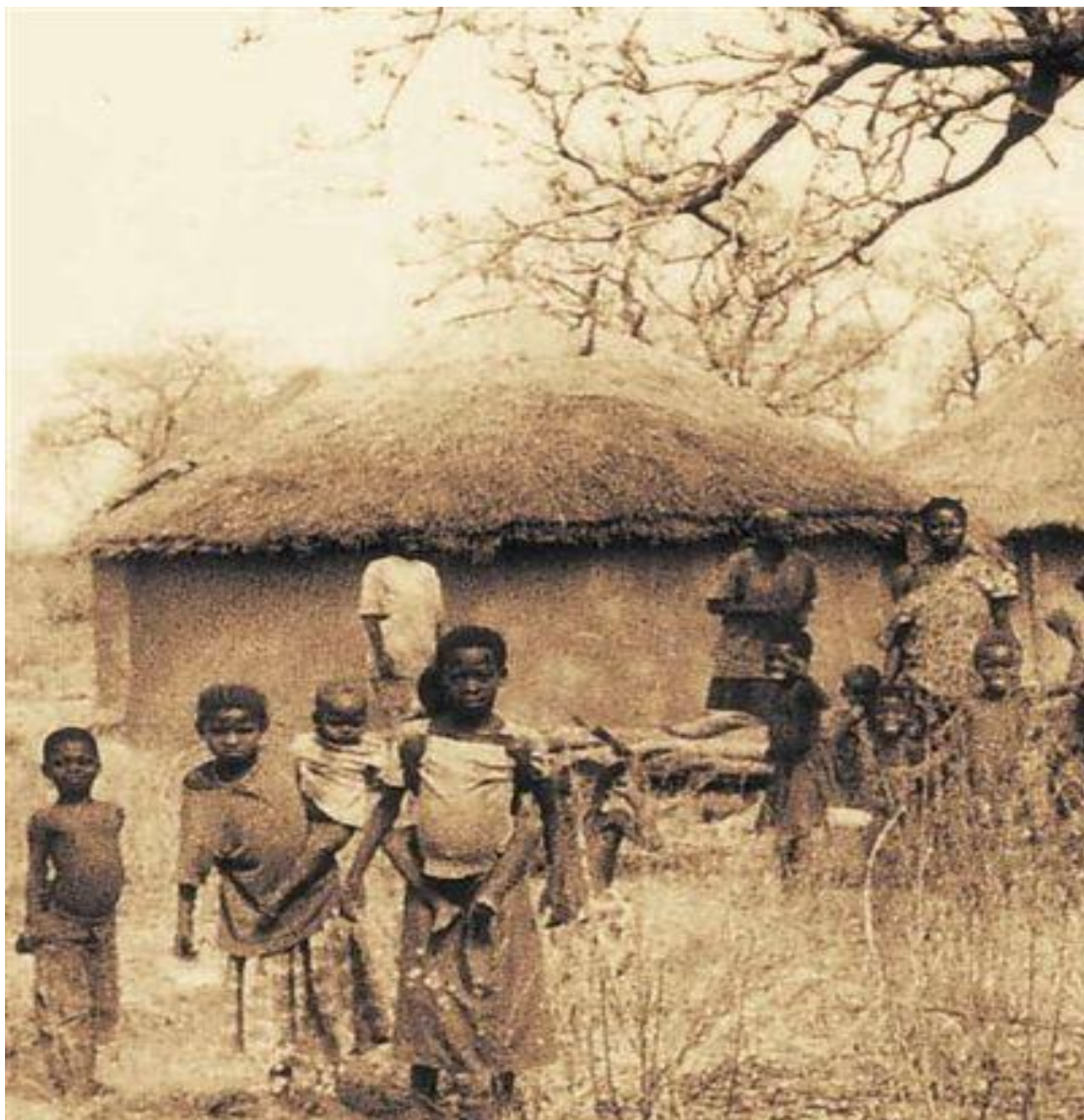




FSRPOP
Projet Sécurité Alimentaire et Organisation des
Riziculteurs



Rapport de fin d'activité (février 2002 – décembre 2003)
Olivier BOUYER, Assistant Technique
Composante 2 du FSRPOP « Organisation des riziculteurs »

Tamale – Ghana

Décembre 2003

Sommaire

Sommaire	2
Préambule	2
I. Objectifs du poste d'ATJ	3
1.1. Le FSRPOP et sa 2 ^{ème} composante	3
1.2. Objectifs et résultats attendus	3
1.3. Chronogramme des activités.....	4
II. Résumé des 2 ans de contrat.....	5
2.1. Les grandes étapes	5
2.2. De gros délais de mise en route	7
2.3. Inadéquation du positionnement institutionnel de l'ATJ	7
III. Volet 2.1 « Etude du mouvement professionnel »	10
3.1. 1 ^{ères} hypothèses concernant la structuration des producteurs	10
3.2. Etude des OP et centres d'appui dans 4 Districts de Région Nord	13
3.3. Diagnostic agronomique et socio-anthropologique de 3 villages touchés par le LRDP	15
IV. Volet 2.2 : « Actions pilotes d'appui aux OP riz »	19
4.1. Etat des lieux des OP avant démarrage des activités du FSRPOP	19
4.2. Préparation de la saison rizicole 2003 en collaboration avec le LRDP	25
4.3. 1 ^{ères} activités d'appui aux OP riz du FSRPOP	27
V. Activités d'appui en projet.....	33
5.1. Chronogramme prévisionnel d'activités d'appui aux OP (janvier –juillet 2004)	33
5.2. Restructuration des OP, alphabétisation & formation à la gestion	35
5.3. Amélioration de la qualité du riz : appui aux étuveuses et décortiqueurs de riz	38
Abréviations et unités de mesure	41
Annexe 1. Présentation du LRDP & composante « Appui aux OP »	43
Annexe 2 Organigramme du RADU NR et positionnement institutionnel de l'ATJ.....	45
Annexe 3. Décentralisation et déconcentration au Ghana.....	46
Annexe 4. Liste des personnes-ressources et institutions rencontrées	47
Annexe 5. Système coopératif ghanéen & sa réforme par l'AgSSIP.....	49
Annexe 6. Les questionnaires adressés aux OP et ONG	51
Annexe 7. TdeR étude OP & ONG	60
Annexe 8. TdeR étude agro. et socio-anthropologique.....	61
Annexe 9. Statut & règlement intérieur d'une Association	63
Annexe 10. TdeR de la campagne d'alphabétisation.....	68
Annexe 11. Documents de gestion créés pour les Associations.....	75

Préambule

En sus de difficultés conjoncturelles (1^{er} projet FSP mis en œuvre au Ghana, éloignement avec l'Assistant Technique Senior basé à 700 Km sur Accra, état d'urgence et couvre-feu sur Tamale pendant toute la durée du poste), ces 2 ans de poste d'Assistant Technique Junior auront surtout été marqués par le manque de moyens : le 1^{er} paiement du projet eut lieu le 22 mai 2003, soit 1 an ½ après la signature de mon contrat, le 15 décembre 2002 !

Sans s'étendre d'avantage sur ce point, on devinera aisément la frustration et les doutes provoqués par une pareille situation.

Dans ce rapport de fin d'activité, je présenterai brièvement (i) Les objectifs du FSRPOP et les attentes par rapport au poste d'ATJ, (ii) Un résumé des 2 ans passés sur le poste, en insistant sur l'aspect insertion institutionnelle, (iii) Les activités mises en œuvre sur la composante du FSRPOP prise en charge par l'ATJ, puis je détaillerai plus particulièrement les activités en projet pour la période janvier-juillet 2004.

En effet, la fin de mon contrat (inextensible pour les ATJ) intervient alors que le FSRPOP prend sa vitesse de croisière et que les projets d'activités se multiplient. Ce rapport de fin de mission se veut donc aussi et avant tout guide pratique d'action pour mon successeur.

I. Objectifs du poste d'ATJ

1.1. Le FSRPOP et sa 2^{ème} composante

Le FSRPOP, d'un montant de 1,4 Meuros, a pour finalité de « renforcer la sécurité alimentaire et accroître le revenu des riziculteurs ». Il comprend 3 composantes (Cf. Rapport de présentation du FSRPOP) :

- (i) Appui au Ministère ghanéen de l'Agriculture et l'Alimentation (MoFA) dans l'élaboration de politiques de développement des cultures vivrières (0,715 Meuros),
- (ii) Appui à l'organisation des riziculteurs en Région Nord (0,4 Meuros),
- (iii) Management du projet (0,285 Meuros).

La composante 2 du FSRPOP a été explicitement conçue en complémentarité d'un Projet productif de Développement de la Riziculture de Bas-fonds (LRDP), financé par l'Agence Française de Développement (AFD) et mis en œuvre par la Société Française d'Etudes et de Conseil (SOFRECO) entre 1999 et 2003 (Cf. **Annexe 1**)

Considérant le peu d'attention portée par le LRDP à la structuration des riziculteurs, principal obstacle à la pérennisation des acquis techniques du LRDP (par ailleurs satisfaisants), le FSRPOP doit donc fournir un appui institutionnel aux Organisations de Producteurs (OP).

Pour ce faire, en concertation avec les autorités ghanéennes, il a été décidé un positionnement de l'ATJ au sein de la Direction Régionale de l'Agriculture de Région Nord (RADU NR). Comme on peut le constater en observant l'organigramme du RADU NR (Cf. **Annexe 2**), un « Bureau de développement des OP » a été créé en juin 2003 et un fonctionnaire ghanéen y a été placé, l'ATJ intervenant en appui de ce Bureau. Cependant, ce positionnement, loin d'être satisfaisant, sera rediscuté dans la 2^{ème} grande partie de ce rapport.

1.2. Objectifs et résultats attendus

L'ATJ, basé au sein du RADU NR, est directement en charge de la coordination des activités de cette composante 2, dont les objectifs principaux et résultats attendus sont les suivants (Cf. Rapport de présentation du FSRPOP) :

Volet d'activités 2.1 : Études du mouvement professionnel

Objectifs

- ✓ Études sur les OP formelles et informelles existantes dans la Région Nord ;
- ✓ Analyse des différentes approches d'appui aux OP conduites dans la Région Nord ;
- ✓ Evaluation des ressources locales en matière de formation professionnelle.

Résultats attendus

- ✓ La connaissance du mouvement professionnel ghanéen est améliorée, les contraintes au développement des OP sont identifiées ;
- ✓ Les leçons et recommandations des expériences de soutien aux OP sont tirées ;
- ✓ Des éléments méthodologiques d'intervention en appui à la structuration du monde rural sont proposés, en particulier pour le travail à conduire sur les sites du LRDP.

Volet d'activités 2.2 : Actions pilotes

Objectifs

- ✓ Définition des activités à assumer par les producteurs sur les périmètres aménagés du LRDP ;
- ✓ Animation des groupements et renforcement de leur structuration ;
- ✓ Formation des responsables professionnels pour la gestion et l'animation de leur groupement ; renforcement de leurs capacités stratégiques (compréhension de l'environnement socio-économique, fonctionnement des filières, rôle des différents acteurs, capacités de négociation...).

Résultats attendus

- ✓ Les riziculteurs du LRDP ont constitué leur groupement ;
- ✓ Les groupements se sont dotés d'objectifs, de statuts et de règlements intérieurs, discutés avec les membres ;
- ✓ Les responsables professionnels ont été formés à l'organisation, l'animation et la gestion de groupement, ainsi qu'à la conduite de fonctions économiques d'appui à la production (ex : approvisionnement en intrants) ;
- ✓ Leur connaissance de leur environnement socio-économique est améliorée ;
- ✓ Ils participent aux discussions sur le développement des filières vivrières ;
- ✓ L'expérience pilote est évaluée pour affiner la stratégie d'appui aux OP proposée.

1.3. Chronogramme des activités

Comme on peut le voir sur le chronogramme ci-dessous (Cf. Rapport de présentation du FSRPOP), le 1^{er} volet « Analyse des OP » a été pensé comme un préalable au 2^{ème} volet « Actions pilotes d'appui aux OP du LRDP ».

		Année 1				Année 2				Année 3			
	Sem.	tri 1	tri 2	tri 3	tri 4	tri 1	tri 2	tri 3	tri 4	tri 1	tri 2	tri 3	tri 4
Composante 2 : ORGANISATION DES PRODUCTEURS													
Volet d'activités 2.1 : Analyse du mouvement professionnel													
Études sur les OP formelles et informelles existantes	4												
Études de cas concrets d'OP fonctionnelles	4												
Analyse et capitalisation des différentes approches d'appui	4												
Identification et évaluation des ressources locales en formation professionnelle	4												
Volet d'activités 2.2 : Actions pilotes d'appui													
Définition des activités à assumer par les producteurs	4												
Animation des groupements et renforcement de leur structuration	8												
Formation des responsables professionnels	8												

Dans la pratique, suite aux délais d'arrivée des fonds du FSRPOP, comme nous le verrons dans la suite de ce rapport, les 2 volets de la 2^{ème} composante ont été mis en œuvre simultanément.

II. Résumé des 2 ans de contrat

2.1. Les grandes étapes

En août 2001, concluant ma formation d'Ingénieur d'Agronomie Tropicale (IAT) de l'Etablissement National d'Enseignement Supérieur Agronomique de Dijon (ENESAD), je soutiens mon mémoire de DEA d'Economie du Développement à Montpellier.

Comme la plupart des IAT, je suis alors « fléché » pour être affecté en détachement au sein du Ministère des Affaires Etrangères (MAE). Je suis alors placé en situation d'affectation provisoire au sein de l'Inspection Générale de la Coopération Internationale (IGCI) du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Pêche (MAAP), laquelle affectation me permet d'effectuer un stage au sein de la Direction de la Coopération Technique, Bureau des Politiques Agricoles et de la Sécurité Alimentaire (DCT/EPS) du MAE et de préparer mes futures fonctions.

En septembre 2001, le Chargé de Mission « OP » de la DCT/EPS me propose de participer à la mission d'identification finale du projet FSRPOP, un des 2 premiers projets (avec un FSP d'appui à l'enseignement du français) financés sur le Fonds de Solidarité Prioritaire (FSP) au Ghana.

En effet, suite à l'intégration récente du Ghana dans la Zone de Solidarité Prioritaire (ZSP), un appui institutionnel au secteur agricole a été proposé lors de la Commission Mixte Franco-Ghanéenne tenue en juin 2000 à Accra.

Je rejoins donc cette mission et participe à l'écriture du Rapport de Présentation du FSRPOP, lequel est finalisé en novembre 2001.

Faisant alors l'hypothèse que le démarrage du FSRPOP sera rapide, mon contrat d'ATJ est signé le 15 décembre 2001. Toutes les formalités de « mise en route » étant bouclées fin janvier 2002, j'arrive au Ghana le 8 février 2002, 3 jours avant l'acceptation du FSRPOP en Comité des Projets (la date de démarrage programmée du FSRPOP étant fixée, dans le Rapport de Présentation, au 1^{er} janvier 2002...).

Je reste ensuite basé provisoirement pendant 2 mois au Service de Coopération et d'Action Culturelle (SCAC) de l'Ambassade de France à Accra, où je partage le bureau de l'Attaché de Coopération en charge du secteur agricole, situation qui est loin d'être idéale.

Début avril 2002, la Direction du Service des Cultures (DCS) du MoFA me mets à disposition un bureau provisoire à Accra, ce qui me permet, même en l'absence de moyens financiers et logistiques, d'avoir de meilleures conditions de travail.

Dans l'attente du Coordinateur de Projet et Assistant Technique Senior (ATS), cette situation provisoire dure jusqu'à la mi-mai 2002. A cette date, n'ayant pas de visibilité sur la date d'arrivée de ce dernier, décision est prise par le SCAC de m'envoyer finalement rejoindre mon poste au RADU NR, à Tamale. Là encore, un laps de temps d'un mois sera nécessaire au MoFA pour réhabiliter un bureau fonctionnel. Je partage dans l'intervalle le bureau du comptable du LRDP.

Après un premier refus des autorités ghanéennes sur un candidat au poste de Coordinateur de Projet, l'agrément d'Olivier MAES est obtenu et celui-ci arrive en poste

début novembre 2002, soit 9 mois après mon arrivée au Ghana et 11 mois après la signature de mon contrat.

Sous son impulsion, la Signature de la Convention de Financement, préparée par mes soins avant mon arrivée au Ghana, 9 mois auparavant, est enfin signée le 6 novembre 2002. La Notification d'Autorisation d'Affectation de Programme (NAPA) arrive ensuite au SCAC d'Accra en février 2003.

L'ATS et moi-même, en collaboration avec le SCAC, travaillons alors, de janvier à mars 2003, à la mise en place des documents de comptabilité et gestion nécessaires à la mise en œuvre d'un projet FSP. En effet, comme souligné auparavant, le FSRPOP, avec le FSP « Appui à l'enseignement du français », sont les 2 premiers FSP mis en œuvre au Ghana, d'où l'absence de procédures et de documents de gestion au SCAC d'Accra.

Les 1^{ers} crédits de paiement, d'un montant de 150 000 euros, sont assignés au SCAC d'Accra en mars 2003. En raison du gel budgétaire de 2003, le total des crédits de paiement alloués au SCAC d'Accra est de 150 000 euros + 150 000 euros = 300 000 euros (pour une demande dépassant le million d'euros). Hors, ces crédits de paiement devant financer le démarrage de 2 nouveaux projets FSP et les « microprojets » financés par les Fonds Sociaux de Développement (FSD), la fragmentation des sommes ne permet pas une mise en œuvre optimale du FSRPOP. En effet, les besoins au démarrage sont importants, entre l'achat des équipements du projet (véhicules, matériel informatique et bureautique, mobilier, etc.) et la mise en œuvre d'activités.

De plus, aucun arbitrage n'est fait par la Chef de SCAC afin de partager les fonds entre les 2 projets FSP et les micro-projets FSD, d'où des tensions considérables entre les Coordinateurs des différents projets lors des engagements et des messages contradictoires quant à l'utilisation des fonds.

Le 1^{er} engagement du FSRPOP est effectué le 17 mars 2003 et le 1^{er} paiement arrive 2 mois après cette date, le 22 mai 2003.

De mai à juin 2003, l'ATS et moi-même organisons la logistique du FSRPOP, afin de travailler dans des conditions normales : achat de véhicules et de cartes de carburant, achat d'équipements informatiques, réfection des locaux et achat de mobilier de bureau, de fournitures, souscriptions pour l'accès au téléphone et Internet, etc.

En mai 2003, on peut considérer que les activités de la composante 2 démarrent avec la mise en place de 2 études, détaillées dans la 3^{ème} grande partie du rapport (« Diagnostic agronomique et socio-anthropologique de 3 villages-pilotes touchés par le LRDP » et « Etude des OP et des centres d'appui aux OP dans 4 Districts de la Région Nord »).

Enfin, la 1^{ère} réunion du comité de pilotage du FSRPOP prend place le 4 novembre 2003, soit à peu de jours près, un mois avant ma fin de contrat et mon départ de poste le 15 décembre 2003. A cette même date, le LRDP se termine.

Une nouvelle ATJ, Marie-Aude EVEN, est alors identifiée pour prendre la succession du poste en janvier 2004. Considérant que le premier semestre 2004 est une période cruciale (préparation de la saison rizicole 2004 avec 2500 producteurs et 300 femmes étuveuses, en l'absence du LRDP) et qu'un « tuilage » des ATJ sur place est nécessaire pour assurer la continuité des activités du FSRPOP, une mission d'appui de ma part est organisée en janvier/février 2004, pendant 3 semaines.

2.2. De gros délais de mise en route

En résumé, le FSRPOP aura atteint sa « vitesse de croisière » (fonctionnement normal avec des procédures de gestion en place et des moyens financiers et logistiques) à la mi-juin 2003. Sur mon poste d'ATJ, cela signifie que la mise en route effective aura été extrêmement tardive, avec seulement 6 mois de travail en conditions normales.

Les activités mises en œuvre seront détaillées dans la 3^{ème} grande partie de ce rapport. Soulignons cependant que l'absence de moyens financiers aura bien évidemment pesé sur la mise en œuvre des activités, mais aussi sur le moral. En effet, pendant plus d'1 an ½, j'ai eu recours à mes fonds personnels pour autofinancer les moyens de fonctionnement (achat successifs de 2 ordinateurs portables, d'une imprimante, de carburant, de fournitures diverses, etc.), sans avoir pour autant une activité satisfaisante, mais plutôt, osons le dire, l'impression de « bricoler » et de buter sur une multitude de micro-problèmes au jour le jour (absence de ligne téléphonique et d'accès Internet rendant toute communication difficile, utilisation du véhicule personnel – berline - pour aller dans des villages parfois difficiles d'accès, etc.)

En corollaire se sont aussi greffées des difficultés d'insertion institutionnelle de l'ATJ, dues en partie à un « flou » au sein du Rapport de Présentation concernant le positionnement de l'ATJ, mais aussi dues à un manque de crédibilité du FSRPOP en l'absence de démarrage des activités. Ce problème est épineux, car portant à conséquence sur les relations mêmes avec nos partenaires ghanéens et l'appropriation des activités de la 2^{ème} composante du FSRPOP.

2.3. Inadéquation du positionnement institutionnel de l'ATJ

Les éléments suivants permettent d'expliquer ce problème de positionnement, les tentatives d'insertion de l'ATJ dans la structure du RADU NR, leurs relatifs échecs et la situation de « compromis officieux » concernant le positionnement actuel de l'ATJ :

1. En phase avec la politique forte de décentralisation/délocalisation menée au Ghana (cf. **Annexe 3**), le RADU NR a principalement un rôle de « maître d'ouvrage » des activités menées par les Directions de District de l'Agriculture (DADU), « maître d'œuvre » des politiques agricoles nationales. Les Sous-directions du RADU NR sont donc sectorielles (élevage, aquaculture, vulgarisation agricole, etc.), chargées de la supervision des activités des DADU et opèrent chacune avec un nombre limité de chargés de mission sectoriel (RDO). Il n'existe pas de Sous-direction à proprement parler en charge de la structuration des producteurs, de l'appui aux OP.
2. Hors, la 2^{ème} composante du FSRPOP touchant 4 Districts de la Région Nord, un positionnement au sein d'un DADU était impossible et, en l'absence d'autres options en phase de démarrage du projet (positionnement dans une ONG maître d'œuvre des activités d'appui, voire au sein d'une association faîtière des riziculteurs), l'ATJ ne pouvait qu'être positionné au sein du RADU NR. Appliquant le nouveau principe du MAE qui refuse désormais le principe du fonctionnaire « homologué » de l'AT (et son corollaire de sursalaire, *per diem*, etc.), le Rapport de Présentation stipule que l'ATJ sera basé au sein du RADU NR et devra travailler

« transversalement » avec tous les fonctionnaires rattachés (une quinzaine de RDO)...Chacun de ces RDO travaillant à temps plein sur des thématiques précises et en l'absence de consensus précis sur le positionnement de l'ATJ, le RADU NR a tout simplement considéré que l'arrivée de l'ATJ correspondait à la création d'une « nouvelle Sous-direction », pour lequel aucun moyen humain n'avait été jusque lors prévu. Le positionnement est alors le pire qui soit, l'ATJ se retrouvant en situation de substitution au sein du MoFA ;

3. Constatant ce problème majeur, des efforts sont déployés pendant les premiers mois pour se rapprocher et collaborer avec la Sous-direction de la vulgarisation, la plus « proche » thématiquement des activités de la composante 2. Cependant, l'insertion au sein de cette Sous-direction n'a pas fonctionné. En effet, un seul RDO était en place et chargé simultanément, en addition des dossiers « vulgarisation » et « coton », de la mise en œuvre du Programme de Développement des Services Agricoles (AgSSIP) de la Banque Mondiale (336 MUS\$ sur 9 ans pour l'ensemble du Ghana) et du Programme Sécurité Alimentaire de la Coopération canadienne (52 MUS\$ sur 5 ans pour les trois Régions nord du Ghana). Malgré l'intérêt de ce RDO pour la thématique novatrice de la 2^{ème} composante, l'appui aux OP, son temps disponible ne lui permet pas une collaboration quotidienne suivie, d'autant plus que les projets FSP n'offrent aucune contrepartie financière aux fonctionnaires locaux, contrairement à l'usage de nombreux autres projets du secteur agricole ;
4. Le Directeur Régional de l'Agriculture est alors saisi par écrit à plusieurs reprises, en novembre et décembre 2002, afin de rappeler le fait que l'insertion institutionnelle de l'ATJ n'est pas satisfaisante, celui-ci étant en situation de substitution. Le projet de création d'un « Bureau des OP » au sein du RADU NR, où seraient assignés des fonctionnaires ghanéens et l'ATJ, est aussi élaboré et défendu conjointement avec le RDO en charge de la vulgarisation, ceci devant permettre un travail en situation de coopération réelle avec le MoFA ;
5. Ne pouvant être avalisé par le seul Directeur Régional de l'Agriculture, ce projet de création d'un Bureau des OP est alors soumis en février 2003 à l'approbation du Chef de Cabinet du Ministre, lequel conditionne son feu vert à la mise en place des premières activités du FSRPOP ;
6. En juin 2003, les activités du FSRPOP démarrant effectivement, une nouvelle demande est faite auprès du Directeur Régional de l'Agriculture, qui décide de placer un fonctionnaire au Bureau des OP en juillet 2003. Ce fonctionnaire (d'un niveau de compétences inférieur aux autres RDO du RADU NR) est transféré d'un DADU et arrive en poste sans clair mandat de sa hiérarchie et sans support (pas de moyen de transport – moto obsolète et pas de carburant, pas de logement sur Tamale, pas de budget de fonctionnement même minime pour le Bureau). Le résultat est facile à deviner : le fonctionnaire est peu motivé et rarement présent au travail, le Bureau des OP demeure une coquille vide, sans mandat ni moyen, assimilé à une « cellule de projet » par le RADU NR qui fait le choix implicite de ne pas remplir son rôle de maître d'ouvrage de la composante 2 du FSRPOP.
7. Pour résumer, en sus du manque de clarté du Rapport de Présentation concernant la question du positionnement de l'ATJ, les délais de mise en route du FSRPOP alors que l'ATJ était déjà posté au RADU NR, décrédibilisent le FSRPOP et

« grippent » le processus d'appropriation du FSRPOP par le MoFA, expliquant notamment le désintérêt porté à la création du Bureau des OP. De plus, des habitudes sont sûrement restées depuis le LRDP, projet « clef en main » mis en œuvre directement par une cellule de projet comptant 21 personnes (5 cadres, 2 administratifs, 2 secrétaires, 4 chauffeurs et 8 agents de terrain...contre 2 personnes pour le FSRPOP, l'ATJ et un chauffeur/traducteur) ;

8. Constatant (i) l'échec de cette tentative d'insertion institutionnelle au sein du MoFA et (ii) les besoins de suivi quotidien des agents de terrain de l'ONG maître d'œuvre, une proposition de délocalisation de l'ATJ au sein de l'ONG maître d'œuvre des activités de terrain est introduite lors du 1^{er} comité de pilotage en novembre 2003. En effet, si renforcement des capacités il y a dans le cadre du FSRPOP, celui-ci touche principalement 2 publics : les OP elles-mêmes, mais aussi les agents de terrain de l'ONG chargés d'appuyer ces OP. Un appui méthodologique quotidien de l'ATJ à ces derniers est donc nécessaire pour la réussite des activités ;
9. Cette proposition de délocalisation est cependant catégoriquement refusée par les autorités ghanéennes, celles-ci craignant sûrement de voir la rente potentielle du projet leur échapper. Un aménagement de la situation est alors opéré officieusement et un 2^{ème} bureau est aménagé pour l'ATJ au sein de l'ONG maître d'œuvre, afin de lui permettre d'occuper la majeure partie de son temps avec les agents de terrain, sans pour autant couper le lien avec le RADU NR.

Cette situation, loin d'être « carrée », est cependant la seule acceptable pour l'instant par les partenaires ghanéens. De plus, à défaut d'être idéale sur le papier, elle a le mérite au niveau pratique, de placer l'ATJ en réelle situation de renforcement des capacités d'agents de terrain et d'OP.

III. Volet 2.1 « Etude du mouvement professionnel »

Comme présenté dans la 1^{ère} grande partie du rapport, ce volet d'activités a principalement pour but de « préparer le terrain » avant la mise en œuvre du volet « activités-pilotes d'appui aux OP de riz de bas-fonds », OP initiées par le LRDP.

Les objectifs principaux sont de :

- (i) Faire un état des lieux des OP existantes (formelles et informelles) ;
- (ii) Identifier et évaluer les ressources locales en matière d'appui aux OP (notamment dans le but d'identifier une ONG prestataire de services pour la maîtrise d'œuvre des activités-pilotes du volet 2.2) ;
- (iii) Analyser et capitaliser les expériences d'appui aux OP en Région Nord.

La mise en œuvre de ce volet est d'ailleurs prévue en 1^{ère} année du FSRPOP (Cf. chronogramme présenté auparavant). Mais, comme expliqué précédemment, des retards successifs conduisent à un démarrage « effectif » du FSRPOP et des activités de la 2^{ème} composante au mois de mai 2003.

Hors, à cette date, sachant que le LRDP se termine en décembre 2003, une implication forte et immédiate du FSRPOP est nécessaire pour assurer un appui aux OP pendant « l'année charnière » 2004. Il faut en effet préparer la transition d'un système dirigiste et centralisateur où l'équipe nombreuse du LRDP organise toutes les fonctions-clefs des producteurs, à un système de « mise en position de décideurs » des producteurs avec une méthodologie de renforcement des capacités, non plus descendante mais à l'écoute des besoins exprimés.

Ceci explique donc la mise en œuvre simultanée des 2 volets d'activités du FSRPOP à partir de mai 2003, comme nous allons le détailler par la suite.

Pour ce qui du 1^{er} volet « Etude du mouvement professionnel », 2 études principales ont été mises en œuvre et vont être détaillées par la suite :

- (i) « Etude des OP et des centres d'appui aux OP dans 4 Districts de la Région Nord » ;
- (ii) « Diagnostic agro. et socio-anthropo. de 3 villages-pilotes, touchés par le LRDP ».

Cependant, préalablement à ces études, j'ai mis à profit ma 1^{ère} année en poste (grosso modo de février à décembre 2002) pour collecter des documents relatifs aux OP et rencontrer des personnes-ressources oeuvrant dans ce domaine, afin de mieux comprendre la structuration des producteurs au Ghana et formuler mes premières « hypothèses » concernant la structuration des producteurs au nord Ghana.

3.1. 1^{ères} hypothèses concernant la structuration des producteurs

De février à mi-mai 2002, je suis basé à Accra, tout d'abord au SCAC (2 mois), puis au DCS du MoFA (1 mois ½), avant de rejoindre mon poste au RADU NR à la mi-mai 2002.

Pendant la période février-décembre 2002, je collecte et étudie de la documentation sur l'agriculture ghanéenne, les activités des bailleurs de fonds et ONG au Ghana, les documents de stratégie nationale, les OP ghanéennes et ouest-africaines en général, ainsi

que les méthodologies d'appui aux OP. Ces documents sont compilés et la plupart sont résumés, afin de faciliter la mise en œuvre future des activités du projet et préparer l'arrivée du futur ATS. Dans le même temps, je rencontre aussi bon nombre de personnes-ressources pour la mise en place du projet, ainsi que des OP de niveau national (Cf. **Annexe 4 – Liste des personnes-ressources et organismes rencontrés**).

Après avoir rencontré :

- (i) Les principales organisations de producteurs de la Région Nord ayant une audience au niveau régional, voire national (Association des Producteurs de Riz de Région Nord, Association des Semenciers du Nord Ghana, Association des Cotonniers du Ghana, Association des Producteurs de Soja du Nord Ghana, Association des Eleveurs de la Région Nord,...) ;
- (ii) Des OP locales de Région Nord au cours de sortie de terrain ;
- (iii) Des fonctionnaires du MoFA oeuvrant au niveau des Services centraux, des Régions et des Districts (Cf. **Annexe 2 – Organigramme du RADU NR**) ;
- (iv) Les principales églises et ONG, locales et internationales, de la Région Nord ayant des activités d'appui aux OP ;
- (v) Les fonctionnaires du Département des Coopératives (DoC), du Ministère du Bien-être social et de l'Emploi (Services centraux, Régions et Districts) ;
- (vi) Des représentants des instituts de recherche et d'enseignement supérieur de la Région Nord (Institut de Recherche Agronomique des Zones de Savane – SARI, Nyankpala, et Université pour les Etudes en Développement – UDS, Tamale) ayant des activités conjointes avec des OP,...

Les premières hypothèses sur la structuration des producteurs au Ghana, spécialement dans la Région Nord, sont apparues assez clairement :

- (i) La situation générale des OP de Région Nord est très peu connue, aussi bien des Ministères (MoFA et DoC), que des ONG et églises, des instituts de recherche et d'enseignement et des bailleurs de fonds. Les partenariats avec les OP sont souvent ponctuels et limités dans l'espace ou limités à un secteur de production ou une activité donnée ;
- (ii) Beaucoup d'idées préconçues et arbitraires existent sur les OP en Région Nord, parmi les Ministères et ONG : *« La structuration des paysans est quasi-impossible, car le taux d'analphabétisme est énorme...Il n'existe pas d'OP spontanée, toutes sont créées par des projets ou des ONG...Il ne sert à rien d'appuyer les OP, il vaut mieux appuyer les modèles « nucleus farmers/outgrowers » (production sous-traitée de gros à petits producteurs), plus efficaces...etc. »* ;
- (iii) La stratégie agricole du Gouvernement, exposée dans le Programme de Développement des Secteurs Agricole et Alimentaire (FASDEP, 2^{ème} document stratégique du « Ghana Vision 2020 » élaboré en 2000 par le Gouvernement Kufuor, après les élections présidentielles et largement inspiré du 1^{er} document stratégique préparé par l'ancien gouvernement Rawlings, la Stratégie de Développement et

Croissance Accélérés de l'Agriculture - AAGDS), ne mentionne pas explicitement l'appui aux OP comme une priorité, d'où le manque de sensibilisation des fonctionnaires du MoFA par rapport à ce sujet. Dans bien des cas, le MoFA a « instrumentalisé » les OP pour la réalisation de projets, ou ne s'y est pas intéressé, laissant l'appui aux OP du seul ressort des ONG et églises.

Enfin, toujours dans le FASDEP, une confusion systématique est faite entre secteurs privé et associatif, les OP étant surtout considérées comme des « entreprises » chargées avant tout de fournir des produits agricoles à l'aval du secteur ;

- (iv) Malgré le manque de ligne directrice du FASDEP concernant l'appui aux OP, le principal outil de mise en œuvre de la stratégie nationale, le programme AgSSIP de la Banque Mondiale (336 millions d'US\$ sur 3 phases de 3 ans, dont une 1^{ère} phase de 124 millions d'US\$) prévoit une composante spécifique (parmi 4) d'appui aux OP. Cependant,

- (i) Le montant consacré à l'appui aux OP lors de la 1^{ère} phase est minime (6,5 millions d'US\$, comparés aux 78 millions d'US\$ pour la réforme du système de vulgarisation) ;
- (ii) L'essentiel de l'appui consiste en la création d'un fonds de développement des OP supervisé par un comité directeur national et des comités de pilotage de Districts, chargés d'examiner les demandes de financement des OP. Cependant, aucun appui méthodologique n'est prévu pour aider les OP à élaborer leurs propositions techniques et financières, ni pour renforcer les capacités des comités de pilotage de Districts en terme d'évaluation et sélection de propositions des OP ;
- (iii) Les conditions d'éligibilité à ce fonds sont discriminatoires et souvent inhibitrices (par exemple, nécessité d'être plus de 20 membres dans l'OP, de justifier d'au moins 20 % d'autofinancement pour toute demande d'aide,...) ;
- (iv) Enfin, le lancement de l'AgSSIP a aussi pour effet de démobiliser les cadres du MoFA de l'appui aux OP, le DoC devant être le principal maître d'œuvre du programme. Or, ce dernier souffre depuis de nombreuses années de faiblesses logistiques et stratégiques (voir **Annexe 5 – Le système coopératif ghanéen et sa réforme par l'AgSSIP**).

- (v) La Région Nord, une des plus pauvres des 10 régions du Ghana, accueille de nombreux projets de bailleurs de fonds ou d'ONG internationales qui sous-traitent généralement les activités d'appui aux OP à de petites ONG locales qui se multiplient vite (environ 50 ONG oeuvrent dans le développement rural en Région Nord)

Malgré

- (i) Les tentatives de mises en réseau des ONG (le « Réseau », assemblée réunissant 15 ONG de Région Nord, l'Association des Projets de Développement des Eglises (ACDEP) réunissant 13 projets menés par des églises),
- (ii) La publication d'annuaires des ONG oeuvrant au Ghana et notamment en Région Nord (Inventaire et localisation des projets, ONG et OP de Région Nord oeuvrant dans les secteurs de l'agriculture et de la sécurité alimentaire, FIDA 2000, Annuaire des ONG du Ghana, GAPVOD/ISODEC 1998),

Les interventions d'appui aux OP sont nombreuses et mal connues du MoFA, qui ne remplit pas son rôle de « coordinateur » des activités de développement rural ;

- (vi) Les statuts juridiques des OP sont nombreux et peu connus des producteurs :
 - (i) Coopératif, enregistrement au DoC en vertu du Décret des Sociétés Coopératives de 1968 (qui doit être révisé dans le cadre de l'AgSSIP) ;
 - (ii) Compagnie (à responsabilité limitée, à responsabilité limitée par garantie, à responsabilité illimitée), enregistrement au Registre Général des Compagnies, en vertu du Code des Compagnies de 1963 ;
 - (iii) Partenariat, enregistrement au Registre Général des Compagnies, en vertu de l'Acte sur le Partenariat de 1962

3.2. Etude des OP et centres d'appui dans 4 Districts de Région Nord

Cf. Annexe 6 – Les enquêtes à destination des OP et ONG

En septembre 2002, en collaboration avec le Sous-directeur de la vulgarisation du RADU NR et grâce à un financement obtenu auprès de l'AgSSIP (Banque Mondiale), 3 enquêtes large échelle sont lancées dans les 4 Districts touchés par le LRDP.

Ces enquêtes ciblent 3 grands groupes d'acteurs du milieu rural :

1. Les OP ;
2. Les Organisations Non-Gouvernementales (ONG) et églises oeuvrant dans le développement rural et l'agriculture ;
3. Les partenaires privés des OP, à l'amont et l'aval de la production :
 - Fournisseurs d'intrants et d'équipements agricoles ;
 - Institutions de crédit (banques commerciales, banques rurales, tontines) ;
 - Fournisseurs de services agricoles (travaux mécaniques, transport et transformation des produits) ;
 - Courtiers et gros commerçants ruraux.

Ces enquêtes visent à répondre ou préparer des éléments de réponses aux principaux objectifs du volet 2.1 « Etude du mouvement professionnel » (Cf. Objectifs en gras) :

1. **Questionnaire OP** : collecter et analyser une information basique et homogène sur les OP, en utilisant une grille de lecture « standard » mise en point par la Chaire de Sociologie Rurale de l'Institut National Agronomique de Paris-Grignon (INA-PG), utilisée depuis les années 80, notamment au travers d'un « Programme de recherche-action sur les OP en Afrique noire francophone » (approche monographique) financé par le Ministère de la Coopération.
Il est important de noter qu'aucune étude exhaustive et de grande échelle n'a jamais été menée au Ghana sur les OP (Sala 1999, Rapport de faisabilité du fonds de développement des OP – AgSSIP).
⇒ **Objectif 1** : « Analyser les OP existantes (formelles, informelles, traditionnelles...) dans la Région Nord ».
2. **Questionnaire ONG/église** : Identifier les centres de ressource pouvant renforcer les capacités stratégiques des OP (organisation, formation et information des paysans), notamment dans le but d'identifier une ONG maître d'œuvre des activités-pilotes du volet 2.2.

Questionnaire partenaires privés : Identifier les principaux partenaires économiques des OP leur permettant de développer leurs capacités opérationnelles (fourniture en intrants, en crédit, mise en marché des produits agricoles, etc.

⇒ **Objectif 2 : « Identifier des centres de ressource potentiels en matière d'appui aux OP dans la Région Nord ».**

3. **Questionnaire ONG/églises :** Préparer le travail de capitalisation des expériences conduites en Région Nord en matière d'appui aux OP.

⇒ **Objectif 3 : « Capitaliser les différentes expériences conduites dans la Région Nord en appui à l'organisation des producteurs ».**

En septembre/octobre 2002, les questionnaires sont distribués au 4 DADUs concernés et des formations courtes à destination d'une centaine d'Agents de vulgarisation agricole (AEAs) sont effectuées pour faciliter l'administration des questionnaires.

En décembre 2002, les questionnaires sont collectés au RADU NR pour un premier traitement. Il apparaît alors que de nombreuses OP ont été touchées (196 retours), que peu d'ONG et d'églises ont été visitées (19 retours, sur un nombre 'évalué' de 50 ONG oeuvrant en développement rural), que le volet d'étude des partenaires privés a échoué, peu de questionnaires ayant été complétés, les AEAs ayant eu énormément de mal à cibler ces acteurs (beaucoup d'activités dites 'informelles' générées par des micro-agents).

En mai 2003, 2 conventions de prestations sont conclues respectivement avec l'INA-PG et l'UDS de Tamale, afin d'accueillir 2 stagiaires, une étudiante agronome française en année de césure (avant spécialisation de fin d'études) et un étudiant agronome ghanéen en spécialisation « vulgarisation agricole ». Cf. **Annexe 7 – Termes de référence de l'étude OP & ONG.**

Pour une durée de 6 mois (juin-décembre 2003) et sous la supervision directe du Bureau de développement des OP du RADU NR, leur travail conjoint avec les 4 DADUs impliqués dans l'étude vise à analyser ces questionnaires (traitement quantitatif des données avec utilisation de bases de données Access), croiser l'information obtenue au travers des questionnaires avec visites de terrains aux OP et des entretiens avec les ONG/églises et établir finalement un état des lieux des OP et de leurs organismes d'appui.

Jusque lors,

- Les 196 questionnaires OP ont été analysés afin de repérer les grandes caractéristiques des OP de Région Nord : (i) Conditions de création, (ii) Objectifs initiaux, (iii) Conditions d'adhésion, (iv) Caractéristiques des leaders (age, statut social, niveau d'éducation, formations reçues, mode d'élection,...) (v) Activités actuelles et en projet, (vi) Organisation interne : statut, règlement intérieur, sanctions, mode de financement, organisation des réunions, documents de gestion, (vii) Difficultés rencontrées dans l'atteinte des objectifs, (viii) Santé financière, (ix) Support extérieur financier ou en formation (ONG, église, projet, etc.), (x) Auto-diagnostic des membres sur leur OP, (xi) Appartenance à une fédération ou union, etc. ;
- Plus de 40 OP ont ensuite été choisies aléatoirement parmi les questionnaires et interviewées (approximativement 10 par Districts) ;
- Les Organisations rurales 'informelles' de 4 villages ont été étudiées au travers d'entretiens avec les producteurs, mais aussi avec les anciens et les représentants de la chefferie traditionnelle ;

- Une vingtaine d'ONG, considérées comme dynamique en terme d'appui aux OP, ont été interviewées et les analyses croisées avec des visites à 1 ou 2 de leurs OP appuyées ;
- Les services déconcentrés du MoFA (DADUs) et de la DoC ont aussi été interviewés à de nombreuses reprises.

A ce stade, il apparaît difficile de tirer des conclusions solides et étayées, les étudiants étant toujours sur le terrain et devant soumettre leurs rapports finaux fin janvier 2004. Cependant, de 1^{ères} conclusions sommaires peuvent être dressées.

Ainsi, les groupes dits 'informels' sont très présents dans la zone d'étude, la société Dagombas étant fortement structurée, avec des leaders traditionnels forts (chefferie, leaders religieux, leaders de groupes sociaux divers, etc.) et des règles collectives connues et respectées régissant la vie des villages. Les activités de ces groupes informels sont principalement des activités d'entraide de 2 types :

- (i) Financière pour l'organisation d'évènements sociaux (funérailles, mariages, cérémonies d'annonce des prénoms d'enfants, etc.),
- (ii) En main d'œuvre pour les travaux agricoles. Ces groupes d'entraide traditionnels, appelés 'Kpariba' sont très souples : l'entraide est organisée dans un minimum de temps, sans réunion préalable et sans besoin nécessairement de leaders de kpariba (surtout dans les kpariba masculines) et obéit à des règles orales de fonctionnement simples mais efficaces. Enfin, les kparibas ne sont pas des groupes figés : les membres peuvent y entrer et sortir suivant les besoins en main-d'œuvre.

Ces activités traditionnelles sont souvent les seules activités des groupes dits 'formels' ou se déclarant comme tels. Ces activités traditionnelles leur permettent de se souder et d'exister concrètement en tant que groupes. En effet, dans la grande majorité des cas, la vocation première de ces groupes n'est pas de mener des activités à vocation économique ou chercher à surmonter collectivement des contraintes de production ou autres, mais plutôt de capter l'aide extérieure d'organismes d'appui et plus particulièrement les crédits qu'ils peuvent accorder. La quasi-totalité des ONG ont en effet des programmes de crédit et nombre d'entre-elles réduisent leur support aux OP à la distribution de crédit et/ou d'aide en nature (semences, intrants, équipements, etc.)

Une infime minorité d'OP dites 'formelles' ont pour objectif de surmonter collectivement des contraintes pesant sur les activités de leurs membres, ou bien de développer des activités à vocation économiques. En corollaire, très peu d'organismes extérieurs appuient les OP dans ces logiques.

3.3. Diagnostic agronomique et socio-anthropologique de 3 villages touchés par le LRDP

Le LRDP a produit une abondante bibliographie depuis son lancement, rassemblant des premières informations utiles à la compréhension des systèmes villageois et leurs organisations agricole et sociale : Etude de faisabilité du LRDP - Gergely & Verlinden 1996, Rapport de présentation du LRDP - Borderon 1997, Rapport final sur la situation pré-projet - Dittoh & Donkor 2001, Rapports successifs de suivi-évaluation du LRDP - Awuni, Jenin, & Dittoh 2001, Awuni & Dittoh 2002, Awuni, Penot & Dittoh 2002, Rapport d'évaluation final du LRDP - GRET & IRAM 2002.

Cependant, cette information manque de finesse et ne permet pas de répondre complètement aux questions suivantes :

- Quels sont les impacts (économiques et sociaux) de l'introduction de la riziculture intensive sur les individus et les villages ?
- Quelle place peut occuper ce nouveau système de culture dans les systèmes de production traditionnels ?
- En fonction de l'organisation interne traditionnelle des villages, Quelles sont les potentialités et contraintes à la structuration des riziculteurs, pour une prise en charge autonome des activités rizicoles ?

Constatant le caractère crucial de cette information pour orienter au mieux les activités pilotes d'appui aux OP (au sein du volet 2.2), contact est pris dès décembre 2002 avec l'UDS et diverses universités européennes (Wageningen, Mainz, Marseille - Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (EHESS), Montpellier - Centre National d'Etude Agronomique des Régions Chaudes (CNEARC), Paris - INA-PG) pour sélectionner des étudiants en agronomie et socio-anthropologie.

En mars 2003, les termes de références d'une « Etude agronomique et socio-anthropologique » sont préparés (Cf. **Annexe 8 – TdeR de l'étude agronomique et socio-anthropologique**) et 4 étudiants répartis en 2 binômes sont identifiés :

- 2 étudiants en France : une étudiante malgache du DEA Développement Agricole de l'INA-PG (volet agronomique) et un étudiant français en mastère « Agronomie et Innovations en milieu Rural » du CNEARC (volet socio-anthropologique). Malgré tous nos efforts pour identifier un étudiant en anthropologie auprès de diverses universités européennes, spécialement l'EHESS, la recherche a été peu fructueuse, ces étudiants effectuant la plupart du temps leur mémoire de recherche dans l'optique d'une préparation de thèse ;
- 2 étudiants ghanéens de l'UDS, une étudiante agronome en spécialisation « Gestion des Ressources Naturelles » (volet agronomique) et un étudiant agronome en spécialisation « Economie Rurale » (volet socio-anthropologique)

3 « villages-pilotes » sont alors sélectionnés parmi les 56 villages touchés par le LRDP, prenant en compte leur représentativité (taille moyenne, présence conjointe de riziculteurs de bas-fonds et de femmes étuveuses de paddy) et leur situation géographique (un village pour chacune des grandes vallées rizicoles – Kulda-Yarong, Sillum et Zuwari, position centrale dans la vallée).

Les études démarrent début mai 2003 pour le volet agronomique (pour 5 mois jusque fin septembre 2003) et juin 2003 pour le volet socio-anthropologique (pour 5 mois jusque fin octobre 2003), sous la supervision du Vice-Doyen de l'UDS. Après une courte période d'étude bibliographique et de repérage, les 4 étudiants passent alors un mois en immersion complète dans chaque village, avec de courtes pauses sur Tamale.

Ils sont en effet logés dans des familles d'accueil, ceci afin de recueillir des informations de 'premières mains'.

Malheureusement, l'étudiant français du CNEARC, brillant et possédant de très bonnes capacités de travail de terrain et d'analyse, devra être rapatrié à la fin août 2003, pour

cause de typhoïde, stoppant de fait prématurément l'étude socio-anthropologique (3 mois au lieu de 5 mois).

A l'heure de la rédaction de ce rapport, à l'instar de l'étude OP, il est difficile de tirer des conclusions de ces études, les étudiants étant en cours de rédaction de leur rapport et devant les soumettre à la fin du mois de janvier 2004.

Cependant, de premières impressions se dégagent :

- **L'étude socio-anthropologique**, quoique réduite en temps, aura amené beaucoup d'informations utiles sur l'organisation collective traditionnelle des villages. Ces informations, partagées en temps réels entre les 2 étudiants français et ghanéen, moi-même et l'ONG locale CAPSARD chargée de la mise en œuvre des activités du volet 2.2 « appui aux OP riz », auront permis de diriger de manière fine nos 1^{ère} activités d'appui aux OP :
 1. Le système complexe de chefferie traditionnelle Dagomba (ethnie majoritaire de Région Nord) est 'disséqué'. Les rôles et relations hiérarchiques entre le Roi Dagomba (Ya-naa), les grands Chefs de secteur (Paramount Chief), les Chefs de villages (Zalchie) et leurs Sous-chefs (Yipiel-naa, Kpalala-naa, Kagbon-naa...parfois jusqu'à 10 par villages !) sont clarifiés.
 2. En corollaire, les relations entre villages 'dominés' et villages 'dominants' dans notre zone d'action sont connues. En effet, la chefferie Dagomba présente la particularité d'être itinérante : tout Chef voulant 'se hisser' dans la hiérarchie Dagomba, doit suivre des parcours codifiés de chefferie locale à chefferie locale, alternant petit et gros villages, afin de les administrer successivement pour quelques années. Le but ultime étant d'accéder au trône de Yendi (100 Km à l'Est de Tamale), véritable capitale historique des Dagombas et siège du palais du Roi (ou Ya-naa). Ceci explique donc que de 'gros' villages rendent parfois allégeance à de 'petits' villages. Ce fait précis sera ainsi utilisé pour la sélection des zones d'opération des 4 agents de terrain de CAPSARD, chacun étant posté sur une zone homogène où tous les villages 'répondent' au(x) même(s) grand(s) Chef(s) de secteur.
 3. Toujours en corollaire de ces renseignements sur la chefferie Dagomba, le mode d'attribution et d'exploitation des ressources naturelles (surtout terres agricoles, mais aussi rivières et points d'eau) est mieux compris, cette question de la gestion des biens collectifs étant essentielle pour pérenniser les aménagements effectués par le LRDP (diguettes et barrages). En effet, de nombreux conflits entre villages ont éclaté ces dernières années suite à des litiges sur la propriété des zones de bas-fonds, auparavant réservées au pâturage du bétail et non partagées.
 4. Au sein même des villages Dagombas, très structurés, les groupes sociaux sont identifiés, tout comme les leaders de ces groupes : (i) Chefferie traditionnelle (d'appellation générale 'Naa', contrôlée par le Chef local ou Zalchie), (ii) Anciens et sages (apparentés ou non au 'Naa'), (iii) Pools religieux (contrôlés par les Imams & Muezzins, parfois pasteurs, guérisseurs traditionnels, etc.), (iv) Jeunes (dirigés par un « Chef des jeunes », obligatoirement orphelin (?), le 'Nachi-naa'), (v) Femmes (dirigés par une matrone ou 'Magazia'), (vi) 'Confréries diverses' (barbiers-circonciseurs, bouchers, forgerons, percussionnistes/danseurs, etc.). Là encore, ces informations seront utilisées par CAPSARD : pour chaque village cible du FSRPOP, une 'cartographie' sommaire des centres de pouvoirs et de décisions,

des personnes influentes et des facilitateurs, sera dressée, afin de préparer la 're-structuration' des OP riz (Cf. 4^{ème} grande partie du rapport).

5. Enfin, les principales règles collectives régissant les activités des villages Dagombas, notamment au plan agricole, sont identifiées : pratiques traditionnelles du crédit (pas d'intérêt pour les prêts d'argent, 100 % d'intérêt pour les prêts de semences ou d'animaux - un sac emprunté, 2 sacs rendus ou une chèvre empruntée, une chèvre et un chevreau rendus), utilisation d'hypothèques pour garantir ces crédits, entraide collective avec des 'brigades de travail' (appelées 'kpariba'), mais aussi faible solidarité interfamiliale en dehors des échanges de main-d'œuvre, etc. Ces différentes règles serviront aussi à discuter et mettre en place de nouvelles règles d'accès et remboursement des crédits de production avec les OP (Cf. 4^{ème} grande partie du rapport).
- Les premières impressions sur les résultats de **l'étude agronomique** sont par contre beaucoup moins optimistes. En effet, si l'étudiante ghanéenne de l'UDS est toujours en phase de rédaction, l'étudiante de l'INA-PG (DEA Développement agricole) a déjà soumis un pré-rapport, pour lequel les principaux commentaires ont été fait :
 1. Diagnostic agraire globalement pauvre, on n'apprend peu, voire pas, de faits nouveaux ;
 2. Le détail côtoie le général, les faits ne sont pas structurés, ni hiérarchisés : on ne cerne pas les grandes caractéristiques des systèmes agraires de la zone ;
 3. Le rapport est peu documenté (absence systématique de références) ;
 4. Les sources et méthodes de recueil de l'information ne sont pas expliquées, voire même présentées, ce qui rend toute vérification impossible. Pourtant, les dernières vérifications de données effectuées sur place avec l'étudiante, à partir de données brutes, laissaient apparaître une grosse hétérogénéité des données (rendements, surfaces, prix, résultats économiques, etc.), parfois incohérentes (temps de travaux fluctuant dans un rapport de 1 à 20 pour le riz par exemple).

Globalement, cette étude souffre d'un problème de rigueur, l'approche peu scientifique conduisant à des résultats invérifiables et inutilisables. Ce jugement est d'ailleurs corroboré par l'équipe encadrante du DEA (extrait d'un échange de mail avec la Directrice de Mémoire) : « *Les données rapportées du terrain et interprétée par l'étudiante sont de toute façon insuffisantes, incomplètes et me semblent trop souvent incohérentes [...] nous (le jury de soutenance) étions tous d'accord pour dire que son travail n'avait pas le niveau DEA* ».

Bref, si le volet socio-anthropologique de l'étude présente un intérêt certain et a déjà apporté beaucoup d'informations pertinentes pour élaborer une stratégie d'appui aux OP, le faible niveau de l'étude agronomique, du moins en ce qui concerne le rendu de l'étudiante française, est une réelle déception.

IV. Volet 2.2 : « Actions pilotes d'appui aux OP riz »

4.1. Etat des lieux des OP avant démarrage des activités du FSRPOP

4.1.1. L'opinion des missions de suivi-évaluation

« Très peu aura été achevé si le LRDP stoppe après 2003. Il y a toute raison de penser que les riziculteurs, à l'heure actuelle, ne peuvent pas prendre en charge la plupart des fonctions-clefs que le projet voudrait leur transférer. Ceci ne veut pas dire que les paysans ne veulent pas prendre en charge ces fonctions, ou qu'ils soient irrationnels. Cela signifie simplement qu'une période de trois, voire même cinq ans, est trop courte pour des producteurs, ou n'importe quelle personne placée dans la même situation, pour être convaincu de l'opportunité de prendre le genre de risques liés à de telles activités innovantes » – 1^{er} rapport final de suivi & évaluation du LRDP, 2001

Année		1999	2000	2001	2002	2003
Surface aménagée	ha	20 ha	250 ha	648 ha	1151 ha	650 ha
	Acre (1 ha = 2,5 acres)	50 acres	626 acres	1621 acres	2878 acres	1625 acres
Nombre de riziculteurs		50	549	1621	2475	1390 (?)
Nombre de groupes de riziculteurs			50	123	206	Disloqués...
Taille moyenne des groupes			11	11	12	/
Production (paddy)	T	80 T	600 T	1 688 T	2 998 T	Non connu
	Sacs (83 kgs)	963 sacs	7230 sacs	20 345 sacs	36 120 sacs	Non connu
% de recouvrement du crédit production		100 %	100 %	86 %	56 %	Non connu

« **206 groupes de riziculteurs** formés rapidement dans 56 villages, sans réel renforcement de leur capacité après 3 ans d'existence (pour les plus vieux) et toujours sans capacités de gestion des activités et sans claire vision des fonctions qu'ils devraient ou pourraient prendre en charge [...] Les groupes ne semblent pas avoir fait de progrès significatifs au cours des dernières années. Ils sont toujours faibles. Les producteurs n'ont pas eu beaucoup d'opportunités pour tester leurs responsabilités, d'autant plus qu'ils ne sont pas impliqués dans les prises de décision, notamment en ce qui concerne les choix techniques (un paquet technique unique). Une mauvaise gestion des remboursements de crédit ou des distributions d'intrants peut générer des tensions au sein des villages, voire affecter leurs cohésion sociale » – Rapport final d'évaluation du LRDP, 2002.

Il est important de noter que la saison rizicole 2002 aura été marquée par un effondrement général et inquiétant des taux de remboursement des crédits de production (56 % au final) et ce malgré des rendements en riz généralement suffisants. Plusieurs explications ont été avancées par le LRDP pour expliquer ce problème : (i) Les prix bas consécutifs à des ventes individuelles sur le marché local (pas de vente en gros en 2002, suite au refus par les paysans du prix proposé par un gros commerçant), (ii) Le manque de supervision des remboursements par l'ADB (qui ne possède pas d'antennes locales ni d'agents de terrain pour recouvrer les crédits), (iii) Un « effet de contagion » consécutif à la non-sanction des 'mauvais payeurs' du crédit 2001 (autorisés à accéder au crédit 2002, tout comme les membres de leur groupes, cassant de fait le système de « garantie solidaire » imposé par le LRDP & l'ADB)...

Il semble surtout que cette faillite du système de crédit en fin de projet, après 3 années de fonctionnement sans problème majeur, soit révélateur de la relation déséquilibrée entretenue entre le LRDP, « grand ordonnateur » des activités et auquel il faut se plier pour bénéficier de la poule aux œufs d'or, et des riziculteurs, « suiveurs », parfois opportunistes, d'un projet où leurs rôles et responsabilités n'ont jamais été clairement explicités.

Le FSRPOP est intervenu exactement à ce moment précis, d'où un challenge énorme en terme de « re-structuration » des OP, comme nous le verrons dans la suite de cette 4^{ème} grande partie.

4.1.2. Le renforcement des capacités des producteurs effectué par le LRDP

(1) Vulgarisation technique

Doté d'un agronome en chef et d'une équipe dynamique de 8 AEAs, détachés du MoFA, le Département Agronomie du LRDP est en charge de la vulgarisation sur l'itinéraire technique riz intensif de bas-fonds, ainsi que sur les questions relatives à la gestion de l'eau (avec la collaboration du Département Hydrologie de l'UDS et du Département Ingénierie Civile du LRDP, qui ont organisé une formation conjointe sur la gestion de l'eau en 2002 : 3 mois de formation de terrain, à raison d'une journée/semaine de démonstration pour chacune des 3 vallées)

Les AEAs sont bien formés, motivés et constamment sur le terrain, mais parfois amener à collecter des remboursements de crédit, d'où des problèmes de compréhension des riziculteurs quand à la nature exacte de leur rôle.

(2) Appui au renforcement des capacités des OP

2 ONG locales, Amasachina & Gub-Katimali, ont été contractualisées dès le lancement du LRDP, en 1999, pour appuyer la structuration des groupes.

Pour la mise en œuvre des activités du LRDP, Amasachina comprend un coordinateur et 2 agents de terrain (respectivement en charge de la vallée de Sillum – 1200 riziculteurs répartis dans 32 villages – et de la vallée de Zuwari – 950 riziculteurs répartis dans 15 villages) et Gub-Katimali comprend un coordinateur et 2 agents de terrain (en charge tous 2 de la vallée éloignée de Kulda-Yarong – 350 riziculteurs répartis dans 9 villages).

L'essentiel de leurs activités passées peut-être résumé ci-dessous :

1. Réunions initiales pour présenter le LRDP : 3 heures en moyenne pour un groupe de villages, avec les leaders d'opinion des villages (organisées en 2000, 2001 & 2002) ;
2. Enregistrement des producteurs intéressés par les activités du LRDP : quelques jours après les réunions initiales, un jour par village (organisées en 2000, 2001 & 2002) ;
3. Discussions sommaires sur les caractéristiques des OP et formation des groupes, puis élections de 3 représentants par groupes : quelques jours après les enregistrements, un jour par village (organisées en 2000, 2001 & 2002) ;
4. Discussion sur la gestion du crédit (comment accéder au crédit et le repayer, implications du système de caution mutuelle) : quelques semaines après la formation des groupes, une journée pour 3 à 6 groupes (organisées en 2000 & 2002) ;

5. Discussion sur l'importance des documents écrits pour gérer le groupe, ainsi que sur le rôle des représentants : quelques semaines après la discussion sur le crédit, une journée pour environ 30 représentants de groupes (organisées en 2000 & 2002).

Globalement, ces formations sont assez vagues (par exemple : formation sur l'importance des documents écrits pour gérer les activités du groupe, mais aucun document préparé avec et pour les producteurs), les manuels de formation sont très sommaires, les formations pas spécialement en lien avec les besoins des groupes, « *pas très participatives, ni pertinentes* » (Rapport d'évaluation finale du LRDP, 2002).

Au sein du LRDP, les 2 ONG locales étaient spécifiquement en charge du volet animation et renforcement des OP, mais « *dû au manque de personnels de terrain à l'ADB pour collecter les paiements de crédit, les ONG ont assuré ce rôle et ne se sont pas concentrées sur leur mandat originel, le renforcement des capacités des OP* » (Rapport d'évaluation finale du LRDP, 2002).

Enfin, en plus du faible niveau de compétences des agents de terrain (niveau scolaire moyen : BEPC), ces ONG ont manqué de lignes directrices et de supervision: « *Termes de références très larges et parfois vagues [...] l'absence de stratégie clairement explicitée en matière de renforcement des capacités des OP a affecté la qualité de leur prestation* » (Rapport d'évaluation finale du LRDP, 2002).

Enfin, en 2002, une ONG internationale, Opportunities Industrialisation Centres Tamale (OICT), a été retenue pour fournir une formation sur l'élaboration de budgets de campagne, utilisant des symboles (90 % d'analphabétisme en moyenne parmi les riziculteurs). Cette formation rapide (3 à 4 heures et environ 15 Représentants des riziculteurs par session) aura eu peu d'impact, étant donné que les symboles introduits n'ont pas été sélectionnés avec les riziculteurs et que ceux-ci, conséquemment, étaient peu à l'aise pour les utiliser.

(3) Appui à la structuration des riziculteurs

En 2002, 206 groupes de riziculteurs (2 475 individus) & 28 groupes de femmes étuveuses de paddy (303 individus) sont impliqués dans le LRDP, disséminés dans 56 villages, répartis dans 3 grandes vallées : Kulda-Yarong, Sillum et Zuwari.

En mars 2002, sous l'impulsion du LRDP et avec le concours des 2 ONG locales, 56 'Comités villageois' sont créés afin de 'chapeauter' les activités des groupes de caution mutuelle. 4 représentants villageois composent ce 'Comité' et sont choisis par 'consensus' (pas de vote) : Président, Secrétaire, Trésorier et une Représentante des femmes (appartenant à un groupe de riziculteurs ou de femmes étuveuses)

En juillet 2002, toujours sous l'impulsion du LRDP, 3 'Comités de vallées' sont créés, afin de coordonner les activités des groupes et Comités villageois. 11 représentants composent chacun de ces 'Comités de vallées' et sont aussi choisis par 'consensus' : Président et Vice-Président, Secrétaire et Vice-Secrétaire, Trésorier et Vice-Trésorier, Organisateur et Vice-Organisateur et 3 Représentantes des femmes.

Ces différents niveaux de structure ébauchent ce qui, à terme, devrait être l'organisation collective la plus pratique pour assumer à bien les grandes fonctions économiques (négociation et approvisionnement en intrants, négociation et gestion des octrois et

remboursements de crédit, négociation et commercialisation du paddy, etc.). Cependant, la base de cette organisation étant fragile (les groupes, comme nous le verrons plus loin, manquent cruellement de cohésion sociale), la « réalité » et « l'utilité » réelle de ces niveaux est quasi-nulle.

4.1.3. Etat des lieux des OP riz avant démarrage des activités d'appui du FSRPOP

1/ L'intérêt des producteurs pour la riziculture intensive de bas-fonds

Sur les presque 2500 riziculteurs de la campagne rizicole 2002, environ 1000 ont été qualifiés cette année pour le crédit (ceux dont le remboursement du crédit 2002 a été supérieur à 80 %).

Cependant, environ 400 riziculteurs n'ayant pas accédé au crédit ont eux-mêmes continué à cultiver du riz de bas-fonds (de façon certes moins intensive) en organisant avec leur propre ressource la préparation du sol et en utilisant moins, voire pas, d'engrais.

Ce fait, corroboré par les déclarations mêmes des riziculteurs dans la plupart des villages, confirme le fort intérêt pour la riziculture de bas-fonds.

2/ La maîtrise de l'itinéraire technique promu par le LRDP

Ce point ne semble pas poser de problèmes particuliers, même pour les riziculteurs dernièrement intégrés en 2002 dans le LRDP. Grâce à un appui technique renforcé du LRDP, des savoirs techniques ont été transmis et semblent se diffuser assez naturellement entre agriculteurs (à savoir : utilisation de semences améliorées, préparation complète du sol avec labour et hersage, semis en ligne, application localisée d'engrais, désherbages régulier, récolte précoce avant déshydratation excessive du paddy pendant l'harmattan, battage et mise en sac effectués sur des bâches).

Cependant, la méthode de vulgarisation descendante adoptée par le LRDP, visant à promouvoir un paquet technique unique et ciblée principalement sur l'atteinte de haut rendements, n'a pas pris en compte suffisamment les aspects suivants :

- Amélioration de la productivité du travail dans le système riz intensif (inférieure à celle du système traditionnel et due à un manque de petits outillages adaptés, principalement pour le désherbage) et mise en place de différentes options techniques pour minimiser les concurrences entre cultures (notamment maïs et arachide), en terme de besoin de main-d'œuvre lors de pics saisonniers (semis, désherbage et récolte) ;
- Minimisation des risques liés au paquet technique : forte utilisation d'intrants et recours systématique au travail du sol motorisé dans un contexte de forte augmentation du coût des engrais et du fuel (prix au litre multiplié par 4 en 2 ans) et de baisse des cours mondiaux du riz paddy ;
- Prise en compte de l'arbitrage effectué par les petits producteurs entre cultures de rente, comme le riz de bas-fonds, et les cultures vivrières, comme maïs ou tubercules : vulgarisation trop ciblée, sans approche holistique du système de production.

3/ La gestion du crédit : calcul des besoins, octroi et remboursement

L'accès à un crédit de campagne détermine en partie le mode de culture. Sans crédit, les riziculteurs ne peuvent financer et appliquer les doses optimales d'engrais et tirent moins, voire peu, de profit des semences améliorées (« répondantes » aux engrais) et des aménagements réalisés dans les parcelles pour la maîtrise partielle des eaux.

Hors, depuis le démarrage du LRDP, l'accès au crédit n'a pas fait l'objet d'un transfert de compétences vers les riziculteurs et leurs organisations. Les négociations menées entre le LRDP, les ONG et l'ADB ont exclu de fait les riziculteurs. Ceux-ci ne connaissent pas toujours le taux d'intérêt ni la durée du crédit et ne sont pas capables de calculer les intérêts générés (sachant que l'ADB utilisait jusqu'à la saison rizicole 2003 des taux d'intérêt composés). Enfin, certains groupes ne sont même jamais allés à l'ADB, ni pour l'ouverture de leur compte, ni pour effectuer des remboursements.

La question de savoir si le crédit doit couvrir l'ensemble ou une partie seulement des coûts de production (travaux du sol, semences, engrais, petits matériels, etc.) n'a jamais été abordé avec les riziculteurs. Le LRDP préparait des budgets de campagne standard par individu, suivant la surface cultivée, et centralisait les besoins avant d'engager les négociations avec l'ADB et les fournisseurs d'intrants. Trop systématiquement, le crédit a été compris comme devant couvrir l'ensemble des coûts de production.

Enfin, les choix de garanties collectives visant à assurer le remboursement du crédit (déboursé par groupe) n'ont jamais été discutés. Cependant, l'échec du système de caution mutuelle (dérivé de l'approche Grameen Bank) pour le remboursement du crédit 2002 (56 % de recouvrement globalement) a clairement prouvé son inefficacité.

4/ L'approvisionnement en intrants

L'approvisionnement en intrants (semences améliorées, engrais, sacs, bâches, petit outillage, etc.) n'a également jamais fait l'objet d'un transfert de compétence. Le choix de ces intrants et de leurs quantités par unité de surface, la réalisation de budget de campagne et la centralisation des besoins, la recherche de fournisseurs et la négociation des prix, le transport et la distribution étaient réalisés entièrement par le LRDP.

5/ Les contrats de labour

Les représentants des riziculteurs ont déjà été, pour les saisons 2002 et 2003, associés à l'identification de propriétaires de tracteurs et à la négociation générale en table-ronde des prix du labour et du hersage avec ces mêmes propriétaires.

Mais, l'analyse des avantages/inconvénients et la promotion de la traction animale (répandue pour d'autres cultures, type maïs ou arachide) n'ont jamais été entreprises, dans un contexte de hausse du prix du fuel (quadruplé en 2 ans) et de raréfaction des tracteurs en bon état sur Tamale. Pourtant, il semble qu'une proportion non négligeable de riziculteurs ait eu recours à la traction animale pour labourer les terres en 2003.

6/ La gestion des infrastructures (diguettes et WRS)

Par souci de rapidité, l'aménagement initial des zones de bas-fonds a été effectué entièrement par le LRDP, avec des engins de travaux publics, sans participation effective des producteurs (sous forme de main-d'œuvre).

La gestion de ces infrastructures (gestion de l'eau à la parcelle, entretien des diguettes et des WRS) est encore peu maîtrisée par les producteurs, le transfert de compétences n'ayant, là encore, pas été fait.

7/ La commercialisation

Pour les saisons rizicoles 1999, 2000 et 2001, le LRDP a organisé la collecte et la vente en gros du paddy auprès de négociants du sud Ghana, sécurisant par la même le recouvrement du crédit de production, la partie correspondante du produit de la vente étant reversée directement à l'ADB.

En 2002, l'échec des négociations avec un négociant (les producteurs ont refusé le prix proposé, 110 000 cedis/sac, jugé trop bas) ont contraint les producteurs à vendre leur paddy à bas prix dans les circuits de commercialisation locaux, principalement auprès de femmes étuveuses. Cet afflux massif de paddy juste après récolte a considérablement déstabilisé le marché : un sac de paddy se vendait à 70 000 cedis/sac fin novembre 2002, contre 150 000 cedis/sac en juin 2003.

Couplé à ces ventes individuelles et non contrôlées à bas prix, une tendance générale à l'opportunisme conduit à un taux de recouvrement du crédit 2002 très bas (56 %). En effet, le taux de recouvrement du crédit 2001 était de 86 %, mais les producteurs n'ayant pas remboursé leur crédit 2001 avait eu accès au crédit 2002, tout comme les membres de leur groupe de caution solidaire (brisant de fait le système de garantie mutuelle), d'où un effet de 'contagion' général...

Les riziculteurs ont donc un intérêt manifeste à regrouper une partie de leur production pour la vendre : négocier de meilleures conditions de vente que sur les marchés locaux, sécuriser collectivement leur remboursement de crédit.

Le FSRPOP s'attache donc à transférer des compétences dans la recherche d'acheteurs potentiels et dans la négociation des contrats de vente, domaine dans lequel peu de choses ont encore été faites. Ainsi, en novembre 2003, contact a été pris avec Unilever Ghana Ltd pour organiser une vente en gros de riz paddy (en vue de le commercialiser après étuvage, décorticage et addition d'oligo-éléments sous une marque déposée localement, Anapurna) et une négociation impliquant des Représentants des producteurs et des cadres d'Unilever a eu lieu à Tema (Sud Ghana), sans déboucher toutefois immédiatement sur un accord.

La commercialisation groupée sous-entend aussi la bonne gestion des structures de collecte et de stockage du riz financées par le projet LRDP : la stratégie d'intervention du FSRPOP intègre également cet aspect.

A moyen terme, l'enjeu important, compte tenu du marché, serait de pouvoir vendre un riz bénéficiant d'un label de qualité reconnu, voire même produit en respectant un cahier des charges définis par l'acheteur.

4.2. Préparation de la saison rizicole 2003 en collaboration avec le LRDP

La campagne rizicole démarrant normalement en juin avec la préparation du sol (pour terminer en novembre/décembre avec la récolte), décision fut prise de collaborer avec le LRDP dès avril 2003 pour la préparer.

Le but affiché était de commencer le transfert de compétences du LRDP vers les OP riz.

3 importantes réunions, réunissant les représentants des 'Comités de vallées', les représentants des riziculteurs au Comité de pilotage du FSRPOP et du LRDP, les 2 ONG locales, l'ADB Tamale et les équipes du LRDP et FSRPOP, furent donc organisées début mai afin de réfléchir sur les questions suivantes :

1. Quelles sont les causes du faible taux de recouvrement du crédit de campagne 2002 ? (37 % de recouvrement globalement à cette date : 19 % pour la vallée de Kulda-Yarong, 29 % pour la vallée de Sillum, 58 % pour la vallée de Zuwari) ?
Comment faire comprendre aux riziculteurs que l'accès au crédit de campagne 2003 est conditionné au remboursement du crédit de campagne 2002 (le principe des groupes de solidarité mutuelle étant dès lors abandonné par le LRDP et l'ADB, vu l'ampleur du phénomène de non-remboursement : tout individu repayant son crédit 2002 peut accéder au crédit 2003)
Comment organiser en urgence un programme de collecte des remboursements, avant mi-juin 2003, afin que le maximum de producteurs puisse accéder au crédit 2003 ?
2. Comment les organisations de riziculteurs, aux différents niveaux (groupes, 'Comité villageois', 'Comité de vallées'), peuvent se coordonner pour prendre en charge les fonctions jusque lors assumées par le LRDP ?
Quel partage des rôles et responsabilités cela implique-t-il ?
Quel programme de travail mettre en place, entre mai et juin 2003, afin de préparer la campagne rizicole ?
3. Quels appuis doivent apporter le LRDP et le FSRPOP aux organisations de riziculteurs, afin de mener à bien ce programme de travail ?

Ces réunions débouchèrent sur les décisions suivantes :

1. Mise en place de 16 'points de collecte' des remboursements du crédit 2002
Les représentants des 'Comités de vallées' sélectionnèrent 16 villages parmi les 3 vallées (9 pour Sillum, 4 pour Zuwari & 3 pour Kulda-Yarong) et se mirent d'accord sur un emploi du temps avec l'ADB (du 7 au 16 avril : un village le matin, un l'après-midi), afin que les agents de terrain de cette dernière puissent récolter les remboursements, clore les prêts 2002 (officiellement arrêtés au 31 mars 2003) et fournir la liste des riziculteurs qualifiés pour le crédit 2003 avant la mi-juin.
2. Formation à l'élaboration de budgets de production pour la campagne 2003
Le fort taux d'analphabétisme parmi les riziculteurs (90 % en moyenne) rendant cet exercice délicat, un 'budget de groupe' adapté a été élaboré par le FSRPOP avec la collaboration de 3 villages-pilotes. Pratiquement, ce document de grand format (double A1), utilisant un mélange de symboles (représentants les différents intrants et services

agricoles nécessaires à la production) et de faux billets de banque (pour calculer les coûts sans passer par un exercice formel d'additions et multiplications sur papier) devait être compréhensible et remplissable par tout producteur, alphabétisé ou non.

Afin de renforcer l'appropriation de ces budgets de campagne par les riziculteurs, il a été décidé d'unir les 8 AEAs du LRDP et 8 représentants des riziculteurs dans 8 binômes 'mixtes' de formateurs.

Après une formation initiale des formateurs (une journée) par le FSRPOP, les 8 binômes ont ensuite couvert les 56 villages en 3 semaines (du 10 avril au 2 mai), passant 2 jours par village : une journée de formation et une de supervision/vérification des budgets.

Afin d'organiser la collecte et remontée des besoins en intrants, services agricole et crédit, des budgets de campagne ont aussi été préparés pour les villages et les 'Comités de villages' formés à leur élaboration (lors des mêmes journées de formation).

3 assemblées générales des 'Comités de vallées' ont ensuite été organisées, début mai 2003, afin de collecter les besoins des groupes.

3. Création d'une 'Association faîtière intérimaire' (ou 'Apex') chapeautant les 3 'Comités de vallées'.

Après avoir réfléchi à la logistique nécessaire pour négocier et organiser l'approvisionnement en intrants, négocier les prix de préparation du sol, négocier les conditions du crédit de campagne 2003, etc., les Représentants des 'Comités de vallées' adhèrent à l'idée de mettre en place une 'Association faîtière intérimaire'... [Intérimaire car le faible taux de recouvrement du crédit 2002 était susceptible d'amener des changements parmi les riziculteurs membres des groupes]

Il fut donc décidé de former un Apex comprenant 11 membres (issus des 'Comités de vallées' et avec une représentation proportionnée aux nombres de riziculteurs par vallées : 5 pour Sillum, 3 pour Kulda-Yarong et 3 pour Zuwari), répartis en 4 comités : (i) Approvisionnement en intrants, (ii) Gestion du crédit, (iii) Travail du sol et maintenance des infrastructures et (iv) Commercialisation.

Les rôles et responsabilités de ces Comités furent ensuite décrits, avant de procéder à la répartition des membres de l'Apex parmi les 4 Comités (5 à 7 membres par Comité).

4. Table ronde réunissant les opérateurs de tracteurs et les représentants des 'Comités de vallées' pour négocier les prix de campagne du labour et du hersage.

A la mi-mai 2003, les opérateurs de tracteurs identifiés furent invités par les représentants des riziculteurs (avec le support du FSRPOP et LRDP pour certaines zones). Après une réunion houleuse, des accords de campagne fixant le prix du labour et du hersage furent conclus (et respectés par la suite).

Il faut noter que cette collaboration avec le LRDP ne fut pas réalisé sans peine ni tension, pour cause de divergence de vue sur l'aspect fondamental de l'appui aux OP : le respect de la décision des producteurs.

Si le FSRPOP défend clairement cet aspect, logique et nécessaire pour pérenniser toute action de développement, il n'en est pas de même pour le LRDP qui considère travailler avec (i) un client, le MoFA et (ii) des bénéficiaires, les riziculteurs, le pouvoir de décision demeurant le fait du client.

Toute l'approche développée par le LRDP a donc obéi à cette règle : le MoFA a décidé des grands inflexions à donner en cours d'exécution du projet, principalement l'extension rapide et importante des surfaces aménagées et l'amélioration des rendements, objectifs qui n'étaient pas prioritaires dans le Rapport de présentation du LRDP (élaboré avant tout comme un projet pilote).

Les riziculteurs, quant à eux, se sont retrouvés cantonnés à un rôle de spectateur, sans avoir l'opportunité d'exercer des choix ou prendre des responsabilités.

Lors de la préparation de la campagne 2003, ces divergences d'approche ont éclaté à de nombreuses reprises, et ce malgré les recommandations du Rapport final d'évaluation du LRDP (GRET/IRAM, 2003) qui stipulaient clairement de donner plus de pouvoir de décision aux riziculteurs.

Un épisode révélateur concerne l'élaboration des budgets de campagne. Comme expliqué précédemment, des documents adéquats et des formations avaient été mis en place en avril 2003 pour permettre aux riziculteurs de recenser leur besoins propres en crédit et intrants. Après un bras de fer pénible avec le LRDP, spécialement l'agronome en chef, pour défendre le droit des riziculteurs de choisir leurs doses d'engrais, je fus forcé de renoncer : chaque riziculteur a dû indiquer sur son budget une dose standard (2 sacs d'engrais complet et un sac d'urée par acre)...On voit bien là l'absurdité de la situation : des documents préparés pour et sensés être remplis par les riziculteurs ne servent qu'à collecter des besoins que le LRDP peut établir en une heure sur un tableur Excel !

Plus généralement, la divergence fondamentale d'approche entre le FSRPOP et le LRDP, conjuguée à un rapport de force déséquilibré en terme de possibilités financières pendant l'année 2003 et en terme de moyens humains (21 personnes pour le LRDP - 5 cadres, 2 administratifs, 2 secrétaires, 4 chauffeurs et 8 agents de terrain...contre 2 personnes pour le FSRPOP - l'ATJ et un chauffeur/traducteur) expliquent le fait que la collaboration entre les 2 projets aura été difficile.

4.3. 1^{ères} activités d'appui aux OP riz du FSRPOP

4.3.1 Objectifs et principes d'intervention

Les objectifs spécifiques du volet 2.2, tel qu'affichés dans le Rapport de présentation, sont de :

- 1 Définir les activités à assumer par les producteurs sur les périmètres du LRDP ;
- 2 Animer ces groupements et renforcer leur structuration ;
- 3 Former leurs responsables professionnels pour gérer et animer ces groupements, par le renforcement de leurs capacités stratégiques.

L'objectif principal des activités du volet 2.2 étant de faciliter le transfert de responsabilités du LRDP vers les riziculteurs et leurs organisations, afin d'assurer la pérennité de la culture intensive de riz de bas-fonds.

La réalisation effective de ce transfert nous oblige à intervenir selon les principes clés suivants :

1. L'accompagnement des riziculteurs par le projet doit se faire dans la durée (3 campagnes au minimum) ;
2. L'apprentissage doit se faire par l'action et la formation, la formation n'étant pas forcément un préalable à l'action ;
3. Les logiques endogènes (agronomiques, économiques, organisationnelles, etc.) doivent être comprises et valorisées. Les droits à l'expérimentation et à l'erreur doivent être reconnus ;
4. L'appui aux organisations de riziculteurs doit être rapproché et rigoureux (on pense au suivi de la gestion du crédit mais aussi au respect des règles énoncées au sein des règlements intérieurs, etc.).

A terme, les capacités suivantes des riziculteurs et de leurs OP devraient être renforcées :

- (1) **Capacités stratégiques** : autodiagnostic des activités, puis planification, mise en œuvre, suivi et évaluation des résultats d'une campagne rizicole ;
- (2) **Capacités économiques** : établissement de contrats avec des partenaires économiques afin d'assurer l'approvisionnement en intrants et services agricoles, gérer le crédit de production, commercialiser le riz en gros auprès de négociants ;
- (3) **Capacités de gestion de biens collectifs** : établissement ou éclaircissement des règles d'utilisation et d'entretien des facteurs de production (parcelles de bas-fonds, eau agricole) et des équipements collectifs (WRS et diguettes, structures de stockage collective du paddy, boîte de battage du paddy, etc.) ;
- (4) **Capacités techniques et d'innovation** : mise en œuvre de pratiques agricoles appropriées et faculté d'expérimentation et d'introduction d'innovations techniques.

4.3.2 Contractualisation avec CAPSARD et re-structuration des OP

Afin de mettre en œuvre les activités d'appui aux OP, il s'avérerait nécessaire de disposer d'une équipe d'animateurs de terrain, mobiles et embauchés à plein-temps.

En me basant sur les nombreux entretiens effectués avec les ONG et églises des environs de Tamale, ainsi que les documents que j'avais pu collecté (notamment les fiches de présentation ou compte-rendu d'activités d'ONG), j'ai donc présélectionné une dizaine d'ONG (sur un nombre évalué de 50 ONG et églises travaillant dans le secteur rural...).

Ensuite, j'ai contacté des « personnes-ressources » basées à Tamale et oeuvrant dans le développement rural depuis de nombreuses années (le Directeur Régional du MoFA et le Sous-directeur de la vulgarisation, le Vice-Doyen de l'UDS, le Responsable de la cellule Recherche/Vulgarisation du SARI, le Coordinateur des projets d'églises du Nord Ghana, le coordinateur de programme de CARE International – spécialiste OP de la mission d'évaluation finale du LRDP). Ceux-ci m'ont alors fourni leurs propres listes d'ONG.

Après avoir écarté d'office Amasachina et Gub-Katimali – ONG sous-traitantes du LRDP – pour cause de piètres performances, 6 ONG sont retenues et une demande de proposition technique et financière leur est envoyée. Finalement, 3 ONG seront sélectionnées et leurs

animateurs de terrain appelés pour entretiens en présence d'agents du MoFA et des 3 Représentants des riziculteurs au Comité de pilotage du FSRPOP.

L'ONG locale CAPSARD (Community Action Programme for Sustainable Agriculture and Rural Development) sera finalement retenue et une convention de prestation de services établie pour 5 mois (coïncidant avec la fin de mon contrat d'ATJ). Les 4 agents de terrain seront chacun assignés à une aire d'opération 'traditionnellement homogène' (ensemble de villages dépendants d'une même grande chefferie) comprenant en moyenne 16 villages.

La supervision sera effectuée directement par le Bureau de développement des OP du RADU NR, avec notamment une implication très forte de l'ATJ dans les activités de terrain : participation aux réunions, formation de formateurs sur l'animation de réunion et les outils et méthodes d'appui aux OP, contrôle des procès-verbaux de réunions, organisation de réunions hebdomadaires d'analyse et de réflexion avec les agents de terrain et le coordinateur de l'ONG.

Constatant alors le faible taux de recouvrement du crédit 2002 (56 % globalement) et explicitement la 'faillite' des groupes de solidarité mutuelle, la première préoccupation est de restructurer les organisations de riziculteurs.

En effet, comme expliqué précédemment, ces groupes de solidarité mutuelle avaient été créés à la hâte par les ONG locales (suivant le rythme d'extension rapide des surfaces aménagées du LRDP), sans réelle cooptation des membres (avec souvent même des phénomènes d'entrée et sortie de membres, révélateur de l'absence de cohésion sociale), sans réflexion aucune sur leurs rôles, responsabilités et objectifs par rapport au LRDP... Pour résumer, 'l'utilité' de ces groupes jusque lors avaient été d'être les 'canaux de réception' du crédit de production de l'ADB, qui ne fait pas de prêt agricole individuel.

Alors, en se basant sur les nombreuses discussions tenues avec les villageois et les intervenants dans la zone, ainsi que les premiers résultats de l'étude socio-anthropologique présentée auparavant, une hypothèse forte se dessine : le niveau pertinent de structuration 'de base' des riziculteurs est le village.

Comme expliqué précédemment, les villages Dagombas sont en effet fortement structurés, dotés de règles de vie collectives connues et respectées, les autorités traditionnelles (chefferie, leaders religieux, organisations par classe d'âge et 'confréries', etc.) sont dotées de réels pouvoirs et sont des 'arbitres' crédibles et respectés pour faire appliquer ces règles collectives. Il apparaît ainsi très naturel aux riziculteurs que ces autorités soient impliquées dans l'organisation de leurs activités, gage 'officiel' d'appropriation et d'approbation vis-à-vis de l'innovation introduite.

Cette stratégie de réorganisation des riziculteurs au niveau villageois a aussi été discutée et acceptée à un séminaire tenu fin octobre 2003 à Tamale et regroupant toutes les parties prenantes du programme riz de bas-fonds : Représentants des riziculteurs et femmes étuveuses, MoFA, ADB, LRDP, FSRPOP, CAPSARD, ONG locales sous-traitantes du LRDP.

4.3.3. Programme de ‘restructuration’ en Associations villageoises

Le premier programme de travail des agents de CAPSARD apparaît alors très clairement :

1. Identification et prise de contact avec les villages de riziculteurs.

Les 1^{ères} visites dans chaque village doivent permettre à l’agent de :

- (i) Se présenter et d’expliquer son mandat et la collaboration MoFA/FSRPOP/LRDP,
- (ii) D’expliquer sommairement les ‘règles du jeu’ à établir entre le village et le FSRPOP, mais aussi et surtout
- (iii) D’identifier les ‘preneurs de décision’ du village : Chefferie locale, Anciens, Chefs de confréries, Leaders religieux, administratifs, ainsi que les Leaders des organisations de riziculteurs existantes.

En se basant sur ses propres analyses de terrain, ainsi que les renseignements donnés par les DADUs et AEAs du LRDP en charge des villages de sa zone, il est demandé à l’agent de faire une cartographie sommaire des centres de pouvoirs et décisions de sa zone : Quels sont les villages dominés ? Dominants ? Quel est l’organigramme de la Chefferie ? Quelle est la situation interne à chaque village : Qui décide ? Quels peuvent être nos ‘alliés’ potentiels dans cet exercice de restructuration ? Nos ‘ennemis’ potentiels (par exemple les ‘mauvais payeurs’ du crédit 2002, ou encore les propriétaires historiques de parcelles de bas-fonds, dépossédés après le partage entre riziculteurs effectué par le LRDP) ? Quels sont les OP, formelles ou informelles, existantes dans les villages ? Quels sont les autres organismes d’appui intervenant dans les villages ?

2. Réunions-débats pour l’élaboration consensuelle de statut & règlement intérieur

Après prise de contact et identification de chaque village, les agents de CAPSARD se réunissent alors avec les riziculteurs et leaders d’opinion identifiés pour une réunion de préparation aux discussions.

Lors de cette réunion, plusieurs questions ouvertes sont posées : Combien de producteurs cultivent du riz de bas-fonds cette année (avec ou sans crédit) ? Comptez-vous continuer à cultiver du riz dans les années qui viennent ? Comment comptez-vous vous organiser en l’absence du LRDP ? Quid de vos groupe actuels : voulez-vous les conserver ou vous réunir tous ensemble au sein d’une Association villageoise ? A ce stade, si l’idée de former une Association est approuvée, des questions ouvertes mènent à l’idée de discuter des objectifs et règles de l’Association et donc d’établir les Statuts et Règlement intérieur.

Ensuite, 5 à 6 réunions régulières et rapprochées (au moins hebdomadaire) sont nécessaires pour l’élaboration des règles, des points cruciaux devant être abordés :

→ Les objectifs des associations : A discuter en détail car ils renvoient à la maîtrise des fonctions devant assurer la pérennité de la riziculture de bas-fonds. On se regroupe pour accéder au crédit, s’approvisionner en intrants, faciliter la commercialisation, etc.

→ La qualité de membre : Qui peut adhérer ? Les agents de terrain guident la réflexion des riziculteurs en appuyant sur 2 points majeurs : (i) La commercialisation collective implique la production d’un riz de bonne qualité et homogène, donc le suivi d’un itinéraire technique précis, (ii) Le suivi de cet itinéraire technique coûteux suppose l’accès à un crédit de campagne, donc des membres ayant ‘réglés leurs dettes’ avec l’ADB.

→ La gestion des conflits et l'application des règles : Qui dit accès au crédit, collecte et stockage du paddy, dit conflit potentiel. Quelles sont les instances possibles de régulations ? Quelles sont les possibilités d'application des sanctions prévues ? La méthodologie retenue vise très clairement à favoriser l'intégration (sous la forme d'un conseil des sages ou autre) des autorités traditionnelles villageoises, afin de discuter concrètement des garanties envisageables pour assurer le remboursement des crédits et des sanctions, crédibles et graduelles, en cas de comportement opportuniste.

→ Les mécanismes d'octroi et de remboursement du crédit : Ce point précis soulève souvent les passions et nécessite de longues discussions (1 voire 2 réunions entières).

En effet, après la faillite des groupes de solidarité mutuelle (système Grameen Bank. Voir encadré infra), des mécanismes efficaces d'octroi et de remboursement du crédit doivent être négociés avec chaque village. La 1^{ère} option, assez simple, consiste à collecter et commercialiser le paddy collectivement : l'Association contrôle ainsi les remboursements de chacun de ses membres et peut aisément rembourser l'intégralité du crédit. Cependant, ce système ne fonctionne pas si un des membres ne récolte pas assez de paddy pour rembourser son crédit.

Un 2^{ème} système, plus 'puissant' est donc proposé et négocié avec les riziculteurs : après calcul des besoins individuels en crédit, le dépôt de garanties mobilières individuelles (équivalent au montant du crédit : petits ruminants, vélos, meubles, récolte de maïs, etc.) conditionne la sélection des ayants droits au crédit. Une liste des garanties mobilières, signée par chaque membre et contresignée par les Représentants, est ensuite déposée aux instances traditionnelles du village, chargée si nécessaire d'organiser le recouvrement des garanties, avant que l'Association ne remette la somme à la banque.

Ce système à l'avantage de renforcer la pression sur les membres : (i) en cas de non remboursement, l'ensemble des riziculteurs du village (et non plus seulement du groupe) peut se voir refuser l'accès au crédit, (ii) l'implication des autorités traditionnelles, Anciens et Chefferie locale, médiateurs respectés et craints des villages, permet l'application graduelle d'avertissements et sanctions pour assurer le recouvrement du crédit.

Il faut noter que ce système de garantie matérielle s'inspire directement d'un usage traditionnel ancien (répertorié par le diagnostic socio-anthropologique) : le 'taléma'.

Lors d'emprunt de grosses sommes d'argent pour acquérir une chefferie locale auprès d'un grand Chef de secteur ou pour se marier, les Dagombas mettaient en gage leur habitation, voire même un enfant, qui était alors 'captif' dans la famille de l'usurier, jusqu'au remboursement de la dette ! Le système d'hypothèque n'est donc pas étranger aux riziculteurs et a permis d'en dériver le système de garantie présenté précédemment.

Le groupe de caution solidaire

Cette innovation date des années 80. Il s'agissait d'un des principes de fonctionnement de la Grameen Bank au Bangladesh. Groupés par 5, les emprunteurs ne reçoivent pas tous le crédit en même temps. L'accès au crédit des autres membres du groupe est conditionné au bon remboursement des 1^{ers} emprunteurs. Si l'un d'entre eux fait défaut, le groupe entier est pénalisé. Il s'agit de re-crée un espace de solidarité et de pression au sein d'une population très pauvre.

Devant le succès de la formule, cette innovation sera transposée sur le continent africain durant les années 90, avec plus ou moins de succès. Le groupe solidaire réussit plutôt mieux dans les milieux urbains déstructurés et dans des réseaux où la gestion des octrois est sous la responsabilité d'une entité projet qui fait respecter la règle. Dans les milieux ruraux fortement structurés, le groupe solidaire trouve vite ses limites. Il n'a plus d'objet en soi. Les autorités traditionnelles villageoises peuvent exercer une pression suffisamment coercitive sur les mauvais payeurs. Dans quelques cas même, et c'est ce qui semble s'être passé au sein des villages couverts par le LRDP, la mise en place de groupes solidaires libère les emprunteurs de toute sanction possible en cas de non-remboursement. En court-circuitant les autorités traditionnelles, en faisant fi des mécanismes de régulations existants, le groupe solidaire, loin de re-crée un espace de solidarité et de pression, place les stratégies opportunistes dans les champs du possible.

Ce processus de restructuration des organisations de riziculteurs est toujours en cours actuellement. Sur les 56 villages touchés en 2002 par le LRDP, environ 35 montrent un réel intérêt pour la riziculture de bas-fonds et participent de façon satisfaisante aux réunions-débats de préparation des Statuts et Règlements intérieurs. La plupart des documents (Statuts et Règlements intérieurs) de ces Associations villageoises sont déjà compilés et tapés en anglais et dagbani.

Dans les 21 autres villages, en dépit d'un intérêt fort pour la riziculture, la plupart du temps, se pose un problème d'accès au crédit. En effet, dans tous ces villages, le nombre de riziculteurs ayant remboursé leur crédit 2002 et ayant ainsi accédé au crédit 2003 est inférieur à 5.

Sachant que (i) la riziculture intensive de bas-fonds exige un travail du sol soigné, des intrants et des semences améliorés, donc l'accès à du crédit de campagne, et que (ii) l'ADB, seule banque commerciale présente dans la zone, n'accorde de crédit qu'à des groupes constitués d'au moins 5 producteurs non-débiteurs, ces villages ne peuvent prétendre accéder au crédit 2004 de l'ADB, tant que les riziculteurs n'auront pas remboursé leurs arriérés (avec des pénalités).

Dans bien des cas, les agents de terrain maintiennent un contact régulier avec les riziculteurs pour les inciter à rembourser leurs dettes de la saison 2002. Cependant, dans quelques villages (la plupart intégrés en dernière année du LRDP) où un comportement général opportuniste est manifeste (0 % à 10 % de remboursement total), les contacts sont beaucoup plus rares, ceci afin de bien faire comprendre aux villages avoisinants que le partenariat FSRPOP/OP repose sur des obligations communes : si le FSRPOP peut appuyer les OP pour développer des activités économiques, celles-ci doivent s'engager à respecter les accords avec leurs partenaires économiques.

Les 35 Associations villageoises devraient être inaugurées avant la fin mars 2004, leurs membres enregistrés et leurs Représentants élus, des comptes en banque ouverts et, possiblement, être enregistrées officiellement sous statut coopératif (la seule option pratique offerte aux organisations de producteurs).

L'Annexe 9 – Statut et Règlement intérieur d'une Association villageoise présente un exemple de Statut et Règlement élaborés en 6 réunions-débats, dans un village moyen, Kafieyili, comprenant environ 25 riziculteurs. Ces documents ont aussi été traduits, tapés et imprimés en langue locale, le Dagbani.

V. Activités d'appui en projet

5.1. Chronogramme prévisionnel d'activités d'appui aux OP (janvier – juillet 2004)

Afin d'assurer une transition en douceur, sans perte d'information en ligne avec la nouvelle ATJ, Marie-Aude EVEN, une « feuille de route » a été établie avec le Directeur de l'ONG et le Chef du Bureau de développement des OP, ceci afin de planifier grossièrement les grandes étapes de l'appui aux OP dans les 6 premiers mois de son arrivée en poste :

Activité	J	F	M	A	M	J	J
1. Fin des créations d'Associations: tenue des réunions constitutives, élection des représentants et enregistrement des membres après paiements des droits d'entrée.							
2. Mise en place des documents de gestion des Associations (anglais et dagbani): livre de caisse, livre de banque, carnet de reçus, échéancier de remboursement du crédit, livre de stock de riz.							
3. Ouverture des comptes d'épargne et comptes courant des Associations.							
4. Enregistrement officiel des Associations auprès du DoC: préparation des documents officiels (règlement intérieur coopératif, fiche de candidature à l'enregistrement, compte de résultat et bilan comptable) et audit financier effectué par le DoC.							
5. Mis en place de la campagne d'alphabétisation avec le Département de l'Education Non formelle (NFED).							
6. Formation des Représentants d'OP: discussion sur les rôles et responsabilités des Représentants, éléments de comptabilité et gestion, tenue des documents de gestion (gestion de l'approvisionnement en intrants, du crédit, du stockage et de la commercialisation du riz paddy)							
7. Tenues d'Assemblées Générales de vallées: élections des Représentants d'Associations devant siéger aux AG et mise en place d'un Bureau exécutif restreint au sein des AG.							
8. Discussion sur les modalités de création d'une « Association faîtière » et élection des représentants devant siéger en son sein (et leur répartition entre plusieurs sous-comités techniques, tels que approvisionnement en intrants, crédit, entretien des infrastructures, travail du sol, commercialisation du riz paddy).							
9. Voyage d'étude (3 à 4 jours) des représentants de l'Association faîtière à la Coopérative rizicole de Dawenhya (Sud Ghana) : présentation de la coopérative, de son histoire, ses succès et échecs, regards croisés sur l'organisation interne et la gestion des approvisionnement, du crédit, de la commercialisation, de la maintenance des infrastructures, etc.							
10. Formation des Représentants et membres d'Associations villageoises à (1) La gestion du crédit, (2) L'estimation/calcul des coûts de production et de la rentabilité de la riziculture, puis discussion des différents choix techniques (labour animal ou mécanisé, doses d'engrais, etc.) avant élaboration des budget de campagne d'Association (en utilisant les documents créés en 2002).							
11. Transmission des besoins exprimés depuis les Associations jusqu'aux Assemblées générales de vallées puis à « l'Association faîtière » : calcul des besoins totaux, puis négociations avec les fournisseurs d'intrants et l'ADB.							
12. Identification de propriétaires de tracteurs ou de boeufs de labour par les Représentants des Associations puis organisation d'une table ronde de négociation au MoFA, réunissant les Représentants d'Associations aux Assemblées Générales de vallées, ainsi que les propriétaires de tracteurs ou de boeufs, afin de déterminer les coûts du labour et du hersage par acre.							
13. Préparation des demandes de crédit et des listes d'hypothèques par Association (à envoyer à l'ADB avant fin avril)							
14. Mise en place de contrats de préparation du sol entre les Associations et les propriétaires de tracteurs ou de boeufs de labour.							
15. Chargement, transport, déchargement et distribution des intrants (engrais, sacs, semences, etc.) aux Associations avec utilisation d'un système adéquat d'enregistrement des données.							
16. Diffusion de programmes radiophoniques à destination des riziculteurs de bas-fonds (à raison d'une heure par semaine): animation & information des Associations.							
17. Supervision constante du fonctionnement interne des Associations (respect des Statuts & des Règlements intérieurs, tenue régulière de réunions, contributions financières, gestion interne, etc.)							

On peut distinguer grosso modo 4 grands groupes d'activités dans ce chronogramme (les n° des activités présentées dans le chronogramme sont rappelés) :

1. Appui à la re-structuration des OP :

- (1) Appui à la création d'Associations villageoises, avec élections de Représentants et enregistrement des membres
- (3) Ouverture des comptes courant et d'épargne de ces Associations
- (4) Enregistrement officiel des Associations sous statut coopératif auprès de la DoC
- (7) Appui à la création d'AG de vallées et élections de Représentants
- (8) Discussion & appui à la création d'une Asso. Faïtière & élections de Représ.
- (17) Supervision du fonctionnement des OP

2. (5) Campagne d'alphabétisation

3. Equipement en documents de gestion et formation à la gestion :

- (2) Mise en place des documents de gestion dans les Associations villageoises
- (6) Formation des Représentants d'Associations à la gestion
- (9) Voyage d'étude des Représentants de la Faïtière à la Coopérative de Dawenhya
- (10) « Formation à la gestion par l'action » des Représentants et membres d'Associations avec l'élaboration des budgets de campagne rizicole 2004

4. Appui logistique à la préparation de la campagne rizicole 2004 :

- (11) Supervision des budgets de campagne 2004 des Associations, puis appui à la remontée des besoins aux niveaux supérieurs, mise en relation avec des fournisseurs d'intrants et appui des Représentants de l'Apex à la négociation
- (12) Appui à l'identification de propriétaires de tracteurs et bœufs de labour et négociations des prix du labour et hersage
- (13) Appui à la préparation des demandes de crédit et des hypothèques par Assoc.
- (14) Appui à la mise en place de contrats de préparation du sol
- (15) Appui à l'organisation de la logistique pour distribuer les intrants

Une activité transversale, la diffusion de programme radiophonique sur une station locale, Diamond FM, à raison de une heure par semaine (activité 16), permettra d'informer les OP de ces différentes activités et aussi de les animer, en organisant des « talk show » sur des sujets précis et en fournissant un espace d'expression aux producteurs et leurs partenaires (semenciers, banque, commerçants, représentants de l'Etat, etc.)

Les 3 premiers grands groupes d'activités vont être présentés brièvement par la suite, le 4^{ème} (appui logistique à la préparation de la campagne rizicole) étant plus un accompagnement au quotidien des OP lors de cette phase délicate.

5.2. Restructuration des OP, alphabétisation & formation à la gestion

5.2.1. Avant mars 2004 : Suite et fin de la phase de restructuration

Cette phase de restructuration est un objectif prioritaire et devrait pouvoir être terminée avant fin mars 2004, afin de préparer la prochaine campagne rizicole dans de bonnes conditions et surtout en « conditions réelles », les OP étant à terme sensées assumer efficacement l'ensemble des fonctions autrefois prises en charge par le LRDP.

Durant cette phase, l'équipe d'animateurs, déjà bien rodée, veillera à incorporer les villages « restants » intéressés par la création d'Associations et présentant un nombre minimum de riziculteurs non débiteurs auprès de l'ADB (au moins 5 pour pouvoir accéder au crédit). De plus, ils devront continuer à respecter le rythme des producteurs et les discussions internes aux villages. A ce niveau, une supervision étroite de l'ATJ est nécessaire, afin d'éviter les dérives « tayloristes » et le formatage des documents produits.

Après cela, les statuts et règlement intérieurs sont tapés et imprimés en anglais et dagbani, avant d'être lus publiquement, puis approuvés (ou ajournés pour réfection) par vote lors d'une réunion constitutive. A la même occasion, ou peu après, les élections peuvent prendre place (la plupart par un système de bulletin secret avec symboles adapté à un public analphabète), puis l'enregistrement des membres peut avoir lieu, après cooptation des candidats par les Représentants élus. Après cela, les Représentants de l'Association, accompagnés par l'animateur en charge du village, peuvent se rendre à l'ADB pour ouvrir des comptes de dépôt et d'épargne.

Pour toutes ces démarches, les animateurs de terrain ont déjà été formés, théoriquement avec la distribution de guides d'animation et empiriquement par la réalisation de réunions constitutives et d'organisation d'élections.

Après présentation des grands principes coopératifs par un Agent de District de la DoC, puis discussion sur les avantages et inconvénients de l'enregistrement officiel sous statut coopératif, les Associations pourront le cas échéant être appuyées pour le préparer : réalisation du compte de résultat et du bilan comptable, préparation d'une fiche de candidature, organisation d'un audit financier avec le DoC.

Cependant, la phase de « restructuration » ne devrait pas se limiter aux seules Associations, car la plupart des fonctions économiques à assumer par ces Associations requièrent la mise en place d'organisations fédératrices, afin de négocier avec l'ADB, les fournisseurs d'intrants et de services agricoles, les négociants en riz, etc.

A terme, la structuration des riziculteurs devrait donc s'organiser en 3 niveaux :

- Associations de niveau villageois ;
- « Unions » d'Associations [Assemblées Générales réunissant 1 ou 2 Représentants élus par Association : Une par vallée (hypothèse faite a priori dans le début de ce rapport) ? Une par structure de stockage intervillageoise ? Une par groupe de villages « subordonnés » à un village central dans la hiérarchie de la Chefferie Dagomba ? A discuter avec les riziculteurs] ;
- Organisation faîtière.

La mise en place de ces 2 niveaux supérieurs devra donc être supportée dès que les dernières Associations villageoises seront inaugurées. La Faïtière devrait aussi être dotée de statuts et d'un règlement intérieur et devra faire l'objet d'un enregistrement auprès des autorités compétentes (statut coopératif ou compagnie privée ? A discuter en temps voulu avec les élus de la faïtière).

Le partage des tâches entre Associations, Unions d'Associations et la Faïtière sera discuté avec les riziculteurs. Cependant, le rôle des Unions devrait a priori se limiter à relayer l'information entre Associations et Faïtière, cette dernière devant organiser l'essentiel des activités collectives (approvisionnement en intrants, négociation du crédit, commercialisation en gros, représentation et lobbying)

5.2.2. Campagne d'alphabétisation fonctionnelle en dagbani

Comme évoqué précédemment, l'analphabétisme est une des contraintes majeures à l'autonomisation des OP. Une courte enquête menée en 2002 avec l'assistance des AEAs du LRDP montre ainsi que le taux d'analphabétisme (anglais, arabe et dagbani confondus) oscille entre 83 % et 97 % suivant les vallées. On constate aussi qu'à cette date 39 groupes sur 204 n'ont aucun Représentant alphabétisé...

	Vallée Kuldayarong	Vallée Zuwari	Vallée Sillum	Total
Nombre de riziculteurs	348	1219	912	2479
% des riziculteurs	14 %	49 %	37 %	100 %
Nombre de groupes	28	99	77	204
% d'alphabétisés en anglais	1,4 %	13,7 %	17,1 %	13,2 %
% de leaders alphabétisés en anglais	6 %	26,9 %	29,9 %	25,2 %
% d'alphabétisés en arabe ou dagbani	2,6 %	16,9 %	16 %	14,6 %
% leaders alphabétisés en arabe ou dagbani	2,4 %	25,3 %	19 %	19,8 %
Nombre de groupes avec 0 leader alphabétisé	24	7	8	39
Nombre de groupes avec 1 leaders alphabétisés	1	47	32	80
Nombre de groupes avec 2 leaders alphabétisés	3	29	30	62
Nombre de groupes avec 3 leaders alphabétisés	0	16	7	23

Sachant cela, contact avait été pris dès octobre 2002 avec des ONG locales ayant des expériences en alphabétisation (Action Aid, School for Life, GILLBT) et le Département de l'Education Non-Formelle (NFED) du Ministère de l'Education pour discuter des appuis possibles dans ce domaine.

Après de nombreuses discussions avec le personnel du NFED, tous les détails d'une campagne d'alphabétisation large (1200 bénéficiaires répartis dans 40 classes de nuit) et longue durée (21 mois en tout, entrecoupée de pauses pendant le Ramadan et les travaux agricoles de saison humide) avait été arrêtés et une convention de prestation de services préparée dès mars 2003. Cependant, les délais de mise en route du FSRPOP et le gel budgétaire ont eu raison de cette campagne, qui est finalement restée dans les cartons.

Ayant désormais un programme d'appui en cours avec CAPSARD, cette campagne d'alphabétisation pourrait y être intégrée assez rapidement et on pourrait envisager de laisser CAPSARD 'porter' la convention de prestations (un projet FSP ne pouvant traiter avec des entités publiques comme le NFED). 2 superviseurs du NFED pourraient

coordonner la sélection d'alphabétiseurs villageois et organiser leurs 2 semaines de formation initiale pendant la saison sèche (février/mars par exemple), organiser la logistique nécessaire au démarrage des classes de nuit (tableaux noirs, fournitures scolaires, manuel d'alphabétisation 'Dagbanli primer', etc.).

Il suffira donc désormais de 'toiletter' le budget, actualiser les données concernant le nombre de producteurs et femmes étuveuses impliqués (suivant les résultats de la restructuration des Associations villageoises) et identifier les superviseurs du NFED.

Tous les détails pratiques de cette campagne sont présentés en **Annexe 10 – TdeR de la campagne d'alphabétisation.**

5.2.3. Documents de gestion & formation des Représentants et membres d'Associations

En parallèle de cette campagne d'alphabétisation, l'introduction à grande échelle de documents de gestion et d'enregistrement des données s'avère urgente.

Des documents de base, rédigés en anglais et dagbani, ont déjà été préparés par le FSRPOP, en collaboration avec CAPSARD et des Représentants des riziculteurs (Cf. **Annexe 11 – Documents de gestion créés pour les Associations**). Ils ont même été déjà distribués dans certains villages :

1. **Fiche personnelle d'estimation du crédit** : elle permet d'enregistrer le coût des intrants pris à crédit et donne trois estimations moyennes de remboursement après 6, 8 & 10 mois de crédit, afin de donner une idée des intérêts générés au riziculteur ;
2. **Echéancier personnel de remboursement du crédit** : après choix d'une date limite de remboursement, le riziculteur peut calculer son montant maximal dû (hypothèse forte : les intérêts lissés portent sur le total emprunté pendant toute la durée du prêt, ce qui est bien évidemment faux si le riziculteur opère des remboursements partiels avant sa « dead line »). Les remboursements partiels sont ensuite déduits progressivement dans un tableau, ce qui permet au riziculteur de connaître à tout moment son montant restant dû ;
3. **Fiche personnelle de stock** : elle permet à chaque riziculteur d'enregistrer ses apports de sacs de paddy dans la structure de stockage villageoise, ainsi que ses ventes éventuelles ;
4. **Cahier de caisse de l'Association** ;
5. **Cahier de banque de l'Association** ;
6. **Echéancier de remboursement du crédit de l'Association** : en fixant la date de remboursement au maximum, soit 10 mois, l'Association peut calculer son montant maximal dû (hypothèse forte : le montant dû est là aussi surestimé). Les remboursements partiels de chaque membre sont ensuite déduits progressivement dans un tableau, ce qui permet à l'Association de connaître à tout moment son montant restant dû ;
7. **Fiche de stock de l'Association** : elle permet à l'Association d'enregistrer les apports et ventes de sacs de paddy de chaque membre dans la structure de stockage ;
8. **Liste des garanties matérielles de l'Association** : Après le recensement des besoins en crédit de chaque membre de l'Association (après réalisation du budget de campagne), l'acceptation des demandes individuelles se fait contre déposition par écrit d'une liste d'hypothèques mobilières (bicyclettes, petits ruminants, matelas, etc.), portant l'empreinte digitale du membre et les contre-empreintes des Représentants ou des membres du Conseil des anciens.

Des formations pratiques (car prenant place lors de la préparation de la campagne rizicole) seront ensuite organisées pour permettre aux Représentants et membres des Associations de mieux maîtriser leurs activités :

- **Le fonctionnement du crédit** : notions de taux d'intérêt lisse, de durée du prêt, de pénalité de retard. Comment calculer les intérêts ? Comment planifier ses remboursements avec un échéancier ? Comment gérer sa récolte de riz pour rembourser le crédit ? etc. ;
- **Les coûts de production et le calcul de rentabilité** de l'activité « riziculture intensive de bas-fonds » : Qu'est-ce qu'un coût de production ? Qu'est-ce qu'un bénéfice, une perte ? Comment calculer la rentabilité de la main-d'œuvre en riziculture intensive et la comparer avec d'autres cultures (comme le riz traditionnel ou le maïs) ? Comment estimer ses coûts de production et la rentabilité de son activité ? Comment peut-on diminuer ses coûts de production (travail du sol mécanique vs animal, utilisation de semences réservées, augmenter l'autofinancement et diminuer le crédit, etc.) ;
- **L'élaboration d'un budget de campagne** : cette formation et son support (des budgets mêlant symboles et faux jeux de billets de banque sur format double A1) ont déjà été introduits lors la préparation de campagne 2003, avec les AEAs du LRDP. Il suffira ici de réactualiser les supports ;
- **Les documents de gestion et d'enregistrement** : Quelles sont les données à enregistrer ? Quels documents doit-on utiliser ? Comment les utilise t'on ? Qui doit remplir quoi ? Comment les Représentants peuvent-ils présenter les résultats comptables aux membres de l'Association ? Comment peut-on gérer les contributions régulières faites par les membres ?;
- **La gestion pratique d'une coopérative de production rizicole : voyage d'étude à Dawenhya** : Cette coopérative dynamique du Sud Ghana a déjà de nombreuses années d'expériences en matière de production rizicole (système irrigué) et maîtrise ses principales activités économiques (approvisionnement en engrais et semences améliorées, gestion du crédit, commercialisation). Un voyage d'étude court avant la campagne 2004 des membres de la faïtière pourra être un bon « déclencheur ».

5.3. Amélioration de la qualité du riz : appui aux étuveuses et décortiqueurs de riz

Les difficultés rencontrées pour commercialiser le riz en gros auprès de négociants et les faibles prix du paddy obtenus sur le marché local par les riziculteurs en 2002 soulignent l'importance de la qualité du riz étuvé moulu et surtout de la reconnaissance de cette qualité par les acteurs en aval du secteur.

En effet, bien que produisant à l'heure actuelle un riz paddy de qualité supérieure, car issu d'un chaîne d'opérations rigoureuses (pas de mixture car une seule variété par village, bon remplissage des grains avec une gestion de l'eau adéquate, suppression des pousses parasites pour éviter là encore les mixtures, récolte précoce avant déshydratation des grains, battage et mise en sac sur bâches pour ne pas incorporer de pierres, etc.), ce paddy n'a pas de 'bonus' de prix significatif sur le marché domestique (si ce n'est une différence de + 20 % par rapport au paddy local traditionnel, de très mauvaise qualité)

Au contraire, le riz local étuvé, à grain court et de couleur brunâtre, souffre d'un déficit d'image et d'une décote de prix par rapport au riz blanc long grain, en provenance du sud

Ghana et surtout de l'import (US n°5 Américain, riz Thaï, voir même les riz basse qualité à fort taux de brisure du Viêt-Nam ou de la Chine).

En considération de ces faits et après accord consensuel du Comité de pilotage, réuni pour la première fois en novembre 2003, une extension du mandat du FSRPOP, 2^{ème} composante, a été demandé et accordé pour appuyer le secteur aval de la production (transformation et commercialisation) ainsi que les acteurs qui la composent (femmes étuveuses de paddy et meuniers traditionnels).

Une demande de proposition technique et financière (pour le premier semestre 2004) a donc été adressée au spécialiste transformation du LRDP, avec les suggestions de programme présentées ci-dessous. La proposition, ébauchée avant mon départ de poste en décembre 2003, gagnera à être approfondie dès début 2004, afin de lancer ces différentes activités, sur financement propre du FSRPOP ou co-financement avec le fonds commun de l'Interprofession riz (NRDC).

5.3.1. Appui technique aux étuveuses et décortiqueurs

1. Prolongation de l'appui technique aux transformatrices-pilotes utilisant de nouveaux équipements améliorés d'étuvage (avec appui technique de l'Institut de Recherche en Alimentation- FRI ?) :
 - Formation in situ des transformatrices-pilotes.
 - Analyse comparée des performances des 2 types d'équipements d'étuvage, ancien et nouveau, aux niveaux économique et technique (amélioration de la qualité, spécialement homogénéisation de la couleur du riz étuvé).
2. Prolongation de l'appui technique aux petits meuniers traditionnels (utilisateurs d'Engelberg) :
 - Formation in situ à la maintenance et au réglage des décortiqueuses, avec ciblage sur l'amélioration de la qualité du décorticage, actuellement très mauvaise.
 - Mais aussi formation à la gestion des activités: calcul des charges de production et des marges, mise en place de documents comptables simplifiés (livre de caisse, livre de banque, grand livre).
3. Sélection & essai de petites décortiqueuses améliorées (avec épierreuse et aspirateur)
 - Achat de 2 à 5 petites décortiqueuses (de marques différentes éventuellement) sur les fonds communs (abondés par différents bailleurs de fonds) de l'interprofession riz (NRDC), nouvellement mise en place et soutenue par la 1^{ère} composante du FSRPOP. Ces décortiqueuses pourraient être données ou cédées progressivement sur prêt concessionnel (entre NRDC et Association) à des Associations de producteurs pilotes.
 - Formation technique de meuniers locaux
 - Avec essai en milieu réel, analyse détaillée comparative (si différentes marques de décortiqueuses) des résultats économiques et techniques du décorticage

5.3.2. Campagne de promotion axée sur la qualité et commercialisation

1. Intensification de la campagne de promotion du 'Lolandi', marque commerciale créée par le LRDP (sans dépôt ni protection) pour commercialiser le GR 18 ('Lolandi short grain') et le TOX 3107 ('Lolandi long grain') :

- Nouveaux emballages à créer (conditionnement en sac de 3 Kg).
 - Nouveaux points de vente de 'Lolandi' sur Tamale à identifier et approvisionner;
 - Contacts à prendre avec Total Ghana Ltd pour étudier leur proposition de vendre du 'Lolandi' dans chacune de leur station service au Ghana.
 - Promotion du 'Lolandi' sur les radios locales et au travers d'évènements spéciaux, comme des dégustations publiques de riz local étuvé – TOX 3107 et GR 18, de riz local irrigué et de riz importé – américain, thaï, vietnamien.
2. Analyse gustative en conditions réelles du riz : analyse croisée des caractéristiques gustatives des variétés TOX 3107 et GR 18 pour différents plats locaux (riz & haricot, boules de riz collant, riz à la tomate - jollof, riz blanc).
3. Analyses nutritionnelles du riz local étuvé (en collaboration avec le FRI) :
- Analyse comparative des caractéristiques nutritionnelles du riz local étuvé (TOX 3107 et GR 18), du riz local irrigué décortiqué sans étuvage et du riz importé (américain, thaï, vietnamien).
 - Communication des résultats de l'étude, qui pourraient être incorporés à part entière dans la stratégie de promotion du 'Lolandi'.

5.3.3. Standards de qualité et labellisation du 'Lolandi'

Etude de faisabilité sur les possibilités de mise en place d'un 'cahier des charges' pour le 'Lolandi', accepté par consensus par les acteurs locaux de la chaîne (riziculteurs, femmes étuveuses et meuniers), afin de produire un riz étuvé homogène et de haute qualité :

- Quels critères dans le 'cahier des charges' (pour la production, pour l'étuvage et pour le décortilage) ?
- Quel système d'incitation financière tout au long de la chaîne (partage de la valeur ajoutée produite par la mise en marché d'un riz étuvé haute qualité) ?
- Quel organisme de régulation/certification (interne ou public) pour contrôler le respect du cahier des charges et éviter les comportements opportunistes ('free-riders')?
- Quels liens établir entre ce 'cahier des charges' et les exigences propres des négociants en riz (Notamment Unilever Ghana Ltd, approché après la récolte 2003 et très intéressé par l'achat de 'Lolandi')?

5.3.4. Appui à l'organisation des femmes étuveuses

1. Formalisation des groupes de femmes étuveuses (actuellement au nombre de 28 et regroupant 300 femmes étuveuses) : (i) Elaboration concertée de Statuts et Règlements intérieurs, avec attention spéciale à porter aux mécanismes de remboursement du crédit de transformation, (ii) Enregistrement officiel auprès de la Direction des Coopératives.
2. Formation à la gestion des Représentantes élues (demande et remboursement de crédit, calcul des coûts de production et des marges, tenue de documents de gestion simples – livre de caisse, de banque et de crédit).
3. Appui à la création d'une Association faîtière pour les femmes étuveuses, afin principalement de pouvoir négocier les conditions du crédit avec l'ADB et établir des contrats de services avec des négociants en riz.

Abréviations et unités de mesure

Acre	Unité de surface usuelle au Nord Ghana. 1 acre = 0,40 hectare.
ADB	Agriculture Development Bank, soit Banque Agricole de Développement
AEAs	Agriculture Extension Agents, soit Agents de Vulgarisation Agricole (rattachés aux DADUs du MoFA)
AFD	Agence Française de Développement
AAGDS	Accelerated Agricultural Growth and Development Strategy, soit Stratégie de Développement et Croissance Accélérés de l'Agriculture (document de stratégie agricole nationale du Gouvernement Rawings)
AgSSIP	Agriculture Sub-sector Services Investment Programme, soit Programme de Développement des Services Agricoles
ATJ	Assistant Technique Junior
CAPSARD	Community Action Programme for Sustainable Agriculture and Rural Development, soit Programme d'Action Communautaire pour une Agriculture Durable et un Développement Rural (ONG locale de Tamale, maître d'oeuvre du FSRPOP)
Cédi	Monnaie ghanéenne. Au 15/12/2003, 1 euro = 9 700 cédis
CNEARC	Centre National d'Etude Agronomique des Régions Chaudes (Montpellier)
DADU	District Agriculture Development Unit, soit Direction de District de l'Agriculture
DCS	Directorate of Crop Services, soit Direction du Service des Cultures (au sein du MoFA)
DCT/EPS	Direction de la Coopération Technique, Bureau des Politiques Agricoles et de la Sécurité Alimentaire (au sein du MAE)
DoC	Department of Co-operatives, soit Département des Coopératives (au sein du Ministère du Bien-être social et de l'Emploi)
ENESAD	Etablissement National d'Enseignement Supérieur Agronomique de Dijon
FASDEP	Food and Agriculture Sector Development Program, soit Programme de Développement des Secteurs Agricole et Alimentaire (document de stratégie agricole nationale du Gouvernement Kufuor)
FBOs	Farmer-Based Organisations, soit OP
FRI	Food Research Institute, soit Institut de Recherche en Alimentation
FSD	Fonds Sociaux de Développement
FSP	Fonds de Solidarité Prioritaire
FSRPOP	Food Security and Rice Producers' Organisation Project, soit Projet Sécurité Alimentaire et Organisation des Riziculteurs
GCCollege	Ghana Co-operative College, soit Collège Ghanéen des Coopérative
GCCouncil	Ghana Co-operative Council, soit Conseil Ghanéen des Coopératives
IAT	Ingénieur d'Agronomie Tropicale
ICA	International Co-operatives Association, soit Association Internationale des Coopératives
IGCI	Inspection Générale de la Coopération Internationale (au sein du MAAP)
ILO	International Labour Organisation, soit Organisation International du Travail
INA-PG	Institut National Agronomique de Paris-Grignon
LRDP	Lowland Rice Development Project, soit Projet de Développement de la Riziculture de Bas-fonds
MAAP	Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Pêche
MAE	Ministère des Affaires Etrangères

MLGRD	Ministry of Local Governance and Rural Development, soit Ministère de la Gouvernance Locale et du Développement Rural
MoFA	Ministry of Food and Agriculture, soit Ministère de l'Agriculture et l'Alimentation
NAPA	Notification d'Autorisation d'Affectation de Programme
NDPC	National Development Plan Commission, soit Commission Nationale de Planification du Développement
NFED	Non-Formal Education Department, soit Département de l'Education Non-Formelle (Ministère de l'Education)
NRDC	National Rice Development Committee, soit l'Interprofession riz ghanéenne nouvellement créée sous l'impulsion de la Composante 1 du FSRPOP
OICT	Opportunities Industrialisation Centres Tamale (ONG internationale)
OP	Organisations de Producteurs
RADU NR	Regional Agriculture Development Unit of Northern Region, soit Direction Régionale de l'Agriculture de Région Nord
RDO	Regional Development Officer, soit Sous-directeur ou chargé de mission sectoriel au sein du RADU
SARI	Institut de Recherche Agronomique des Zones de Savane, Savana Agriculture Research Institute (Nyankpala – Région Nord)
SOFRECO	Société Française d'Etudes et de Conseil
UDS	University for Development Studies, soit Université pour les Etudes en Développement (Tamale – Région Nord)
WRS	Water Regulating Structure
ZSP	Zone de Solidarité Prioritaire

Annexe 1. Présentation du LRDP & composante « Appui aux OP »

Considérant le fait que la Région Nord du Ghana est pourvue d'immenses surfaces de bas-fonds et que les techniques rizicoles pratiquées par les petits producteurs sont obsolètes, le Projet de Développement de la Riziculture de Bas-fonds (LRDP) a été conçu pour promouvoir la production, transformation et commercialisation du riz produit par les petits producteurs.

Une étude de faisabilité a été conduite en 1997 par SOFRECO et GLG CONSULTANT avec la participation d'un bureau d'études ghanéen PAB Development Consultancy. Le LRDP a démarré en 1999, pour une durée initiale de 5 ans, ensuite réduite pour 4 ans. Le LRDP devait donc terminer en mars 2003, mais l'utilisation de reliquats de financement a permis son maintien jusqu'en décembre 2003.

Le montant du projet est de 2,5 Meuros, l'AFB finançant la plus grosse part, avec la participation d'autres partenaires financiers comme le Gouvernement ghanéen et l'ADB. Sa mise en œuvre est réalisée conjointement par deux bureaux d'études français et ghanéen, respectivement SOFRECO et PAB Development Consultancy.

L'objectif général du LRDP est de contribuer à l'augmentation de la production rizicole domestique, par le biais de petits producteurs, afin de réduire la pauvreté dans les zones rurales de Région Nord et de réduire les importations de riz.

L'objectif spécifique du LRDP est de développer un système de production intensive et de transformation du riz de bas-fonds qui soit techniquement efficace, économiquement viable et durable. Flexible, ce système de production et transformation devra pouvoir être reproduit dans d'autres parties du pays.

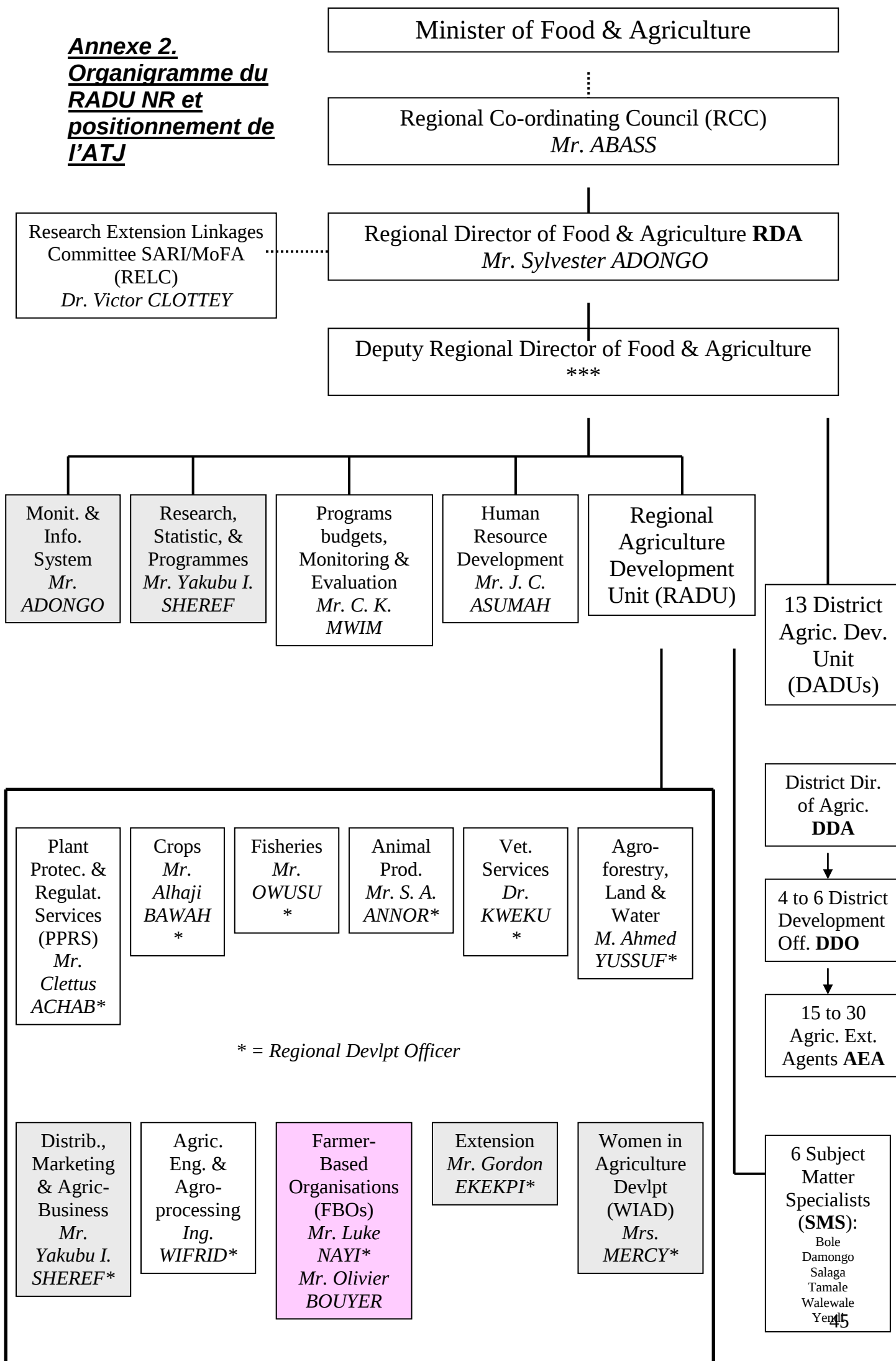
Les 5 objectifs principaux du LRDP sont [cadre logique absent à l'origine et reconstitué par l'équipe d'évaluation finale du LRDP en 2002, en utilisant le Rapport de faisabilité et le Rapport de présentation] :

- (1) Améliorer la gestion de l'eau dans les zones de bas-fonds ;**
- (2) Accroître les rendements en riz et la profitabilité de la culture (intensification)**
- (3) Accroître la valeur du riz produit en améliorant les techniques de transformation et la mise en marché locale par les femmes étuveuses**
- (4) Faciliter la mise en œuvre d'un système de crédit de production et transformation, géré directement par l'ADB et accessible aux producteurs et transformatrices organisés en groupes de caution mutuelle.**
- (5) Organiser les producteurs et femmes étuveuses en groupes solides, autonomes et durables.**

Les résultats attendus de cette dernière composante sont les suivants :

Objectifs	Résultats attendus	Indicateurs
1. Organiser les producteurs et femmes étuveuses en groupes solides et pérennes, voués à s'autonomiser.	Les groupes prennent en charge les services suivants après la fin du LRDP : 1. Gestion du crédit ; 2. Approvisionnement en intrants et services agricoles ; 3. Commercialisation ; 4. Maintenance et gestion des barrages de régulations (WRS).	Niveau d'autonomie : Capacité à prendre en charge les différentes fonctions de manière autonome
2. Renforcer les groupes de garantie mutuelle pour accéder au crédit, aux intrants et services agricoles, commercialiser leur production.	1. Les groupes peuvent organiser leur propre multiplication de semences ; 2. Les groupes accèdent au crédit de manière autonome et pérenne ; 3. Les groupes peuvent négocier collectivement leur accès aux intrants et aux services agricoles ; 4. Les groupes organisent leur commercialisation collectivement.	1. Nombre de groupes formés et enregistrés auprès de la banque ; 2. Statuts et Règlements intérieurs discutés, connus et respectés ; 3. Réunions régulières et activités collectives ; 4. Les groupes ont des comptes courants communs et des comptes d'épargne ; 5. Les groupes épargnent ; 6. Preuves de pression collective sur les mauvais payeurs.
3. Supporter les organisations de vallée pour la gestion et maintenance des diguettes et WRS.	Associations d'usagers de l'eau autonomes.	1. Les Associations sont formées avec des leaders ; 2. Réunions régulières et activités collectives de l'Association ; 3. Fonds de maintenance mis en place ; 4. Règles internes d'utilisation et maintenance des infrastructures (diguettes et WRS) discutées, comprises et respectées par les producteurs ; 5. Partage des responsabilités entre les groupes, les groupes villageois, les Associations de vallée, LRDP et MoFA.
4. Supporter et développer les groupes de femmes étuveuses afin qu'elles puissent améliorer la transformation du paddy, accroître leur activité et accéder au crédit.	1. Les groupes sont capables d'accéder au crédit de façon autonome et pérenne et d'exercer une pression collective sur les mauvais payeurs ; 2. Les groupes peuvent commercialiser en commun ; 3. Les groupes peuvent développer de nouvelles activités économiques.	1. les groupes sont formés et enregistrés ; 2. Les statuts et règlements intérieurs sont discutés, connus et respectés ; 3. Réunions régulières et activités collectives ; 4. les groupes ont des comptes courants communs et des comptes d'épargne ; 5. Preuves de pression collective sur les mauvais payeurs.

Annexe 2.
Organigramme du
RADU NR et
positionnement de
l'ATJ



Annexe 3. Décentralisation et déconcentration au Ghana

Grands traits de l'organisation administrative territoriale

Le Ghana, en tant qu'ancienne colonie britannique marquée par la « self administration », présente la particularité d'avoir conservé des structures traditionnelles très organisées et fortes, en dépit de l'organisation politique et administrative moderne.

Une réforme de décentralisation/déconcentration a été commencée en 1988 par le parti de Rawlings, le Conseil Provisoire de Défense National (PNDC).

Depuis lors, il existe une juxtaposition floue, voire même une « fusion » entre :

- (i) Les structures de l'administration territoriale dépendantes de l'Etat central et gérées par des fonctionnaires ;
- (ii) Les collectivités décentralisées, placées sous l'autorité d'élus locaux.

La coordination est effectuée par un Ministère de tutelle, le Ministère de la Gouvernance Locale et du Développement Rural (MLGRD), ainsi que la Commission Nationale de Planification du Développement (NDPC).

Découpage Région / District

Les 10 Régions sont sous l'autorité d'un Ministre Régional (sorte de Préfet de Région), nommé par le Président de la République, avec organe consultatif, le Conseil de Coordination Régionale (RCC, sorte d'hybride Préfecture/Conseil Régional), composé de membres élus, représentants les Assemblées de Districts et de responsables régionaux des services de l'Etat (qui n'ont pas le droit de vote).

La Région a surtout pour rôle de coordonner le travail des Assemblées de Districts, lesquelles assument l'essentiel de la gestion et des responsabilités du développement.

Les 110 Districts ne sont pas organisés de manière centralisée : ils correspondent à un découpage administratif de base pour organiser l'intervention des services déconcentrés de l'Etat. L'administration y est donc individualisée par services déconcentrés de l'Etat (DADU du MoFA par exemple), les Chefs de services en assumant la responsabilité.

Mais ce qui est propre au système ghanéen, c'est que ces Chefs de service sont sous l'autorité des instances élues.

On distingue 3 types de Districts :

- 103 District "District" : + de 75 000 habitants urbains et/ou ruraux en habitats non agglomérés, avec instance délibérante appelée District Assembly et un organe exécutif appelé Urban Council ;
- 4 Districts "Municipalité" : ville de plus de 95 000 habitants, avec instance délibérante appelée Municipal Assembly et un organe exécutif appelé Zonal Council ;
- 3 Districts "métropolitains" : ville de plus de 250 000 habitants, avec instance délibérante appelée Metropolitan Assembly et organe exécutif appelé Town Council.

Assemblée de district (District, Municipal & Metropolitan Assemblies)

Elle est composée d'un Chef de District (représentant de l'Etat, sorte de Préfet de Département), de représentants élus, de membres du parlement élus dans le district, ainsi que de 30 % de membres désignés par le Chef de District, après consultation des autorités traditionnelles et coutumières.

Elle a une autorité politique et administrative avec des fonctions délibératives, législatives et exécutives. Elle est chargée de la définition de la stratégie de développement et la mobilisation des moyens humains, matériels et financiers.

Annexe 4. Liste des personnes-ressources et institutions rencontrées

Organisation	Name	Position
Donors		
Canadian International Development Agency (CIDA)	Mrs. Nana O. Koranteng	Consulting Co-ordinator of the Food Security Programme - Accra
	Mrs. Yaa Adoma Adjekum	CIDA Food Security Programme Co-ordinator - Tamale
Agence Française de Développement (AFD)	Mrs. Florence Mouton	Ghana Programmes Co-ordinator, AFD Paris
	Mr. Denis Vasseur	Ghana Programmes Co-ordinator, AFD Paris
	Mr. Pierre Fontaine	Project Officer, AFD Paris
	Mr. Laurent Duriez	Director, AFD Paris
Japan International Co-operation Agency (JICA)	Mr. Kazutomo Hihara	Assistant Resident Representative
	Mr. Motonori Tomitaka	Small-Scale Irrigated Agriculture Promotion Project (SSIAPP) Team Leader
	Mr. Christopher D. Nuoyel	Senior Programme Officer
Danish International Development Agency (DANIDA)	Mr. Kurt Klitten	Co-ordinator of the DANIDA water sector development programme
German Co-operation Agency (GTZ)	Mr. Heimo Posamentier	Extension Adviser to the DAES of MoFA
	Dr. Johann Hesse	Principal Adviser to the PPMED of MoFA
Department for International Development (DfID)	Mr. Jacob Abang Tetteh	Programme Officer
	Mrs. Helen Wedgwood	Rural Livelihoods Co-ordinator
Worlds Bank	Mr. Charles Annor Frempong	Senior Agriculture Specialist
Food and Agriculture Organisation (FAO), Regional Office for Africa	Mr. Ali Haribou	FAO Project Analyst / Policy Officer
	Dr. Cheikh N'Diaye	Regional Food and Nutrition Officer
Food and Agriculture Organisation (FAO), National Representation in Ghana	Dr. Elsaid A. Yeboah	National Professional Officer
International Fund for Agricultural Development (IFAD)	Dr. Richard Ankrah Twumasi	Co-ordinator of the Small Food Security Project (SFSP), Crop Services Directorate of MoFA
Ghanaian Officials		
Crop Services Directorate of MoFA	Dr. Francis Ofori	Director
Ghanaian Irrigation Development Authority (GIDA)	Mr. Sammy Mensah Akagbor	Director of Operations Department
Department of Co-operatives	Mr. Kofi Kutame	Assistant Registrar of Co-operatives Societies
	Mr. B. M. Quaye	Deputy Regional Co-operatives Officer, Northern Region
	Mrs. Aliatu Wemah	District Co-op. Officer, Tamale District
Ghana Co-operatives Council	Mr. Albert Agyeman Prempeh	Ag. Secretary General
Ghana Registrar-General of Companies	Mr. Kwasi Kyei	Deputy Officer
Non-Formal Education Unit (NFED)	Mrs. Patience Kotey	Officer, Headquarters of Accra
	Mr. Musah	Supervisor, District Unit of Tamale
Policy, Planning, Monitoring & Evaluation Directorate (PPMED) of MoFA	Mr. Mallam I. Seidu	Director of the PPMED and AgSSIP Co-ordinator
Department of Agricultural Extension Services (DAES) of MoFA	Mr. Kwame Anezah	Deputy Director
Research Centres & Universities		
University of Development Studies (UDS), Tamale	Mrs. Gordana Kranjac-Berisavljevic	Head of Department of Agric. Mech. & Irrigation Technology
	Rev. Pr. Saa Dittoh	Pro-Vice Chancellor
Institute for Scientific and Technological Information (INSTI)	Mr. Clement Entsua-Mensah	Director

Ghana Agricultural Information Service (GAINS)	Mr. Joel Sam	Co-ordinator
Faculty of Agriculture of the University of Ghana, Legon	Dr. Pascal B. Atengdem	Head of Agricultural Extension Department
	Mr. Kwaku Owusu-Baah	Agricultural Economic Department
Farmer-Based Organisations (Regional or National level)		
General Agricultural Workers Union (GAWU) of Trade Union Centre	Mrs. Mensah	Deputy Officer
Ghana National Association of Farmers and Fishermen (GNAFF)	Mr. Ebenezer Asante	Administrator
Kokomba Yam Farmers & Exporters Association	Mr. Samuel Jaji Jalley	President
Vegetables Producers & Exporters Association of Ghana (VEPEAG)	Mr. Gariba Andani Mr. Vemmie Adamah Jibilia	Deputy Officers
Sea-Freight Pineapple Exporters Association of Ghana (SPEG)	Mr. Stephen Mintah	President
Ghana National Association of Poultry Farmers	Mr. Kenneth Quartey	President
	Mr. Kofi Agyei-Henaku	Executive Secretary
The Horticulturalist Association of Ghana (HAG)	Mr. K. F. Asmah	President
Rice Growers and Marketing Association	Mr. Alhaji Van Salifu	Chairman
Cotton Growers Association Of Ghana	Mr. Nashiru	National Secretary
Northern Sector Seed Growers Association of Ghana (NOSDA)	Mr. Adam Kaleem	President/Chairman
Ghana Cocoa Coffee and Sheanut Farmers' Association	Mr. Nana Erhema Kpanyilivi	President
Non-Governmental Organisations		
Action Aid International	Mr. Chals Wontewe	Programmes Manager
Opportunities Industrialisation Centres International (OICI), Tamale	Dr. John Nene-Osom Azu	Programmes Technical Adviser
	Mr. Isaac Gyamfi	Programmes Manager
Technoserve, Tamale	Mr. Christophe B. Bakaweri	Senior Business Adviser, Grains
CARE Togo/Benin/Ghana, Tamale	Mr. Amidu Ibrahim-Tanko	Project Manager "Food Security in Northeastern Corridor (FSNC) Project"
Tiyumtaba Integrated Development Association (TIDA)	Mr. Alhassan Seidu	Executive Director
Gub-Katimali, Tamale	Mr. Yakubu Abdul-Kareem	Director
«	Mr. Abdullahi Mohamad	Field Officer, Zuwari Valley
«	Mr. Alhaji Issah Salifu	Executive Secretary
«	Mr. M. A. Zakaria	Deputy Executive Secretary
CARE Gulf of Guinea	Mrs. Fiona Percy	Agriculture & Natural Resource Co-ordinator
Northern Ghana Network for Development, "The Network", Tamale	Mr. Donald Amuah	Chairman
Katchito Community Development Centre (KCODEC)	Mr. Rex Jakpa	Programme Co-ordintaor
Association of Church Development Projects (ACDEP)	Mr. Malex Alebikiya	Programme Co-ordinator
Northern Empowerment Association (NEA)	Dr. David Mensah	Director
Neighbour in Need Foundation (NENFOUND)	Rev. Father Paul Shaibu Katampu	Project Director
Others		
Ada Radio	Mrs. Alex Kuarmyne	Director
SIMLI/Savanna Radio	Mr. Sadiq Al Arruna	Freelance producer, ex-SIMLI Producer

Annexe 5. Système coopératif ghanéen & sa réforme par l'AgSSIP

Les coopératives ghanéennes sont réparties dans 4 secteurs principaux : (i) Agriculture, (ii) Industrie, (iii) Services financiers (Union de Crédit, Coopératives de collecte d'épargne - tontines), (iv) Services (transport, pharmacie, approvisionnement en produits alimentaires...).

Le système coopératif ghanéen est composé de 3 entités, le DoC, le Conseil Ghanéen des Coopératives (GCCouncil) et le Collège Ghanéen des Coopératives (GCCollege), que nous allons présenter ici, avant de présenter le « Fonds de développement des OP » créé par l'AgSSIP (programme de la Banque Mondiale et principal outil de mise en œuvre de la stratégie de développement agricole) et ses conséquences sur le mouvement coopératif ghanéen :

Le Département des Coopératives (DoC)

Le DoC dépend du Ministère du Bien-être Social et de l'Emploi et a pour but la promotion et le suivi des coopératives. Sa création a été fixée par le Décret des Sociétés Coopératives (N.L.C.D. 252) établi en 1968 pendant le régime militaire.

Il a 4 fonctions principales : (i) Enregistrement, (ii) Audit, (iii) Habilitation, (iv) Liquidation. Il fait aussi, marginalement, de la formation (gestion, comptabilité) pour les membres de base et les cadres. La liste de ces formations n'est pas fermée : tout est fait à la demande.

Au niveau national, le DoC comprend 9 fonctionnaires, 3 à 4 fonctionnaires au niveau des Régions, puis 1 à 2 fonctionnaires par District.

Le Conseil Ghanéen des Coopératives (GCCouncil - Accra)

Ce Conseil, sorte de Confédération des Coopératives, est théoriquement indépendant du Gouvernement, mais en est, en réalité, très dépendant financièrement. Il comprend 13 associations affiliées, dont 3 fortement implantées dans le secteur agricole :

- ❑ Association des Coopératives de Producteurs Vivriers (surtout tubercules) ;
- ❑ Association des Eleveurs Avicoles ;
- ❑ Association des Coopératives de Commercialisation.

Sa fonction principale est aussi de promouvoir et de développer les coopératives en faisant de la vulgarisation sur le mouvement coopératif et en assurant une représentation à l'Association Internationale des Coopératives (ICA) et à l'Organisation Internationale du Travail (ILO)...Mais sa faiblesse financière l'empêche actuellement d'agir : 90 % de son budget provient de l'Etat (et sert surtout aux frais récurrents, dont les salaires).

Les 13 Associations composant le système coopératif ont 3 formes d'organisation :

- ✓ 2/3 : Coopératives de base directement affiliées à l'Association Nationale ;
- ✓ 3/3 : Coopératives de base affiliées à des Unions régionales, elles-mêmes affiliées à l'Association Nationale ;
- ✓ 4/3 : Coopératives de base affiliées à des Unions de District, elles-mêmes affiliées à des Unions régionales, elles-mêmes affiliées à l'Association Nationale.

Mais ceci est théorique : dans la réalité, les 297 coopératives agricoles recensées (DoC, 1998) ne sont affiliées à aucune Union ou Association Nationale.

Le Collège Ghanéen des Coopératives (GCCollege - Kumasi)

Théoriquement financé par les coopératives indépendamment du Gouvernement, il en est en fait entièrement dépendant financièrement. Sa fonction première est de proposer des formations techniques pour les coopérateurs : cours de base pour les membres et cours intermédiaires pour les responsables.

Le fonds de développement des OP de l'AgSSIP

Une des 4 composantes d'AgSSIP prévoit la création d'un « Fonds de développement des OP », d'un montant de 6,5 millions d'US\$, sur la 1^{ère} des 3 phases de 3 ans. Ce fonds vise à (sic) :

- Soutenir les OP dans la mise en œuvre d'initiatives innovantes ;
- Réhabiliter d'anciennes infrastructures utilisées par des OP ;
- Supporter les OP à intégrer verticalement leur filière pour assurer l'approvisionnement en intrants ou la mise en marché des produits ;
- Financer des formations privées aux membres d'OP qui ne peuvent pas bénéficier des formations du GCCollege.

Pour gérer le fonds, un Comité directeur national de 9 membres a été créé récemment et comprend des représentants de l'Agro-alimentaire, du MoFA (Direction de la Vulgarisation, Direction de la Planification et du Budget), du DoC, du GCCouncil, de la Banque Agricole de Développement (ADB) et 3 Représentants des producteurs.

Au niveau des District ont été créés des comités de pilotages, en charge de la présélection des demandes de financement, qui comprennent un représentant de l'Agro-alimentaire local, le Directeur de District du MoFA, le Directeur de District du DoC, un représentant du GCCouncil, 2 Représentants des producteurs.

Les OP pour accéder à un prêt auprès du fonds doivent remplir 10 critères d'éligibilité :

1. Etre en existence depuis au moins 6 mois ;
2. Avoir un comité de gestion interne élue par les membres ;
3. Avoir un secrétaire lettré et compétent ;
4. Avoir un compte en banque auprès d'une banque commerciale ;
5. Compter au moins 20 membres, non issus de la même famille ;
6. Fournir un projet d'activité qui démontre clairement que l'activité est viable ;
7. Demander un maximum de 20 000 US\$;
8. Proposer un projet respectueux de l'environnement ;
9. Autofinancer au moins à hauteur de 20 % ;
10. Proposer un projet ayant un « effet démonstratif » sur d'autres coopératives.

Bref, sans commentaire supplémentaire...on devine aisément que la plupart des OP locales n'aura pas accès à ce fonds, clairement ciblé sur les moyennes et grosses coopératives. De plus, le flou existe sur certains critères : « effet démonstratif du projet », « non issus de la même famille (notion polymorphe ici...) », « démonstration du haut pourcentage de succès du projet... », ce qui laisse craindre des dérives sur l'utilisation des fonds et sur la portée du projet.

La réforme du mouvement coopératif par l'AgSSIP

Parallèlement à la création du fonds des OP, une refonte du Décret coopératif de 1968 est en cours et doit être promulguée prochainement après feu vert du Parlement.

Le DoC va recentrer ses fonctions autour de (i) Enregistrement, (ii) Habilitation & (iii) Liquidation. La fonction d'Audit va être transféré au GCCouncil qui, dans une approche libérale, devra devenir une sorte de cabinet d'audit privé (un business plan a été produit en 2000), financé par un prélèvement de 1 % sur les bénéfices des coopératives.

Enfin, le GCCollege devra subir un lifting complet : bâtiments de cours remis à neuf sur Kumasi et contenus des formations réactualisés.

Annexe 6. Les questionnaires adressés aux OP et ONG

Questionnaire for the Northern Region Farmer-Based Organisations (FBOs)					
[DO NOT FILL] Questionnaire				District	
Date			2002	Postal address, c/o	
AEA's name			Phone number		
Contact person					
FBO's name					

NB: Advise the Executives to bring **all their documents** before to start the interview

- 1 In what year did you create your group? [.....]
- 2 Who had the idea to create your group? (1) An individual ("leader") []
(2) A group of people [] (3) A project []:.....(4) An NGO []:.....
- 3 What was(were) the initial objective(s)? Explain it:.....
.....
.....
- 4 How were the members chosen? State it clearly.....
.....
.....
- 5 How many members were you at the beginning? [.....] members:
[.....] female + [.....] male
- 6 How many members are you now? [.....] members:
[.....] female + [.....] male
- 7 If the number of members has changed, explain why:
.....
- 8 Are there special requirements needed to be members? []Yes []No
If Yes 8.1 What are these requirements?
.....
.....
- 9 Do you want to host more members in the future? []Yes []No
If Yes 9.1 How many (more or less)? [.....] members **Why?**
.....
.....

10 Description of the executives?

Position		Chairman/President	Treasurer	Secretary
Name				
Age: (1) 18/30 (2) 30/50 (3) More than 50		()	()	()
Sex (M or F)		()	()	()
Year she or he was elected		[.....]	[.....]	[.....]
Social status				
Literate (read & write) in English		[]Yes []No	[]Yes []No	[]Yes []No
Literate (read & write) in Local language		[]Yes []No	[]Yes []No	[]Yes []No
Nurate (able to do calculations)		[]Yes []No	[]Yes []No	[]Yes []No
Educational background	Arabic education	[]	[]	[]
	Non-formal education	[]	[]	[]
	Primary/Middle/Junior Secondary	[]	[]	[]
	Senior Secondary/Post Secondary	[]	[]	[]

12 How often do you change the executives? (1) Every [.....] years
(2) Irregularly [] (3) Other:.....

13 How do you elect your executives?.....
.....

14 Did the executives attend training courses? []Yes []No
If Yes 14.1 Describe it:

Position(s) of the executive(s)	Topic of the training course	Duration (how many days or weeks?)	Name of the organisation which provided the training
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			

15 Apart from the executives, How many members are literate in English?
[.....] members

- 16 **Apart from the executives, How many members are literate in Local Language?** [.....] members
- 17 **Apart from the executives, How many members are numerate (simple calculation)?** [.....] members
- 18 **Can you describe your activities as precisely as possible and rank them in order of importance (1 being the most important, thus followed by 2, less important, etc...)?**
- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....
- 5).....
- 19 **What activities do you want to develop in the on-going years?**.....
-
-
-
- 20 **Is your group registered?** []Yes []No
- If Yes** 20.1 **In what year were you registered?** [.....]
- 20.2 **Where were you registered?** (1) Dept of Co-op. [] (2) National Registrar of Companies []
- 20.3 **Why did you register your group?**.....
-
- If No** 20.4 **Why not? Explain your choice**.....
-
- 21 **If not actually registered, Do you want to register your group later?** []Yes []No []Don't know
- If Yes** 21.1 **When?** (1) Don't know [] (2) Less than one year [] (3) More years: [.....]
- 21.2 **Where?** (1) Dept of Co-op. [] (2) National Reg. of Companies [] (3) Don't know []
- 21.3 **Why do you want to be registered?**.....
-
- 22 **Does your group have a registration fee to be met by the members at the entrance?** []Yes []No
- If Yes** 22.1 **How much is it?** [.....] cedis

- 23 Does your group have regular contributions (dues) to be met by the members? ☐ Yes ☐ No
- If Yes 23.1 How often is it?** (1) Weekly ☐ (2) Monthly ☐ (3) Annually ☐
 (4) Irregularly ☐: **At what occasion?**:
- 23.2 How much is it?** [.....] cedis
- 24 Do you have a bank account? ☐ Yes ☐ No
- If Yes 24.1 At what bank?**
- 25 Do you have a cash-box for your group? ☐ Yes ☐ No
- If Yes 25.1 Who keep this cash-box?**.....

- 26 What is the amount of your current balance (bank account + cash box)?
 [.....] cedis
- 27 Do you have by laws/rules and regulations? ☐ Yes ☐ No
- If Yes 27.1 Who created the rules?** (1) The group itself ☐ (2) An NGO ☐
 (3) A project ☐:.....(4) Other (AEA...) ☐:.....
- 27.2 Are they written?** ☐ Yes ☐ No
- If No 27.3 Why not? Explain your choice?**

- 28 **If you have by laws/rules and regulations, Can you give your 3 main by laws/rules and regulations and the sanctions if the rules are broken?**

By laws/rules and regulations	Sanction if the rule is broken
.....	
.....	
.....	
.....	

28.1 Who decides to put a sanction? (1) All the members ☐ (2) The executives ☐ (3) the President/Chairman ☐ (4) Other:.....

29 Do you have meetings? []Yes []No

If Yes 29.1 What is the frequency of meetings? (1) Every [.....] days
(2) Irregular []

29.2 Do you write the minutes of the meetings? []Yes []No

30 Do you have general assembly (mid-year or annual meeting)? []Yes []No

31 Can you describe your last meeting? []Yes []No

If Yes 31.1 When did it take place (how many days before today?) [....] days

31.2 What subjects were discussed?

31.3 What decisions were taken?

32 Do you have notebooks to record your activity? []Yes []No

If Yes 32.1 Subscription book? []Yes []No
Receipt book? []Yes []No
Cash book? []Yes []No
Bank book? []Yes []No
Ledger book? []Yes []No
Meeting book (minutes)? []Yes []No
Other record(s):.....

33 Apart from lack of money, Do you have difficulties to undertake your activities? []Yes []No

If Yes 33.1 What are these difficulties? Rank them in order of importance (1 being the most annoying, thus followed by 2, etc.)

1).....
2).....
3).....
4).....
5).....

34 Do you have material support to undertake your activities? []Yes []No

If Yes 34.1 What is it? (1) Grant [] (2) Loan/credit [] (3) In Kind
(input, seeds, etc) []:.....

34.2 From who?

35 Apart from the executives, Did the members attend training?...[]Yes []No

If Yes 35.1 Describe it:

<u>Number</u> of members who attended the training	<u>Topic</u> of the training course	<u>Duration</u> (how many days or weeks?)	<u>Name of the organisation</u> which provided the training
.....			
.....			
.....			
.....			

36 If you do not have any support, Do you know which organisation could help you? []No []Yes:

Who?

37 Do you think that you can improve the situation of your group? How?

.....
.....
.....
.....

38 Does your group belong to a Union of farmers? []No []Yes

If Yes 38.1 What is the name of this Association?

38.2 What is your link? Explain.....
.....

Questionnaire for the Northern Region Non-Governmental Organisations (NGOs)					
[DO NOT FILL] Questionnaire				District	
Date			2002	Postal address, c/o	
AEA's name				Phone number	
Contact person					
NGO's name					

1 In what year did you establish your NGO in Northern Region? [.....]

2 Is your NGO registered? [] Yes [] No

If Yes 2.1 When were you registered? [.....] What is your status?.....

3 Where is your main office location (name of the town)?.....

4 What is the type of your NGO? District NGO [] Nat. NGO [] Intern. NGO []

5 If your NGO is Nat. or Internat., What are the NR Districts you are operating in and the number of communities supported in each one? Also indicate if you have other local office(s) in the Districts

[] Bole	-office: []-	[...] comm..	[] Tamale Municipal	-office: []-	[...] comm.
[] East Gonja	-office: []-	[...] comm.	[] Tolon / Kumbungu	-office: []-	[...] comm.
[] East Mamprusi	-office: []-	[...] comm.	[] West Gonja	-office: []-	[...] comm.
[] Gushiegu / Karaga	-office: []-	[...] comm.	[] West Mamprusi	-office: []-	[...] comm.
[] Nanumba	-office: []-	[...] comm.	[] Yendi	-office: []-	[...] comm.
[] Saboba / Chereponi	-office: []-	[...] comm.	[] Zabzugu / Tatala	-office: []-	[...] comm.
[] Savelugu / Nanton	-office: []-	[...] comm.			

6 How many staffs do you have?[.....] staffs

[...] Paid: [...] Male + [...] Female [...] Voluntary: [...] Male + [...] Female

7 How many field staffs (comm. facilitators, extension agents, etc...) do you have? [.....] field staffs

8 Do you “use” Agric. Extension Agents (AEAs) of the MoFA? [] Yes [] No

If Yes 8.1 How many are they? [.....] AEAs

8.2 How do you remunerate them? [] Sub-salary [] fuel [] Other

9 How many bicycles and/or motorbikes and/or cars do you have? [...] bicyc
[...] moto. [...] cars

10 **As briefly and precisely as possible, can you give your main objectives / purposes?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

11 **Where and what type of programmes are you running actually in the areas of agriculture and/or food security in NR?**

<u>Brief description of the programmes: topics, support provided</u> (training, credit, etc...)	<u>Duration of the activity</u>	<u>Number of communities involved per District</u>	<u>Source(s) of funding</u>
.....			
.....			
.....			
.....			

12 If any, describe your achievements in term of FBOs support during the last two years

Brief <u>description</u> of the achievements: <u>topics</u> , <u>support provided</u> (training, credit, etc...)	<u>Duration</u> of the activities	<u>Number</u> of FBOs involved <u>per</u> <u>District</u>	Source(s) of <u>funding</u>
.....			
.....			
.....			
.....			

13 Do you have relations with NGOs, Research Centres, Universities or Public Sector? State the links

.....
.....
.....
.....
.....

14 Apart from lack of funds, What are the constraints you face, if any?

.....
.....
.....
.....
.....

15 What are your future plans?

.....
.....
.....
.....

Annexe 7. TdeR étude OP & ONG

Finalisation d'une enquête large échelle (4 Districts aux alentours de Tamale) sur les Organisations Paysannes (OP) et les ONG d'appui aux OP, commencée en 2002 avec les services de Districts du MoFA : traitement informatique, typologie & visites de terrains pour établir un état des lieux de l'organisation paysanne.

1. Objectifs généraux

- (1) **Produire une information "de base" aujourd'hui inexistante sur les OP** (au Nord Ghana, mais aussi, à notre connaissance, au Ghana en général) : comprendre l'organisation collective des activités rurales et agricoles dans la zone d'étude, recenser les formes d'organisations traditionnelles et identifier des OP déjà bien structurées et ayant des activités à vocation économiques ;
- (2) **Identifier les ONG d'appui aux OP intervenant dans la zone d'étude** : dresser des descriptions fines de ces ONG en recensant leurs moyens, zones d'activités, méthodologies employées et résultats obtenus.

2. Organisation de l'étude

Cette étude nécessitant de nombreuses visites de villages, un travail en équipe, étudiante INA-PG et étudiant UDS, d'origine Dagomba, parlant dagbani et connaissant les us et coutumes, est indispensable pour avoir des analyses pertinentes et s'ouvrir des portes en milieu paysan. Les 2 stagiaires seront basés au Bureau des OP du RADU NR.

Avant le début du stage, la bibliographie sera transmise aux étudiants, afin de les aider à établir leur programme de travail et être opérationnels rapidement sur le terrain.

Le traitement des données devrait durer 1 mois ½ (mi-juin à fin juillet), puis les visites de terrain 4 mois (fin juillet à fin novembre). La rédaction du rapport d'étude pourra être finalisée pendant le mois de décembre.

3. Termes de référence

- **Visites et entretiens semi-directifs dans quelques villages pour comprendre l'organisation sociale traditionnelle Dagomba et pré-identifier des groupes de producteurs informels, voire formels.**
- **Traitement quantitatif des enquêtes OP et ONG**, basé sur les questionnaires administrés dans 4 Districts. Des bases de données sur Access ont été créées à cet effet.
- **Etablissement d'une typologie basé sur les questionnaires et visite de quelques OP dans chaque Districts.** Ces visites de terrain, organisées avec les DADUs du MoFA, serviront à croiser les données avec la réalité de terrain.
- **Visites et entretiens avec des Unions d'OP d'audience Régionales ou Nationales.**
- **Visites et entretiens avec une partie des ONG oeuvrant dans l'appui aux OP, visites croisées avec celles des OP appuyées par les ONG.** Le but est d'identifier les moyens logistiques et humains de l'ONG, son aire d'activités et ses domaines d'actions, sa méthodologie d'appui (animation &/ou appui à la structuration &/ou formation – techniques, à la gestion, alphabétisation - &/ou appui matériel – micro-crédit ou dons)
- **Un rapport général sur les résultats de l'étude sera écrit par chaque étudiant.** Conjointement avec les 2 stagiaires, les co-ordinateurs de l'étude dans les DADUs finaliseront les résultats de l'étude sur leur District par un court "abstract".

Annexe 8. TdeR étude agro. et socio-anthropologique

Etude agronomique & socio-anthropologique relative aux organisations de riziculteurs et femmes transformatrices de riz paddy, dans 3 villages-pilotes aux alentours de Tamale, dans les vallées de Sillum, Zuwari & Kulda-Yarong.

1. Objectifs généraux

Les données socio-anthropologiques sur les villages touchés par le LRDP sont quasi-inexistantes. Les données agronomiques existent, mais de manière parcellaire et avec certaines lacunes.

L'objectif de ces stages est donc de recueillir de l'information dans ces 2 domaines afin de mieux comprendre les logiques des bénéficiaires (économiques, sociales, etc.) & leurs interactions avec le LRDP. Ceci permettra d'alimenter la réflexion sur :

- La place que peut occuper la riziculture intensifiée dans cette zone ;
- Ses impacts sur les individus et sur les groupes humains ;
- La perception du LRDP par les bénéficiaires dans la perspective d'une 2^{nde} phase ;
- Les potentialités et contraintes à la structuration des riziculteurs.

2. Organisation de l'étude

Les 2 stagiaires, CNEARC & INA-PG, seront associés dans leurs travaux à 2 étudiants de l'Université de Tamale (University for Development Studies - UDS).

Les stagiaires travailleront en équipe. Les étudiants ghanéens auront notamment comme rôle de faciliter l'insertion des 2 étudiants étrangers dans les villages étudiés et d'éviter ainsi les biais inhérents à l'utilisation de traducteurs ou "informateurs privilégiés". Les étudiants ghanéens parleront couramment anglais & dagbani.

Un mois après leur arrivée, les stagiaires seront mis en situation d'immersion (logement dans une habitation dans chacun des 3 villages). Les aller-retour seront organisés en tant que de besoin pour rectifier la méthodologie ou le programme de travail.

Les stagiaires rédigeront chacun un rapport de stage/mémoire, dans un volet respectif de l'étude, agronomie ou socio-anthropologie, avec un court résumé en anglais.

3. TdR étude socio-anthropologique et agronomique dans 3 villages

Les étudiants travailleront en équipe sur le terrain, mais auront chacun un aspect particulier de l'étude à développer : agronomique (diagnostic agraire) pour l'étudiante de l'INA-PG, socio-anthropologique pour l'étudiant du CNEARC.

Ceci implique bien évidemment une bonne coordination préalable des étudiants, lors de la préparation du stage, afin d'éviter les recouvrements. Les étudiants de l'UDS, plus généralistes, participeront aux 2 aspects de cette étude.

TDR Agronomie : Diagnostic des systèmes agraires

1. Etude de l'utilisation des terres (up-, mid- & lowland) et les rotations culturales ;
2. Etude du mode de mise en valeur des terres, des dispositifs de rétributions associés, des causes et modes de résolutions d'éventuels conflits fonciers ;

3. Analyse de l'arbitrage fait par les paysans entre cultures vivrières et cultures de rente, en fonction des différents profils socio-économiques ;
4. Etude des systèmes de culture attelée éventuels: motivations des producteurs, arbitrage entre labour manuel, mécanique et animal suivant les cultures et leurs localisation ;
5. Etude des dispositifs éventuels d'intégration élevage/cultures ;
6. Etude de la gestion de la main-d'œuvre et des dispositifs d'adaptation traditionnels face aux pics de travail ;
7. Mesure de la productivité du travail et de sa rémunération, avec analyse comparée riz en culture traditionnelle et intensive. Mesure de l'apport monétaire de la culture intensive de riz sur le revenu d'une "unité de production et consommation" en comparaison avec la culture extensive traditionnelle ;
8. Ebauche des circuits de première transformation et commercialisation : acteurs, mode de négociation et de fixation des prix, marges.

TdR Socio-anthropologie : Etudes des sociétés locales et de la manière dont le changement social véhiculé par le LRDP a été perçu, transformé, voire détourné... :

1. Analyse des structures sociales en place : composition des villages, Chefferie traditionnelle, groupes de pouvoirs, liens familiaux, place des groupes "particuliers" (jeunes adultes, femmes mariées cultivatrices autonomes, anciens,...) ?
2. Quels types de logiques religieuses et/ou économiques et/ou symboliques et/ou sociales existent dans ces structures sociales ?
3. Histoire de l'implantation du LRDP : choix du village, des bénéficiaires ?
4. Comment s'est opéré le "réquisitionnement" des terres ? Sur quels critères se sont basées les négociations et comment s'est dégagé un "consensus" ? Existence-ils des conflits réels ou latents liés au choix des terres et des bénéficiaires ?
5. Histoire de la constitution des groupes de riziculteurs formés par le LRDP ? Reposent-ils sur des logiques de cooptation préexistantes ? Utilité réelle de ces groupes et perception par les intéressés eux-mêmes ? Réalité de la caution solidaire du groupe pour le remboursement des crédits ?
6. Quelles perceptions ont les agriculteurs du LRDP et son organisation ? Quelle est la crédibilité des différents intervenants ? Inversement, quelles visions ont les personnels projet des agriculteurs ? A titre de comparaison, comment ont été perçus les projets de développement rural précédents dans les villages, si précédents il y a ?
7. Enfin, de nombreuses questions concernent l'étude socio-anthropologique de l'innovation technique amenée par le LRDP :
 - Comment a été perçu et accepté le paquet technique "riz intensif de bas-fonds" promu par le LRDP ? Quelles marges de manœuvre se sont ménagées les riziculteurs et quelles stratégies de détournement et/ou de sélection ont-ils mis en place face à ce paquet technique ?
 - Dans quelles mesures les "savoir populaires techniques" ont été valorisés dans l'adaptation de ce paquet technique ?
 - Quel avenir présente le paquet technique promu par le LRDP dans les villages étudiés ?

Annexe 9. Statut & règlement intérieur d'une Association

Constitution

Layin Gubi Nye Yaa [Unity is strength]

Lowland Rice Farmers' Association

Kafieyili – Tolon/Kumbungu District – Northern Region

Article 1 Name & address of the Association

The association shall be called “Layin Gubi Nye Yaa [Unity is strength] Lowland Rice Farmers' Association”.

Official address to be used by the Association is c/o Abudu Ali, District Education Officer, PO Box 16, Tolon, Northern Region – Ghana.

Article 2 Aims & objectives

1. To encourage lowland rice production, through (i) Access to credit, (ii) Maintenance of bunds & spill-ways of lowland plots with communal labour, (iii) Organisation of tractor services, (iv) Supply of agric. inputs, (v) Collective marketing of paddy rice;
2. To increase rice production in the community and earn more to develop our community, reduce poverty and especially to send our children to school;
3. To ensure food security in our homes

Article 3 Membership

1. A member must effectively crop rice and use improved lowland rice cropping technologies;
2. A member must be resident of Kafieyili;
3. A member must not owe the bank of the Association;
4. Registration of member is done on payment of a non-refundable registration fee.

Article 4 Duties of members

1. A member should attend all meetings regularly;
2. Only farmers who can abide by Constitution & Bye-Laws of the Association are invited/eligible;
3. A member is one who pays dues & contributions.

Article 5 General Meetings (or General Assembly)

1. Three (3) General Assemblies will be held by the Association annually:
(i) To prepare the crop budget before cropping season, (ii) To process the loan application after budgeting & (iii) To collect & organise marketing of paddy rice after harvesting;
2. The quorum needed to take decision at General Assembly is at least three quarters (3/4) of the members.

Article 6 Meetings

1. The Association will held one meeting every month;
2. Executives will meet prior to every Association meeting to prepare the agenda for that meeting.

Article 7 Fund-raising system

1. In order to sustain the activities of the Association, there will be the need to have sources of internally generated funds, which are:
 - ✓ Non-refundable registration fees;
 - ✓ Regular dues;
 - ✓ Levies.
2. Amount & frequency of payments (dues & levies) will be fixed annually by a simple majority vote of members.

Article 8 Executives

1. The Association will be lead by seven (7) elected Executives: Chairman & Vice-Chairman, Secretary & Vice-Secretary, Treasurer & Vice-Treasurer, Organiser.
2. A "Council of Elders", composed of two (2) Advisors, will support the Executives. Advisors will be elderly and respected men of the community, members of the Association and will be chosen by consensus among members.

8.1 Functions of Executives

Chairman:

1. He is responsible for calling meetings of the Association;
2. He represents the Association at meetings outside the Community;
3. He monitors members' activities on their individual farms to ensure that technical rules are adhered to.

Secretary:

1. He is responsible for all correspondences of the Association;
2. He keeps proper book of accounts for the Association;
3. He takes down minutes of all meetings held by the Association.

Treasurer:

1. He keeps all cash of the Association;
2. He is responsible for updating members on the financial position of the Association.

Vice (-Chairman/-Secretary/-Treasurer):

1. They deputise for their superiors when they are absent;
2. They assist in any way possible the activities of the executive body.

Organiser:

He informs every members of any intended meeting and gets them to attend on time.

Advisors:

1. They are responsible for settling disputes among farmers in the community;
2. They impose sanctions on those who violate the rules of the Association;
3. In matters that cannot be settled by these Advisors, they will be responsible for sending it up to the Community Chief for arbitration.

8.2 Terms of office of Executives

Term of office of Executives is one (1) year & Executives can have only four (4) terms.

8.3 Elections of Executives

1. The quorum needed for elections is at least three quarters (3/4) of the members;
2. Elections are made by secret ballot;
3. Winning of candidate is done by simple majority.

Article 9 Bankers & bank accounts

1. The Association will open a bank account with the Agricultural Development Bank (ADB);
2. Signatories to the Bank Account are: Chairman, Secretary and Treasurer;
3. The three (3) of them are needed to process any banking operations (withdrawal or deposit).

Article 10 Amendment

For any amendment to be brought to the present Constitution, the quorum needed is at least three quarters (3/4) of the members.

Bye-laws

Layin Gubi Nye Yaa [Unity is strength]

Lowland Rice farmers' Association

Kafieyili – Tolon/Kumbungu District – Northern Region

Article 1 Technical practices

A member should follow the following lowland rice improved techniques:

1. Use of the improved seed selected by the community (one seed per community to avoid any mixture);
2. Dibbling in line of seeds;
3. Application of fertilisers at appropriate time;
4. Maintenance of bunds & spill-ways, with proper water management;
5. Weeding of the field two (2) or (3) times;
6. Roguing;
7. Timely harvest to keep an appropriate moisture content and avoid breakages of grains at milling;
8. Threshing and winnowing on tarpaulins for clean paddy.

Article 2 Registration fee & dues

1. The amount of the non-refundable registration fee is 20,000 cedis;
2. The amount of the monthly meeting due is 2,000 cedis.

Article 3 Credit application and repayment

1. First of all, a member has to be paid-up with ADB so that the Association can apply collectively for credit;
2. After drawing the Association crop budget, individual credit needs are expressed;
3. Each member has to submit collateral (e.g. small ruminants, bicycle, furniture, etc.) corresponding to the value of its requested credit;
4. The Chairman of the Association will approve or refuse the collateral. If accepted, member's name and its corresponding collateral are written down on a document, thumb printed by all members and finally countersigned by the Secretary;

5. One copy of this document stays with the Chairman & the two advisors and one is attached to the loan application for information to ADB;
6. After crop budget, each member will also calculate the number of paddy bags equivalent to its needed payment (principal + interest) & commits himself to bring it after harvesting, to be lodged with the Chairman at Kafieyili. Chairman will be responsible for its safekeeping;
7. Executives will look around for any rice broker to buy the paddy;
8. Each member has the option to sell the rest of its paddy as he wishes;
9. If for any reason, comprising of poor market, a member fails to repay his loan, he will be warned by the Executives. If no change of attitude, he will be sent to the council of elders and further to the Chief elders and finally to the Chief;
10. The Chief will order the seizure of the collateral for sale and money generated from it will be used to recover its loan;
11. In the case of bad willingness, the defaulting member, after being seized its collateral, is sacked from the Association.

Article 4 Solidarity support

1. A member can benefit solidarity support from the Association, in term of collective work, under the two(2) following conditions: (i) Sickness, (ii) Absence of the Community for proven reasons (Business to be carried out by Executives on behalf of the Association, attendance to funeral or social events);
2. The board of executives will decide by consensus when and how a member is to benefit solidarity support.

Article 5 Discipline & sanctions

1. Non-attendance at a meeting is sanctioned by a fine of 2,000 cedis;
2. Non-participation in communal work called by the Association is sanctioned by a fine 4,000 cedis;
3. Non-payment of monthly dues is sanctioned by a fine of 2,000 cedis;
4. Non repayment of loan is sanctioned by a first warning of the Chairman & the two advisors. If no result, the defaulting member is sent before the Chief who can decide to seize its collateral to repay its loan. Such member is then excluding himself from the Association.

Annexe 10. TdeR de la campagne d'alphabétisation

Campagne d'alphabétisation fonctionnelle sur deux (2) ans pour 1200 riziculteurs de bas-fonds et femmes étuveuses de riz paddy dans quatre (4) Districts aux alentours de Tamale, Northern Region.

I. Le NFED

L'action originale du Département de l'Education Non-Formelle (NFED) du Ministère de l'Education vise à l'amélioration des conditions de vie des adultes analphabètes, spécialement au sein des populations rurales défavorisées, en leur donnant accès à une alphabétisation fonctionnelle de qualité.

II. Objectif général de la campagne

Le NFED Tamale collabore avec le Projet Sécurité Alimentaire et Organisation des Riziculteurs (FSRPOP) afin de dispenser des cours d'alphabétisation fonctionnelle à environs mille deux cents (1200) riziculteurs de bas-fonds et femmes étuveuses de riz paddy, localisés dans les vallées de Kulda-Yarong, Sillum et Zuwari, ainsi que dans la ceinture péri-urbaine de Tamale (femmes étuveuses), zones comprises dans quatre (4) Districts de Northern Region.

Suite à des enquêtes simples, les taux d'analphabétisme ont été estimés entre 70 % et 100 % suivant les villages (toutes langues confondues : anglais ou dagbanli ou arabe, enseigné dans les écoles coraniques), ce qui confirme les nombreuses observations de terrain et explique les demandes de formation exprimées régulièrement par les riziculteurs et étuveuses de riz.

	Vallée Kuldayarong	Vallée Zuwari	Vallée Sillum	Total
Nombre de riziculteurs	348	1219	912	2479
% des riziculteurs	14 %	49 %	37 %	100 %
Nombre de groupes	28	99	77	204
% d'alphabétisés en anglais	1,4 %	13,7 %	17,1 %	13,2 %
% de leaders alphabétisés en anglais	6 %	26,9 %	29,9 %	25,2 %
% d'alphabétisés en arabe ou dagbani	2,6 %	16,9 %	16 %	14,6 %
% leaders alphabétisés en arabe ou dagbani	2,4 %	25,3 %	19 %	19,8 %
Nombre de groupes avec 0 leader alphabétisé	24	7	8	39
Nombre de groupes avec 1 leaders alphabétisés	1	47	32	80
Nombre de groupes avec 2 leaders alphabétisés	3	29	30	62
Nombre de groupes avec 3 leaders alphabétisés	0	16	7	23

FSRPOP, 2003. Analyse des taux d'alphabétisation dans les groupes du LRDP.

Après quatre ans d'activités sous la tutelle du Projet Développement de la Riziculture de Bas-fonds (LRDP) financé par l'AFD, les groupes de riziculteurs et de femmes étuveuses ont acquis très peu d'autonomie et sont encore faibles. L'analphabétisme étant identifié comme un des premiers freins à l'autonomisation de ces groupes, une campagne d'alphabétisation fonctionnelle s'avère nécessaire.

Elle devrait permettre aux riziculteurs et étuveuses d'avoir un minimum de connaissance en écriture, lecture et calcul pour pouvoir gérer des systèmes de comptabilité simples, avoir ainsi une meilleure planification et maîtrise de leurs activités et pouvoir négocier et contractualiser avec leurs partenaires économiques, tout ceci dans l'idée d'acquérir une autonomie qui leur fait actuellement cruellement défaut.

III. Objectifs spécifiques

Les objectifs majeurs de la campagne sont de :

- (1) Renforcer ou introduire des bases simples de lecture & écriture en langue locale (dagbanli), ainsi que des bonnes bases de calcul, afin que les riziculteurs et femmes étuveuse soient capables de :
 - Gérer des systèmes simples de pointage et de comptabilité de leurs activités ;
 - Planifier leurs activités et adapter rapidement leur stratégie, dans un contexte économique mouvant et un secteur d'activité risqué ;
 - Entrer en contact, négocier et clore des contrats avec des partenaires économiques locaux.
- (2) Préparer progressivement la phase de post-alphabétisation en introduisant des supports de lecture et d'écriture (boite à livres, fanzines rurales, jeux d'alphabétisation) dans les villages, afin de pérenniser les acquis de la campagne.

IV. Termes de référence

Le titulaire devra :

1. Avant lancement de toute activité, informer précisément les représentants de riziculteurs et femmes processeurs sur les objectifs et le déroulement de la campagne d'alphabétisation, lors d'assemblées générales de vallées ;
2. Visiter chaque village afin d'expliquer en détail le déroulement de la campagne et faciliter la sélection des 40 facilitateurs ;
3. Former ces facilitateurs lors de 3 sessions de formation, une initiale et 2 complémentaires ;
4. Acheter et distribuer les fournitures et matériels nécessaires au fonctionnement des 40 classes ;
5. Organiser la mise en place pratique de ces 40 classes ;
6. Avant le démarrage des cours, conduire un diagnostic initial des niveaux de lecture, écriture & calcul des riziculteurs et femmes processeurs ;
7. Assurer l'amélioration progressive de ces niveaux de lecture, écriture et calcul, à travers la mise en place de réunions régulières des classes d'alphabétisation ;
8. Au travers des cours, renforcer également les capacités des riziculteurs et femmes processeurs en matière de (1) Enregistrement des données comptables, (2) Connaissances de planification & gestion, (3) Négociation et contractualisation avec des partenaires économiques ;
9. Suivre bi-hebdomadairement les activités des classes et évaluer leurs progrès, grâce à un système de suivi simple et robuste pris en charge par les quatre superviseurs ;
10. Organiser sept réunions trimestrielles des facilitateurs & superviseurs ;
11. Gratifier les 40 facilitateurs en fin de campagne (bicyclettes) pour le travail volontaire fourni & délivrer des certificats de participation aux apprenants ;

12. Maintenir un environnement propice à la pérennisation des acquis en lecture, écriture et calcul, grâce à la fourniture de boîte à livres et jeux en langue locales.

V. Répartition des classes

La campagne devrait concerner 1200 apprenants (environ 1040 riziculteurs et 160 femmes étuveuses), répartis dans 40 classes, soientdans la vallée de Zuwari, ...dans la vallée de Kulda-Yarong,dans la vallée de Sillum, 3 dans la ceinture péri-urbaine de Tamale.

VI. Méthode d'alphabétisation fonctionnelle utilisée

Des ressources-personnes du NFED forment des « facilitateurs » villageois, qui à leur tour forment les apprenants.

L'activité des facilitateurs villageois et le fonctionnement des classes sont étroitement contrôlés par des superviseurs du NFED.

Les campagnes d'alphabétisation du NFED Tamale utilisent deux différentes méthodologies, (1) Soit en se basant sur un manuel, le « Dagbanli Primer », (2) Soit en suivant la méthode REFLECT (« nouvelle méthode d'alphabétisation Freire basée sur les techniques de renforcement des communautés »), et en faisant principalement usage des outils de diagnostic participatif.

6.1. Méthode “Dagbanli Primer”

Le Dagbanli Primer comprend une vingtaine de chapitres ayant trait à la vie quotidienne des populations rurales de savane du Nord Ghana. Chaque tête de chapitre du Primer consiste en une image sensée éveiller les apprenants sur le thème traité. A partir de cette image, le facilitateur villageois questionne la classe afin de mettre en évidence des mots-clefs liés à l'image.

Ces mots-clefs sont écrits, décomposés en syllabes et ensuite en consonnes et voyelles. Ces consonnes et voyelles sont ensuite réutilisées pour former d'autres mots issus du quotidien des apprenants.

Progressivement, au fur et à mesure des leçons, de courtes phrases sont écrites au tableau par le facilitateur, en utilisant le capital de vocabulaire intégré par les apprenants. Par la suite, de courts textes sont lus lors des classes.

Après ces exercices d'écriture et lecture, des bases de calcul sont introduites progressivement.

Enfin, la présence du manuel permet aux apprenants de garder des traces des travaux faits en classe et éventuellement de pratiquer en-dehors de celle-ci.

6.2. Méthode “REFLECT”

Cette méthode place les cours d'alphabétisation au cœur du processus de développement et utilise principalement les outils du diagnostic participatif.

Le facilitateur travaille par « unité d'alphabétisation » dont un outil de diagnostic participatif constitue le point de départ (carte, calendrier, matrice des besoins, arbre à problèmes, etc.) Les apprenants utilisent des pierres, feuilles ou bâtons pour dessiner ces figures sur le sol, chaque figure visant au diagnostic d'un problème vécu par la communauté.

Après la phase de dessin au sol, les figures sont reportés sur un tableau et le facilitateur introduit progressivement des mots, qui sont ensuite analysés puis servent de base aux exercices de lecture, écriture et calcul (comme pour la méthode « Primer »).

L' « unité d'alphabétisation » se concrétise ensuite par la définition d'objectifs villageois de développement, qui doivent être mis en œuvre dans des délais brefs.

La différence majeure tient donc ici à la source de « matière première » des classes d'alphabétisation : endogène dans le cas de la méthode « REFLECT », exogène dans le cas de la méthode « Primer ».

Etant donné que (i) Les apprenants sont en majorité paysans et ont donc peu de temps libre durant la journée, (ii) La méthode « REFLECT » suppose un encadrement très serré des facilitateurs villageois pour mener à bien les cours d'alphabétisation sans aucun manuel, incompatible avec l'ampleur de la présente campagne, le choix s'est porté sur méthode « Primer ».

VII. Sensibilisation des villages & sélection des facilitateurs

La mise en place de la campagne d'alphabétisation a déjà été discutée et préparée avec les représentants des riziculteurs et femmes étuveuses. Cependant, afin de bien détailler les objectifs et enjeux de cette campagne, un superviseur du NFED Tamale participera aux réunions préparatoires de la campagne rizicole 2003, spécialement lors des assemblées générales de vallées,

Après cela, ce même superviseur devrait coordonner la sélection des facilitateurs villageois avant la campagne 2003 (qui débute en juin) et s'assurer de la mise en place effective des classes.

VIII. Formation des facilitateurs

Les 40 facilitateurs devraient chacun être chargés, en moyenne, d'une classe de 30 apprenants.

La formation de ces facilitateurs se déroulera tout au long des deux ans de la campagne d'alphabétisation, avec trois temps forts : une formation initiale de deux semaines, puis deux formations complémentaires d'une semaine chacune. Les trois formations seront programmées chacune à environ 6 mois d'intervalle et auront lieu au Tamale Workers' College.

Ces formations porteront sur les principaux points suivants:

1. L'usage des images thématiques ;
2. Gestion des classes à public adulte ;
3. Comportement du facilitateur ;
4. Enseignement de la lecture, de l'écriture et du calcul ;
5. Le suivi individuel des apprenants ;
6. Organisation logistique des classes ;
7. Activités génératrices de revenus ;
8. Documents de comptabilité et gestion pour les groupes de riziculteurs et femmes étuveuses ;
9. Activités de développement local ;
10. les méthodes de diagnostic participatif ;
11. Les « jeux d'alphabétisation ».

IX. Achat & distribution des fournitures aux classes

Le NFED se chargera de l'achat des fournitures et matériel d'enseignement et les superviseurs se chargeront de le dispatcher entre les différentes classes.

Ces fournitures et matériels serviront lors des 3 sessions de formation, les 7 réunions trimestrielles des facilitateurs, le fonctionnement courant des 40 classes.

Après réalisation des 3 formations et des 7 réunions, tout le matériel et toutes les fournitures devront obligatoirement être rapportés au bureau de l'Assistant Technique, FSRPOP Tamale.

X. Organisation des classes

Pour faciliter les débats lors des sessions, un nombre maximum de 35 apprenants par classe a été fixé, avec une moyenne de 30 apprenants.

Etant donné que les apprenants sont majoritairement des adultes, riziculteurs ou femmes étuveuses de paddy, les classes devraient se réunir a priori le soir, après la journée de travail, durant 1 heure ½. Les horaires de réunion seront laissés au libre-choix des apprenants.

Pendant la saison sèche (environ 6 mois, de décembre à mai), les classes devraient pouvoir se réunir environ 3 fois par semaine.

Il devrait y avoir un arrêt temporaire des classes durant le pic de travail de début de saison des pluies (environ 2 mois, de mi-juin à mi-août) et un rythme adapté (1 ou 2 sessions par semaine) jusqu'à la fin de la saison agricole (4 mois, de mi-août à mi-décembre).

Un autre arrêt devrait avoir lieu pendant le Ramadan (1 mois, dates non connues car dépendantes du calendrier islamique).

En tout, les classes devraient être actives pendant 21 mois.

XI. Suivi des classes

Le suivi des classes commencera immédiatement après la première formation initiale.

Le NFED a désigné 4 superviseurs, en charge du suivi des 40 facilitateurs et des 1200 apprenants. La zone couverte par la campagne sera divisée en 4 sous-zones, comprenant chacune 10 classes.

Chaque superviseur visitera chaque classe au moins 2 fois par mois, ce qui signifie 20 visites mensuelles. Les motos seront fournis par le NFED, mais le FSRPOP fournira des forfaits pour le carburant et l'huile moteur.

Chaque superviseur réunira ses observations dans des rapports mensuels, trimestriels et annuels, transmis au NFED Tamale pour compilation et édition de rapports généraux, mensuels, trimestriels et annuels, transmis au bureau de l'Assistant Technique, FSRPOP Tamale.

Le dispositif de suivi sera composé des documents suivants :

1. Une liste générale des superviseurs, des classes et de leurs localisations ;

2. Un planning bi-hebdomadaire des réunions de chaque classe soumis une semaine à l'avance par chaque facilitateur au superviseur de sa zone, puis transmis ensuite au bureau de l'Assistant Technique, FSRPOP Tamale. Chaque planning indiquera le nom de la classe, le lieu, les dates et horaires des réunions ;
3. Un livre de compte-rendu de réunion, à remplir après chaque réunion par le facilitateur. Chaque compte-rendu devra indiquer la liste des apprenants, le jour, l'horaire et la durée de la réunion, les sujets abordés, les exercices effectués, les problèmes rencontrés,... ;
4. Un planning bi-hebdomadaire des visites prévus par chaque superviseur, transmis une semaine à l'avance par chaque superviseur au bureau de l'Assistant Technique, FSRPOP Tamale. Chaque planning indiquera le nom des classes à visiter, les lieux, dates et horaires de chaque visite ;
5. Une fiche de suivi à remplir après chaque visite effectuée par le superviseur. Cette fiche sera mise au point par le NFED Tamale et soumise pour approbation au bureau de l'Assistant Technique, FSRPOP Tamale.

Des réunions trimestrielles des facilitateurs, superviseurs et de l'Assistant Technique, FSRPOP Tamale, seront également organisées pour orienter régulièrement les activités et introduire de nouveaux thèmes d'enseignement (en ce qui concerne particulièrement les documents de gestion et comptabilité).

XII. Diagnostic initial et évaluation finale

Un diagnostic initial sera effectué par le NFED Tamale afin d'évaluer les connaissances initiales des apprenants en lecture, écriture et calcul. Ce diagnostic initial aura lieu lors des premières réunions des classes, sous la forme d'exercices et petits questionnaires simples (à créer par le NFED Tamale).

Les résultats de ce diagnostic initial seront compilés dans un court rapport puis transmis au bureau de l'Assistant Technique, FSRPOP Tamale.

Une évaluation finale sera effectuée par les services centraux du NFED, se basant sur les procédures habituelles du NFED, après approbation des termes de référence de l'évaluation par l'Assistant Technique, FSRPOP Tamale.

Les résultats de cette évaluation seront compilés et soumis au bureau de l'Assistant Technique, FSRPOP Tamale.

XIII. Gratification des facilitateurs & certification des apprenants

A la fin de la campagne d'alphabétisation, après évaluation du niveau atteint par chaque apprenant, le NFED délivrera des certificats de participation.

Comme il est d'usage lors de telles campagnes menées par le NFED, les facilitateurs - volontaires pendant 2 ans – reçoivent une gratification, généralement bicyclette ou machine à coudre.

En fin de campagne, 40 bicyclettes seront donc données aux facilitateurs en signe de reconnaissance des efforts fournis.

XIV. Fournitures de livres et jeux en langue locale

Durant la campagne, les apprenants seront incités par les facilitateurs et superviseurs à présenter de courtes histoires ou articles qui pourront être publiés dans les journaux locaux.

Le NFED Tamale fournira aussi une boîte à livres (100 livres chacune) et 3 « jeux d’alphabétisation » par classe, afin de pérenniser les acquis en post-alphabétisation.

XV. Personnel du NFED Tamale

En sus des 3 personnes-ressources appelées temporairement lors des 3 formations de facilitateurs (et susceptibles de changer), le NFED Tamale s’engage à mettre à disposition permanente de la présente campagne d’alphabétisation le personnel suivant :

- | | | | |
|----|--|-------------------------------|-----------------------|
| 1. | M. Abdul-Rahaman ABDULAI | Coordinateur | Directeur NFED Tamale |
| 2. | M. Alhassan HAGGAI
(remplaçante, Mme. Abiba ALHASSAN) | Coordinateur
& superviseur | NFED Tamale |
| 3. | M. M.-A. ISSAKA
(remplaçante, M. Muniratu KARIM) | Superviseur | NFED Savelugu |
| 4. | M. Haruna SULEMANA
(remplaçant, M. Abdul-Rashid MUMUNI) | Superviseur | NFED Tamale |
| 5. | M. Z. M. NURUDEEN
(remplaçant, M. Ibrahim TANKO) | Superviseur | NFED Tamale |

XVI. Animation paysanne : formation sur les documents de gestion & comptabilité

Dans l’idée de redonner aux riziculteurs et femmes étuveuses leurs places « d’acteurs » dans un processus de développement dont ils étaient sensés être le cœur, cette campagne d’alphabétisation s’appuiera fortement sur les compétences de Responsables d’Associations (riziculteurs ou femmes étuveuses).

Ceux-ci choisiront et créeront non seulement les documents de gestion dont ils ont besoin, mais participeront aussi à la formation d’autres producteurs ou transformatrices en prenant part à des tournées de terrain organisées par le bureau du FSRPOP Tamale.

Pour ce faire, une ligne du budget est prévue afin de faciliter leurs déplacements et restauration.

Annexe 11. Documents de gestion créés pour les Associations

Layingu lag pielgu buku (Association cash book)

Dabsili (date)	Ligri ɲo ni jendi sheli (kpebu farigu, toto, lag tohira, tib darigibo ni dim kpalim) (nature of operation: registration fee, dues, penalties, other...)	Dini dee so sani bee dini zang nti so (received from or given to)	Lag'sheli din dee (amount received)	Lag'sheli din yihi (amount paid)	Lag sheli din kpalim poɲni (balance brought forward)
15/11/03	Registration fee	Musah Fuseini	+ c 40,000		+ c 40,000
16/11/03	Monthly meeting due	Zacharia Issah	+ c 2,000		+ c 42,000
16/11/03	Monthly meeting due	Issah Salifu	+ c 2,000		+ c 44,000
17/11/03	Lorry fare for Chairman & Secret. (payment at ADB)	Alhaji Wumbei		- c 8,000	+ c 36,000
18/11/03	Penalty for non-attendance to meeting	Musah Neindow	+ c 3,000		+ c 39,000
19/11/03	Registration fee	Anatu Nindow	+ c 40,000		+ c 79,000
21/11/03	Deposit to ADB saving a/c	ADB saving a/c		- c 50,000	+ c 29,000

Layingu banki buku (Association bank book)

Dabsili (date)	Ligri ɲo daliri (nature of operation)	Dini dee bee dini yonti so yuli (received from or given to)	Lag'sheli din kpena (amount received)	Lag'sheli din yi (amount paid)	Lag'sheli din kpalim poɲni (balance brought forward)
15/11/03	Initial opening of saving a/c	Registration fees of members	+ c 800,000		+ c 800,000
21/11/03	Transfer from cash box	Asso. cash box	+ c 50,000		+ c 850,000
28/11/03	Purchase of zinc leaves to roof Asso. storage structure	Mahama Business Ltd		- c 450,000	+ c 400,000
12/12/03	Transfer from cash box	Asso. cash box	+ c 150,000		+ c 550,000

Layingu samli buku (Association credit book)

Dabsili (date)	Yuli (member's name)	Shahara gbang namba (receipt number)	Samli yobu (credit repayments)	Lag sheli din kpalim poɲni (balance brought forward)
Chira tariga (deadline)		31 st March 2004		C 13,246,000 = Layiri maa zaa nyela a la (total amount due)
10/12/03	Musah Wumbei	01278	C 200,000	C 13,046,000
10/12/03	Zacharia Alhassan	08954	C 300,000	C 12,746,000
10/12/03	Mumuni Issah	04978	C 400,000	C 12,346,000
21/12/03	Sanatu Adbulai	34554	C 200,000	C 12,146,000

Layingu shinkaafa kpalansi din doya (Association paddy stock)

Tox 3107				
Dabsili (date)	Yuli (memba bee daabia) (Name (member or rice broker))	Song-bu (in)	Yihibu (out)	Din-doya (stock)
<i>24/11/03</i>	<i>Mumuni Issah</i>	<i>+ 8</i>		<i>+ 8</i>
<i>25/11/03</i>	<i>Sanatu Abdulai</i>	<i>+ 7</i>		<i>+ 15</i>
<i>27/11/03</i>	<i>Issah Salifu</i>	<i>+ 9</i>		<i>+ 24</i>
<i>27/11/03</i>	<i>Zacharia Alhassan</i>	<i>+ 7</i>		<i>+ 31</i>
<i>27/11/03</i>	<i>Nindow Hussein</i>	<i>+ 8</i>		<i>+ 39</i>
<i>30/11/03</i>	<i>Memunatu Idrissu (market queen, Aboabo market)</i>		<i>- 20</i>	<i>+ 19</i>
<i>01/12/03</i>	<i>Zacharia Fuseini</i>	<i>+ 8</i>		<i>+ 27</i>

GR 18				
Dabsili (date)	Yuli (memba bee daabia) (Name (member or rice broker))	Song-bu (in)	Yihibu (out)	Din-doya (stock)

Layigu talima gban (Association collateral list)

Yuli (member's name)	Samli tariga (amount of credit requested)	Shahara din wuhi (collateral)	Chamani nubil dihibu mini kpamba nubihi dhibu (signature or thumb print of Chairman or Council of Elders)	Memba nubil dihibu (signature or thumb print of Member)
<i>Hussein Zacharia</i>	<i>C 550,000</i>	<i>* One brand new bicycle, Phoenix * One small goat</i>	()	()
<i>Sanatu Alhassan</i>	<i>C 490,000</i>	<i>* One sewing machine, Singer</i>	()	()
<i>Alhaji Issah</i>	<i>C 1,200,000</i>	<i>* One bullock * Two sheep</i>	()	()
<i>Issah Idrissu</i>	<i>C 450,000</i>	<i>* Maize farm (two acres)</i>	()	()
<i>Nindow Wumbei</i>	<i>C 550,000</i>	<i>* One old bicycle * One big goat</i>	()	()
<i>Alhassan Alhassan</i>	<i>C 600,000</i>	<i>* Yam farm (one acre) * One FM radio</i>	()	()

Mani, *Alhaji Issah Nantogmah*...[yuli], nun nye.. *Chairman*.....[a ni nye so lagingu maani]

n'ti.....*Heifa lowland rice farmers' Association of Zuggu*[Association yuli]

di shahara ni n-ni zang soli-kam n die talima sheja din daa wuhi samli maa yi ti bi yo, kaman lagingu zali kpana ni wuhi shem.

(I,.....[name], acting as.....[position of executive]

of the[Association's name]

certify that all means will be used to recover collateral in case of credit defaulting, as stated in the By-laws of the Association.

Din'niq-luysheli*Zuggu*....., ..15./...04.../ 2004....[dabsili]

(done at....., the/...../.....[date])

()

Nubil dihibu

(signature/thumb print)

Layingu shahara buku (Association receipt book)

Dabsili: <i>12/11/03</i> (date)	Original	Dabsili: <i>12/11/03</i> (date)	Copy
Ligri ɲo daliri: ... <i>Payment of registration fee</i> (nature of operation)		Ligri ɲo daliri: ... <i>Payment of registration fee</i> (nature of operation)	
Dini dee so yuli: ... <i>Issahaku Wumbei</i> (received from)		Dini dee so yuli: ... <i>Issahaku Wumbei</i> (received from)	
Lag'sheli din kpena: <i>c 40,000</i> (amount received)		Lag'sheli din kpena: <i>c 40,000</i> (amount received)	
ɲun deera nubil dihibu (receiver's thumbprint)	Chamani nubil dihibu (Chairman's thumbprint)	ɲun deera nubil dihibu (receiver's thumbprint)	Chamani nubil dihibu (Chairman's thumbprint)
()	()	()	()

Dabsili: <i>18/11/03</i> (date)	Original	Dabsili: <i>18/11/03</i> (date)	Copy
Ligri ɲo daliri: ... <i>Payment of registration fee</i> (nature of operation)		Ligri ɲo daliri: ... <i>Payment of registration fee</i> (nature of operation)	
Dini dee so yuli: ... <i>Sanatu Issah</i> (received from)		Dini dee so yuli: ... <i>Sanatu Issah</i> (received from)	
Lag'sheli din kpena: <i>c 40,000</i> (amount received)		Lag'sheli din kpena: <i>c 40,000</i> (amount received)	
ɲun deera nubil dihibu (receiver's thumbprint)	Chamani nubil dihibu (Chairman's thumbprint)	ɲun deera nubil dihibu (receiver's thumbprint)	Chamani nubil dihibu (Chairman's thumbprint)
()	()	()	()

Ting yuli (Community name): *Zugudagboni*.....

Layingu yuli (Association name): *Tiyumba lowland rice farmers' Association*.....

Yuli (Member's name): *Sulemana Neindow*.....

Namba wuhilli (ID #): *S/Zugud/1/13*.....

Photo
zuyu
nahi
(passport
picture)

YINO KOBU LAASABU MALIBU (INDIVIDUAL CREDIT FORM)

Nen sheja ni di samli nin' ko (item taken on credit)	Kalinli (quantity)	Zay'yini liyiri (unit cost)	Lag' jilli (total cost)
Kobu (ploughing)	2 Nakpahi kalinli (acres)	C 95,000	C 190,000
Yabsibu (harrowing)	2 Nakpahi kalinli (acres)	C 48,000	C 96,000
Kulim kuya (compound)	3 Kpalansi (bags)	C 140,500	C 421,500
Kulim zim (sulfate ammonia)	2 Kpalansi (bags)	C 96,500	C 193,000
Botto kuma (jute sacks)	10 Botto kuma (sacks)	C 6,000	C 60,000
Yuuni ngo 03 kobu lag migu (total of 03 credit requested = Principal)			C 960,500
Chira ayobu lag nyori. Kaa yo a samli poi ka January biegu pihita ni yini dali naa yi paa 04 (6-month interest [14,5 %] = credit paid before 31 st Jan. 04)			C 139,273
Chira anii lag nyori. Kaa yo a samli poi ka March biegu pihita ni yini dali naa yi paa 04 (8-month interest [19,3 %] = credit paid before 31 st March 04)			C 185,377
Chiri pia lag nyori. Kaa yo a samli poi ka May biegu pihita ni yini dali naa yi paa 04 (10-month interest [24,2 %] = credit paid before 31 st May 04)			C 232,441
Samkura din doya 2002 n'ti pahi logi nyori hal ni March 03 (2002 outstanding balance, interest charged till March 03)			C 143,000

Shinkaafa
kpalansi
(paddy
bags at
c 90,000
each)

Samkura din doya n'ti pahi sampala n'ti pahi layi nyori chira ayobu. Kaa yo a samli poi ka Jan. biegu pihita ni yini dali naa yi paa 04 (02 outstanding balance + 03 principal + 6-month interest = credit paid before 31 st Jan. 04)	C 1,242,773	14
Samkura din doya n'ti pahi sampala n'ti pahi layi nyori chira anii. Kaa yo a samli poi ka March biegu pihita ni yini dali naa yi paa 04 (02 outstanding balance + 03 principal + 8-month interest = credit paid before 31 st March 04)	C 1,288,877	15
Samkura din doya n'ti pahi sampala n'ti pahi layi nyori chiri pia. Kaa yo a samli poi ka May biegu pihita ni yini dali naa yi paa 04 (2002 outstanding balance + 03 principal + 10-month interest = credit paid before 31 st May 04)	C 1,335,941	15

NIN VUG' YINO NI YEN YO SHEM (INDIVIDUAL LOAN REPAYMENT)

Dabisili (date)	Shahara gbana namba (receipt number)	Samli yobu (repayment)	Lagi sheli din kpalim ponni (balance brought forward)
Chira tariga (deadline)	28 th Feb. 04 (7 months)....	Lag' jilli (total amount due)	C 1,267,073
04/12/03	34527	C 300,000	C 967,073
27/12/03	98678	C 250,000	C 717,073
13/01/04	34217	C 300,000	C 417,073
31/01/04	34571	C 300,000	C 117,073
15/02/04	32465	C 110,000	Loan repaid

Nin vugu yino kpalansi deebu buku (Individual paddy collection form)

Namba wuhilli (ID#)	Yuli (member's name)	Kpalan sheṇa a ni che (number of bags harvested)				31.....	Shinkaafa birli (variety)	<i>X</i>	TOX 3107
... <i>S/Zugud/1/23..</i>	... <i>Sulemana Neindow</i> ...	Kpalan sheṇa din yan yo samli maa (number of bags to repay the loan)				15.....			GR 18
	Shinkaafa kpalansi din dee soṇ duu maa ni (No of paddy bags brought to storage struct.)				Shinkaafa kpalansi din kohi (No of paddy bags sold)				
	Tuli songbu (1 st deposit)	Buyi songbu (2 nd deposit)	Buta songbu (3 rd deposit)	Bunahi songbu (4 th deposit)	Tuli kohibu (1 st sale)	Buyi kohibu (2 nd sale)	Buta kohibu (3 rd sale)	Bunahi kohibu (4 th sale)	
Dabisili (date)	<i>5/11/03</i>	<i>22/11/03</i>			<i>1/12/03</i>	<i>10/01/04</i>	<i>23/02/04</i>		
Kpalansi (number of bags)	<i>8</i>	<i>7</i>			<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>		Kpalan shaṇa din gui doya (total number of bags left)
Zag'yini ligri (unit price per paddy bag)					<i>C 90,000</i>	<i>C 100,000</i>	<i>C 110,000</i>		
Kohibu lag'jilli (total amount of sale)					<i>C 270,000</i>	<i>C 500,000</i>	<i>C 660,000</i>		
Din doya (stock)	<i>8</i>	<i>15</i>			<i>11</i>	<i>6</i>	<i>0</i>		<i>0</i>
Memba nubil dihibu (thumbprint of member)	()	()			()	()	()		
Chamani nubil dihibu (thumbprint of Chairman)	()	()			()	()	()		