006 m'a permis d'acheter une génisse que j'ai confiée à un berger et qui est toujours en vie.

Avec le crédit de 700.000F en 2007, j'ai acheté un frigo, 1 télévision avec antenne parabolique, des habits et des bijoux. Le frigo me permet de fabriquer et de vendre de la glace, de la crème glacée et des bouteilles de jus de bissap (oseille) et de bouye (fruits de baobab). Avec les bénéfices j'ai entièrement remboursé mon crédit et j'ai acheté une nouvelle génisse et une brebis que vous avez photographiées.

J'ai maintenant un commerce et un cheptel qui me procurent des revenus réguliers. Je suis devenue autonome par rapport à mon mari et sa famille. J'habillement moi-même mes enfants et paie les soins médicaux si mon mari n'a pas d'argent. Il m'arrive même de lui donner un peu d'argent.



En haut Saly avec ses toutes dernières acquisitions.

En bas Saly montrant fièrement sa chambre à coucher bien meublée et dotée d'une télévision.

Interview réalisé le 17 août 2010 au village de Fandène Sérère, département de Mbour, région de Thiès au Sénégal.

Mactar Diop devient entrepreneur grâce à la coopérative

Je suis âgé de 37 ans, marié et j'ai 5 enfants. J'ai étudié la comptabilité 2 ans après le baccalauréat.

J'ai été gestionnaire de stock et de personnel dans une entreprise de bâtiment à Tambacounda. L'entreprise nous exploitait en nous faisant travailler tout le temps pour seulement 66.000 F par mois. Fatigué de cette situation je suis rentré chez moi ici au village en 1999 et j'ai commencé à faire de l'élevage.

Non seulement mon niveau technique en élevage était faible mais j'avais aussi trop peu de capital pour pouvoir faire assez d'embouche pour en tirer un revenu correct. On mangeait à notre faim mais les autres besoins comme l'habillement, les soins médicaux et la scolarisation n'étaient pas couverts.

J'ai rejoint la coopérative agricole de Malicounda (COOPAM) à sa création en 2003. Cette année là j'y ai pris à crédit des semences certifiées de mil et des engrais pour produire du mil de consommation.

De 2004 à 2009 j'ai pris la même chose mais pour produire des semences certifiées de mil pour la coopérative. En même temps je prenais des crédits pour la production animale. En 2004 j'ai pris deux fois 100.000 F de crédit, deux fois 250.000 F en 2005 et deux fois par an 500.000 F de 2006 à 2009.

Avec les premiers 100.000 F en 2003, j'ai acheté 3 chèvres et un bélier car j'avais déjà une brebis. J'ai confié les 3 chèvres à un berger et maintenant leur descendance constitue un troupeau caprin de 15 têtes

plus les 10 males que j'ai vendu entretemps. Le bélier et la brebis m'ont donné 3 agneaux mais comme ils étaient de la race Bali-Bali, très recherchée, ils attiraient les voleurs et je les ai donc tous revendus et j'ai acheté une vache que j'ai confiée à un berger pour assurer l'avenir de mes enfants.

Par la suite, avec les crédits suivants, j'ai acheté des bovins que j'embouchais pour les revendre ensuite. Avec le dernier crédit j'ai acheté 3 vaches que je suis entrain d'emboucher.

J'ai suivi une formation d'auxiliaire d'élevage de la coopérative organisée par le projet PADER en 2004, avec des recyclages en 2005 et 2006. Cette formation m'a permis d'apprendre à bien mener mes activités d'élevage et à aider les autres à soigner leur cheptel tout en me procurant un revenu supplémentaire. J'ai aussi suivi une formation en entrepreneuriat en 2007, aussi organisée par le projet PADER.

Je suis devenu un vrai entrepreneur disposant de connaissances techniques et de financement assuré car j'ai toujours remboursé mes crédits à la coopérative. Parallèlement, j'ai assuré la fonction de vendeur d'eau dans le forage du village. L'ensemble de mes activités agricoles, d'élevage, d'auxiliaire et de vendeur d'eau m'ont permis d'épargner au point de pouvoir ouvrir une quincaillerie à Mbour.

Mes revenus sont réguliers et me permettent de subvenir aux besoins de ma famille et d'être indépendant.



Mactar dans son champ de multiplication de semences certifiées de mil IBMV 8402.



En haut Mactar avec les 3 dernières vaches qu'il a commencé à emboucher.

En bas Mactar avec une partie de son troupeau de chèvres confiées à un berger.

Interview réalisé le 17 août 2010 au village de Fandène Sérère, département de Mbour, région de Thiès au Sénégal.

Birama Camara un agropasteur prospère

Je suis âgé de 62 ans, marié et j'ai 14 enfants. J'ai été à l'école coranique quand j'étais enfant et je sais écrire en Wolofal. Je gagne ma vie en faisant de l'agriculture et de l'élevage.

Avant de rejoindre la coopérative, j'avais des difficultés d'accès aux semences améliorées et aux engrais. De plus mes connaissances en agriculture et en élevage se limitaient à ce que mes parents m'avaient appris. Je ne pratiquais aussi que l'élevage extensif. Mes rendements étaient donc faibles et j'arrivais à peine à couvrir les besoins de base de ma famille.

J'ai rejoint la coopérative agricole de Malicounda (COOPAM) à sa création en 2003. Depuis, chaque année je prends à crédit à la coopérative des semences certifiées de mil et des engrais et une fois j'ai pris un disque de semoir pour le mil. En 2009 j'ai aussi pris des semences de niébé fourrager.

Depuis 2007 je suis devenu producteur de semences certifiées de mil IBMV pour la coopérative. Les relais agricoles de la coopérative et les agents du projet PADER m'ont appris les bonnes techniques culturales.

Grâce à tout ça, depuis je cultive 2ha de mil qui me donnent 3t de grain alors qu'avant je ne produisais que 2t sur 4ha. En effet la variété de mil IBMV 8402 apportée par le projet PADER et la coopérative est très productive et est actuellement adoptée par tous les producteurs de la région. Elle a beaucoup amélioré notre sécurité alimentaire.

En ce qui concerne l'élevage, j'ai régulièrement recours aux auxiliaires d'élevage de la coopérative car ils me prodiguent de bons conseils sur la façon d'élever mon bétail et me le vaccinent et le soignent en cas de nécessité.

J'ai aussi bénéficié deux fois de campagnes d'insémination artificielle organisées conjointement par l'Etat et la coopérative en 2003 et en 2008. La première insémination m'a produit une génisse métisse que j'ai gardée et je l'ai inséminée en 2008 et elle m'a donné un beau veau qui a maintenant un an.

Aussi bien pour moi que pour les autres habitants du village, le mil IBMV 8402 diffusé par la coopérative nous a permis d'augmenter considérablement nos rendements en grain car elle est plus productive et, comme elle pousse en 65-75 jours, elle résiste mieux à la sécheresse d'où une production plus stable d'une année à l'autre.

Avant la batteuse ne venait jamais dans notre village car nous ne produisions pas assez de mil. Maintenant elle vient chaque année, ce qui soulage nos femmes qui n'ont plus à battre le mil.

L'accès aux soins vétérinaires et à l'insémination artificielle m'a permis de développer ma production laitière car ma vache métisse donne environ 8 litres par jour alors que les vaches locales ne donnent que 2 litres au plus par jour. Ce lait contribue à améliorer notre alimentation et les surplus vendus nous procurent un revenu non négligeable.



Birama dans son champ de multiplication de mil IBMV 8402 au stade montaison



Birama avec sa vache métisse et son veau d'un an.

Interview réalisé le 18 août 2010 au village de Mboulème, département de Mbour, région de Thiès au Sénégal.

Ndolé Ngom et son petit commerce de légumes et de volaille

Je m'appelle Ndolé Ngom, j'ai 40 ans et je suis mariée avec 8 enfants. Comme instruction je n'ai eu que de l'alphabétisation en wolof. Je gagne ma vie en vendant des légumes et des volailles.

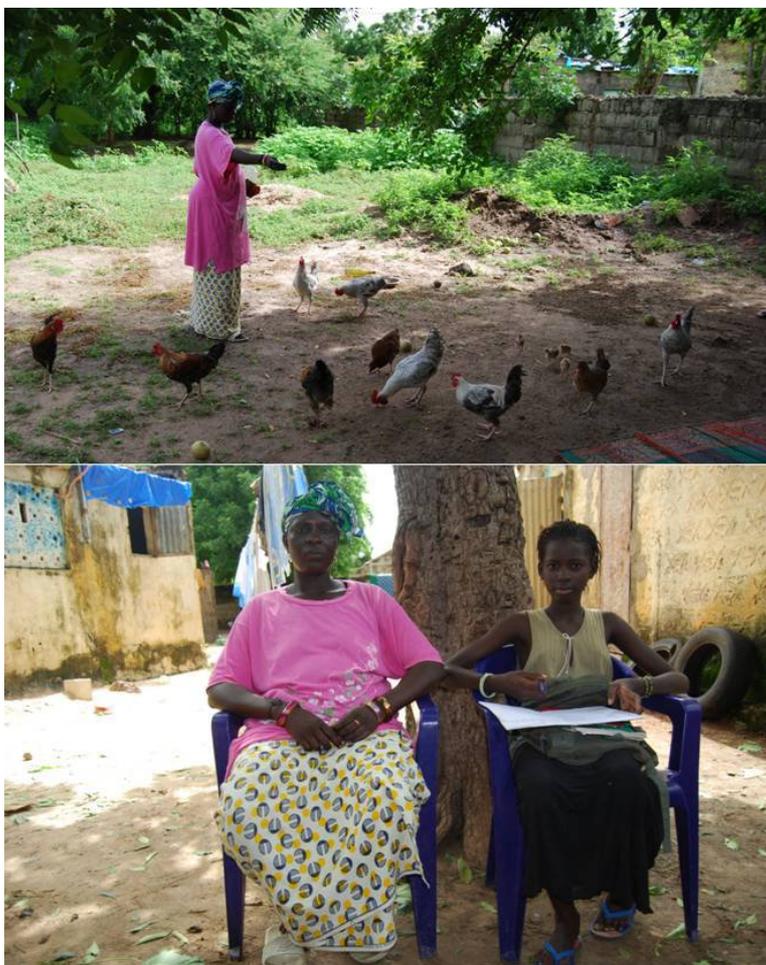
Avant de rejoindre la coopérative, je n'avais pas de capital et donc mon petit commerce me rapportait très peu. Nous ne parvenions pas à nous alimenter et à nous habiller correctement ni à scolariser nos enfants. Je ne pouvais pas non plus cotiser à la tontine de ma classe d'âge.

J'ai adhéré à la coopérative de Malicounda (COOPAM) à sa création en 2003. Depuis lors je prends 15.000 à 50.000F de crédit par an. Cet argent me sert de fonds de roulement pour mon petit commerce. J'achète des légumes que je revends au marché à Mbour ainsi qu'à acheter des volailles de race améliorée à la coopérative.

J'éleve ces volailles et garde les femelles pour leurs œufs que je fais couvrir par des poules locales. Quant aux mâles, ils fécondent mes poules locales qui donnent ainsi des poussins plus vigoureux et productifs, ensuite je les vends ou nous les consommons. Les volailles achetées à la coopérative et leur descendance se vendent un meilleur prix au marché car elles sont plus grosses et plus productives.

Mon petit commerce me rapporte environ 8.000 F par semaine. C'est peu mais bien mieux qu'avant car maintenant j'achète des vêtements pour les enfants et quand j'ai de bonnes recettes j'achète aussi de la viande pour varier le menu.

Je n'ai qu'une fille scolarisée en cours élémentaire 2^{ème} année et c'est moi qui paie toutes ses fournitures et frais scolaires. Je participe à la tontine de ma classe d'âge et je peux de temps en temps faire des cadeaux à mes parents.



En haut Ndolé nourrissant sa bassecour.

En bas Ndolé et sa fille qui venait de rentrer de l'école.

Interview réalisé le 19 août 2010 au village de Keur Balla Lô, département de Mbour, région de Thiès au Sénégal.

N'dani Barro Cultive et Commerce pour Gagner sa Vie

Je suis âgée de 45 ans et mariée avec 8 enfants. Je n'ai jamais été à l'école et je vis du maraîchage, de la riziculture, de la teinture et du petit commerce de riz, de savon et de jus de bissap.

Avant de rejoindre la coopérative je faisais déjà le maraîchage et la riziculture, comme la plupart des femmes du village, mais je n'avais pas accès aux semences sélectionnées et aux engrais. En ce qui concerne la teinturerie et le petit commerce j'en faisais mais de façon très limitée faute de capital.

Par conséquent mes rendements et mes revenus étaient très faibles. Nous étions sous-alimentés et pour les soins de santé nous ne pouvions nous payer que le guérisseur du village. Je ne pouvais aussi pas payer les frais de scolarité des enfants.

J'ai rejoint la coopérative agricole de Diendé (COOPAD) dès sa création en 2007 et sa coopérative jumelle d'épargne et de crédit (COOPEC) en 2008. Ainsi j'ai eu accès aux intrants agricoles et aux crédits en espèces pour le petit commerce.

Depuis je prends chaque année deux sacs d'engrais que je partage entre ma parcelle maraîchère, située dans l'enclos de la maison, et ma parcelle de riz située dans un bas-fond près du village. La parcelle de riz fait 1/6^{ème} d'hectare et fait partie du champ communautaire des femmes du village. Quant à la parcelle maraîchère elle fait environ 100 m² et je n'y fais que de l'oignon à cause des dégâts causés par la divagation des animaux.

Avant ma parcelle d'oignons me produisait 7 sacs de 100 kg, maintenant j'obtiens 9 sacs de 100 kg. Quant au

riz ma production est passée de 75 kg à 275 kg sur la même superficie.

Les 2 sacs d'engrais me coûtent 30.000F à la coopérative, intérêts compris, que je rembourse après 8 mois. J'ai acheté le produit de traitement de l'oignon sans crédit avec les bénéfices réalisés sur les ventes de jus de bissap.

Le projet PADER, qui appuie la coopérative, m'a formée en transformation du riz, mil, sorgho, maïs et niébé. J'ai aussi appris à faire du « thiakri », de la salade de niébé et du couscous de maïs pour nourrir la famille.

Maintenant le riz produit nous permet de nous nourrir 5 mois sans en acheter alors qu'avant on tenait à peine un mois puis on achetait du riz chez les commerçants.

La production d'oignons, outre la consommation familiale, me permet de dégager environ 35.000 F de revenu qui s'ajoute aux bénéfices du petit commerce que j'ai pu développer grâce aux crédits obtenus à cet effet. J'utilise ces revenus pour acheter du riz, payer les fournitures scolaires des enfants et économiser un peu au cas où un enfant tombe malade.

Ma coépouse prend aussi deux sacs d'engrais à la coopérative et mon mari qui est piroguier prend du crédit à la COOPEC pour acheter le carburant nécessaire à son activité de transport. C'est vous dire l'importance pour notre famille de l'existence de la coopérative qui a beaucoup amélioré nos conditions de vie.



En haut N'dani dés herbant sa pépinière d'oignons dans son potager le long de la rivière Casamance.

En bas N'dani récoltant sa parcelle de riz dans un bas-fond avec l'aide de deux femmes du village

Interview réalisé le 9 décembre 2010 dans le village de Djiredji, région de Sédhiou au Sénégal.

Maye Diatta, Apicultrice et Commerçante

Je suis âgée de 39 ans et mariée avec 6 enfants. J'ai été alphabétisée en mandingue et je gagne ma vie comme apicultrice et commerçante d'huile de palme.

Avant de rejoindre la coopérative, je ne faisais de l'apiculture que pour mon mari lorsqu'il s'absentait. Les récoltes que nous faisons dans nos champs ne duraient que 4 mois après lesquels nous devons acheter des vivres et nous avons peu d'argent. Notre vie était donc difficile à tous points de vue.

J'ai rejoint la coopérative agricole de Diendé (COOPAD) dès sa création en 2007 et la coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC) en 2008, en même temps que mon mari. Ma coépouse a aussi adhéré en 2009.

J'ai suivi une formation en apiculture avec le projet PADER où j'ai appris à extraire le miel de la ruche et à

le filtrer. Par la suite j'ai pu acheter à crédit à la coopérative un extracteur et des filtres à miel en métal galvanisé. J'ai aussi obtenu un crédit pour l'achat de ruches traditionnelles dont j'ai pu tripler le nombre.

En dehors de l'apiculture je prends aussi des crédits à la coopérative avec lesquels j'achète des fruits de palmier à huile dont j'extraie l'huile pour notre consommation et surtout pour la revendre. Ma coépouse fait exactement la même chose que moi quand à mon mari il prend à la coopérative des engrais et des semences de maïs et de niébé.

Grâce à tous ces appuis que nous obtenons de la coopérative nous avons beaucoup augmenté nos revenus et vivons beaucoup mieux qu'avant. Nous mangeons à notre faim et nous nous soignons quand cela est nécessaire. Tous nos enfants en âge de l'être sont scolarisés



En haut Maye dans sa miellerie artisanale où on voit l'extracteur à sa droite et des ruches artisanales pendues au plafond.

En bas Une des ruches traditionnelles de Maye placée sur un arbre dans la forêt et couverte d'abeilles.

Interview réalisé le 9 décembre 2010 dans le village de Missira Karanbata Nani, région de Sédhiou au Sénégal.

Maraîchage, Riziculture et Petit Commerce Font le Bonheur de Mariama Yancatty

Je suis âgée de 39 ans et mariée avec 2 enfants. J'ai été alphabétisée en mandingue et en manjak et je vis d'agriculture et de petit commerce.

Avant de rejoindre la coopérative, je cultivais la patate douce, l'arachide et le riz et je faisais du petit commerce sur place dans le village. Je n'utilisais ni semences sélectionnées ni engrais parce que je n'avais pas l'argent pour en acheter et mon mari non plus. On avait du mal à assurer 3 repas par jour car nos revenus étaient faibles. Mes deux filles étaient parfois renvoyées de l'école parce qu'elles n'avaient pas les fournitures scolaires requises que je ne pouvais leur acheter.

J'ai rejoint la coopérative agricole de Diendé (COOPAD) en 2007 et la coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC) qui lui est associée en 2008.

A la COOPAD j'achète un sac d'engrais et 50 kg de semences de riz, le tout au comptant. Je prends aussi 100.000F de crédit en espèces sur 8 mois, dont 25.000F me permettent de payer les labours pour la patate douce et 75.000F me servent de fonds de roulement pour le petit commerce. Il faut noter que pour éviter le surendettement, je suis la seule dans la famille à prendre

un crédit car j'ai l'esprit commercial et je sais bien rentabiliser cet argent.

Avec la bonne semence et l'engrais, ma récolte de riz a doublé passant de 500-750kg à environ 1.350kg que nous gardons pour notre consommation qui a ainsi aussi doublé.

Je vends d'abord ma propre récolte de patates douces puis j'en achète avec de l'igname, des légumes et de la noix de cajou et je vais vendre le tout en ville à Ziguinchor. Ainsi avec un fonds de roulement, mon commerce de légumes me procure environ 250.000F de revenu tous les 6 mois.

Toute la famille est très contente de l'arrivée de la coopérative car nous disposons de beaucoup de riz, de patate douce et de légumes pour notre consommation et en plus nous avons près de 500.000 F par an de revenu en espèces. Nous mangeons et nous habillons bien et nous n'avons plus de problèmes à nous soigner et à scolariser les enfants.

Avant nous avions honte d'aller aux cérémonies familiales car nous n'avions pas les moyens de faire des cadeaux. Maintenant nous y allons la tête haute.



En haut Mariama désherbant son champ de patates douces. *En bas* Mariama montrant fièrement son stock de riz qui lui permettra de nourrir sa famille toute l'année.

Interview réalisé le 12 décembre 2010 dans le village de Missira Karanbata Nani, région de Sédhiou au Sénégal

Mamadou Diallo Producteur de Semences de la Coopérative

Je suis âgé de 55 ans et marié avec 13 enfants. Je suis titulaire du brevet de fin d'études moyennes (BFEM) et je vis exclusivement de la culture de maïs, arachide, fonio et mil sanio.

Avant de rejoindre la coopérative, je faisais les mêmes cultures maïs sans semences sélectionnées ni engrais faute de disposer de moyens financiers suffisants. Mes rendements étaient faibles et donc on vivait bien 6 mois puis il fallait se serrer la ceinture les 6 mois suivants. On devait emprunter pour payer les soins de santé et les frais de scolarité qu'on devait rembourser à la récolte.

J'ai rejoint la coopérative agricole de Diendé (COOPAD) en 2008 et j'en suis rapidement devenu un des producteurs de semences.

En 2009 j'ai produit 1ha de semences de maïs et 0.5ha de semences de niébé Mélékh pour la coopérative. La

coopérative m'a payé 220.000F pour les semences livrées, après avoir déduits le remboursement de mes crédits.

En 2010 j'ai à nouveau semé 1ha de maïs semences et 0.5ha de niébé Mélékh pour la coopérative. Le maïs vient à peine d'être battu et je vais bientôt aller le livrer à la coopérative.

Les écarts de tri du maïs, plus de 300 kg, constituent un appoint très important dans l'alimentation de la famille car ils s'ajoutent aux récoltes des autres céréales que je produis de façon traditionnelle. Les 220.000F de revenu supplémentaires générés par la production de semences me permettent d'acheter des vivres, de payer les soins médicaux et l'éducation des enfants.

Je n'ai plus de dettes alors qu'avant je ne finissais jamais d'en avoir.



Mamadou avec des membres de sa famille montrant fièrement son stock de grain qui lui permettra de nourrir sa famille toute l'année.

Interview réalisé le 10 décembre 2010 dans le village de Koussi 2, région de Sédhion au Sénégal.

Djiby Sané, Agriculteur, Eleveur et Auxiliaire d'Elevage de la Coopérative

Je suis âgé de 45 ans et marié avec 5 enfants. J'ai été à l'école jusque la fin du primaire et je vis de l'agriculture, de l'élevage, du commerce d'anacarde et de mon activité d'auxiliaire d'élevage à la coopérative.

Avant l'arrivée de la coopérative, je n'utilisais ni semences sélectionnées ni engrais car depuis 1973 je n'ai plus eu les moyens de les acheter et de plus je n'avais pas de connaissances suffisantes en agriculture, d'où des rendements faibles.

Je ne vaccinai et ne soignai pas mes animaux d'où des taux de mortalité élevés, surtout avec la volaille, à cause de la peste aviaire, et les caprins. Les éleveurs peulhs nous disaient que si on traite les vaches, le lait ne serait plus bon.

En bonne année on arrivait à peine à survivre et on s'endettait les années de sécheresse. On n'arrivait jamais à épargner. Quand quelqu'un tombait malade il fallait vendre du cheptel.

Comme beaucoup de gens du village, j'ai rejoint la coopérative agricole de Diendé (COOPAD) en 2007 et la coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC) qui lui est associée en 2008.

J'y ai reçu plusieurs formations avec les agents du projet PADER. J'ai d'abord suivi une formation en techniques culturales pour le mil et le maïs puis une formation en production de semences de maïs. Ensuite j'ai suivi 3 formations en conduite d'élevage et en prophylaxie animale afin de soigner le cheptel en tant qu'auxiliaire en élevage de la coopérative.

Je prends chaque année 16 kg de semence base de maïs de la variété Suwan, 2 sacs d'urée et 3 sacs d'engrais 15-15-15. Avec tout ça je sème 1ha de maïs semence. Je prends aussi 2 sacs d'urée pour cultiver 1ha de mil pour la consommation. En plus des engrais je pratique le parcage du bétail sur mes parcelles de culture.

Avant j'arrivais à peine à obtenir 200kg de mon hectare de maïs alors que maintenant j'en tire environ 1.425kg,

dont 1.250kg de semences après tri. La coopérative m'en donne 250.000F après avoir retenu le crédit intrants qu'elle m'a accordé. L'hectare de mil me produit 2.000kg, contre 400kg avant, que nous le gardons pour notre consommation.

Je prends aussi un crédit pour la commercialisation de l'anacarde qui me laisse un profit de 200.000F après remboursement.

Maintenant je vaccine et soigne mon cheptel ce qui fait que sa mortalité a beaucoup diminué et sa production de lait, son gabarit, son poids et sa natalité ont augmenté. Avant on vendait 5-6 bovins par an à 250.000F, maintenant je n'en vends plus que 4 par an pour environ 500.000F. Je gagne donc plus et mon cheptel augmente.

Dans le cadre de ma fonction d'auxiliaire en élevage de la coopérative, j'encadre 10 villages où je dispense divers services dont la vaccination, le déparasitage, les apports vitaminés et les soins externes, surtout dermatologiques. Chaque année je vaccine 500 ovins, 400 caprins, 500 bovins et 2.000 volailles. Les gens m'appellent sur mon portable pour me demander d'aller soigner leur cheptel. Cette activité me procure un revenu annuel d'environ 200.000F.

Ma mère et mon épouse sont aussi membres de la coopérative. Elles y ont respectivement pris des crédits de 75.000F et 60.000F pour cultiver de l'arachide. Cet argent leur permet d'acheter les semences et de payer la main-d'œuvre.

Dieu merci, grâce à la coopérative, nous gagnons maintenant plus que nous ne dépensons et gardons même des réserves de grain d'une année à l'autre. Nous mangeons à notre faim et consommons plus de volaille et de petits ruminants car leur mortalité a diminué. J'ai 150.000F d'économies à la COOPEC et j'ai acheté du bétail. La COOPEC nous permet de sécuriser notre épargne qui est menacée par les vols et les incendies.



***En haut** Djiby montrant fièrement les certificats de formation en élevage délivrés par le projet PADER et le Service de l'Elevage de l'Etat.*

***En bas** Djiby pratiquant un déparasitage à la demande d'une famille d'un village voisin qui l'a compté par téléphone portable.*

Interview réalisé le 10 décembre 2010 dans le village de Koussi 1, région de Sédhiou au Sénégal.

Chérif Yabou Ndiaye fait du petit commerce

Je suis âgée de 25 ans et mariée avec 3 enfants. Je n'ai jamais été à l'école et je vis du petit commerce d'huile de palme, pain de singe (fruit du baobab) et pâte d'arachide ainsi que de la culture de l'arachide.

Faute d'argent pour acheter les semences et payer la main-d'œuvre, je ne cultivais que très peu d'arachide. Mon chiffre d'affaires de petit commerce était aussi très limité faute de fonds de roulement suffisant.

Je n'arrivais à nourrir la famille que grâce à mon mari. Heureusement, comme je n'avais qu'un enfant en bas-âge, il n'y avait pas de frais de scolarité à déboursier.

J'ai rejoint la coopérative agricole de Diendé (COOPAD) en 2007 et la coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC) qui lui est associée en 2008. Mon mari n'est pas membre.

Je ne prends que 2 types de crédits chaque année : Le premier de 45.000F sur 8 mois me permet d'acheter les semences et de payer la main-d'œuvre pour mon champ d'arachide. Je prends aussi 2 fois par an 30.000 F de crédit petit commerce pour chaque fois acheter de l'huile de palme et du pain de singe et payer le transport jusque Ziguinchor ou Kaolack où je vais les vendre.

Avant je produisais à peine 200 kg d'arachide alors que maintenant j'en produis 3.000 kg que je transforme en pâte localement avant de la vendre.

J'arrive maintenant à épargner 40.000F tous les 6 mois, mon capital augmente régulièrement et ma vie s'est améliorée aussi. Je suis aussi plus indépendante de mon mari et je peux dépenser mon propre argent.



Yabou nous montrant un échantillon de pain de singe qu'elle commercialise.

Interview réalisé le 10 décembre 2010 dans le village de Koussi 1, région de Sédhiou au Sénégal.

Mariama Djidéry Cissé vend du lait caillé et des balais

Je suis âgée de 32 ans et mariée avec 6 enfants. J'ai été alphabétisée en mandingue et je vis de la transformation et du commerce de produits laitiers, de la fabrication et de la commercialisation de balais et de la transformation et du commerce de pâte d'arachide.

Mon mari gère un troupeau de 70 vaches qui lui sont confiées par leurs propriétaires. Avant je ne transformais que 20 litres par jour qu'il me donnait. J'avais donc peu de revenus et je m'endettais très souvent pour nourrir et soigner les enfants. Je n'ai jamais pu épargner que l'achat d'une seule chèvre.

J'ai rejoint la coopérative agricole de Diendé (COOPAD) en 2007 et la coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC) en 2008. Mon mari n'est pas encore membre.

Depuis je prends 2 crédits différents tous les 6 mois. Le premier de 20.000F me sert de fonds de roulement pour acheter du lait que je transforme en lait caillé et en crème que je revends. Le deuxième crédit de 30.000F me permet d'acheter les manches, la paille les clous pour fabriquer les balais que je vends. J'en fais 40 par mois.

Après avoir remboursé les crédits et couvert les dépenses quotidiennes, j'épargne 30.000F tous les 6 mois. Notre alimentation s'est améliorée et je peux couvrir les frais médicaux des enfants. J'ai encore des difficultés pour payer les frais de scolarité des enfants mais les choses s'améliorent petit-à-petit.



En haut Mariama avec ses seaux pleins de lait crémeux entrain d'être transformé.

En bas Mariama montrant comment elle fabrique les balais qu'elle commercialise.

Interview réalisé le 10 décembre 2010 dans le village de Koussi 1, région de Sédhiou au Sénégal.

Gnima Kora transforme l'arachide et élève de la volaille

Je suis âgée de 38 ans et mariée avec 5 enfants. J'ai été à l'école jusqu'en classe de seconde. Mon mari était électricien sans travail et nous devions nous contenter de louer une chambre au village de Koussi. Nous ne mangions que grâce à mon petit commerce d'arachide et à mes activités de coiffure.

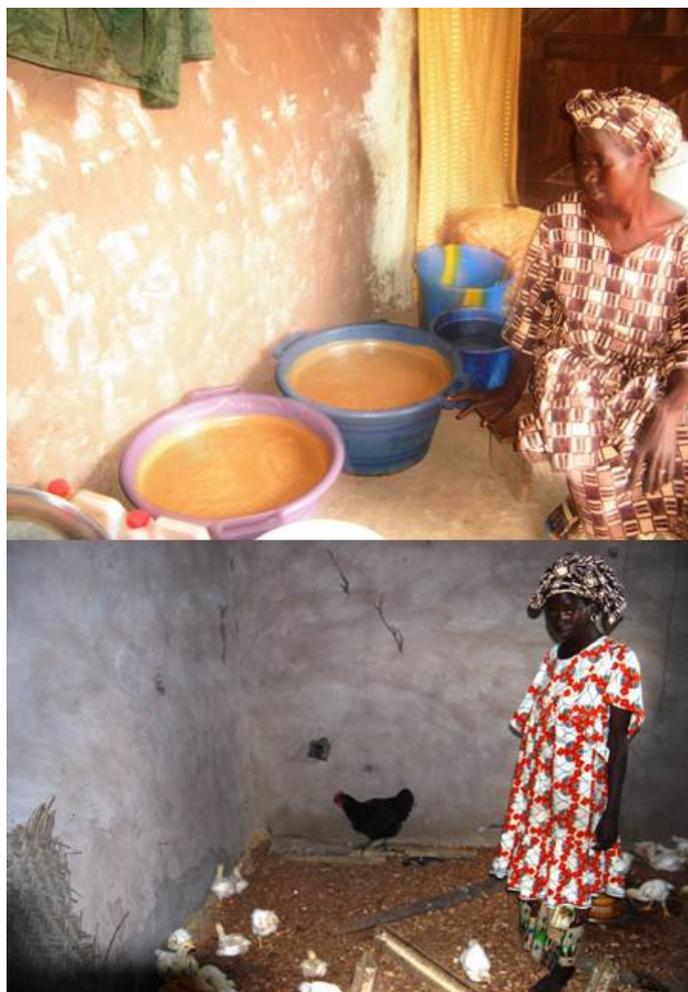
Nous avons tous les deux adhéré à la coopérative agricole de Diendé (COOPAD) en 2007 et la coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC) en 2008. La première chose que m'a apporté la coopérative c'est une formation en transformation de céréales locales et de légumes qui nous ont été dispensées par des agents du projet PADER.

Ensuite j'ai eu accès à des crédits financiers que j'ai utilisés comme suit :

En 2008-2009 j'ai pris 40.000F avec lesquels j'ai acheté de l'arachide que j'ai transformée en pâte et que j'ai vendue et consommée en partie. Cette année j'ai couvert la dépense quotidienne et j'ai pu épargner 23.000F.

En 2009-2010 j'ai pris 2 crédits totalisant 125.000F avec lesquels j'ai acheté 52 poussins avec leurs aliments et payé leur transport ainsi qu'acheter de l'arachide que j'ai transformé et revendu. J'ai à nouveau couvert la dépense quotidienne de la maison et j'ai pu épargner 50.000F.

J'ai pu aider mon mari à nous construire une maison et j'ai pu acheter une deuxième chèvre et des poules locales. Il me reste aussi un peu d'épargne à la COOPEC car là-bas elle est en lieu sûr. Notre vie s'est donc vraiment beaucoup améliorée depuis l'arrivée de la coopérative.



En haut Gnima avec des bassines avec de la pâte d'arachide qu'elle vient de transformer pour la vendre.

En bas Gnima avec son élevage de poulets monté montrant grâce au crédit de la coopérative.

Interview réalisé le 10 décembre 2010 dans le village de Koussi 1, région de Sédhiou au Sénégal.

Une Charrette Asine Change la vie d'Abdoulaye Caramoo Gassama

Je suis âgé de 40 ans et marié avec 4 enfants. J'ai été à l'école coranique et jusqu'à mon entrée à la coopérative je vivais d'agriculture et de fabrication et de vente de panneaux en tiges de roseaux (crantin).

Je cultivais 0,5ha d'arachide et 0,5ha de mil sans semences sélectionnées et sans engrais faute de moyens. Je récoltais 300 à 500kg d'arachide et 100 à 150 kg de mil. Je ne pouvais donc pas assurer les 3 repas quotidiens de la famille. On s'habillait grâce au petit potager de mon épouse et en cas de maladie, on se contentait du guérisseur.

J'ai adhéré à la coopérative agricole de Diendé (COOPAD) en 2007 et la coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC) en 2008.

En 2007-2008, j'ai pris 4 sacs d'engrais à la coopérative, 2 sacs pour 0,5ha de mil et 2 sacs pour 0,5ha d'arachide. J'ai aussi pris un crédit en espèces de 20.000F avec lesquels j'ai acheté des semences de mil sanio et payé les frais de labour au tracteur. J'ai récolté 300 kg de mil, contre 100 à 150kg avant et 800kg d'arachide contre 300-500kg avant. J'ai aussi produit 16 panneaux en roseaux chaque mois que je vendais à 20.000F.

En 2008-2009, j'ai pris un crédit en espèces de 100.000F sur 7 mois avec les quels j'ai acheté une charrette à

65.000F et un âne à 35.000F. Cette charrette m'a permis de chercher plus de roseaux et de pratiquement doubler ma production de panneaux qui est passée à 35 par mois générant ainsi un revenu de 40.000F par mois. J'ai ainsi pu acheter au comptant 6 sacs d'engrais à la coopérative et cultiver 1ha d'arachide et 1ha de mil. J'ai récolté 1.200kg d'arachide et 600kg de mil.

Le transport de riz des bas-fonds aux villages, entre novembre et décembre 2009, m'a rapporté 500 kg de riz car j'étais payé en nature par les riziculteurs.

J'avais assez de grain et d'argent pour nourrir ma famille et en plus épargner 15.000F chaque mois.

En 2009-2010, j'ai pris à nouveau un crédit en espèces de 100.000F qui m'a permis d'acheter 10 sacs d'engrais à la coopérative et de semer 1ha d'arachide et 1 ha de mil. Cette fois j'ai récolté 1.500 kg d'arachide et le mil va bientôt être récolté.

Mon activité de transport m'a à nouveau rapporté 500 kg de riz et environ 22.500F par mois en espèces.

Notre vie a énormément chargé grâce à la coopérative. On se nourrit correctement et je peux payer les soins médicaux en cas de besoin. On s'habille bien et je paie la scolarité de mes enfants en âge d'être scolarisés.

J'ai aussi acheté une télévision et une chaîne stéréo et j'ai une épargne de 102.000F à la COOPEC.



En haut Abdoulaye avec sa charrette asine qui est en très bon état.

En bas Abdoulaye, sa femme et ses enfants dans leur salon à côté de la télévision et de la chaîne stéréo.

Interview réalisé le 11 décembre 2010 dans le village de Diendé, région de Sédhiou au Sénégal

La Maternité de Ndiayène Pendao

La maternité de Ndiayène Pendao, dans la communauté rurale du même nom dans le département de Podor, a été construite en 2006 à la demande des femmes du village et sur financement du fonds de développement local mis en place par le Programme d'Action pour un Développement Rural Juste et Equitable (PADER).

La maternité est gérée par le comité de santé du village qui est composé de 7 membres, dont 2 femmes. Elle dispose de tout l'équipement nécessaire ainsi que du personnel suivant :

- $\frac{35}{17}$ 1 infirmier responsable détaché de l'administration qui assure la gestion quotidienne de la maternité
- $\frac{35}{17}$ 3 matrones
- $\frac{35}{17}$ 4 agents de santé communautaire

La maternité polarise 10 cases de santé et dessert une population de 18.000 habitants. Chaque année 3600 femmes viennent en consultation pré et post natale et 2.400 accouchements sont pratiqués.

Afin de mesurer l'impact de cette maternité, nous avons interviewé un groupe composé de 4 femmes responsables de groupements féminins, 3 hommes membres du comité de santé, l'infirmier responsable de la maternité et le président de la coopérative du département de Podor (CORAD). Ce sont surtout les femmes qui se sont exprimées :

Avant on devait faire des kilomètres pour aller consulter ou accoucher. Beaucoup de femmes et de bébé mourraient en couches ou peu après. On avait beaucoup de frais de transport et d'hébergement. Il y'avait aussi un manque d'intimité pour les femmes accoucher.

La construction de la maternité nous a procuré un local moderne et spacieux doté de toutes les facilités. Il permet d'assurer l'intimité pour les femmes qui viennent accoucher.

La fréquentation de la maternité est en progression constante et la mortalité a beaucoup diminué pour les mères et pour les enfants. Les vaccinations infantiles sont mieux assurées et les mamans mieux sensibilisées et formées pour soigner et éduquer les enfants.

L'engouement de la population pour sa maternité est très grand. Elle a payé la construction du logement de la sage-femme et la clôture et le portail de la maternité. Maintenant la population cotise pour acheter un échographe puisque le gynécologue de la commune urbaine de Ndioum vient assurer des consultations ici et les femmes font 3 échographies sur une grossesse.



Vue générale de la façade de la maternité de Ndiayène Pendao



*En haut à gauche une femme en attente d'accouchement. En haut à droite l'autoclave de la maternité
En bas des instruments d'accouchement qui vont être stérilisés.*

Interview réalisé le 9 août 2010 à la maternité du village de Ndiayène Pendao, département de Podor, région de St Louis au Sénégal.

Le foyer améliore le revenu des femmes et renforce leur solidarité

Les femmes du village n'ayant pas d'endroit pour se réunir, nous avons demandé au fonds de développement local mis en place par le PADER de nous en financer un en 2005. Notre demande fut acceptée et la même année le foyer fut construit. Outre le bâtiment, qui comprend une grande salle de réunion, 2 chambres, une cuisine et une toilette douche, nous avons reçu 100 chaises, 2 bâches complètes, 2 nattes et 2 lits ainsi que du petit matériel de cuisine.

Nous louons la salle pour des réceptions, comme les mariages, et pour des formations. La salle et la cour sont

louées chacune à 2000F/jour quand aux 2 chambres elles sont louées à 5000F/nuit. Les bâches sont louées à 5000F/jour et les chaises à 50F/chaise/jour. Nous avons ainsi constitué un capital de 400.000F déposée à la mutuelle.

Le foyer nous permet de tenir nos réunions et de renforcer la solidarité entre les femmes du village. Il nous a permis aussi de constituer un capital qui est au service des femmes. Nous le mettons gratuitement au service du poste de santé et de la coopérative servant ainsi les intérêts de tout le village.



En haut les membres du comité de gestion du foyer devant le foyer.

En bas la façade du foyer et le mur d'enceinte.

Interview réalisé le 12 août 2010 au village de Kelle Guèye, région de Louga au Sénégal.

Le groupement féminin de Keur Baba Alima crée une caisse villageoise

Notre groupement féminin comptait 13 membres lorsque nous avons demandé et obtenu en 2002 un prêt de 65.000F du fonds de développement local mis en place par le projet PADER pour créer une caisse villageoise. Le prêt accordé avait un taux d'intérêt bonifié de 12% par an et un différé de 12 mois. Nous avons aussi obtenu un deuxième prêt de 140.000F en 2006 et les deux prêts ont été remboursés.

Au fil des années, le nombre de membres a cru et nous sommes actuellement 41 femmes dans la caisse. Les membres du bureau de gestion de la caisse, présidente, vice-présidente, secrétaire et trésorière ont reçu une formation en gestion de caisse villageoise dispensée par le projet PADER.

La caisse a trois buts : nous encourager à épargner, nous procurer un petit capital pour faire du petit commerce et de nous permettre de réaliser des achats groupés de produits de première nécessité à des prix avantageux.

Les produits achetés et revendus aux membres sont surtout du savon et des détergents indispensables pour

le ménage domestique. Le savon, acheté à 275F est vendu à 300F, comme à la boutique du village, mais le paiement n'est effectué que le mois suivant. Les bénéfices ainsi réalisés viennent grossir le capital de la caisse.

Chaque femme a aussi un crédit permanent de 5.000F pour faire du petit commerce pour lequel elle paie un intérêt de 200F/mois qui vont s'ajouter au capital de la caisse qui se monte actuellement à 375.740F. La plupart des membres vendent des mangues, oignons, poisson séché et fumé, du tchouraye (parfum), tissu et vêtements.

Grâce à la caisse nous générons un revenu qui nous aide à couvrir nos dépenses quotidiennes et les ventes à crédit de savon et de détergents nous facilitent la vie. De plus, comme nous nous réunissons tous 15 du mois, nous renforçons nos liens et la solidarité entre nous. On se tient aussi informées des événements d'intérêt commun.



Réunion des membres de la caisse villageoise de Keur Baba Alima. On voit les caisses de savon et de détergents mis en vente

Interview réalisé le 3 août 2010 au village de Keur Baba Alima, région de Thiès au Sénégal

L'acquisition d'un moulin améliore la vie des femmes de Diakhaté Gormone

C'est en 2003 que nous, groupement féminin (GPF) du village de Diakhaté Gormone avons demandé et obtenu du fonds de développement local mis en place par le projet PADER un financement de 2.170.000F qui nous ont permis, en ajoutant 430.000F d'apports propres, d'acheter un moulin à grain et d'en construire l'abri en dur. Le financement obtenu était constitué de 50% de subsides et d'un prêt à taux d'intérêt bonifié de 12% par an avec un différé de 12 mois. Nous avons fini de rembourser le prêt en 2007.

Le projet PADER a aussi dispensé une formation de 5 jours en gestion financière et technique au comité de gestion du moulin et au meunier qu'il a recruté. A cause de l'illettrisme des femmes, le poste de secrétaire est assuré par un homme et c'est donc lui qui tient les livres de gestion.

Les clientes du moulin paient au comptant les prestations à raison de 60F, 50F et 20F respectivement par pot de maïs, mil et arachide. La recette est calculée et notée chaque soir et l'argent remis à la trésorière. Le 5 de chaque mois nous faisons la synthèse du mois. La recette du mois dernier a été de 75.600F, dont 10.000F ont été laissés à la trésorière comme avance pour payer le gasoil et les 65.600F restants ont été divisés en 3 parts égales :

- 1 part pour le meunier comme salaire
- 1 part pour le fonds de roulement pour la maintenance du moulin. Ce fonds compte actuellement 217.875F.
- 1 part pour la caisse du groupement dont le fonds accorde des crédits de 5.000F pour 1 mois avec un intérêt de 250F. La caisse a actuellement 500.000F dont 225.000F sont prêtés aux membres et 275.000F sont déposés en banque comme réserve.

Le moulin a changé notre vie car avant on devait se lever à 4-5 heures du matin pour piler et tamiser le mil pendant 2 heures. Maintenant on a gagné ce temps que nous pouvons consacrer au petit commerce et nous sommes moins fatiguées. De plus, les filles devaient aller loin à pied moudre le grain et ne pouvaient donc aller à l'école alors que maintenant elles y vont.

Les revenus générés par le moulin nous ont permis de nous distribuer des crédits pour financer des activités génératrices de revenus qui nous aident pour les dépenses quotidiennes. Le meunier aussi a pu ajouter 2 chambres à sa maison avec le salaire qu'il gagne en travaillant tous les après-midi avec nous.



A gauche les membres du comité de gestion devant l'abri du moulin et à droite avec le meunier entrain de moudre du grain

Interview réalisé le 3 août 2010 au village de Diakhaté Gormone, région de Thiès au Sénégal

Case de santé de Mboulème

La case de santé de Mboulème a été construite en 2006 à la demande des habitants du village, surtout les femmes, sur financement du fonds de développement local mis en place par le Programme d'Action pour un Développement Rural Juste et Equitable (PADER) et en concertation avec le ministère de la santé.

La case de santé polarise 16 villages soignant ainsi des milliers de personnes. Elle dispose de salles spacieuses et d'un équipement moderne. Outre un agent de santé communautaire, responsable de la case, il y'a aussi en permanence une matrone disponible. Des infirmiers

viennent régulièrement y faire des consultations et des vaccinations alors que des sages femmes viennent y faire des consultations pré- et postnatales ainsi que du planning familial. La case de santé assure aussi la vente de moustiquaires imprégnées à des prix symboliques pour la prévention du paludisme.

Les femmes et les enfants en bas-âge sont les principaux bénéficiaires de la case de santé. En effet, depuis le début des activités de la case en 2007, on constate une baisse drastique de la mortalité infantile et de celle des femmes pendant les accouchements.



En haut la salle d'attente avec des patients et l'agent de santé responsable de la case de santé.

En bas la matrone dans la salle d'accouchement.

Interview réalisé le 17 août 2010 au village de Mboulème, département de Mbour, région de Thiès au Sénégal.

Groupement Féminin de Fandène prospère grâce à son broyeur d'arachide

Le groupement féminin (GPF) de Fandène compte 55 adhérentes dont la plupart sont membres de la Coopérative Agricole de Malicounda (COOPAM). Mesdames Fatou Diop et Fatou Thioub, respectivement présidente et responsable de l'organisation du GPF, racontent l'histoire de leur broyeur d'arachide.

Avant d'acquérir le broyeur d'arachides nous devions transporter l'arachide, après l'avoir grillé au village, jusque Mbour pour le broyer. Outre la perte de temps il y'avait aussi le coût du transport et le coût élevé que nous devions payer pour le broyage.

On doit broyer l'arachide le même jour qu'on l'a grillé sinon sa qualité se dégrade, donc le fait de devoir aller jusque Mbour nous pénalise encore d'avantage lorsqu'il pleut. On dépend aussi de la disponibilité de transport car notre village est enclavé.

Les membres de notre village ayant adhéré en nombre à la COOPAM et remboursant régulièrement et à temps les crédits contractés, le village était prioritaire pour l'obtention d'un financement du fonds local de développement mis en place par le projet PADER. Nous avons donc déposé une demande de financement pour un broyeur d'arachide en 2006 qui a été acceptée. Nous avons fourni un apport propre de 200.000F que nous avons utilisé pour agrandir le local du moulin et de la décortiqueuse que le GPF possède dans le village afin d'y loger le broyeur et nous y avons aussi amené l'électricité. Le fonds de développement local du PADER nous a donné un subside de 650.000 F pour l'achat du broyeur.

Nous faisons payer chaque pot d'arachide grillé (environ 2kg) 40F pour le broyer. Les recettes sont utilisées de la façon suivante :

1. Les femmes qui vérifient et comptent les pots à broyer et délivrent les tickets aux clients reçoivent 300F si la recette dépasse 2.500F, sinon elles prennent 100 à 200F ;

2. Ensuite nous déduisons la facture d'électricité et le solde est réparti comme suit :

- 25% pour le meunier ;
- 25% sont mis de côté pour l'entretien du broyeur. Nous gardons 50.000F au village pour les réparations d'urgence et le reste est mis sur le compte d'épargne du GPF;
- 50% sont mis de côté pour l'amortissement du broyeur dans le compte d'épargne du GPF. Nous y avons actuellement 400.000F.

D'autres villages voisins envoient leur arachide pour le broyer chez nous, ce qui nous assure des recettes supplémentaires. Notre broyeur soulage ainsi des centaines de femmes, de celles qui envoient de petites quantités d'arachide à broyer pour la cuisine à celles qui envoient plus d'une tonne par semaine à transformer pour leur commerce.

Maintenant, au lieu de donner notre argent à Mbour, on le garde dans le village. De plus nos charges ont diminué et nous gagnons tout le temps que nous perdions en transport et en attente à Mbour. Le temps que nous gagnons nous permet de nous investir dans d'autres activités génératrices de revenus et d'augmenter ainsi nos revenus.

Grâce au broyeur, nous dégageons des bénéfices substantiels qui nous permettent de payer les dépenses quotidiennes pendant l'hivernage quant nos maris n'ont pas d'argent. Ils nous permettent aussi de payer la scolarisation et les soins médicaux de nos enfants. C'est aussi grâce à ces bénéfices que nous meublons nos maisons et nous habillons et pas grâce à nos maris !

Par ailleurs grâce au broyeur nous pouvons facilement préparer du « mouraké » (mélange de pâte d'arachide, de semoule de mil et de sucre) qui fait que nos enfants sont mieux nourris.



En haut Deux membres du groupement féminin avec le meunier.

En bas La pâte d'arachide recueillie dans un seau.

Interview réalisé le 17 août 2010 au village de Fandène Wolof, département de Mbour, région de Thiès au Sénégal.