AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

IIMI
631.7.8
G226
IIMM
Burkina Faso

PROJET D'APPUI INSTITUTIONNEL AU MINISTERE DE L'ENVIRONNEMENT ET DE L'EAU POUR LA RECHERCHE-DEVELOPPEMENT EN MANAGEMENT DE L'IRRIGATION AU BURKINA FASO

Projet No. F/BUF/DN-AI/DMI/90/3

BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT
FONDS AFRICAIN DE DEVELOPPEMENT

Tome 1 : Appendice III

Rapport Sectoriel Socio-Economique

SH.M R
R
IIMI
631.7.8
G226
IIM
C.I.O. H 21371

PROJET MANAGEMENT DE L'IRRIGATION - BURKINA FASO (PMI-BF)
INSTITUT INTERNATIONAL DU MANAGEMENT DE L'IRRIGATION (IIMI)

Novembre 1996

H 21371

AVANT PROPOS

Le Projet Management de l'Irrigation au Burkina Faso (PMI-BF) a été exécuté de 1991 à 1996. Il a pour objectif global de contribuer à l'amélioration des performances des petits périmètres irrigués autour des barrages, par la recherche et la diffusion d'innovations techniques et organisationnelles sur le management de l'irrigation.

Le PMI-BF a été mené par une équipe pluridisciplinaire constituée de quatre sections : agronomique, hydraulique, socio-économique et de la communication-information et formation.

La section socio-économique du PMI-BF avait en charge, entre autres, la rédaction du rapport de synthèse dans son domaine de compétence.

Le présent rapport résulte d'une collaboration fructueuses avec les autres sections du PMI-BF, les structures d'encadrement agricole (CRPA, Projet Sensibilisation et Formation des Paysans autour des barrages, etc.), l'INERA, les organisations paysannes et les exploitants individuels.

On contribué à l'élaboration de ce rapport :

- **Direction scientifique et technique :**

  - Hilmy SALLY, Spécialiste en irrigation, Expert IIMI et Chef du Projet

- **Rédaction :**

  - François de Sales KY[1], Economiste Agricole, Expert national du PMI-BF ;
  - Sylvain B. KOROGO[1], Formateur des Jeunes Agriculteur, Technicien Socio-Formateur du PMI-BF ;
  - Mamadou OUATTARA, Economiste en Planification et Développement ;
  - Clarisse ZOUNGRANA, Géographe ;
  - Mme Sophie Le Vu, Sociologue BDPA/France.

- **Collaboration technique :**

  - Clément YAMEOGO, Sociologue

- **Enquêteur :**

  - Victor NANA

- **Secrétariat :**

  - Marcel K. NIKIEMA
  - Fatimata COULIBALY

- **Reprographie :**
  - Pascal COMBELEM

---

[1]) Agents du MARA mis à la disposition du PMI-BF.

SOMMAIRE

I. LES ACTIVITES MENEES 1

1.1. Le diagnostic social des périmètres..... 1
1.2. La procédure de mise en place du Conseil d'Administration d'une organisation paysanne..... 1
1.3. La viabilité des organisations paysannes..... 1
1.4. L'entretien des aménagements et la redevance hydro-agricole..... 1

II. LA DEMARCHE METHODOLOGIQUE..... 1

2.1. Le diagnostic social des périmètres..... 1
2.1.1. La démarche méthodologique du diagnostic social du périmètre 1
2.1.2. Le guide méthodologique..... 2
2.2 La procédure de mise en place du Conseil d'Administration d'une organisation paysanne..... 7
2.2.1. But..... 7
2.2.2. Informations recherchées..... 7
2.2.3. Méthodes..... 8
2.2.4. Contraintes..... 8
2.3. La viabilité des organisations paysannes..... 8
2.3.1. But..... 8
2.3.2. Informations recherchées..... 8
2.3.3. Méthodes..... 8
2.3.4. Contraintes..... 8
2.4. L'entretien des aménagements et la redevance hydro-agricole..... 8
2.4.1. But..... 8
2.4.2. Informations recherchées..... 9
2.4.3. Méthodes..... 9
2.4.4. Contraintes..... 9

III. LE DEROULEMENT DES ACTIVITES..... 9

3.1. Les activités de recherche/développement..... 9
3.2. Les activités de formation..... 11
3.3. La participation aux séminaires et ateliers..... 11
3.4. L'élaboration du manuel pratique de gestion de l'irrigation en langue nationale..... 11

IV. LES DIFFICULTES RENCONTREES..... 12

4.1. Les difficultés liées au terrain de l'enquête..... 12
4.2. Les difficultés liées à l'exploitation des documents disponibles au niveau des organisations paysannes..... 12
4.3. Le manque d'interlocuteurs..... 13

V. LES RESULTATS OBTENUS..... 13

5.1. Le diagnostic social des périmètres..... 13
5.1.1. Le périmètre de Dakiri..... 13
5.1.2. Le périmètre de Gorgo..... 27
5.1.3. Le périmètre d'Itenga..... 37
5.1.4. Le périmètre de Mogtédo..... 44
5.1.5. Le périmètre de Savili..... 60
5.2. Quels appuis et quel encadrement l'Etat doit-il apporter aux organisations paysannes sur le plan technique ?..... 65
5.2.1. L'encadrement technique ou le conseil à la production.... 66
5.2.2. Appréciation des acteurs sur l'encadrement des périmètres irrigués..... 68
5.2.3. L'évolution de l'encadrement technique..... 69
5.2.4. Qui doit prendre en charge l'encadrement..... 71
5.3. Le régime foncier dans les aménagements hydro-agricoles..... 72
5.3.1. La terre selon la tradition. Les régimes fonciers coutumiers..... 73
5.3.2. Les apports du droit colonial dans la gestion du foncier. 74
5.3.3. La réforme agro-foncière de 1984..... 76
5.3.4. La réforme agro-foncière de 1991..... 77
5.3.5. Constat de la situation foncière sur les 5 sites du projet 77
5.4. La procédure de mise en place du Conseil d'Administration d'une organisation paysanne..... 79
5.4.1. La vision des exploitants par rapport au CA..... 79
5.4.2. La mise en place du CA..... 80
5.5. La viabilité des organisations paysannes..... 83
5.5.1. La profitabilité de l'agriculture irriguée..... 84
5.5.2. La situation actuelle de la gestion comptable..... 103
5.6. L'entretien des aménagements et la redevance hydro-agricole..... 103
5.6.1. La redevance eau - pratique actuelle..... 104
5.6.2. La redevance eau et l'entretien de l'aménagement..... 116
5.7. L'analyse Genre dans l'irrigation..... 120
5.7.1. Les objectifs et les hypothèses principaux de l'étude..... 120
5.7.2. Méthodologie de recherche..... 121
5.7.3. L'organisation de la production agricole et les stratégies de production..... 122
5.7.4. L'attribution des parcelles aux femmes et la performance des périmètres..... 128

VI. DISCUSSION / ANALYSE DES RESULTATS 136

6.1. Le diagnostic social des périmètres 136
6.1.1. La nécessité d'un cadre institutionnel clair pour la gestion des aménagements 136
6.2. Quels régimes fonciers pour les aménagements hydro-agricoles : synthèse et enseignements 137
6.3. La procédure de mise en place du Conseil d'Administration d'une organisation paysanne 138
6.3.1. Les points forts et les points faibles de la procédure de mise en place du Conseil d'Administration d'une organisation paysanne 138
6.3.2. Composition de la structure gouvernante et son influence sur la gestion de l'organisation 139
6.4. La viabilité des organisations paysannes 141
6.4.1. La profitabilité de l'agriculture irriguée 141
6.4.2. L'état de la comptabilité 142
6.5. La redevance eau sur les sites d'intervention du projet 143
6.5.1. L'importance de la redevance eau 143
6.5.2. La valeur de référence de la redevance eau 144
6.5.3. Le calcul de la redevance en fonction des coûts d'entretien 144
6.5.4. La satisfaction reçue du service d'irrigation 145
6.5.5. La transparence 145
6.5.6. Les débiteurs 145
6.5.7. Le compte spécial de dépôt 146
6.5.8. La définition des responsabilités 146
6.5.9. Les coûts de maintenance et le partage des responsabilités 146

VII. RECOMMANDATIONS 147

7.1. Sur le diagnostic social des périmètres 147
7.2. Sur le foncier 149
7.3. Sur la mise en place du Conseil d'Administration d'une organisation paysanne 154
7.4. Sur la viabilité des organisation paysannes 156
7.5. L'entretien des aménagements et la redevance hydro-agricole 158
7.6. Recommandations spécifiques 160

BIBLIOGRAPHIE..... 161

ANNEXES..... 162

A1.: Textes officiels sur les organisations paysannes, la gestion des aménagements et le foncier

A2.: Charges et produits d'exploitation : Enquêtes campagne 1994/1995

A3.: Compte d'exploitation générale et bilan des organisations paysannes : Enquêtes PMI-BF

A4.: Etude de la rentabilité financière du haricot vert à Savili : Tableaux des charges et produits

A5.: Grille d'entretien :

A. Grille d'entretien de l'exploitant
B. Grille d'entretien du Conseil d'Administration
C. Grille d'entretien du personnel service technique
D. Grille d'entretien aigadier
E. Grille d'entretien chef de secondaire, bloc, ou secteur
F. Grille d'entretien chef de village, chef de terre, chef coutumier

A6.: Quelques comptes rendus des assemblées générales

Liste des Tableaux

Tableau 1 : Répartition des exploitants par bloc et par taille de parcelle sur le périmètre

Tableau 2 : Composition des différentes instances intervenant dans la gestion du périmètre de Dakiri

Tableau 3 : Succession des bureaux CA votés en AG de 1984 à 1995 et difficultés rencontrées

Tableau 4 : Répartition par bloc et par village des exploitants du périmètre de Dakiri

Tableau 5 : Distribution par bloc des parcelles selon leur configuration physique

Tableau 6 : Répartition par secondaire et par village des exploitants du périmètre de Gorgo

Tableau 7 : Disposition par secondaire des parcelles selon leur configuration physique

Tableau 8 : Force de travail des ménages attributaires enquêtés

Tableau 9 : Composition des différentes instances intervenant dans la gestion du périmètre irrigué de Itenga

Tableau 10: Situation de l'encadrement au 31-12-1995

Tableau 11: Type de régime foncier sur les périmètres étudiés

Tableau 12: Statut social des membres CA présents au 31.12.95

Tableau 13: Comparaison des revenus de l'agriculture irriguée et de l'agriculture pluviale Dakiri - saison humide 1994/1995

Tableau 14: Comparaison des revenus de l'agriculture irriguée et de l'agriculture pluviale Gorgo - saison humide 1994

Tableau 15: Comparaison des revenus de l'agriculture irriguée et de l'agriculture pluviale Itenga - saison humide 1994

Tableau 16: Comptes d'exploitation moyens des parcelles irriguées des périmètres d'étude Campagne 1994/1995

Tableau 17: Analyse de la valorisation de l'exploitation et de la rémunération de la journée de travail des aménagements hydro-agricoles - Campagne 1994-1995

Tableau 18: Récapitulatif des comptes d'exploitation générale. Campagnes 1993/94 et 1994/95

Tableau 19: Récapitulatif des comptes d'exploitation générale. Campagnes 1993/94 et 1994/95

Tableau 20: Sources de revenu des coopératives, 1000 FCFA/hectare/an Moyenne des 2 campagnes : 1993/94 - 1994/95

Tableau 21: Part de chaque source de revenu dans le revenu total, %

Tableau 22: Prix et coûts unitaires des facteurs et de la production

Tableau 23: Evolution de la superficie et de la production à partir des hypothèses de base

Tableau 24: Prix et quantité des autres cultures maraîchères

Tableau 25: Application officielle de la redevance eau

Tableau 26: Eléments constitutifs de la nouvelle redevance proposée par le Projet Sensibilisation

Tableau 27: Mode de calcul de la redevance eau (FCFA/ha)

Tableau 28: Situation d'ensemble des charges institutionnelles et des revenus des exploitants Enquêtes - campagne 1994-1995

Tableau 29: Situation des demandes de parcelles

Tableau 30: Périmètre de Dakiri, saison humide

Tableau 31: Périmètre de Gorgo, saison humide

Tableau 32: Périmètre de Itenga, saison humide

Tableau 33: Périmètre de Mogtédo, saison humide

Tableau 34: Périmètre de Savili, saison humide

Tableau 35: Situation des parcelles en difficultés et taux de recouvrement

Tableau 36: Profil des débiteurs sur les périmètres - Campagne 1994/95

Tableau 37: Coût des réparations effectuées

Tableau 38 : Situation générale des collectes de redevances eau et des coûts de réparations effectuées sur l'ensemble des 5 sites

Tableau 39 : Capacité de prise en charge de l'entretien annuel

Tableau 40 : Montant mobilisable selon la nouvelle approche de calcul

Tableau 41 : Redevance eau et capacité de prise en charge des dégâts dus aux inondations de la campagne 1994/1995

Tableau 42 : La gestion des terres familiales dans la société traditionnelle

Tableau 43 : Les "jours de femmes"

Tableau 44 : Le taux de participation de la main-d'oeuvre familiale aux travaux champêtres

Tableau 45 : La participation des femmes aux travaux d'entretien

Tableau 46 : Les rendements par types de parcelles et par genre (femmes et hommes à Dakiri)

Tableau 47 : Rendements céréaliers des champs collectifs

Tableau 48 : Utilisation des produits des parcelles irriguées

Tableau 49 : Récapitulatif des points forts et des points faibles

Tableau 50 : Composition de la structure gouvernante et le cerveau de la structure

Tableau 51 : Synthèse succincte de l'influence de la structure gouvernante sur la gestion de l'organisation

Tableau 52 : L'application de l'indicateur de performance "commercialisation des produits, CP" moyenne des deux campagnes 1993/1994 - 1994/1995

Tableau 53 : Documents disponibles au niveau des sites à la date du 31/12/1996

Tableau 54 : Sources de revenu des coopératives, 1.000 FCFA/hectare/an
Moyenne des 2 campagnes 1993/94 - 1994/95

Tableau 55 : Données tableau 54 exprimées en pourcentage

Tableau 56 : Perspectives et possibilités d'application pratique de la RAF (1991) aux aménagements hydro-agricoles

Liste des figures

Figure 1 : Nombre de parcelles par ménage

Figure 2 : Sociogramme du périmètre irrigué de Dakiri

Figure 3 : Les superficies des grandes cultures

Figure 4 : Sociogramme du périmètre de Gorgo

Figure 5 : Sociogramme du périmètre d'Itenga

Figure 6 : Evolution des exploitants hors plaine - Situation en Septembre 1992

Figure 7 : Sociogramme du périmètre de Mogtédo

Figure 8 : Sociogramme du périmètre de Savili

Figure 9 : Relations organismes d'encadrement et d'appui des périmètres irrigués

Figure 10 : Rendements de riz paddy par sexe et par situation hydrique à Dakiri

Figure 11 : Les rendements du riz en fonction du type d'exploitation et par situation hydrique des parcelles

Figure 12 : Répartition des temps de travaux sur les parcelles irriguées

Figure 13 : Répartition des temps de travaux champ familial

I. LES ACTIVITES MENEES

Les activités menées s'articulent autour de 4 grands axes :

1.1. Le diagnostic social des périmètres
1.2. La procédure de mise en place du Conseil d'Administration d'une organisation paysanne
1.3. La viabilité des organisations paysannes
1.4. L'entretien des aménagements et la redevance hydro-agricole

II. LA DEMARCHE METHODOLOGIQUE

2.1. Le Diagnostic Social des Périmètres :

2.1.1. La démarche méthodologique du diagnostic social du périmètre

La méthode privilégie les données portant sur les relations de pouvoir entre les différents acteurs et leurs comportements au sein du périmètre. Cependant, elle se décompose en plusieurs étapes de recueil de données :

1 - les données sur le fonctionnement formel du périmètre

2 - 1ère enquête exploratoire
Les données informelles : les relations d'alliance et d'opposition
2ème enquête : validation des hypothèses

3 - L'élaboration d'hypothèses sur les objectifs et stratégies des acteurs

4 - l'interprétation
Le mode de régulation du périmètre

**** Le fonctionnement formel du périmètre***

A ce stade, on identifie les étapes nécessaires du processus de fonctionnement du périmètre, les lieux et les catégories de personnel présentes.

Deux outils méthodologiques peuvent permettre ce premier recueil de données:

- la carte d'identité du périmètre présentant les principales données du périmètre

- le circuit de fonctionnement d'une campagne ou d'une opération précise sur le périmètre permettant de repérer les actions, les principaux acteurs, les points forts et les points faibles

** L'enquête exploratoire*

C'est à partir d'une première enquête exploratoire menée sur la base d'entretiens individuels semi directifs auprès d'un groupe d'acteurs limité que l'on pourra identifier les fonctions, tâches, caractéristiques et relations par catégorie de personnel. Il sera possible alors d'élaborer un sociogramme du périmètre et de définir des hypothèses sur le fonctionnement informel du périmètre.

** La validation des hypothèses*

Il s'agira d'utiliser les données des entretiens comme signes et indications permettant d'interpréter les objectifs et stratégies des différents acteurs dans le périmètre.

La validation de ces hypothèses peut donner lieu à une deuxième phase d'enquête sur la base d'entretien directif réalisé, soit auprès d'un échantillon représentatif, soit de manière exhaustive.

** L'interprétation*

L'utilisation des résultats permettra de dégager les règles du jeu informelles qui caractérisent le système social du périmètre.

2.1.2. Guide méthodologique

Nous présenterons successivement un schéma méthodologique commenté relatif à l'enquête et à l'analyse, enfin une démarche concernant l'élaboration d'un Projet de changement.

** Le schéma méthodologique de l'étude sociologique*

Le schéma méthodologique de l'étude se décompose en plusieurs étapes :

Etape 1 : La préparation de l'enquête

La collecte des documents existants

Il s'agira dans un premier temps de rassembler au préalable l'ensemble des documents (rapports d'études, d'exécution, réglementation) se rapportant à la zone d'implantation du Périmètre et à l'aménagement concerné.

Cette documentation sera complétée dans la mesure du possible par des entretiens menés auprès des techniciens ayant participé à l'étude du Projet de l'aménagement. Enfin l'exploitation des différentes informations récoltées peuvent donner lieu à une synthèse sur l'historique de l'aménagement (objectifs préalables, mise en oeuvre des travaux, modalités d'attribution et premiers occupants, systèmes de culture et de production mis en oeuvre, encadrement de départ).

La prise de contact préliminaire sur le terrain

Il s'agira de présenter les objectifs de l'étude et son déroulement auprès des différents responsables partenaires administratifs et techniques de la zone concernée ainsi qu'auprès de responsables du bureau de la coopérative. Des visites d'information auprès des responsables villageois et des chefs coutumiers sont également nécessaires.

Cette phase terrain doit être consacrée dans un deuxième temps à une série d'entretiens informels auprès d'un échantillon composé de groupes d'exploitants, de responsables de la coopérative, d'agents techniques afin de permettre de repérer où se trouvent les informations et qu'elles sont les personnes ressources dans le Périmètre.

Il s'agira alors de brosser un premier tableau des problèmes de fonctionnement du Périmètre, récolter les données de base relatives au Périmètre (nombre total d'exploitants, superficie, production, infrastructure physique, gestion de l'eau, commercialisation, etc.).

A partir de ces données, nous pourrons reconstituer la carte d'identité du Périmètre et le circuit de fonctionnement d'une campagne avec ses points forts et ses points faibles.

La collecte des données de base

Les données de base sur le Périmètre sont souvent peu fiables ou n'existent pas.

Il est nécessaire alors de réaliser un recensement général, parcelle par parcelle, de l'ensemble des exploitants.

Cette étape fastidieuse pourrait être évitée dans le cas où le bureau de la coopérative ou les services techniques disposeraient de telles données, elles n'est donc pas systématique.

Le choix de l'échantillon et l'élaboration des outils d'enquête (questionnaire, fiches)

Le choix des acteurs à interviewer est déterminant. Il doit être opéré à partir d'un inventaire exhaustif des acteurs intervenant sur l'aménagement. Il se limitera néanmoins aux personnes qui sont liées directement ou indirectement au fonctionnement du périmètre.

Enfin l'échantillon relatif aux exploitants doit être sélectionné en fonction de critères objectifs de façon à être le plus représentatif possible. Si nous disposons d'informations générales statistiques suffisantes, il est possible alors à ce stade de construire un échantillon qui soit représentatif.

Les critères ne peuvent être déterminés a priori et sont à définir en fonction des problèmes spécifiques relevés dans chaque périmètre. Le nombre total d'entretiens varie entre 15 et 25 %

L'élaboration du questionnaire nécessite une attention particulière. L'entretien semi-directif implique une grille thématique et des questions semi-ouvertes (Cf. Grille - Annexe 5).

Parallèlement il est pertinent de prévoir une deuxième partie du questionnaire destinée à un recueil d'informations plus précises sur l'identité de l'exploitant, ses productions et son calendrier agricole, ses revenus et ses charges, ses moyens matériels et humains.

Le questionnaire doit être réadapté en fonction de la spécificité de chaque périmètre et la formulation des questions doit être simple et adaptée au public.

Enfin on réalisera un questionnaire différent en fonction du public concerné (agent technique, responsable coopérative, etc.).

L'élaboration de fiches d'enquête thématique, destinées au recueil d'informations informelles, peut être réalisée ou en début ou en cours d'enquête en fonction des informations obtenues.

Elles sont destinées à approfondir les données informelles sur tel ou tel thème.

Les thèmes suivant peuvent être proposés à titre indicatif :

. gestion foncière (modalités d'attribution ou de retrait des parcelles)
. gestion financière des fonds de la coopérative,
. commercialisation,
. gestion de l'eau.

Une grille de recueil par thème comprend : le circuit de fonctionnement et les acteurs concernés, les relations existantes, les opinions.

<u>Etape 2 :</u> La réalisation de l'enquête

C'est l'étape décisive de l'étude.

Sa réussite dépend d'un certain nombre de conditions de réalisation. Celles-ci concernent les périodes de l'enquête, la réalisation de l'entretien semi-directif, enfin l'observation du terrain.

Rappelons que l'objectif de cette étape est d'arriver à recueillir, au-delà des données formelles, des informations sur :

. les logiques et les rationalités des différentes catégories d'acteurs,
. les systèmes informels de fonctionnement de la gestion de l'eau sur le Périmètre.

Les périodes de l'enquête

Les périodes de réalisation des entretiens doivent se situer pendant les mois creux des activités des exploitants, c'est-à-dire entre janvier et Avril. Par contre, les périodes d'observation de la distribution de l'eau doivent avoir lieu pendant la campagne sèche et la campagne d'hivernage.

Nous distinguerons donc ces deux types de périodes.

Notons que les observations peuvent être réalisées pendant la phase préparatoire sous forme de missions ponctuelles.

La réalisation de l'entretien semi-directif

C'est à partir de l'entretien qu'il est possible de comprendre la rationalité et la logique de telle ou telle catégorie d'acteur. Il doit permettre de recueillir des informations concrètes sur le vécu, la perception et les sentiments de l'interviewé par rapport à sa situation dans le fonctionnement de l'aménagement. Il porte sur :

. les tâches et les fonctions de l'interlocuteur, les problèmes rencontrés et leur résolution,
. la façon dont il perçoit son rôle et celui des autres acteurs de l'aménagement,
. ses relations conflictuelles ou de collaboration,
. enfin, ses objectifs et son opinion vis-à-vis du fonctionnement du périmètre.

L'entretien doit être mené dans un climat de confiance et doit permettre de suivre l'expression de l'interviewé de façon complète et précise sur chaque thème. L'attitude de l'interviewer doit être neutre et emphatique. La durée de l'entretien ne doit pas dépasser 2 heures 30.

Cette technique doit être réalisée de préférence par un sociologue ou des personnes expérimentées.

L'observation du terrain

Pendant la durée de l'enquête, l'équipe sociologique doit vivre en permanence sur les lieux ou à proximité de l'aménagement.

L'accès à l'information informelle se trouve ainsi facilité.

Le recueil d'informations informelles peut être réalisé au cours de discussion ou par observation précise sur le terrain.

Dans le domaine de la gestion de l'eau nous préconisons l'observation pendant une semaine du fonctionnement du tour d'eau sur un ou plusieurs tertiaires (10 personnes) et une visite commentée avec l'aiguadier de l'ensemble de l'aménagement.

Dans le domaine de la commercialisation, on repérera les lieux, instruments utilisés et les acteurs de la commercialisation. La récolte de données sur les prix et les mesures peut être réalisée au cours d'une tournée sur le marché local.

Etape 3 : L'exploitation des données

Le dépouillement des entretiens

L'ensemble des données donne lieu à un travail préalable de classement et de vérification.

Plusieurs lectures des entretiens sont nécessaires. Une lecture horizontale par thème permet de reconstituer le fonctionnement et la perception des acteurs sur chaque thème.

A partir d'une lecture verticale par catégorie d'acteurs, nous procéderons à la caractérisation des acteurs par fiche.

Enfin, un recoupement de deux lectures doit permettre de vérifier l'ensemble des informations synthétisées.

Nous préconisons d'alterner les phases de dépouillement et d'enquêtes sur le terrain afin d'approfondir les informations obtenues lors des premiers entretiens.

Enfin, il est conseillé de débuter les entretiens avec les exploitants pour permettre d'identifier au plus près les problèmes rencontrés et ensuite de disposer d'assez d'informations lors des rencontres avec les différents responsables de l'encadrement de l'aménagement.

Etape 4 : L'analyse

A ce stade, il s'agit d'interpréter et d'élaborer des hypothèses à partir des indications fournies sur le comportement et les attitudes des différentes catégories d'acteurs. Les hypothèses portent sur :

- les objectifs et les stratégies des acteurs dans cet ensemble de contraintes (technique, sociale et économique) qu'est l'aménagement,

- de dégager les règles du jeu qui sont à la base des relations entre les acteurs et de reconstituer le système social informel du Périmètre.

Nous repérerons particulièrement les contraintes auxquelles sont confrontés les acteurs (exploitants, coopératives, encadrement) que nous appelons dans le vocabulaire sociologique : les zones d'incertitudes et leurs positions vis-à-vis de ces contraintes (leurs atouts ou ressources ou leurs pertes possibles) afin de déterminer quelles sont les stratégies (les moyens et comportements utilisés) mises en oeuvre pour atteindre leurs objectifs (implicites ou explicites).

Nous proposons de décomposer cette étape en plusieurs points :

- l'élaboration du sociogramme du Périmètre
  C'est le schéma des relations de collaboration ou d'opposition entre les acteurs de l'aménagement.

  Il identifie les relations informelles au sein du périmètre.

  On s'intéressera aux relations essentielles et pour chacune d'elles on se demandera comment les acteurs sont reliés les uns aux autres ; à travers quel type de relation,

- l'analyse des objectifs et stratégies des acteurs

  On caractérisera et on analysera les stratégies des acteurs en identifiant leurs objectifs, les zones d'incertitudes qu'ils contrôlent, leurs contraintes et leurs ressources.

  En confrontant les stratégies des différents acteurs, on mettra en évidence les enjeux du périmètre.

  On caractérisera les règles du jeu informel du Périmètre qui lui permettent de trouver un équilibre.

2.2. La Procédure de Mise en Place du Conseil d'Administration d'une Organisation Paysanne

2.2.1. But

Découvrir la procédure utilisée par les exploitants dans l'élection des membres du Conseil d'Administration.

2.2.2. Informations recherchées

- Critères de choix des membres
- Statut social des membres élus
- Respect de la durée du mandat

2.2.3. Méthodes

Enquêtes et collecte de données auprès des exploitants individuels et de l'organisation paysanne.

2.2.4. Contraintes

Méfiance des exploitants quant à la déclaration des règles réelles du jeu dans l'élection des membres.

2.3. La Viabilité des Organisations Paysannes

2.3.1. But

- S'apercevoir de la capacité des organisations paysannes à se prendre en charge et à se développer.

- Déterminer les conditions requises pour les organisations paysannes viables.

2.3.2. Informations recherchées

- Le revenu de l'exploitation familiale
- Le résultat d'exploitation de l'ensemble de l'organisation
- Le taux de rentabilité interne d'un investissement en milieu rural

2.3.3. Méthodes

- Enquêtes et Collecte de données auprès des exploitants individuels et de l'organisation paysanne.

- Etablissement de comptes d'exploitation d'un échantillon de parcelles irriguées et de comptes d'exploitation générale des organisations paysannes cibles du projet.

2.3.4. Contraintes

- Quasi inexistence d'informations fiables.

- Méfiance des exploitants dans la déclaration des productions réelles récoltées sur la parcelle individuelle.

2.4. L'Entretien des Aménagements et la Redevance Hydro-Agricole

2.4.1. But

- Faire le point de la situation en matière de redevance eau
  Ex.: Compréhension/comportement de l'exploitant vis-à-vis de cette notion, pratiques de calcul et de collecte de la redevance eau.

- Découvrir l'utilisation faite des fonds issus des redevances eau collectées ;

- Faire des propositions en vue d'une meilleure planification et exécution de l'entretien d'un aménagement, notamment sur le partage des responsabilités entre les différents intervenants.

2.4.2. Informations recherchées

- Montant de la redevance eau pratiquée ;
- Taux de collecte.

2.4.3. Méthodes

- Enquêtes et collecte de données auprès des exploitants individuels et de l'organisation paysanne.

2.4.4. Contraintes

Données relatives à la redevance confondues à celles des crédits intrants. Difficultés de séparer les débiteurs redevance eau de ceux des crédits intrants.

III. LE DEROULEMENT DES ACTIVITES

3.1. Les Activités de Recherche/Développement

**** An I. du Projet (1991-1992) : Les activités ont consisté à :***

- Consacrer une bonne partie du temps aux études pré-diagnostic sur les périmètres de Mogtédo et de Itenga, avec 3 missions d'appui de Madame Sophie Le Vu (formation à la méthodologie de l'analyse stratégique, élaboration des questionnaires et test) ;

- La rédaction des rapports de pré-diagnostic.

**** An II. du Projet (1992-1993) : Les activités se sont déroulées comme suit :***

- Participation à la formation CNEARC (Centre National d'Etudes Agronomiques des Régions Chaudes) organisée par l'ESTHER. Application pratique au périmètre de Dakiri ;

- Restitution des résultats des diagnostics de Mogtédo et de Itenga auprès des partenaires de développement : services d'appui au monde rural (en français), exploitants et organisations paysannes (en mooré). Restitution en langue nationale mooré à Mogtédo (31/07/92) et à Itenga (24/09/92) ;

- Préparation de rapports en vue de l'évaluation à mi-parcours du projet.

* ***An III. du Projet (1993-1994) : Les activités se résument aux points suivants :***

- Les diagnostics socio-économiques des périmètres de Dakiri, Savili et Gorgo ;

- Expérimentation de la méthode de diagnostic rapide à Manga ;

- La rédaction du rapport sectoriel d'activités ;

- Parallèlement à l'analyse diagnostic du périmètre de Dakiri, une étude spécifique sur la situation de la femme a été entreprise en vue de mieux comprendre le rôle de la femme dans les projets d'aménagements hydro-agricoles ;

- La poursuite de la collecte des données sur l'étude de la rentabilité financière et économique du haricot vert à Savili, dépouillement et analyse des données, présentation du rapport ;

- La mise en oeuvre d'un ensemble d'indicateurs de performances et d'une méthodologie générale de diagnostic rapide des aménagements hydro-agricoles.

* ***An IV. du Projet (1994-1995) et la Phase d'extension d'Avril 1995 à Juillet 1996 : Les activités se résument aux points suivants :***

- Finalisation du rapport sur l'analyse genre dans l'irrigation ;

- Etude sur l'entretien des aménagements hydro-agricoles et la redevance eau ;

- Etude sur la stratégie de mise en place d'un CA ;

- Etude sur la viabilité des périmètres irrigués dont les points suivants ont été abordé :

  - Analyse comparative des revenus tirés de l'agriculture pluviale et de l'irriguée (élaboration des comptes d'exploitation des parcelles irriguées);

  - Analyse de la situation financière des cinq sites du projet (élaboration des bilans et comptes d'exploitation des 5 coopératives);

- Contribution à la mise au point de la version provisoire du manuel méthodologique ;

- La rédaction du manuel pratique sur le management de l'irrigation (en français) ;
- La rédaction du rapport sectoriel socio-économique ;
- Participation au voyage d'étude aux Philippines et au Sri Lanka.

3.2. Les Activités de Formation

La section socio-économique du PMI-BF à participer aux formations en faveur des exploitants et des encadreurs des sites du projet. Elle a participé à l'encadrement des exploitants sur le terrain lors des visites d'échange d'expériences entre paysans à l'intérieur du pays (Karfiguéla, Farako-Bâ, Vallée du Kou, Sourou) et à l'extérieur du pays (Niger en particulier). Elle a également de concert avec la section de la communication, suivi le déroulement de l'alphabétisation de huit exploitants, du 12 Avril au 17 Mai 1994, sur le périmètre de Savili. Ces derniers devaient à leur tour, former les autres exploitants du périmètre.

Par ailleurs, on peut noter la participation aux formations organisées à l'intention des exploitants de Gorgo et de Itenga.

3.3. La Participation aux Séminaires et Ateliers

La section a participé aux différents séminaires et ateliers organisés par le Projet d'une part, et aux séminaires organisés par l'AITB, le Ministère de l'Environnement et de l'Eau, et au séminaire Régional organisé par le Groupe Inter-Réseaux et PMI-Niger à Niamey.

La section a également participé aux forums sur la recherche scientifique et technologique au Burkina Faso organisé par le CNRST en 1992 et en 1994.

3.4. L'Elaboration du Manuel Pratique de gestion de l'Irrigation en Langue Nationale

La section socio-économie a contribué à la rédaction du manuel par un fascicule comprenant 2 parties :

- La gestion organisationnelle et institutionnelle des périmètres irrigués ;
- La gestion financière des périmètres irrigués.

Ce fascicule a été rédigé d'abord en français et ensuite traduit en mooré.

IV. LES DIFFICULTES RENCONTRES

4.1. Les Difficultés Liées au Terrain de l'Enquête

Le manque de données de base

Le manque de données de base contribue à alourdir le travail de l'enquête. Cette lacune est due à plusieurs raisons. Les services techniques n'ont pas les moyens de suivre correctement chaque périmètre et ne disposent pas par conséquent des principales données de base (procès-verbal d'attribution des parcelles, nombre exact et lieu de résidence des exploitants, organigramme de l'organisation). Ensuite les données quand elles existent, sont disséminées à travers les services et les bureaux des Ministères sans que l'on sache exactement où. Les données détenues par les organisations paysannes ne sont pas toujours fiables. Les responsables pour diverses raisons, ne peuvent pas assez fidèlement reporter sur des supports adéquats toutes les informations socio-économiques relatives à la vie de l'organisation (procès-verbal des AG et réunions, enregistrement correcte de toutes les transactions commerciales, etc.).

La non-disponibilité des exploitants

Cela est surtout visible sur un périmètre où interviennent une multitude d'intervenants extérieurs. Les exploitants sont souvent exténués des visites antérieures, aussi lors des enquêtes, les résultats obtenus sont souvent biaisés.

4.2. Les Difficultés Liées à l'Exploitation des Documents disponibles au niveau des organisations paysannes

Il est très difficile d'obtenir des données claires sur la gestion financière et comptable des organisations paysannes. Par exemple il n'est pas facile sinon parfois même impossible d'établir une liaison entre une dépense effectuée (achats de matériels, frais de déplacement) et l'origine des sommes utilisées, c'est-à-dire le compte duquel elles ont été créditées (cahier de caisse ou cahier de banque). En un mot il n'y a pas de correspondance d'un compte à l'autre. Cette difficulté résulte du fait que les informations comptables ne sont pas enregistrées jour après jour.

C'est ainsi par exemple que l'on peut trouver dans un même cahier, des opérations de caisse, de banque, de charges, de produits, de redevance eau, etc. Tous sont sans respect de la chronologie de l'enregistrement des données ni dissociation des opérations par rubrique, ce qui prête à confusion.

Certaines données ne sont pas matérialisées par un document (ex. absence de relevés bancaires attestant qu'il y a effectivement telle somme en banque). Dans ces cas nous nous sommes contentés des déclarations verbales. Le manque de tenue de fiche d'immobilisation et de capital nous a amené à établir des bilans sans donner des informations sur les valeurs

immobilisées. Nous les avons énumérés avec la mention "PM" qui signifie "Pour Mémoire". Toutes ces difficultés rencontrées nous font préciser le caractère indicatif des bilans.

Quant à l'étude sur la redevance hydro-agricole, les difficultés ont été dues au fait que les données sont mélangées à celles des crédits intrants, il est impossible de séparer avec exactitude les arriérés de redevance eau de ceux des autres crédits. Donc on a fait des hypothèses dans certains cas.

4.3. Le Manque d'Interlocuteurs

La gestion est confiée au Conseil d'Administration dont la compétence est limitée face aux exigences d'une bonne gestion. Il ressort des enquêtes menées qu'aucune de ces organisations n'a bénéficié d'une formation de base en gestion comptable (nous entendons par là, une formation sur les principes économiques de base d'une coopérative, leur permettant d'élaborer un budget prévisionnel, un compte d'exploitation générale en fin de campagne et un bilan). Aussi lors des collectes de données certaines de nos questions paraissent non-sens compte tenu du niveau de l'interlocuteur.

V. LES RESULTATS OBTENUS

5.1. Le Diagnostic Social des Périmètres

5.1.1. Le diagnostic social du périmètre de Dakiri :

Le barrage de Dakiri a été réalisé par l'Office National des Barrages et de l'Irrigation (ONBI) actuel Office National des Barrages et des aménagements hydro-agricoles (ONBAH) de 1957 à 1959 (étude et construction). Timidement exploité en aval par certains paysans de Nagbingou Tambidin, Siédougou et Dakiri (riziculture et maraîchage), les militaires en 1970 firent la première exploitation rationnelle sur une superficie de 50 ha. Quatre ans après (1974), ils se retirèrent. Jusqu'en 1983, le périmètre reste aux mains des paysans. De Mars 1983 à Mai 1984 le FED procéda à la réhabilitation du périmètre avec la participation volontaire des populations (hommes et femmes) aux travaux (construction des canaux, planage des parcelles). Les villages de Dakiri, Nagbingou, Liougou, Lipaka et Siédougou étaient les principaux participants.

5.1.1.1. <u>L'attribution des parcelles</u>

De 50 ha exploités en 1970 par les militaires, le FED a accru la superficie à 120 ha et 721 parcelles de 0,16 ha chacune ont été dégagées. Dans la pratique de l'attribution, un certain nombre de ces parcelles ont été divisées en de superficie de 0,08 ha et attribuées à des paysans dits "paysans assistés" (P.A.). C'est ainsi que la plaine compte 742 exploitants (Tableau 1).

Tableau 1. Répartition des exploitants par bloc et par taille de parcelle sur le périmètre

N° Bloc	Nbre de parcelles	Nbre d'exploitants possédant 0,16 ha	Nbre de parcelles divisées	Nbre d'exploitants possédant 0,08 ha	Total des exploitants
1	44	43	1	1a	44
2	35	35	-	-	35
3	47	47	-	-	47
4	46	46	-	-	46
5	40	40	-	-	40
6	45	45	-	-	45
7	44	44	-	-	44
8	43	43	-	-	43
9	41	38	3	6	44
10	39	39	-	-	39
11	44	44	-	-	44
12	45	42	3	5b	47
13	47	47	-	-	47
14	68	58	10	16c	74
15	44	36	8	8d	44
16	49	43	6	16e	59
Ensemble	721	690	31	52	742

a) L'autre moitié de 0,08 ha a été répartie entre deux exploitants ayant déjà des parcelles sur la plaine. La raison avancée est que leurs parcelles n'atteignaient pas 0,16 ha.
b) Le nombre 5" s'explique par le fait que l'une des 3 parcelles qui devrait normalement aussi être divisée en 2 parties ne l'a pas été. Cependant, elle est comptabilisée avec les P.A. à cause de sa position topographique défavorable.
c) Quatre (4) parcelles ont conservé leur superficie initiale de 0,16 ha et les 6 autres ont été divisées par deux.
d) Aucune des 8 parcelles n'a été divisée, mais toutes sont comptées comme parcelle P.A.
e) Les 6 parcelles ont été morcelées et reparties entre 16 exploitants comptés également parmi les P.A.

L'attribution des parcelles s'est effectuée par tire au sort. Cependant, il faut noter que les différents villages ayant participés aux travaux de réhabilitation avaient souhaités que l'attribution se fasse de manière à ce que chaque village se retrouve dans sa direction géographique sur le périmètre irrigué dans un ou plusieurs blocs. Ainsi donc, pour satisfaire cette demande des blocs ont été consacrés d'avance aux villages, tout en tenant compte de la position géographique de ses derniers par rapport au périmètre. Après ça, par le "tire au sort" la position de l'attributaire était déterminée dans le bloc qui lui était imparti d'avance sur la plaine. Le regroupement des exploitants par village et par bloc reflète l'attachement des exploitants à leurs liens solides de famille. Les parcelles de 0,08 ha occupées surtout par des femmes sont presque toutes en hauteur ; ces parcelles semble-t-il étaient initialement destinées à ceux qui ont le moins participé aux travaux d'intérêt commun de l'aménagement et aux cas sociaux (veuves, autres...).

Deux facteurs ont été pris en compte :

1) Le payement d'une cotisation de 1.200 FCFA. C'est le droit d'entrer pour participer aux travaux d'intérêt commun ;
2) La participation aux travaux d'intérêt commun (construction de canaux secondaires et tertiaires).

Beaucoup de gens furent limités par les moyens financiers pour faire participer les membres de leur famille aux travaux. D'autres paysans par simple ignorance ont refusé de participer aux travaux et regrettent aujourd'hui.

A partir de ces 2 facteurs, deux catégories d'attributaires se sont dégagées :

- Les familles n'ayant qu'une seule parcelle ;
- Les familles ayant entre 2 à 5 parcelles.

Après la réhabilitation du périmètre, le programme FED a continué son assistance technique jusqu'en 1990 année à partir de laquelle toute la gestion fut transférée aux paysans regroupés maintenant en coopérative.

5.1.1.2. Le contexte institutionnel et organisationnel et les acteurs en présence

Le programme FED qui a financé la réhabilitation de l'aménagement de Dakiri a été en même temps le promoteur de la coopérative. La création de cette coopérative s'est appuyé sur les groupements villageois (GV)[1] qui existaient déjà dans les 5 villages qui constituent la coopérative (Dakiri, Nagbingou, Liougou, Lipaka et Siédougou). Ces groupements villageois avaient été créés dans ces villages dans le but de l'entraide dans les diverses activités agricoles et d'élevage et autres activités communautaires du village. Bien que la coopérative fut créé à l'issue des attributions de parcelles, toutes les tâches de direction étaient menées par le personnel FED en collaboration avec l'encadreur jusqu'à leur départ en 1990.

a) La coopérative de Dakiri émanation de la fédération des 5 villages de Dakiri

Les activités de la coopérative de Dakiri sont dirigées par les instances suivantes :

- une Assemblée Générale (AG) ;
- Un Conseil d'Administration (CA) ;
- des responsables de blocs ;
- un personnel d'appui.

[1] Organisation paysanne locale à caractère non officielle (sans reconnaissance juridique). Après acquisition d'un agrément signé par le Haut Commissaire de la province de résidence de l'organisation, elle est alors appelée groupement pré-coopératif.

Tableau 2. Composition des différentes instances intervenant dans la gestion du périmètre de Dakiri

Instances	Composition	Effectif	Observations/Remarques
AG	Tous les membres	742	Concernent uniquement les attributaires de parcelles sur le périmètre
CA	. Président . Vice-Président . Trésorier . Trésorier adjoint . Secrétaire	1 1 1 1 1	3 postes sont occupés par les ressortissants de Dakiri (Président, Trésorier adjoint et Secrétaire)
Personnel d'appui	. Encadreur CRPA . Encadreur paysan . Responsables de blocs . Aiguadier . Gardien	1 1 16 1 1	L'encadreur paysan, et le gardien sont payés par la coopérative. La direction des 16 blocs a été répartie entre les 5 villages présents sur la plaine

Le Conseil d'Administration de la coopérative

Depuis la création de la coopérative le 11 Juin 1985, 3 CA se sont succédés. Le CA est renouvelé chaque 2 ans selon les statuts.

Tableau 3. Succession des bureaux CA votés en AG de 1984 à 1995 et difficultés rencontrées

Année de mise en place	Période du mandat	Nombre de villages représentés au sein du CA	Durée du mandat, ans		Observations
			Normale[b]	Effective	
1985	1985-1987	1	2	2	Mandat respecté
1987	1987-1989	1	2	2	Mandat respecté
1989	1989-1995	4[a]	2	6	Gestion floue, plaintes ouvertes, polémiques

a) Au début il n'y avait que des représentants de Dakiri.
b) Cf. Zatu n° AN VII 0035/FP/PRES portant statut général des groupements pré-coopératifs et sociétés coopératives au Burkina Faso - Art. 104

Bien avant l'arrivée du FED, un 1er CA mis en place par nomination a dirigé la plaine de 1981 à 1984. C'est après que le CA a commencé à être voté en assemblée générale. Compte tenu de la majorité des exploitants de Dakiri sur la plaine, tous les postes étaient ravis par ces derniers bien que les éléments choisis ne soient pas toujours les mêmes.

Dans le CA actuel on constate l'implication des autres villages contrairement aux précédents CA où Dakiri seul dirigeait. Sur les 5 villages qui constituent le périmètre seul Lipaka n'est pas encore représenté. En regardant attentivement l'année de mise en place du

3ème CA 1989, on se rend compte qu'elle correspond à l'année de départ du projet FED (1990). C'est alors que les difficultés de gestion ont commencé à se faire sentir. Le CA qui devrait être normalement renouvelé en 1992 ne l'a pas été à cause de ces difficultés.

Les paysans mécontents exigent une explication de la situation et le recouvrement des arriérés. A la date du 30 Juin 1995, les prêts aux membres s'élevaient à 574.460 FCFA. Au même moment les dettes à court terme de la coopérative (salaires du personnel) s'élevaient à 255.000 FCFA.

L'approvisionnement en intrants est toujours assuré par le CA comme auparavant mais avec des retards.

b) L'encadrement technique

Au départ, le périmètre de Dakiri a bénéficié d'un encadrement intensif fort de quatre agents : deux encadreurs CRPA (Tankoano Louis et Raogo Béogo Philippe), deux encadreurs du Projet (Bourgou Possi et Traoré Aminata, animatrice). Le périmètre était divisé en quatre zones d'encadrement correspondant aux quatres encadreurs.

Ce personnel d'encadrement était appuyé par le chef du projet FED Monsieur Batou Namoro à l'époque. Ce dernier fut remplacé par un autre chef de projet FED d'origine CRPA Monsieur André YAMEOGO.

Limité à deux encadreurs après la fin du projet (CRPA 1, encadreur coopérative 1), l'encadreur CRPA se débat entre les grandes cultures et le périmètre. Néanmoins les paysans fondent leur espoir sur l'encadreur CRPA (appui technique). L'encadreur du projet, autrement dit de la coopérative, est le seul agent permanent sur le périmètre. Moins bien formé que l'encadreur CRPA et moins influent peut-être parce que fils du village, il a du mal à satisfaire aux attentes des exploitants. Sa présence sur le terrain est jugée insuffisante. Tous les deux encadreurs bénéficient de la supervision technique du chef de zone d'encadrement agricole (ZEA) de Manni.

De tous les encadreurs qui se sont succédés, Tankoano Louis, principal agent promoteur de la réhabilitation du périmètre de Dakiri, le sensibilisateur des villages regroupés aujourd'hui en coopérative, l'initiateur de la répartition en bloc du périmètre et de leur organisation intérieure, demeure dans l'esprit des paysans comme le type d'encadreur qu'il leur faut. Tankoano est devenu la référence des paysans dans tout leur jugement ou appréciation de l'encadrement à Dakiri.

c) L'exploitant de Dakiri : un ensemble homogène

Pour plusieurs raisons (superficie détenue, occupation villageoise, contraintes d'irrigation), Dakiri présente des spécificités d'une part qu'on ne retrouve pas sur les autres périmètres, et d'autre part qui contribuent à former un ensemble d'attributaires constituant un groupe relativement homogène.

1) L'occupation du périmètre

Une enquête réalisée auprès des exploitants a montré que l'occupation du périmètre s'est réalisé en tenant compte de la proximité géographique des 5 villages environnants avec les blocs du périmètre et en respectant les liens villageois entre les attributaires. C'est ainsi qu'on retrouve par bloc, les habitants d'un même village (Tableau 4).

Tableau 4. Répartition par bloc et par village des exploitants du périmètre de Dakiri

N° du bloc	Répartition des exploitants par village					Total
	Dakiri	Liougou	Nagbingou	Siédougou	Lipaka	
1	-	44	-	-	-	44
2	-	35	-	-	-	35
3	7	-	27	-	13	47
4	-	46	-	-	-	46
5	1	39	-	-	-	40
6	41	4	-	-	-	45
7	42	-	2	-	-	44
8	43	-	-	-	-	43
9	32	-	6	6	-	44
10	39	-	-	-	-	39
11	-	-	42	-	2	44
12	5	-	42	-	-	47
13	-	-	47	-	-	47
14	13	-	60	1	-	74
15	25	9	-	10	-	44
16	30	-	1	28	-	59
ENSEMBLE	278	177	227	45	15	742
%	37	24	31	6	2	100

Les deux villages les plus représentés dans le périmètre sont Dakiri et Nagbingou. Leur localisation sur le périmètre est très nette. Les occupants des blocs 6 à 10 sont en majorité originaires de Dakiri, ceux des blocs 11 à 14 résident à Nagbingou, les blocs 1 et 5 ont été attribués aux habitants de Liougou et les blocs 15 et 16 à ceux de Siédougou. Par ailleurs, il existe des attributaires en nombre très limité originaires des villages éloignés, tels Coalla, Tougri et même Kaya. Ces derniers ont été pris en compte avec Dakiri.

Les superficies détenues sont identiques soit 0,16 ha par attributaire hormis une minorité d'exploitants (7 % de l'ensemble des attributaires) qui sont propriétaires d'une parcelle de 0,08 ha appelés paysans assistés (P.A.).

Cependant si les exploitants bénéficient de superficie homogène, en revanche ils sont soumis à des contraintes différentes, fonction de la configuration physique de leur parcelle (Tableau 5).

Tableau 5. Distribution par bloc des parcelles selon leur configuration physique

Décomposition hydrique des parcelles					
N° du bloc	Parcelles sans problème	Parcelles inondées	Parcelles en hauteur	Parcelle à moitié sans problème et à moitié avec problème	TOTAL
1	27	2	6	9	44
2	27	3	3	2	35
3	29	-	8	10	47
4	46	-	-	-	46
5	10	8	10	12	40
6	20	-	10	15	45
7	35	-	-	9	44
8	15	16	7	5	43
9	27	-	13	1	41
10	12	1	21	5	39
11	22	-	3	19	44
12	33	-	10	2	45
13	43	-	2	2	47
14	51	-	5	12	68
15	28	-	-	16	46
16	31	12	-	6	49
Ensemble	456	42	98	125	721
%	63	6	14	17	100

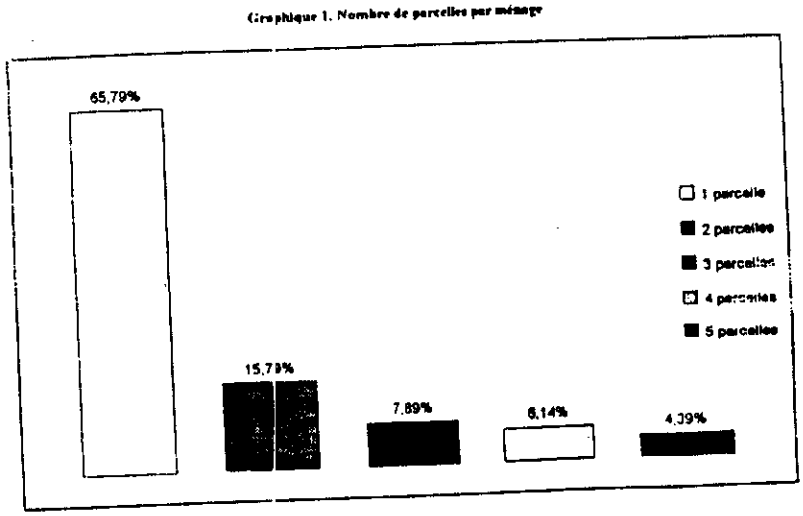
D'après le tableau, plus du 1/3 des exploitants sont soumis à des contraintes de planage. Les blocs 4, 7, 12, 13, 14 et 16 sont ceux qui bénéficient d'une proportion plus importante de parcelles sans problème. Néanmoins, hormis le bloc 4 qui comprend uniquement des parcelles sans problèmes, les parcelles présentant des contraintes de planage sont distribuées de façon relativement homogène sur l'ensemble des blocs. Les parcelles en hauteur sont essentiellement localisées dans les blocs 9, 10 et 12. De même, dans les blocs 5, 8 et 16 on retrouve plus de parcelles inondées. Les parcelles présentant pour moitié des difficultés de planage (moitié inondée ou moitié en hauteur) sont aussi situées principalement en fin d'aménagement à partir du bloc 11.

2) Le profil de l'exploitant de Dakiri

Compte tenu des critères d'attribution des parcelles au moment de l'aménagement (participation aux travaux), les caractéristiques des attributaires du périmètre de Dakiri présentent également des différences par rapport à celles rencontrées sur les autres aménagements. D'abord la proportion des femmes attributaires est supérieure ; 10,53 % des exploitants interrogés sont de sexe féminin (8 % sur l'ensemble des attributaires). La majorité des attributaires sont d'ethnie gourmantché (79,82 %), la deuxième ethnie représentée est l'ethnie mossi (16,67 %).

Ensuite plus du tiers des explcitants interrogés exploitent plus d'une parcelle sur le périmètre.

Figure 1. Nombre de parcelles par ménage



En effet d'après le graphique ci-dessus, 27 % des attributaires interrogés exploitent avec leur famille 2 à 3 parcelles dans le périmètre et 12 % disposent au sein de leur ménage de 4 à 5 parcelles. Par conséquent, il existe sur le périmètre, plusieurs sortes d'attributaires. Les 65,79 % exploitants déclarant n'avoir qu'une seule parcelle au sein de leur ménage, sont pour la plupart chefs de ménage alors que parmi ceux qui appartiennent à un ménage disposant de plusieurs parcelles sur le périmètre, on retrouve des attributaires non chef de ménage pour qui la parcelle constitue un revenu complémentaire aux autres revenus de la famille.

La notion de ménage est habituellement définie de la manière suivante: communauté de résidence, repas pris en commun, communauté partielle ou totale des revenus, reconnaissance de l'autorité d'une personne considérée comme chef de ménage. Or cette notion présente pour le périmètre de Dakiri, plusieurs types de situation. En effet, le milieu de Dakiri recouvre deux types d'organisation familiale : la famille indépendante et la famille restreinte ou nucléaire.

Plusieurs cas ont été identifiés. Ils varient en fonction de la place de l'attributaire, de la période considérée (pénurie ou pas) et du type de culture.

Le premier cas est celui de la grande famille, qui comprend plusieurs unités de production mais qui gèrent ensemble les différents revenus des productions céréalières et rizicoles. La gestion incombe au chef de concession qui décide de l'organisation du travail et de la distribution des revenus. Cette grande famille forme alors un ménage de taille importante.

Par exemple, le ménage de l'exploitant T. parcelle 2.507 est composé de 10 personnes dont un attributaire. Sa grande famille comprend 60 personnes dont 3 ménages et 3 attributaires. Le chef de concession est le père de la grande famille. L'exploitant explique le fonctionnement de la gestion des productions au sein de la grande famille.

"Nous avons chacun un champ de brousse. Après la récolte nous mettons la production en commun et chaque ménage s'en sert. Pour les productions rizicoles. Après la récolte, nous séchons les gerbes et nous transportons la production à la maison. Nous nous entraidons et les différentes productions sont mises en commun. (...). Après la vente du riz, nous remettons l'argent à notre père et lorsque chacun de nous a besoin de l'argent, nous allons le voir".

Parfois la gestion commune se réalise uniquement sur les seules productions céréalières et la production rizicole relève de la décision de chaque ménage. Cependant, en cas de pénurie, toutes les productions peuvent être centralisées.

"La production céréalière est stockée ensemble, chacun (couple) a son champ différemment mais la production est mise ensemble. (Production rizicole). C'est cette année (contre-saison) que nous allons stoker ensemble pour couvrir nos besoins alimentaires parce que notre céréale ne va pas nous suffire, sinon, généralement, chaque couple gère sa production rizicole séparément". (exploitant parcelle 7808A2).

Le deuxième cas, plus fréquent à Dakiri est celui de la famille restreinte qui gère ses différents revenus de manière indépendante. Néanmoins, en cas de pénurie, les productions

céréalières sont alors centralisées et partagées entre les différents ménages d'une même grande famille.

"La gestion de la production rizicole de chaque parcelle incombe au propriétaire qui décide de sa répartition (vente, consommation). Chaque ménage a son grenier de mil à part mais en cas de problème d'un membre de la grande famille, tous viennent à son aide" (exploitant parcelle 5103).

"Les produits des champs sont également stockés séparément mais en cas de déficience chez quiconque, on s'entraide" (exploitant parcelle 11203).

Le dernier cas est celui où l'attributaire n'est pas chef de ménage. Cette population représente 14,04 % des exploitants du périmètre. Il s'agit en général des fils ou épouses et coépouses.

3) La force de travail de l'attributaire

L'âge moyen de l'attributaire de Dakiri est prés de 42 ans (41,96 ans). Il dispose au sein de son ménage de 6,04 personnes actives soit la moitié de l'effectif moyen du ménage. Cette proportion est assez importante si on sait que dans certains périmètres burkinabé, les critères d'attribution de parcelles est de disposer au moins de 5 personnes actives. En effet, les femmes (épouses et coépouses) et les enfants constituent une force de travail pour l'exploitant de Dakiri et son rôle de chef de ménage consiste à répartir cette main d'oeuvre entre les différentes activités.

Cependant les épouses et enfants, comme on le verra, sont surtout employés à l'exploitation des Grandes Cultures et n'interviennent que ponctuellement en appui sur le périmètre. Néanmoins, il faut noter que dans le cas des femmes attributaires, les enfants jouent un rôle très important dans le travail de la parcelle irriguée.

Cette main d'oeuvre familiale est d'autant plus nécessaire à l'exploitant de Dakiri que les moyens de travail utilisés sont rudimentaires. 79,82 % des attributaires travaillent à la daba et ne disposent pas d'autre équipement agricole. Une minorité possède des charrues (7,89 % une charrue asine et 0,88 % une charrue bovine), de même les moyens de transport font défaut: 7,63 % seulement possède une charrette.

d) Les activités de l'exploitant de Dakiri

En dehors de la parcelle irriguée, le système de production de l'exploitant de Dakiri repose essentiellement sur l'exploitation des champs familiaux dits de Grande Culture qui approvisionnent le grenier familial en céréales.

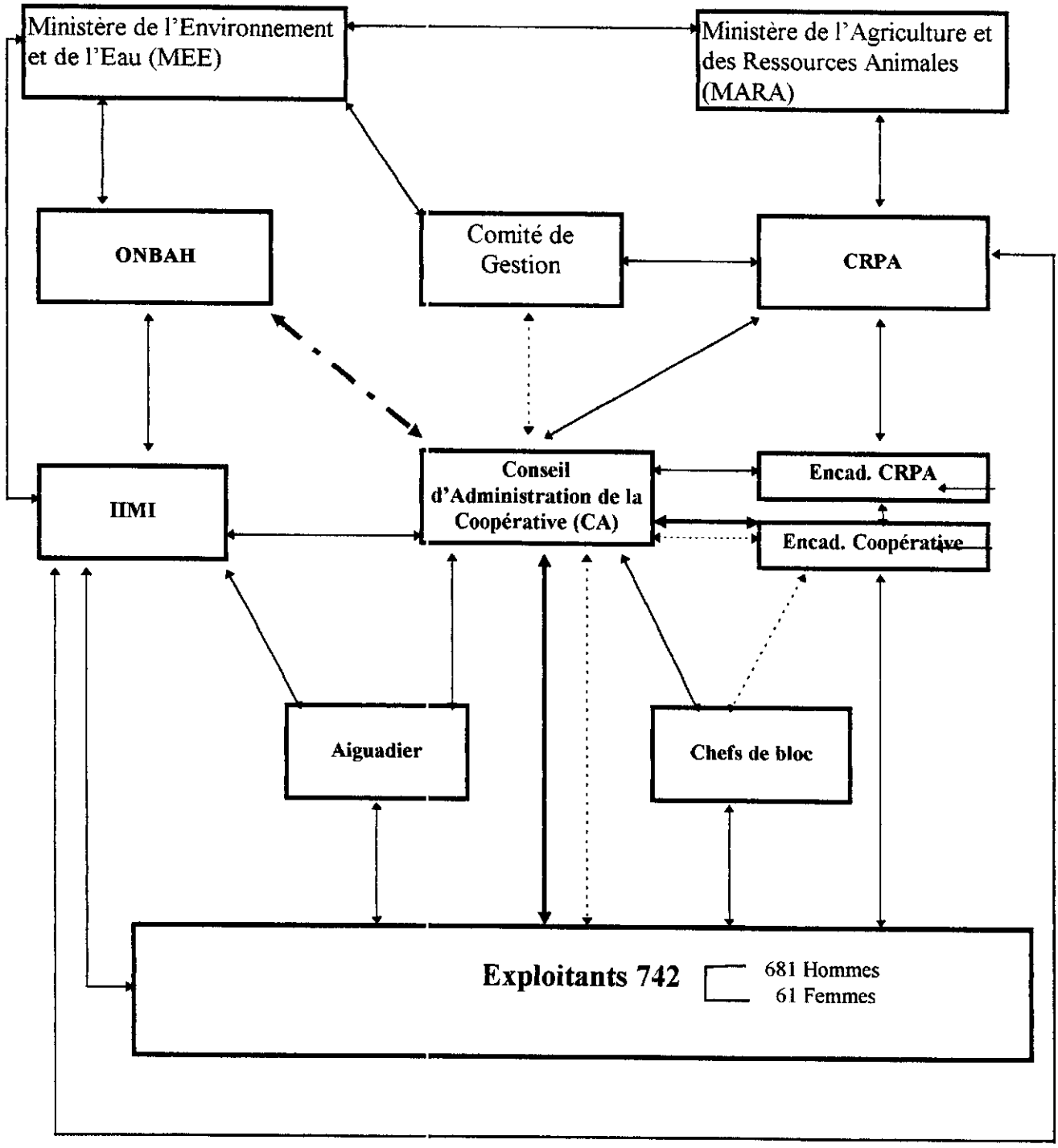
On remarquera cependant que plus de la moitié des attributaires déclarent pratiquer l'élevage (53,51 %). L'implantation du périmètre au sein d'une région où l'activité de l'élevage est traditionnelle renforce encore la spécificité de l'aménagement de Dakiri. En revanche, l'isolement de la plaine de Dakiri (loin des centres urbains) fait que peu d'exploitants ont une activité complémentaire (33,33 %) (commerce, artisanat, salarié, culture de rente...).

5.1.1.3. L'analyse des stratégies des différents acteurs

De façon globale tous les acteurs oeuvrent pour le bon fonctionnement du périmètre. Cependant, la divergence des points de vue dans la manière de gérer la chose commune causée principalement par la prise en compte des relations traditionnelles à la place des principes de gestion coopérative a conduit toute l'organisation dans un malaise général.

L'analyse des relations traduit par le sociogramme montre la pesanteur des relations traditionnelles sur la gestion de la coopérative (figure 2).

Figure 2. Sociogramme du Périmètre irrigue de Dakiri



Légende :

Bonne relation de famille
Faible relation de travail
Bonne relation de travail
Relation ponctuelle de travail

a) **Le CA de la coopérative :**

C'est l'organe de coordination de tous les acteurs travaillant sur le périmètre.

Ses relations de collaboration sont bonnes avec l'encadreur CRPA qui est sa principale référence (conseiller technique). Par contre les chefs de bloc le trouve démissionnaire par rapport à l'objectif qui lui est assigné. Leurs relations sont faibles.

Les relations de travail sont presque inexistantes entre le CA et les exploitants qui s'interrogent sur sa place et son rôle dans la coopérative. Au delà de la position lointaine du CA des exploitants, des relations de famille les unissent toujours et militent en faveur des services qu'ils sont appelés à se rendre (prêts de faveur, manque de rigueur dans la récupération des crédits).

b) L'encadreur de la coopérative :

Fils du chef de village de Dakiri, il a été recruté après l'aménagement du périmètre irrigué par le FED comme encadreur paysan avec l'objectif de faire de lui un appui valable pour la coopérative. Son manque de formation pendant et après le séjour du FED à Dakiri a limité son autorité avec le conseil d'administration (CA) et les exploitants du périmètre qui tacitement se plaignent de sa présence insuffisante sur la plaine. Sa présence permanente au sein du CA n'a pas pu empêcher la dérive de celle-ci en gestion financière marquée par l'autocratie et la non transparence. Son statut de fils du chef de village lui met à l'abri des reproches sur les insuffisances professionnelles constatées par les différents acteurs du périmètre irrigué.

c) L'encadreur CRPA :

Il est privilégié dans ses relations par ses compétences techniques, son autorité en tant que agent CRPA (Etat), agent de relais entre les exploitants et le gouvernement. Bonne collaboration avec l'encadreur coopérative, le CA, l'aigadier; pour tous il est le formateur et le guide technique du périmètre. Sa présence limitée sur le terrain (deux fois par semaine) rend ses relations faibles avec les chefs de bloc.

d) L'aiguadier :

Désigné en remplacement de l'encadreur de la coopérative sur des critères informels par le CA et les exploitants, l'aiguadier considère sa responsabilité comme un devoir social ; malgré sa fonction très contraignante, il se fait le devoir de ne pas trahir la confiance qui a été placée en lui. Force pour lui est de se plier aux contraintes particulières de la distribution de l'eau (irrigation nocturne et de dimanche pour les exploitants en proie à l'énorme difficultés d'irrigation). Soutenu par l'encadreur CRPA et le CA il s'acquitte honorablement de sa tâche de tous les jours. Ses relations de travail sont fortes avec les exploitants ayant des difficultés d'irrigation et faibles avec les exploitants sans difficultés d'irrigation.

e) Les chefs de bloc :

Ce sont des attributaires au même titre que tous les autres exploitants du périmètre irrigué. Elus sur des bases informelles par les exploitants de chaque bloc/famille (exploitants habitants le même village), ils sont les références incontournables de ces exploitants sur les plans agronomique, hydraulique et socio-économique dans les blocs. La dynamique du fonctionnement du périmètre irrigué est basée sur les compétences des chefs de bloc à gérer leurs blocs. En général, ils jouissent de la confiance du CA, des encadreurs et des exploitants qui les considèrent comme leur atout (animateurs et conseillers techniques des blocs). En tant que chefs de bloc, ils doivent défendre un honneur qui dépasse le cadre restreint du bloc et prend une dimension sociale plus ample (le village, la région).

f) Les exploitants :

Ils sont organisés en blocs/familles sur le périmètre irrigué. Les difficultés d'irrigation les répartissent en plusieurs groupes qui sont:

- les attributaires ayant des difficultés d'irrigation ;
- les attributaires en situation de parcelles inondées en hivernage ;
- les attributaires sans difficultés d'irrigation, parcelles bien planées.

Les contraintes spécifiques d'irrigation par bloc ou parcelles influencent la nature des relations entre exploitants et les autres acteurs du périmètre irrigué. Face à ces contraintes, les attributaires ne cessent de développer toutes sortes d'initiatives pour la satisfaction des besoins en eau de leurs parcelles.

- siphonnage ;
- irrigation nocturne ou de dimanche ;
- installation de barrières artificielles dans les canaux pour rehausser le niveau de l'eau ;
- ouverture frauduleuse des cadenas des vannettes
- irrigation parallèle frauduleuse par des tiers.

Malgré les multiples difficultés de collaboration entre acteurs (irrigation, remboursement des crédits, prêts pour des raisons sociales), les exploitants ont toujours su accorder plus d'importance à la cohésion familiale qui maintenant devient un frein à la bonne gestion de l'organisation.

L'impact socio-économique de l'aménagement est notoirement reconnu positif au niveau des exploitants, mais aussi des populations. En effet la liste des demandeurs de parcelles est assez longue : 250 demandes ont été enregistrées à la date du 31/12/95. De l'opinion générale qui se dégage des enquêtes, tous les acteurs du périmètre sollicitent l'extension du site aménagé en vue de prendre en compte les nouveaux demandeurs de parcelles.

Sur le plan organisationnel, la structure exécutive CA bat de l'aile. Sa gestion autocratique et sans transparence font de lui une structure lointaine des exploitants qui se replient auprès de leurs chefs de bloc. Les principes coopératifs sont très peu respectés et le dysfonctionnement presque généralisé provoque une crise ouverte au sein de l'organisation. L'unique encadreur CRPA vient d'être affecté et le périmètre ne peut que se contenter de son encadreur paysan.

5.1.2. Le diagnostic social du périmètre de Gorgo :

Le périmètre de Gorgo se trouve dans le département de Koupéla, Province du Kouritenga.

L'accès au site s'effectue par la route nationale n° 4 de Ouagadougou jusqu'à Koupéla, soit 140 km ; de Koupéla, on suit la route nationale n° 16 (Koupéla-Tenkodogo) sur 15 km, puis on bifurque à droite en empruntant la piste longue de 1 km qui conduit à la plaine. La distance Ouagadougou-Gorgo est estimée à 156 km.

La plaine aménagée se situe à la confluence de deux (2) cours d'eau, tous deux affluents du Zouli, lui-même affluent du Dougoula-Mondi qui se jette dans le Nakanbé.

La conception et la réalisation de l'aménagement ont été effectuées par l'Office National des Barrages et des Aménagements Hydro-agricoles (ONBAH). La réception provisoire des travaux a eu lieu le 14 Juillet 1987 et la mise en exploitation du périmètre est intervenue en 1991.

Quant à l'initiative de la création du barrage, elle vient de l'Abbé Lazare :

- Ecoutons ce que nous relate un autochtone membre de la pré-coopérative : *L'origine de la pré-coopérative vient de l'Abbé Lazare. Il est venu dire au chef de Gorgo qu'il voulait faire une retenue agro-pastorale pour nous. Tout le monde a aidé bénévolement au ramassage de terre. Après une année d'activité maraîchère, l'ORD et l'Abbé Lazare ont convenu que le terrain pourrait être aménagé pour la riziculture. C'est ainsi que l'ONBAH est venu faire le travail.*

- Ecoutons la déclaration d'un autre : *Selon les gens, c'est le prêtre Lazare qui a eu des aides de la France, et il a fait implanter le barrage sous la supervision de l'évêque Zongbaré de Koupéla. Pour le périmètre, c'est toujours le prêtre qui a été voir les services de l'agriculture pour la réalisation. Aujourd'hui, le périmètre est fonctionnel et est d'une aide précieuse pour les paysans malgré le problème qui s'est posé dès la première année d'exploitation, à savoir la non disponibilité de la ressource en eau pour le maraîchage en contre-saison. Les activités agricoles qui ne se limitent qu'à la seule saison humide, ont tout de même fait du périmètre un pôle d'attraction économique pour pas mal de paysans de la localité.*

5.1.2.1. Les attributions des parcelles à Gorgo

Les attributions des parcelles du périmètre irrigué de Gorgo ont eu lieu en 1988 au temps des Comités Révolutionnaires (CR). Les critères d'attributions étaient souples : être paysan, s'inscrire à la préfecture de Koupéla et y déposer une demande timbré à 200 FCFA. Ensuite sont intervenus les tires au sort.

Quant bien même les critères étaient souples, certaines conditions requises notamment un minimum d'actifs agricoles pour faire face aux durs travaux de la riziculture ont été observées de façon empirique par certains paysans. Ecoutons ce que nous relate l'attributaire de la parcelle n° 107.

- *J'étais un ancien exploitant dans le bas-fond, je cultivais du sorgho rouge. Les critères avancés étaient difficiles et il fallait être courageux pour oser. On nous a dit que ceux qui ont une faible main-d'oeuvre, n'ont qu'à s'abstenir. Effectivement il y avait trop de travail à faire avant que la parcelle soit exploitable. Comme tous ceux qui ont risqué, j'ai pris mon courage à deux mains et formulé ma demande. Par la suite, le tire au sort est venu et j'ai eu ma parcelle... (l'attributaire en question n'a que 3 actifs agricoles en plus de lui-même).*

- Quant à l'attributaire de la parcelle n° 28 voilà ce qu'il nous dit : *Je suis manoeuvre à l'infirmerie de Liguidi-Malgem. Et comme c'est un lieu de rencontre j'ai entendu par les gens qui venaient se soigner, qu'il y avait des inscriptions au niveau de la plaine pour l'exploitation des parcelles. C'est ainsi que je suis allé m'inscrire comme tout le monde et j'ai eu ma parcelle par tire au sort.*

5.1.2.2. Le contexte institutionnel et organisationnel

Le groupement pré-coopératif de Gorgo est formé par les attributaires issus des 8 villages riverains du périmètre (Gorgo, Liguidi-Malgem, Koupéla, Kalwenga, Nabenkinssim, Lioulgou, Bonssin, Ouédégo).

a) Choix des membres du bureau

Les critères informels ont prévalu à la mise en place du bureau depuis le début de la mise en valeur (1991). Il se compose de quatre membres :

- un Président ;
- un Vice-président ;
- un Secrétaire ;
- un Trésorier.

Le bureau malgré sa forte représentativité par un seul village (Gorgo), est assez bien apprécié des exploitants ; cette satisfaction a motivé les exploitants à le reconduire pour un deuxième mandat en 1993.

Parmi tous les membres du bureau seul le secrétaire sait mieux lire et écrire en français.

Avec la sensibilisation du service provincial à l'organisation et à la formation professionnelle des producteurs (SPOFPP), le bureau, pour se faire aider dans ses tâches, a mis en place des commissions spécialisées qui sont :

- la commission approvisionnement en intrants ;
- la commission commercialisation ;
- la commission maintenance des ouvrages ;
- la commission pesée ;
- la commission bonne gestion du tour d'eau.

Ce partage du pouvoir a été un facteur très favorable dans l'amélioration des relations entre acteurs et le respect des principes coopératifs.

b) L'encadrement technique

Le périmètre est assisté par un encadreur CRPA qui s'occupe de la vulgarisation des techniques agricoles. En matière d'organisation coopérative, intervient un agent du SPOFPP.

c) L'exploitant de Gorgo

1) La répartition spatiale des exploitants sur le périmètre et leur origine

Contrairement à Dakiri, l'occupation du périmètre s'est effectuée sans tenir compte de quelques spécificités. C'est le tire au sort qui a déterminé la position de l'attribution sur la plaine (Tableau 6).

Tableau 6. Répartition par secondaire et par village des exploitants du périmètre de Gorgo

Numéro secondaire	Répartition des exploitants par village									
	Gorgo	Ligdi-Malgem	Koupéla	Kalwenga	Nabenkinssim	Lioulgou	Bonssin	Ouedego	Total	Observations
1	4	1	2	2	-	2	-	2	13	
2	2	3	9	1	-	1	1	-	17	
3	2	2	6	1	2	5	2	-	20	
4	8	6	2	-	4	3	2	-	25	
5	16	6	3	2	3	3	1	-	34	
6	2	1	-	-	1	2	-	1	7	
7	6	4	1	-	1	-	1	-	13	
8	7	5	4	1	2	1	2	1	23	
9	10	5	1	1	4	4	3	1	29	
10	8	8	1	1	2	2	3	1	26	
11	2	-	-	1	1	1	-	-	5	
Ensemble	66	41	29	10	20	25	15	6	212	
%	31	19	14	5	9	12	7	3	100	

L'examen du tableau 6 montre que les villages les plus représentés sont respectivement Gorgo 66 exploitants soit 31 % de l'ensemble des exploitants du périmètre, Liguidi-Malguem 41 exploitants, 19 % de l'ensemble des exploitants et Koupéla 29 exploitants soit 14 % de l'ensemble des exploitants.

Malgré que les attributions se sont faites de façon "démocratique" (tire au sort), on note qu'un certain avantage a été accordée à ceux de Gorgo où l'aménagement se trouve implanté. Ils sont les propriétaires terriens. Quand aux attributaires du village de Liguidi-Malguen qui se trouvent à environ 3 à 4 km du site, bon nombre d'entre eux ont été des anciens exploitants du site avant l'aménagement, et cela avec l'autorisation des chefs de terre.

Ecoutons les déclarations suivantes :

- Attributaire de la parcelle n° 144 : *J'étais ancien propriétaire terrien. Donc avant l'aménagement du périmètre irrigué, on nous avait dit qu'on était prioritaire dans la distribution. C'est ainsi qu'on nous a convoqué à Koupéla pour enlever des bouts de papier dans un sac et c'est ainsi que j'ai eu ma parcelle.*

- Attributaire de la parcelle n° 142 : *Je cultivais d'abord du sorgho dans le bas-fond bien avant son aménagement. Après la réalisation du périmètre, on nous a dit qu'on a droit à une parcelle, mais nous avons fait une demande...*

La présence non négligeable des ressortissants de la ville de Koupéla située à 20 km, peut s'expliquer par le fait que les habitants de Koupéla ont connu plus tôt l'intérêt de la riziculture et les profits qu'on peut en tirer, à cause du périmètre de Itenga situé aux environs même de la ville ; alors il eut beaucoup de demandeurs dès que l'occasion s'est présentée.

Cependant, après l'obtention des parcelles, quelques petits problèmes se sont posé : il s'agit du planage.

Tableau 7. Disposition par secondaire des parcelles selon leur configuration physique

N° Secondaire	Parcelles sans problèmes	Parcelles en hauteur	Parcelles inondées	Parcelle 1/2 sans problème 1/2 avec problème	Total
1	11	2	-	-	13
2	13	4	-	-	17
3	11	9	-	-	20
4	20	3	1	-	24
5	15	19	-	1	35
6	7	-	-	-	7
7	12	-	1	-	13
8	16	6	1	-	23
9	21	4	2	2	29
10	16	8	2	-	26
11	-	5	-	-	5
Ensemble	142	60	7	3	212
%	67	29	3	1	100

Selon le tableau 7, on note que le 1/3 des parcelles sont soumis à des contraintes de planage. Dans ce lot 86 % des attributaires ont leurs parcelles en hauteur. Ecoutons en témoignage la déclaration de l'un d'entre eux :

Attributaire de la parcelle n° 26 : *Nous gagnons l'eau le Mardi et le Vendredi. Nos parcelles sont totalement au dessus des secondaires et l'irrigation pose un réel problème... Il faut que le secondaire déborde pour que l'eau puisse accéder à nos parcelles. Nous sommes 6 à prendre sur le même tertiaire. Je ne sais pas le temps exact d'irrigation, cependant il arrive que jusque dans la nuit certains du groupe n'ont pas toujours assez d'eau dans leurs parcelles. L'eau est servit à tour de rôle, mais malgré tout cela il y a des insatisfactions... Les tertiaires ne peuvent pas amener l'eau puisque les parcelles sont trop en hauteur.*

2) La force de travail de l'attributaire - Tableau 8.

Tableau 8. Force de travail des ménages attributaires enquêtés

Secondaires	Age moyen ans	Effectif moyen du ménage	Effectif moyen des actifs
S1	57	8	4
S2	54	11	7
S3	40	13	5
S4	57	17	7
S5	72	18	11
S6	79	31	15
S7	46	20	10
S8	61	17	8
S9	43	27	12
S10	50	18	8
S11	60	29	10
Moyenne générale	56	19	8

D'après le tableau ci-dessus on constate que l'âge moyen de l'attributaire tourne autour de 56 ans. Dans les secondaires 5 et 6 on observe même que l'âge moyen de l'attributaire est au delà du seuil fixé par les statistiques agricoles en matière d'actif agricole qui est de 65 ans. Quand au nombre d'actif agricole la moyenne est de 8. En se référant au périmètre de Itenga situé à 20 km où l'un des critères d'attribution était d'avoir au minimum 4 actifs agricoles, on peut dire que la force de travail de l'attributaire à Gorgo n'est pas en decà de la norme exigée bien que celle-ci ne soit pas évoquée comme critère.

Sur le périmètre les femmes attributaires sont rares ; elles représentent 2,4 % de la population totale des attributaires et une seule d'entre elles est attributaire dès le départ. Les autres le sont par cas de force majeure.

d) Les activités de l'exploitant de Gorgo

Parallèlement à l'exploitation de la parcelle irriguée et vue la petitesse de celle-ci et la disponibilité de la main d'oeuvre familiale, chaque attributaire possède des champs familiaux dits de grandes cultures qui approvisionnent le grenier familiale en céréales et les travaux commencent généralement par ceux-ci. *"Nous commençons par les travaux de grandes cultures qui concernent nos plus grandes superficies et constituent la base alimentaire de la famille... Le riz est une culture irriguée et les risques sont moindre à ce niveau"* (parcelle n° 11). Il faut noter que la culture du riz pour les attributaires équivaut à une culture de rente car la quasi totalité de la production est commercialisée.

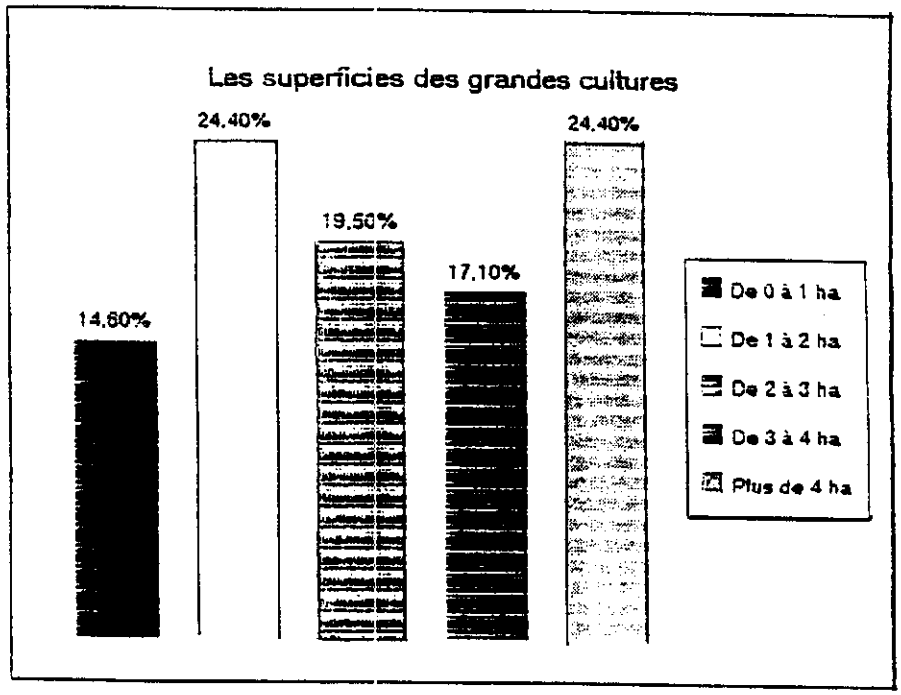
1) Les grandes cultures

La superficie moyenne détenue est de 3,23 ha. Ceci n'est pas très étonnant vue l'effectif moyen des actifs dans le ménage et le niveau général d'équipement des attributaires. La grande majorité possède des charrues 67,44 % (30,23 % une charrue asine, 20,93 % une charrue bovine et 16,28 % les deux à la fois). Quant au moyen de transport 27,91 % possède une charrette. Ce niveau d'équipement se justifie par la proximité non seulement du CRPA mais surtout par la présence de la CNCA et d'autres structures de crédit dans la zone. Suivons les déclarations de quelques uns des attributaires : *"J'ai pour mes travaux des houes et des daba. J'ai également une charrue d'âne. La charrue et l'âne je les ai acquis à travers le GV des protestants de Ligui-Malguem. Le remboursement du crédit se fait chaque année, chacun donne ce qu'il a eu"* (parcelle n° 167). *"Comme moyen de travail j'ai une traction bovine et une charrette asine. La charrue par crédit CNCA que j'ai déjà payé en échéance de 5 ans et la charrette payée au comptant en occasion. En plus j'ai des daba locales"* (parcelle n° 112). Dans le SPA[2] du Kouritenga où le périmètre est situé, la superficie moyenne détenue par ménage est de 3,1 ha.

Il existe cependant des disparités entre les paysans ; la superficie minimum recensée étant de 0,50 ha et le maximum de 14,5 ha (Figure 3).

Figure 3. Les superficies des grandes cultures.

Figure 3. Les superficies des grandes cultures.



[2]) SPA : Service Provincial de l'Agriculture

Selon le graphique ci-dessus, on note que la majorité des interviewés détiennent plus de 2 ha (61 % dont 24,40 % ont plus de 4 ha et 36,6 % entre 2 et 4 ha). Parmi l'autre groupe d'attributaires, ceux qui ont moins de 2 ha 39 %, on constate encore que seule une minorité 14,6 % détient une superficie de moins de 1 ha et l'autre moitié du même groupe 24,4 %, de 1 à 2 ha. A partir de cette analyse on distingue alors deux grandes catégories d'exploitants différenciées par la possession ou non d'équipement agricole.

Quant aux spéculations elles sont la plupart du temps essentiellement axées sur les céréales, le sorgho rouge ou blanc, le petit mil. A celles-ci et selon la disponibilité et la nature du sol viennent s'ajouter le maïs, et quelques légumineuses et oléagineux tels le haricot, le pois de terre et l'arachide.

Parmi les attributaires ayant récolté des céréales (sorgho et mil), la moyenne de la production céréalière est de 630 kg/ha.

"Nous avons un champ de sorgho rouge, un champs de sorgho blanc et un champ d'arachide. Le champ de sorgho rouge est un champ de case, sa superficie vaut 1,5 ha. On y met du fumier (10 à 15 charrettes[3] qui provient de notre élevage. La récolte a donné 15 sacs de 80 kg l'an passé (saison 1993/1994). Le champ de sorgho blanc est à environ 1 km de la maison. La superficie vaut 1 ha. Il ne reçoit ni fumier ni engrais. La récolte a donné 9 sacs de 80 kg. Le champ d'arachide est à environ 2 km. La superficie vaut 0,5 ha environ" (Parcelle n° 142).

2) La conciliation des activités : parcelles irriguée et grandes cultures

De façon générale les exploitants arrivent à concilier les deux. Parmi les interviewés très peu ont déclaré avoir abandonné des champs de grandes cultures à cause de la parcelle irriguée. *"Je n'ai jamais abandonné de champs sur les terres hautes pour me consacrer à la parcelle sur le périmètre parce que j'arrive à les travailler toutes sans aucune difficulté"* (parcelle n° 6).

"Non je n'ai pas abandonné un champ des terres hautes en faveur de la parcelle irriguée, car pour moi elle est très petite. Même 3 fois cette parcelle je peux l'exploiter" (parcelle n° 68).

3) L'élevage

Sans prendre en compte l'aviculture pratiquée par la totalité des interviewés, l'activité d'élevage concerne généralement les bovins, les caprins et les ovins. Le nombre de têtes détenus varie d'un exploitant à l'autre ce qui nous a amené à classer les exploitants en deux groupes. Les petits éleveurs avec quelques têtes de petits ruminants en plus de l'âne et parfois des boeufs de traction. Ils représentent 81,40 % des interviewés. *"Comme élevage je possède un âne, 3 porcs, 2 chèvres et des poules. L'élevage est faible dans mes revenus"* (parcelle n° 13). Suivons ce que dit l'exploitant de la parcelle n° 88 : *"j'ai 2 boeufs, 6 moutons, 4 chèvres, un âne et des poules. L'élevage occupe une place importante car il peut permettre de palier*

[3]) Charrette de fumier = 25,42 kg

aux imprévus. Cependant par rapport aux cultures de haute terre et à la parcelle sa part de revenu est modeste".

Quant aux gros éleveurs ils ne sont qu'une poignée, 18,6 % des interviewés. Leur élevage se caractérise surtout par la prédominance du gros bétail (plus de 15 têtes) en plus bien sûr des petits ruminants. "*Je possède 40 têtes de bovins, 15 ovins, 4 caprins, 2 ânes plus de la volaille. L'élevage occupe une place très importante dans mes revenus. Tout d'abord il habille la famille, paie la scolarité des enfants, les médicaments et fume les champs*" (parcelle n° 109). Ecoutons l'attributaire de la parcelle n° 212 : "*Les effectifs de mes troupeaux se décomposent comme suit : bovins 50 têtes, asins 10 têtes, ovins et caprins 30 têtes et de la volaille en grand nombre. L'élevage vient en tête de tous mes revenus. Sa place est très importante dans la vie de ma famille".*

Dans chacune des deux groupes l'élevage représente un appui aux besoins financiers de la famille en premier lieu ensuite vient son utilisation dans les travaux champêtres.

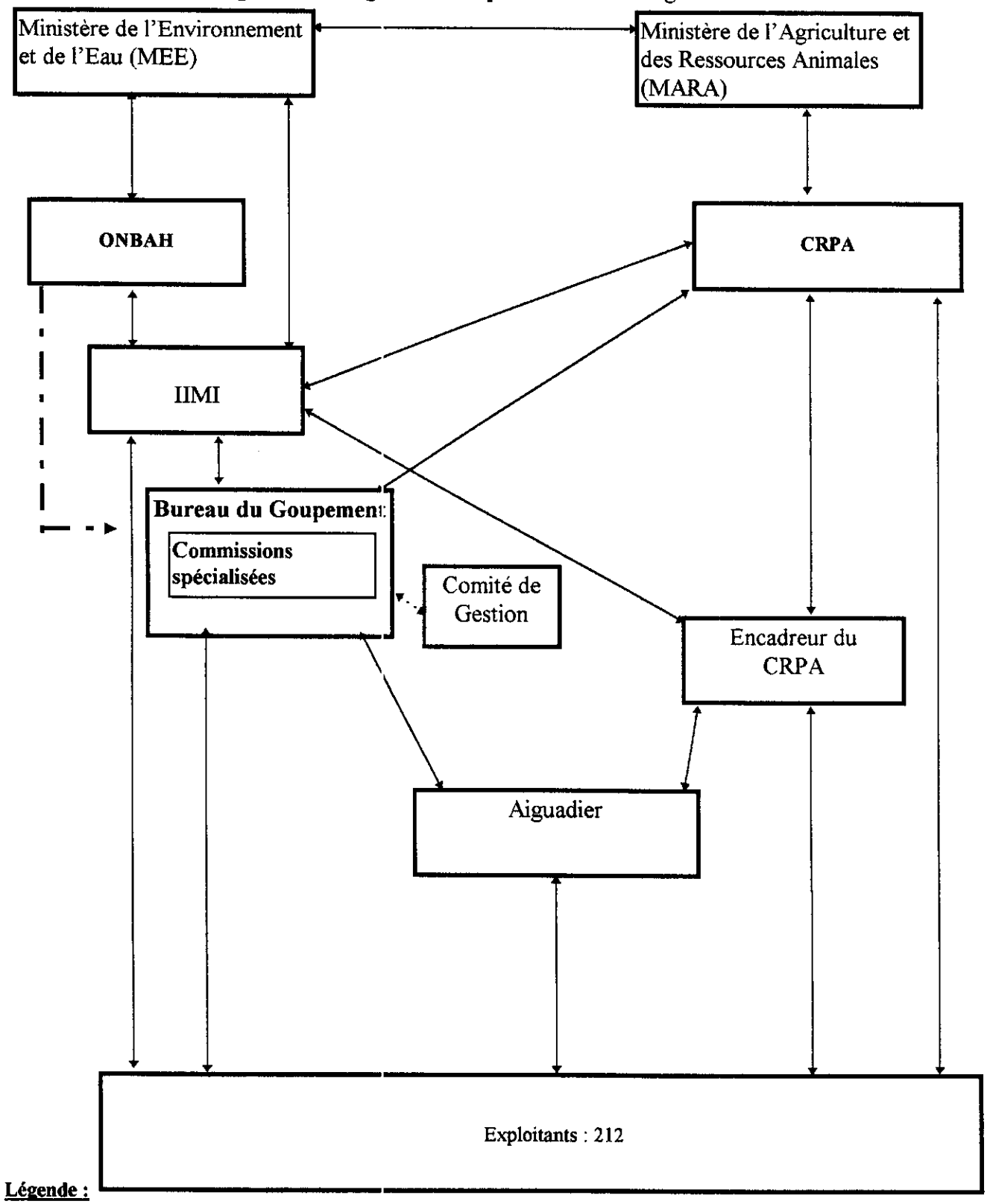
4) Les activités complémentaires

Elles ne sont pas très diversifiées et les revenus tirés ne sont pas considérables. Parmi les exploitants interviewés 44,19 % ont des activités complémentaires qui tournent autour du petit commerce et du jardinage.

5.1.2.3. Les relations entre les différents acteurs du périmètre

L'analyse du sociogramme (figure 4) montre que sur le périmètre, les relations entre les différents acteurs sont bonnes. La seule question qui se pose est la relation entre le comité de gestion et le bureau. Cela est dû au fait que ce comité n'a jamais été fonctionnel.

Figure 4. Sociogramme du périmètre de Gorgo



5.1.3. Le diagnostic social du périmètre d'Itenga

Construit en 1987, le périmètre d'Itenga est donc récent et de conception moderne. L'attribution des 268 parcelles a été faite en 1989. A l'époque 236 parcelles ont été attribuées aux unités familiales et 32 aux unités collectives et au CRPA. Aujourd'hui ces dernières ont été attribuées à des exploitants dont 5 femmes.

Dès le départ de la mise en valeur en 1989, les populations riveraines du site et les anciens exploitants du bas-fond ont manifesté un grand intérêt pour l'exploitation du périmètre irrigué. Le nombre de candidats à l'attribution des parcelles était nettement supérieur au nombre des parcelles disponibles. Un tirage au sort a donc été nécessaire, pour sélectionner les candidats qui n'étaient pas des anciens exploitants.

Après ces premières années de mise en valeur du périmètre, aucun signe de désintéressement n'est observé même si des difficultés existent. On note au contraire une mise en culture des abords du périmètre en saison sèche (cultures maraîchères). La sous-exploitation du périmètre qu'on peut remarquer en saison sèche n'est pas un signe de désintéressement mais relève plutôt de l'absence de plan de mise en valeur durant cette période de l'année, et le caractère aléatoire de la ressource en eau après le mois de Mars.

5.1.3.1. Le contexte institutionnel et organisationnel et les acteurs en présence

A l'issue de l'attribution des parcelles, un comité de gestion et un groupement pré-coopératif ont été mis en place pour diriger les activités du périmètre.

La création du **comité de gestion** s'appuie sur le décret N° 59-PRES-AGRI-COOP du 17 Fév. 60 modifié par le décret 214-PRES-DVT du 15 Juin 66 lui même modifié par le décret N° 73/040 PM AGRI-EL. L'arrêté n° 83 IS/DP conjointement élaboré par le Ministère du Développement Rural et le Ministère de l'Intérieur et de la Sécurité fixe également la composition et le rôle du comité de gestion. L'existence du comité de gestion à Itenga ainsi que sa composition est informelle. Pourtant ce comité de gestion doit assurer le contrôle et le suivi du foncier au sein du périmètre, proposer le montant des redevances, examiner l'ensemble des problèmes de la vie coopérative (encadrement, entretien, gestion technique et financière commercialisation, etc.).

a) Le groupement pré-coopératif (GPC). Un règlement intérieur proposé par l'encadrement en matière de coopération paysanne a été adopté en 1991.

Les activités et responsabilités du GPC sont basés sur les instances suivantes :

. un "comité de gestion" ;
. une assemblée générale (AG) ;
. un bureau ;
. des responsables de zones (2), de blocs (4) et d'unités d'irrigation (9) ;
. un personnel d'appui.

La composition de ces instances est dressée dans le tableau qui suit :

Tableau 9. Composition des différentes instances intervenant dans la gestion du périmètre irrigué de Itenga

Instances	Composition	Effectif	Observations/Remarques
AG	Tous les membres	268	Comptent les personnes ayant des parcelles dans la plaine et enregistrées sur la liste des coopérateurs
CG	- Haut-Commissaire du Kouritenga - Préfets-Maires de Koupéla et Pouytenga - Exploitants - Agents techniques - Autorités villageoises	1 1+1 - - -	N'a jamais été fonctionnel
Bureau du GPC	- Président - Vice-Président - Secrétaire - Trésorier	1 1 1 1	Des commissions spécialisées appuient le bureau dans ses tâches
Personnel d'Appui	- Encadreur CRPA - Responsables de blocs - Aiguadier/gardien - Responsable de zone (ZEA)	2 4 1 1	L'aiguadier-gardien bénéficie de 25.000 F/an
Unités d'irrigation	- S1-S2 = bloc 1) Zone 1 - S3-S4 = bloc 2) - S5-S6-S7 = bloc 3) Zone 2 - S8-S9 = bloc 4)	40 64 89 75	Ce découpage est purement technique ; il n'y a pas d'organisation interne des blocs et des zones

Le bureau du groupement a géré le déroulement des campagnes agricoles depuis son élection. En Août 1991, le bureau a fait adopter un règlement intérieur et fait élire en assemblée générale, les principaux responsables des activités du bureau :

- Le comité de gestion de l'eau est composé de deux membres chargés de la distribution de l'eau et de l'entretien des canaux d'irrigation. Il s'agit de l'aiguadier et d'un adjoint;

- Le comité d'approvisionnement comprenant deux membres élus ayant pour fonction la fourniture des intrants ;

- Le comité de commercialisation devant assurer la collecte des produits agricoles. A Itenga, ce sont les responsables de blocs qui ont été désignés.

Le 16 Novembre 1995, un nouveau bureau ne comportant aucun membre de l'ancien bureau a été mis en place. Les raisons profondes de ce changement résident dans la gestion non transparente des biens financiers du groupement, selon un entretien effectué auprès du nouveau Président. Des informations plus approfondies avec des données chiffrées peuvent être obtenues au niveau du Directeur CRPA du Centre Est - Koupéla, à qui une correspondance sur cette affaire a été adressée par le nouveau bureau.

b) L'encadrement technique du CRPA est assuré par 1 encadreur qui travaille dans le cadre du système national de vulgarisation "training and visiting system". Ses activités sont planifiées et conçues sur la base de thèmes techniques, définies au niveau national en liaison avec les services de la recherche.

Il réalise un programme de formation en techniques culturales auprès de groupes d'agriculteurs (15 personnes) tous les 15 jours pendant toute la campagne d'hivernage (15 mai au 10 octobre) et un suivi de contrôle d'application des thèmes sur les parcelles.

En permanence sur le terrain, il rejoint les bureaux du CRPA un jour par semaine afin de remplir les fiches techniques de suivi agricole. Conformément au système "training and visit", il bénéficie d'une formation tous les 15 jours de la part de techniciens spécialisés. Il assiste aux assemblées générales du groupement. Très planifiée, son intervention est circonscrite à l'appui sur les techniques culturales en riziculture. Répondant à des directives nationales, le travail de l'encadreur est très contrôlé et suivi par la hiérarchie.

c) Les exploitants agricoles de la plaine peuvent se classer en plusieurs catégories : Les exploitants types, les exploitants fonctionnaires, les exploitants commerçants.

1. **Les exploitants commerçants ou fonctionnaires en retraite,** se caractérisent par leur manque de disponibilité sur la parcelle. De fait, ils utilisent plus de main-d'oeuvre.

2. **Les exploitants types** ont des contraintes communes mais une diversité de situations. Originaires de la même zone, les producteurs de la plaine subissent les mêmes contraintes économiques. La région de Koupéla est très peuplée (120 habitants/km^2) et la pression foncière en est, par conséquent, une des caractéristiques principales.

   - L'exploitation principale de l'attributaire est le champs villageois ou champ de case (3 à 4 ha) consacré aux cultures pluviales de céréales (sorgho, mil), base alimentaire de la famille. Les champs vivriers doivent assurer la nourriture de sa famille. Les autres productions et activités, sources de revenus monétaires, doivent, d'une part, lui permettre les dépenses autres qu'alimentaires nécessaires à l'entretien de sa famille (habillement, santé, événements sociaux), et, d'autre part, de compléter le grenier familial en période de soudure et en cas de pénurie due à l'insuffisance des pluies.

   - Parmi ces autres productions et activités, on trouve les productions de rente hors plaine : le maraîchage, le niébé, l'arachide, le soja, la culture de pommes de terre et l'arboriculture. A cela s'ajoute l'élevage (caprin, bovin et ovin) de plus ou moins grande importance, le cheptel constituant l'épargne de l'exploitant. De superficie réduite, la parcelle irriguée fait partie de cette panoplie d'activités complémentaires entre lesquelles l'exploitant et sa famille vont coordonner leurs travaux. En effet, la parcelle ne constitue pas une source de revenu suffisante pour pouvoir assurer la subsistance de la famille. Même si, pour beaucoup, le riz permet d'améliorer la consommation alimentaire, la culture irriguée exige des moyens monétaires. Elle constitue donc un risque pour le producteur.

   - Pour quatre types de raisons différentes (la tradition, l'incertitude du statut foncier, les contraintes climatiques et la lourdeur des travaux), la présence de l'exploitant est

consacrée, en priorité, aux cultures céréalières. Le problème de l'attributaire est donc d'organiser ses diverses activités entre ses cultures hors plaine (dont le planning est lié aux pluies) et sa campagne hivernale sur la plaine, de concilier ses activités agricoles et les autres. Les périodes critiques sont celles où le besoin de main-d'oeuvre est le plus important et où les opérations doivent être réalisées selon les échéances du calendrier agricole (repiquage en riziculture par exemple) qui nécessitent un lourd travail physique (préparation du sol). Le nombre d'actifs par famille et l'équipement agricole sont des paramètres de différenciation entre les exploitants et sont des facteurs essentiels de productivité.

- Sur la plaine, la diversité domine. Les variations des paramètres que l'on a pu repérer tels le nombre d'actifs, les activités complémentaires (élevage, culture maraîchère hors plaine, autres) et l'équipement, engendrent une multiplicité de situations d'exploitant. Par conséquent l'organisation du travail sur l'aménagement présente des rythmes de travail différents, des horaires variables et des comportements divers vis-à-vis de la discipline collective et de l'organisation coopérative. A cela s'ajoutent des différenciations dues à la superficie des parcelles, à la topographie et à la pédologie. Les temps d'approvisionnement en eau et les productions ne seront pas les mêmes sur des parcelles planées ou en relief et des parcelles perméables ou pas.

- Cette diversité des caractéristiques d'exploitation entraîne une diversité des modes de gestion. L'exploitant fait preuve d'une certaine autonomie dans l'aménagement de son temps de travail sur la plaine et dans l'emploi ou non de main-d'oeuvre. Son travail est permanent mais essentiellement individuel et familial.

- Sur la plaine, les relations de l'exploitant sont strictement limitées à ce qui peut lui permettre de réaliser et de faciliter la réalisation de ses travaux agricoles. C'est-à-dire, en premier lieu, sa famille et ceux issus du même village que lui. Au sein de l'aménagement, les relations de parenté sont les plus fortes.

- Viennent ensuite les relations de voisinage entre exploitants qui se forment à l'occasion des associations de culture et de la distribution de l'eau (entre producteurs sur le même tertiaire); il s'agit de relations timides d'entraide.

- Dépendants des encadreurs pour la maîtrise des techniques culturales et l'approvisionnement en intrants, les producteurs entretiennent avec les techniciens du CRPA de bonnes relations.

- A un degré différent, les exploitants font part d'une hostilité sourde vis-à-vis du bureau de la coopérative à propos de la gestion financière.

- Enfin, ponctuellement et de façon plus lointaine, certains producteurs mentionnent le responsable de zone ZEA (Zone d'Encadrement agricole) comme un recours potentiel.

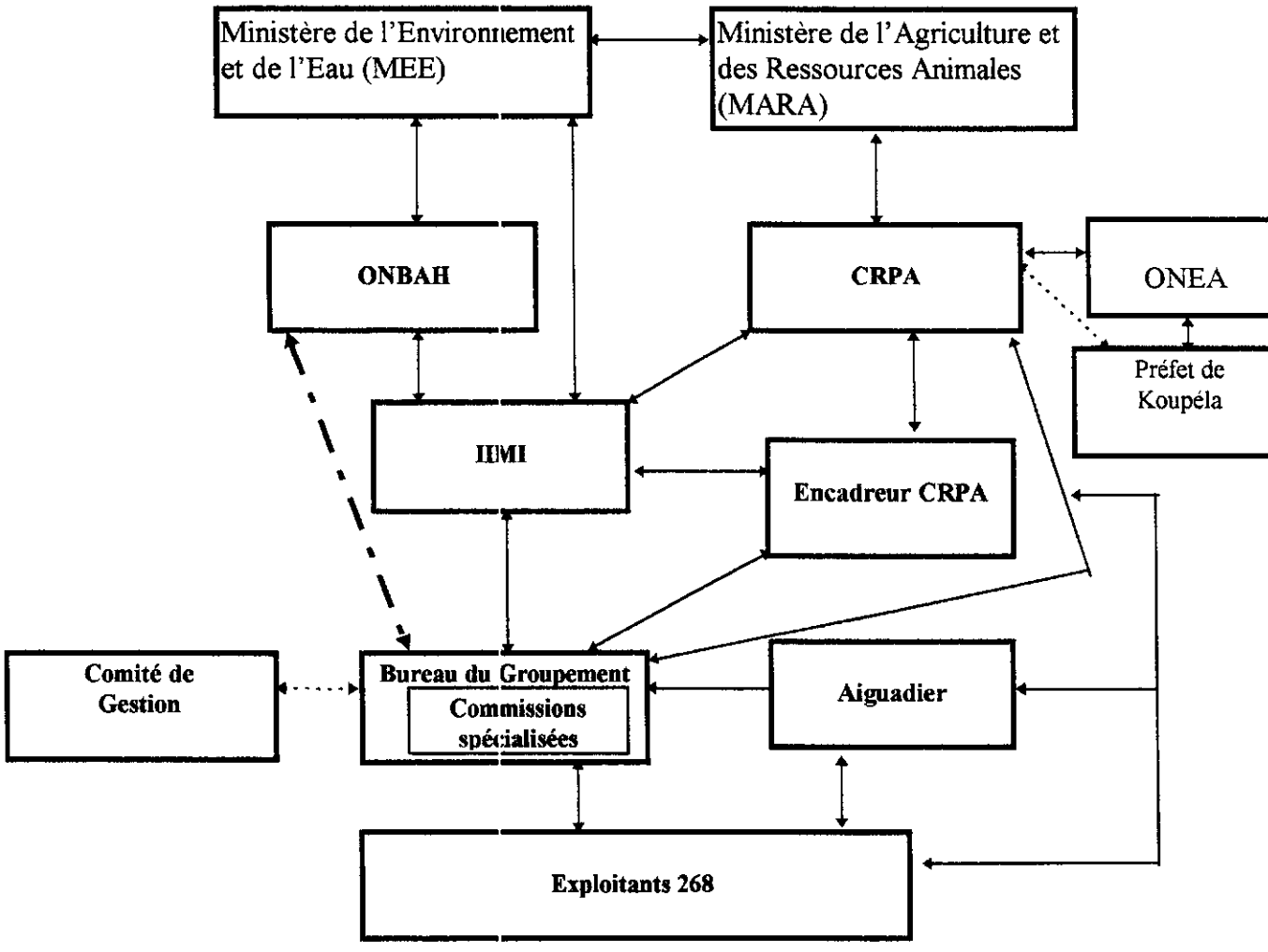
- De manière générale, l'exploitant cherche à obtenir des revenus plus importants: par l'acquisition d'équipement agricole, par l'accroissement de la superficie exploitable, par

une formation pour l'intensification des cultures, enfin par la recherche d'un débouché commercial.

5.1.3.2. L'analyse des stratégies des différents acteurs

Pour comprendre les objectifs et stratégies des différents acteurs du périmètre, il est nécessaire d'analyser ce que recouvrent les relations repérées (représentées graphiquement dans le sociogramme, Figure 5), c'est-à-dire les règles du jeu sur lesquelles ces relations sont basées.

Figure 5. Sociogramme du périmètre d'Itenga



a) Enjeu de l'aménagement : la maîtrise du foncier

L'espace cultivable constitue l'enjeu principal de l'exploitant de la plaine dans une région où la densité démographique est forte, où la dégradation des sols, due aux pratiques culturales extensives, s'accroit, où les activités pastorales font pression sur les activités agricoles, et, enfin, où l'agriculture est l'activité principale de la population.

Avec la construction de l'aménagement, la majorité des attributaires ont été privés des terres qu'ils possédaient. La parcelle constitue pour ceux-ci un élément indispensable de subsistance. La parcelle irriguée est aussi apparue comme un élément rentable, source d'une meilleure productivité que celle des terres villageoises. Par conséquent, la détention d'une parcelle irriguée représente un enjeu économique important.

b) Les exploitants pratiquent une double stratégie

Sur la plaine, l'attributaire est tenu de respecter une discipline et des techniques collectives. L'enjeu est la parcelle pour laquelle il ne bénéficie que des droits d'exploitation.

Or, face à la diversité des situations, la règle est unique. Elle détermine notamment l'approvisionnement en intrants et les techniques culturales, la distribution de l'eau, enfin les redevances et leur commercialisation.

Les quantités et les qualités des intrants (engrais et semences) sont définies par les services du CRPA de façon uniforme et centralisée. Les techniques culturales sont transmises selon un calendrier de formation rigoureusement planifié.

La distribution de l'eau a été conçue par les techniciens du Ministère de l'Eau (ONBAH) selon les critères techniques de l'aménagement, ce qui impose une distribution programmée en temps et en quantité. Chaque tertiaire doit être alimenté pendant une journée, selon une rotation stricte à raison de deux jours par semaine, et en fonction d'une quantité d'eau (20 l/s) et d'une durée d'approvisionnement en eau égales pour tous.

Enfin, les redevances dues à la coopérative sont identiques, bien qu'il y ait des (légères) différences dans la superficie des parcelles. Ces modalités de gestion sont opposées à la logique individuelle de l'exploitant. Or paradoxalement les exploitants expriment leur attachement à la réglementation et à la formalité.

Soumis au risque du retrait de parcelle, dépendants des services techniques pour la maîtrise des techniques culturales, l'approvisionnement en intrants, les exploitants, en majorité illettrés, disposent de peu d'atouts. Leur objectif étant d'assurer une sécurité alimentaire sur toute l'année et de disposer de ressources monétaires, ils sont peu disponibles sur la plaine. Conciliant ses différentes activités, l'exploitant a du mal à respecter les rythmes collectifs de l'aménagement. Par exemple, la présence aux formations et aux réunions, l'attente d'approvisionnement de la parcelle du voisin lors du tour d'eau (pour peu que la parcelle soit mal planée), le paiement des intrants imposés etc.. Confronté à ce dilemme, l'attributaire aura une double stratégie. En apparence, il va se plier à la réglementation et à la discipline collective de l'aménagement, mais en réalité selon le type d'interlocuteur auquel il

aura à faire, selon le type de contrainte, concordante ou non avec ses propres objectifs, il décide d'agir selon son propre rythme afin de réaliser l'ensemble de ses activités.

Ainsi, vis-à-vis des encadreurs[4] du CRPA dont ils dépendent, ils ne peuvent s'opposer ouvertement. Ils auront une relation de type maître-élève, suivant les consignes techniques, afin d'obtenir de meilleurs rendements.

L'exemple de la distribution de l'eau est, à cet égard, significatif de cette stratégie. Lors de la première campagne, la gestion de l'eau s'est déroulée de façon anarchique, les règles du tour d'eau étant complexes et peu claires pour les techniciens du CRPA et les membres du bureau. Les causes de ce dysfonctionnement relèvent aussi de deux constats distincts. D'une part, les absences des exploitants lors de la distribution de l'eau, d'autre part, les imperfections physiques de l'aménagement. En effet, les tertiaires réalisés de façon sommaire (Bloc II-parcelles 58, 62, 102), le planage insuffisant des parcelles (blocs I et IV), la variabilité pédologique (sol sec ou humide) induisent des besoins en eau différents et biaisent les modalités du tour d'eau.

L'alimentation d'une parcelle mal planée exige une durée de 4 à 5 heures alors que celle d'une parcelle humide ne nécessiterait beaucoup moins de temps. Par conséquent, sur les tertiaires, l'approvisionnement des parcelles se réalisait de façon informelle, dans le meilleur des cas, par arrangement entre attributaires d'un même tertiaire, dans le pire des cas, par des conflits et des prises pirates sur les parcelles voisines. A la suite de plaintes et à l'instigation du projet IIMI-PMI, les membres du bureau avec l'aide des techniciens du CRPA et de l'ONBAH ont réadapté le tour d'eau.

Depuis, les responsables de blocs ont en charge l'ouverture et la fermeture sur les secondaires et le règlement des conflits internes au bloc L'aiguadier, comme auparavant, a pour tâche l'ouverture (à 7h) et la fermeture (à 17h) de la vanne principale, sauf le dimanche (journée de non-irrigation) et la surveillance générale du tour d'eau, signalant les exploitants récalcitrants au président du groupement. Toutefois, les règles d'approvisionnement en durée et en temps demeurent inchangées. Le tour d'eau prévoit par tertiaire une alimentation tous les quatre jours à raison d'une journée par tertiaire (un tertiaire comprend 10 exploitants). La durée théorique d'alimentation de la parcelle est fixée à 1 heure. Bien entendu, sur le terrain les contraintes sont restées les mêmes, les temps d'alimentation demeurent inégaux selon la configuration de la parcelle. Malgré ces mesures et bien que chaque exploitant connaisse les modalités du tour d'eau, l'indiscipline persiste.

Seul l'arrangement informel d'antan, défini entre exploitants d'un même tertiaire, est bouleversé momentanément sans que les contraintes physiques n'aient été résolues. Cet exemple montre que la règle, lorsqu'elle est trop contraignante par rapport aux objectifs de l'exploitant, a un impact limité.

Ceci montre aussi comment l'autorité du bureau et de son organisation (responsables de blocs et aiguadier) est, en réalité, perçue par les exploitants.

[4] A l'époque de l'enquête il y avait 2 encadreurs. Cependant à la date de rédaction du rapport il n'en reste plus qu'un seul.

c) Le bureau du groupement :

Le nouveau bureau mis en place en Novembre 1995 est composé comme suit:

- 1 Président
- 1 Vice-Président
- 1 Secrétaire
- 1 Trésorier

La différence de ce bureau du précédent est que tous les membres sont lettrés sauf un (1).

d) Les encadreurs du CRPA : un repli sur la technique

Les encadreurs ont pour objectif de réaliser, à la demande des responsables hiérarchiques qui les contrôlent, les consignes de production de la région et d'exécuter le programme national de vulgarisation burkinabè. Notons aussi que pour le CRPA, la vente des intrants est lucrative. Enfin, le service bénéficie de l'attribution, au titre d'essais expérimentaux, de huit parcelles dans l'aménagement. Pour atteindre leurs objectifs, les encadreurs ont des ressources limitées. Ils doivent obtenir des exploitants une application stricte du calendrier agricole et une participation aux formations techniques. En contrepartie, ceux-ci bénéficient de leurs connaissances en riziculture et des intrants nécessaires à leur production (semences, engrais, pesticides). Là encore, le contrat est clair et limité. Par conséquent, les encadreurs ne peuvent se risquer ni à intervenir sur d'autres domaines, ni à être trop exigeants vis-à-vis des exploitants. Leur stratégie est donc de se limiter strictement à un rôle d'encadrement technique.

5.1.3.3. Conclusion sur le fonctionnement social du périmètre d'Itenga

En définitive, chaque acteur va se servir de la règle technique ou institutionnelle liée à l'aménagement comme un moyen d'atteindre ses propres objectifs.

Pour le bureau, le jeu de la règle lui permet, tout en bénéficiant d'un statut social, de ne pas être en opposition vis à vis des services techniques et vis-à-vis des exploitants. La discipline collective imposée aux exploitants n'entrave pas leurs objectifs dans la mesure où les règles d'application restent à l'état formel. L'existence de la réglementation leur permet, par contre, de jouer soit sur les liens sociaux, soit sur le domaine réglementaire en cas de difficultés. Enfin, les techniciens, en se retranchant derrière les aspects techniques, évitent ainsi de s'impliquer dans les problèmes de l'aménagement.

L'implantation du périmètre et des modalités d'exploitation (système coopératif, système de production) induites ont été phagocytées par un système social plus fort qui est le système local. La réussite de toute intervention dans l'aménagement dépend de cette composante.

5.1.4. Diagnostic social du périmètre du Mogtédo

La construction, en 1967-1968, de l'aménagement en aval du barrage, est à l'origine du développement économique et commercial du village de Mogtédo qui, au départ, n'était qu'un

hameau. Depuis, Mogtédo est devenu un pôle d'attraction économique et commercial de la région. Sa population comptait en 1985, 3465 habitants, elle ne cesse de croître.

De 1991 à 1995 le nombre des exploitants a passé de 312 (enregistrés par la coopérative) sur une superficie totale de 93 ha à 437 sur une superficie totale de 123 ha. Cette augmentation a été possible grâce de l'UP aux extensions hors périmètres. Les parcelles hors périmètres sont situées au pourtour et dans les interstices de l'aménagement (sur les rives droites et gauches du canal primaire, surtout la tête morte du canal, sur les pistes et le long de l'ancien lit du marigot). Les superficies exploitées hors plaine évoluent très rapidement. Une enquête effectuée par le projet pendant l'hivernage 1992 indiquait environ 30 hectares cultivés en riz (Figure 6) :

- Rive gauche et rive droite le long du canal primaire : 92 exploitants, 16 ha ;
- Le long du drain principal : 33 exploitants, 14,5 ha.

Soit 125 exploitants hors périmètres cultivant 30,5 ha (moyenne de l'ordre de 0,25 ha par exploitant).

L'agriculture est la principale des activités des habitants de Mogtédo. Les cultures vivrières (sorgho, mil, maïs) sont parfois réalisées dans les champs de villages éloignés. Parallèlement, la riziculture pluviale et le maraîchage se sont développés hors plaine autour de l'aménagement. Dans le périmètre, les superficies sont exploitées en riz en hivernage et en maraîchage (oignons, aubergines, gombos, tomates) durant la saison sèche.

Les exploitants de Mogtédo sont également éleveurs (bovins, caprins, ovins). Par ailleurs, depuis le développement commercial du village, la plupart d'entre eux font du commerce le jour du marché.

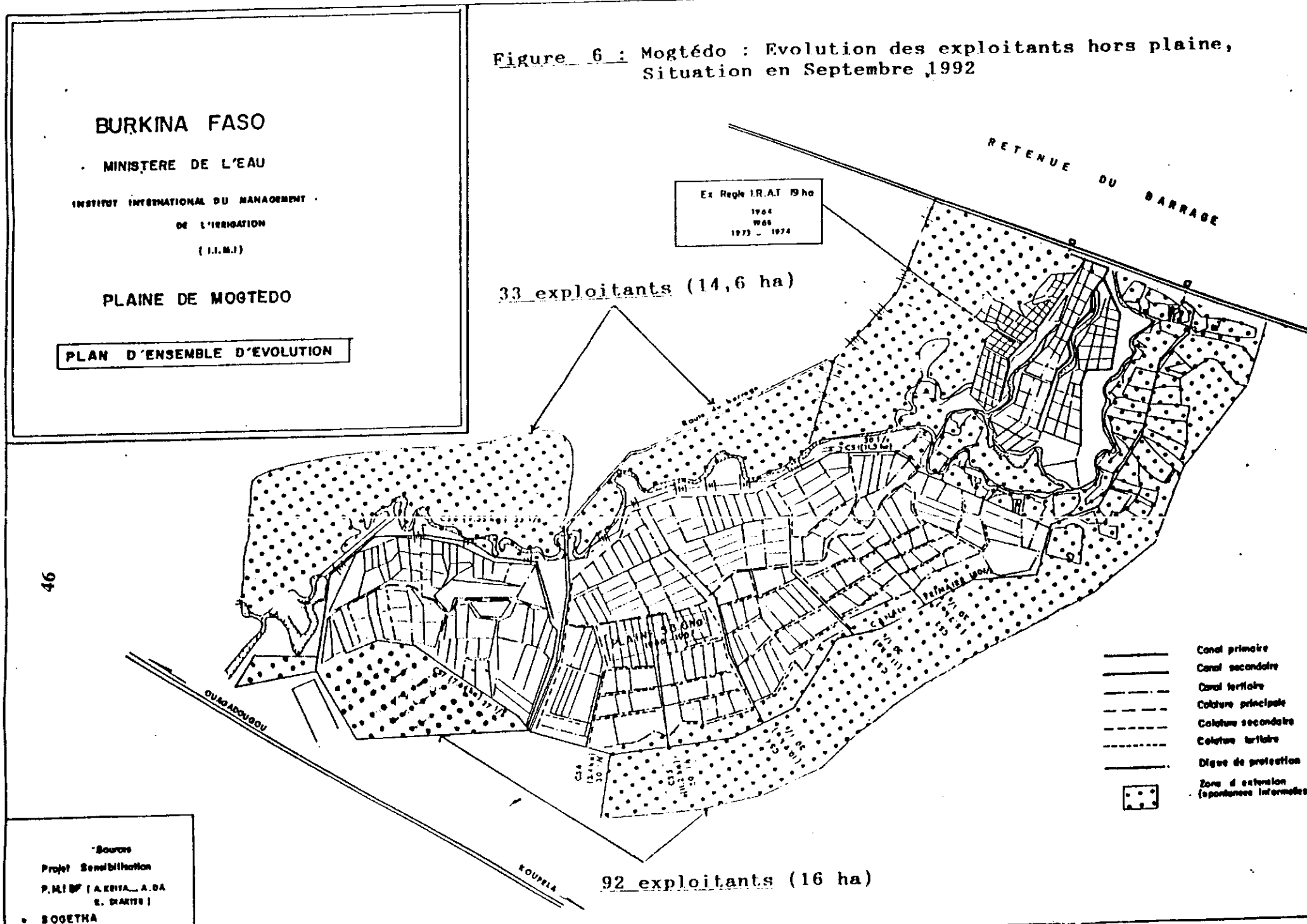
Enfin, l'activité pêche est aussi surtout pratiquée autour du barrage (45 pêcheurs) en dehors de la commune de Mogtédo.

5.1.4.1. Les étapes sociales de la mise en valeur

1ère phase : 1968 - Une population réticente

Initialement, l'implantation de l'aménagement et son occupation n'intéressaient pas les habitants de Mogtédo. La superficie limitée, les travaux à effectuer, le prix de l'adhésion obligatoire à la coopérative et l'ignorance, sont les principaux motifs de ce désintérêt. Par conséquent, les conditions d'attribution des parcelles étaient peu restrictives. Il suffisait d'être chef de famille et de disposer d'une main-d'oeuvre suffisante pour réaliser les travaux (un minimum de 5 actifs par attributaire). Devant l'ampleur des tâches à accomplir sur la parcelle, les abandons furent nombreux. Aussi les premiers attributaires les plus tenaces ont pu bénéficier de superficies importantes regroupant plusieurs parcelles (de 0,25 ha à 1 ha). Enfin, à cette époque, la colonisation du périmètre a été réalisée majoritairement par des non autochtones (habitants de Zorgho ou des villages environnants).

Figure 6 : Mogtédo : Evolution des exploitants hors plaine, Situation en Septembre 1992



2ème phase : 1973-1983 -- L'exploitation intensive et l'arrivée des encadreurs

L'Etat, via les Organismes régionaux de développement (ORD), a pris en charge la gestion et l'exploitation des aménagements du Burkina. Le respect des directives agricoles et la gestion des redevances sont sous le contrôle des encadreurs de l'ORD. La coopérative de Mogtédo est sous la tutelle de l'ORD du Centre. La mise en valeur de la plaine de Mogtédo est alors sous la responsabilité de sept encadreurs. Les rendements sont bons et les récoltes fructueuses. On assiste, durant cette période d'exploitation intensive, à un accroissement de la demande des parcelles de la part de la population locale et à une volonté de la part des responsables politiques de Mogtédo de repeupler la plaine par des autochtones.

Parallèlement, les critères et les procédures d'attribution de parcelles se précisent. Selon la réglementation (arrêté n°9/AGRIEL/CAB du 5/09/1979 fixant les conditions d'exploitation des terres ayant fait l'objet d'aménagement hydro-agricole), pour prétendre à l'exploitation d'une parcelle, il faut remplir les conditions suivantes :

- être cultivateur ;
- tirer l'essentiel de ses revenus de la production végétale ou animale ;
- avoir participé personnellement aux travaux d'aménagement ;
- s'engager à exploiter personnellement la parcelle.

Pour bénéficier d'une parcelle dans l'aménagement de Mogtédo, la procédure consistait à déposer une demande écrite à la Préfecture et à participer aux travaux d'intérêt commun (25 jours minimum). Ces conditions sont contrôlées par les encadreurs de la plaine.

Deux extensions successives ont été ainsi réalisées par les exploitants:

- En 1972, la Régie (12 ha sur la rive droite) destinée à l'ORD pour la production de semences de riz ;

- En 1974-1975, l'Extension (11 ha sur la rive gauche) a été aménagée par l'ORD pour la multiplication des semences ;

- A partir de 1976, les parcelles de l'Extension sont peu à peu attribuées à des exploitants. Leurs superficies varient entre 0,16 et 0,25 ha.

3ème phase : 1983-1986 -- L'inflation de la demande et l'autonomie de la coopérative

La promotion des structures coopératives et du développement rural autogéré marquent cette phase. Les attributions des ORD dans la gestion des aménagements sont dévolues désormais aux coopératives. Celles-ci ont la responsabilité de l'approvisionnement en facteurs de production ainsi que la collecte des produits et du crédit agricole. Le contrôle du recouvrement et de l'utilisation des

redevances et de la gestion financière incombent au comité de gestion (instance préfectorale réunissant les partenaires locaux, administratifs et techniques, ainsi que les responsables des exploitants). Le respect du règlement intérieur de la coopérative est une condition d'exploitation du périmètre et les infractions donnent lieu à des sanctions appréciées par le bureau de la coopérative en accord avec le Comité de gestion. Le régime foncier de Mogtédo est alors maîtrisé par les responsables de la coopérative et le Comité de gestion.

En 1983, l'exploitation de la Régie, réservée aux essais de l'ORD, est abandonnée temporairement par le service technique. Les parcelles sont attribuées aux exploitants par la coopérative à titre de prêt reconductible chaque année.

Parallèlement, la loi sur la réorganisation agraire et foncière paraît en 1985, les délégués des comités de défense de la Révolution (CDR) participent aux conseils d'administration des coopératives. De nouveaux textes réglementant les conditions d'attribution des parcelles apparaissent. Dans cette optique, le bureau de la coopérative de Mogtédo procède, en 1986, à des mesures d'assainissement foncier, en limitant les superficies (inférieures à 0,50 ha) et le nombre de parcelles octroyées (une parcelle par attributaire). Ces mesures donnent lieu à des restructurations foncières légales ou arbitraires.

Pour faire face à l'augmentation des demandes, la coopérative entreprend l'aménagement de la **nouvelle extension** (8 ha sur la rive gauche) avec ses propres moyens et avec la participation de la population locale.

4ème phase : 1987-présent -- L'occupation sauvage du périmètre

Les mutations et les retraits de parcelles ont toujours cours. Les descendants des premiers occupants commencent à apparaître sur la plaine. La situation foncière de l'aménagement est difficilement maîtrisable. Les parcelles nouvellement attribuées sont des anciennes parcelles abandonnées, ou dont les propriétaires ont été expulsés. Les principales causes des retraits de parcelles mises en vigueur par le bureau sont le non-paiement des redevances et l'inexploitation. Enfin, l'ancien bureau a toléré, voire organisé une colonisation périphérique du périmètre par des exploitants "pirates".

A son arrivée, le nouveau bureau dénombrait 71 exploitants hors plaine localisés sur une superficie supérieure à 15 ha. Ceux-ci sont redevables d'une taxe d'eau équivalente à 100 FCFA/are. Le recouvrement est partiel et les superficies ont, depuis l'enregistrement, évolué.

Le transfert de la maîtrise du foncier des administrations aux responsables paysans marquent l'évolution historique du périmètre de Mogtédo. Les données actuelles nous manquent pour nous permettre d'apprécier l'origine et le niveau social des attributaires expulsés et des nouveaux occupants et pour évaluer ainsi quelles sont les règles sociales de la distribution des terres.

5.1.4.2. Caractérisation des acteurs en présence sur le périmètre de Mogtédo

Il faut distinguer plusieurs groupes d'acteurs : ceux liés à la société de Mogtédo et participant à une certaine logique sociale, les partenaires extérieurs dont l'action s'inscrit dans les principes du désengagement de l'Etat et les exploitants.

a) Le bureau de la coopérative : une oligarchie expérimentée

Les membres du bureau sont tous alphabétisés. Pour mener à bien les activités de la coopérative, l'organisation du travail et le partage des tâches entre les différents responsables sont clairs et efficaces. Basé sur la dimension sociale et la compétence, le rôle de chacun apparait bien défini. Le noyau du bureau est composé du président, du trésorier et du secrétaire. Ces derniers ont pris en charge la gestion financière du bureau. Cette activité est considérée par le président comme la pierre angulaire de l'organisation coopérative. Cette activité recouvre les tâches relatives au recouvrement des crédits et à l'approvisionnement en intrants. Le président et le trésorier s'occupent des négociations commerciales avec les différents partenaires extérieurs : le projet Sensibilisation, la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA), les fournisseurs d'intrants. Le trésorier supervise la caisse et gère les placements de crédit. Employé à plein temps, le secrétaire, accompagné du manoeuvre, enregistre la distribution d'intrants durant la campagne, et les recouvrements de crédits lors des pesées, au moment de la récolte. Il tient également la caisse de la coopérative.

En matière de gestion de l'eau et d'application du règlement intérieur, le bureau exerce un rôle d'autorité et de décideur. Le président départage les exploitants en cas de conflit. Il décide également l'organisation de la distribution de l'eau et la mobilisation des exploitants pour les travaux d'entretien. Il prend des mesures de sanctions en cas de non-paiement des redevances.

En dehors de ce triumvirat, les autres membres du bureau n'ont qu'un rôle de représentation de l'autorité et de diffusion de l'information auprès des exploitants. La gestion des activités du bureau est centralisée. Les élus, conscients de leurs fonctions vis-à-vis des exploitants, revendiquent leur investissement dans la gestion financière de la coopérative. Ils affichent un comportement de responsables et de décideurs, investis d'un certain prestige social. Originaires du même milieu, ils ont des liens de parenté avec les exploitants. Face à l'autorité institutionnelle mais aussi sociale, les réactions des exploitants sont partagées. Le dirigisme est reconnu et accepté mais ne provoque qu'une résistance passive de la part de certains attributaires. Enfin, conscients des problèmes de la plaine, les membres du bureau souhaitent un appui technique dans la distribution de l'eau qu'ils reconnaissent ne plus maîtriser. Ils visent à satisfaire l'ensemble de la population du périmètre.

Les membres du bureau ont des relations privilégiés avec les interlocuteurs du projet Sensibilisation qui leur fournit une formation et des moyens financiers.

b) L'aiguadier : la disponibilité sociale

Tous les matins durant les campagnes d'hivernage et de maraîchage, il ouvre la vanne principale en évaluant le niveau de la retenue d'eau. Il procède ensuite à l'ouverture de l'ensemble des secondaires sur la base de débits identiques quelque soit la période. Ce n'est qu'au cours de sa tournée le long du canal primaire qu'il modifie les mains d'eau à la demande des exploitants. Le soir, vers 18h,

il referme l'ensemble des vannes. Afin de pallier aux insuffisances d'eau de certains exploitants, il assure une distribution d'eau la nuit pendant la saison sèche.

Le travail de l'aiguadier, bien que contraignant, est essentiellement répétitif et routinier. Considéré comme le "Chef de l'eau" il est impliqué dans son travail qu'il considère comme un devoir social. Disponible, il essaie au mieux de satisfaire les besoins des exploitants. L'aiguadier est estimé et il entretient avec les exploitants des relations hiérarchiques et sociales. Il s'allie souvent avec l'encadreur pour accroître son autorité. Il obéit aux ordres du bureau. Malgré le prestige dévolue à sa fonction, l'aiguadier se sent dépassé et souhaite renforcer ses compétences techniques.

c) L'encadreur du CRPA : l'intégration sociale

L'encadreur titulaire est en retraite depuis Décembre 1995. Les perspectives du Conseil d'Administration sont de trouver une personne ressource (exploitant de la plaine) pour assurer l'encadrement technique au titre d'encadreur paysan.

d) Les partenaires extérieurs et la logique du désengagement de l'Etat

1) ***L'animateur du projet Sens***

Affecté depuis 18 ans à différents postes d'encadrement sur l'aménagement, l'animateur du projet Sens est un encadreur du CRPA qui fut Directeur de la coopérative de Mogtédo de 1979 à 1985. Par conséquent il connaît bien le milieu dans lequel il opère. Actuellement mis à la disposition du projet Sens, il est chargé de réaliser un programme de formation à l'intention des responsables coopérateurs de 7 plaines irriguées de la province du Ganzourgou.

2) Le comité de gestion

Le comité de gestion comprend les préfets de Zam et de Mogtédo, les représentants du projet Sens et du PDRG (Projet de Développement de la Région du Ganzourgou), l'encadreur CRPA et trois exploitants représentants. Le comité de gestion est présidé par le préfet de Mogtédo.

En principe, le comité de gestion a un impact important dans le fonctionnement de l'aménagement. En réalité, le comité de gestion est devenu une instance d'enregistrement des décisions prises au sein du bureau de la coopérative. Ses membres sont réunis à la demande des responsables de la coopérative ou lors de l'assemblée générale annuelle des exploitants.

e) Les exploitants divisés

Sur l'aménagement coexistent deux catégories d'exploitants qui se différencient par leur profils sociaux et économiques.

1. **Les exploitants privilégiés** sont propriétaires de plusieurs parcelles (plaine et hors plaine) et représentent (sur la base de calculs réalisés à partir du recensement de la coopérative) une minorité (16,6 % des exploitants).

2. **Les exploitants types** constituent la masse majoritaire des producteurs de la plaine. Ils n'exploitent qu'une seule parcelle dans le périmètre.

* ***Les exploitants types***

Comme à Itenga, l'exploitant type de Mogtédo ne couvre pas entièrement les besoins alimentaires de sa famille avec ses seules productions vivrières. Il est amené à compléter le grenier familial par l'exercice de plusieurs activités, agricoles ou non, qu'il mène de front. En effet, les aléas climatiques, l'érosion des sols et les attaques parasitaires contribuent à une baisse croissante des rendements céréaliers. La recherche d'autres activités est devenue une nécessité vitale.

En dehors du périmètre, les activités de l'exploitant sont, d'une part, des activités traditionnelles (élevage, cultures de céréales et d'arachide) et, d'autre part, des activités modernes liées au développement économique du village de Mogtédo (commerce, transport, services). Cependant, les champs de grande culture se trouvent dans les villages d'origine des attributaires situés à des distances éloignées.

On retrouve à Mogtédo les mêmes caractéristiques de consommation que celles rencontrées avec les exploitants du périmètre d'Itenga. Les cultures vivrières sont destinées à l'autoconsommation, l'élevage constitue un capital permettant de combler les insuffisances alimentaires et de payer les dépenses dites sociales (funérailles, mariages, baptêmes). La parcelle irriguée, introduite parmi ses activités complémentaires, constitue non seulement une source de revenus monétaires mais représente aussi, de plus en plus, un moyen d'assurer la sécurité alimentaire de la famille.

Par culture et par tradition, les exploitations des cultures vivrières sont prioritaires dans l'organisation du travail de l'exploitant. Son planning de travail se construit par conséquent à partir des débuts des travaux sur les champs de sorgho (Mai ou Juin). Les grandes cultures d'autre part accaparent la majorité du temps et toute la famille (nécessité de plusieurs sarclages) alors que les autres activités, y compris la culture irriguée sont essentiellement individuelles et sont plus ponctuelles.

Les périodes les plus intensives sur la plaine sont la mise en place des pépinières et le repiquage qui se réalisent au moment des sarclages sur les grands champs, et la récolte du riz. Cette dernière opération doit être exécutée afin de débuter, le plus tôt possible, la campagne maraîchère car, plus la récolte des produits maraîchers intervient tôt, plus la possibilité de vente et la valeur ajoutée sont importantes. C'est à ces moment que l'importance de la famille représente un atout. En dehors de la famille, l'entraide entre exploitants existe peu à Mogtédo et les associations de culture sont le plus souvent réalisées entre parents. Néanmoins sur la plaine, l'usage de la main-d'oeuvre salariée est courant.

On retrouve dans l'aménagement de Mogtédo la même diversité des rythmes de travail que celle signalée sur le périmètre d'Itenga. Elle est due à la variation de paramètres tels que la main-d'oeuvre familiale, les superficies, les moyens matériels, et les activités extra-agricoles. Cependant, la présence

de l'exploitant sur la plaine de Mogtédo est plus ponctuelle. Les champs vivriers plus éloignés, les activités commerçantes plus importantes, et enfin l'expérience font que l'exploitant de Mogtédo s'investit moins sur sa parcelle.

Les exploitant types, plus jeunes et plus récents dans l'aménagement, ont été installés, pour la plupart, sur des superficies plus restreintes et dans les aires nouvellement aménagées du périmètre (extensions). En période de saison sèche, l'approvisionnement en eau de ces espaces est plus aléatoire (tertiaire en terre, planage insuffisant, extension située en bout d'aménagement). De plus, ces exploitants subissent les pompages et les siphonnages des exploitants privilégiés hors plaine. Ce sont donc eux qui sont contraints d'attendre les services nocturnes de distribution de l'eau.

C'est autour du problème de l'eau que se cristallisent les relations de ces exploitants types. Ils entretiennent des relations conflictuelles avec les exploitants privilégiés qui, pour la plupart, propriétaires de motopompes, prélèvent l'eau de façon illicite au détriment de la majorité. L'aiguadier, bien que complice des privilégiés, bénéficie de l'estime de l'ensemble des exploitants. Bien que le bureau soit reconnu comme l'autorité de l'eau, les exploitants les plus jeunes se plaignent de la connivence des responsables et du rôle du bureau dans ce système.

Les mesures d'amélioration proposées par les exploitants sont de plusieurs ordres. Elles concernent, en premier lieu, la gestion de l'eau et reflètent la perception des exploitants vis-à-vis de l'eau. L'eau, qui représente un enjeu économique, est considérée comme un bien à partager et non comme un bien dont l'usage collectif est à gérer. Ainsi, certains souhaitent l'augmentation du volume de la retenue d'eau ou la dotation de motopompes à l'ensemble des exploitants. En dehors de cette vision, des solutions liées à la distribution de l'eau sont aussi évoquées :

- l'interdiction de pompage et de siphonnage;
- l'intégration des exploitants hors plaine dans l'aménagement;
- la réfection des tertiaires et le planage des parcelles.

Dans un deuxième temps, les mesures souhaitées concernent l'amélioration des revenus des exploitants par :

- la révision des coûts des redevances ;
- l'acquisition du matériel agricole ;
- l'approvisionnement en produits de traitement et en semences de qualité ;
- la recherche de débouchés commerciaux ;
- l'acquisition de superficie plus importante par l'extension de la plaine.

De manière générale, si la plaine constitue un complément indispensable à l'autosuffisance alimentaire, elle est source de beaucoup de contraintes qui pourraient, à terme, être un investissement à perte pour le producteur. L'acidité des sols et les attaques parasitaires semblent compromettre les rendements. Parallèlement, la parcelle irriguée exige un investissement financier de plus en plus important dû à l'accroissement des doses d'engrais. De façon générale, l'attributaire, une fois les redevances payées, ne peut dégager le surplus qui lui permet de dépasser le stade de l'autosubsistance familiale.

** Les exploitants privilégiés*

Cette minorité d'exploitants détient des superficies plus importantes en cumulant les parcelles dans le périmètre et des parcelles hors périmètre. Rappelons, en effet, que plus de 70% des exploitants hors plaine sont également propriétaires d'au moins une parcelle dans la plaine. La plupart sont les premiers attributaires de la plaine ou les descendants des premiers occupants. Ils ont été parfois les anciens propriétaires des bas-fonds aménagés et détiennent des droits fonciers sur les terres qui prolongent ces bas-fonds. D'autres ont été installés par l'ancien bureau.

Les parcelles hors plaine sont disséminées un peu partout. Les espaces identifiés se situent sur la tête morte, le long du canal primaire, et face à l'extension. La superficie recensée représente environ 30 ha et la moyenne détenue est de 0,25 ha. Cette moyenne recouvre, cependant, de fortes inégalités. La superficie la plus importante étant de 2,00 ha, la moins importante est de 0,01 ha. Pour la plupart des exploitants interrogés, l'évolution des superficies semble peu probable, la parcellisation définitive. Bien que nous ne disposions pas de données chiffrées, les rendements des parcelles hors plaine sont, d'après les exploitants, supérieurs à ceux de la plaine.

Ce qui caractérise ce groupe d'exploitants ce sont les revenus élevés et l'acquisition du matériel qui leur permet d'échapper aux difficultés auxquels se heurtent les autres attributaires. Près de la moitié d'entre eux (46%) sont équipés de motopompes, certains d'un matériel permettant le siphonnage, les autres ont fabriqué des tertiaires en terre. Ils exploitent à plein temps leur parcelle hors plaine sur laquelle ils cultivent le riz pluvial en hivernage et/ou des produits maraîchers durant toute l'année (oignons, aubergines). Bien que certains délaissent ou louent la parcelle du périmètre pendant la saison sèche, ils réalisent la campagne rizicole sur la plaine irriguée et cumulent ainsi deux récoltes rizicoles en hivernage. Expérimentés, ils maîtrisent l'organisation de leurs activités agricoles et non agricoles (commerce). Ils parviennent à concilier cet ensemble en engageant de la main-d'oeuvre ou en s'équipant, pour les plus nantis (en superficies) de matériel agricole. Certains réduisent même les superficies des champs vivriers pour se consacrer uniquement aux cultures rizicoles et maraîchères plus rentables. En résumé, les exploitants hors plaine privilégient leur investissement dans la parcelle hors périmètre dont ils tirent des revenus supérieurs à ceux de la plaine.

Paradoxalement, les exploitants hors plaine sont les plus avertis de l'organisation des structures de la coopérative. Ils connaissent mieux les rouages du fonctionnement de la gestion coopérative de l'aménagement que les autres exploitants. Conscients des problèmes de la plaine, ils apprécient les différents intervenants sur le périmètre en fonction de leur compétence et des prestations qu'ils peuvent leur fournir. L'aiguadier est reconnu dans ses fonctions et estimé des exploitants hors plaine.

S'il existe des liens de parenté et de complicité entre les premiers occupants de l'aménagement et les membres du bureau, ce groupe d'attributaires est néanmoins plus critique vis-à-vis de l'activité du bureau sur lequel il exerce une sorte de pression tacite. Vis-à-vis des exploitants du périmètre, les exploitants hors plaine affichent un comportement de supériorité et une attitude d'indifférence basés à la fois sur le privilège de l'ancienneté et leurs liens avec les membres du bureau, enfin sur la revendication de leurs droits sur l'eau qu'ils paient.

5.1.4.3. L'analyse de la stratégie des différents acteurs

L'aménagement, avec ses contraintes financières, culturales et institutionnelles, avec ses terres érodées et infestées de maladies, avec son réseau dégradé et les incertitudes de l'approvisionnement en eau, a cessé d'être attractif. La tendance des exploitants est de rechercher des parcelles en dehors du périmètre. Là les terres limoneuses, plus riches sont propices au maraîchage réalisé pendant toute l'année, là aussi la liberté d'initiative est possible et les charges sont plus faibles. Le périmètre est perçu d'abord comme un adducteur d'eau et non par rapport à sa mise en valeur. L aménagement est également perçu comme un moyen d'obtenir des crédits, des intrants et autres facilités à court terme.

Comme on l'a vu, sur le périmètre coexistent deux catégories d'exploitants départagées par les résultats de leur situation économique. Celle-ci est liée aux possibilités d'accumulation et d'investissement dues à l'ancienneté et à l'exploitation de plusieurs parcelles. La catégorie des exploitants dits privilégiés a pu dégager, par les rendements plus élevés, l'excédent nécessaire à l'acquisition de moyens matériels pour accaparer l'eau de manière efficace et pour disposer, par conséquent, d'une certaine marge de manoeuvre. Leur objectif est donc d'augmenter leurs revenus pour investir dans l'équipement agricole (culture attelée) afin d'être encore plus productifs. Leur logique est celle de l'investissement. Cependant, celui-ci est consacré, en priorité, à la parcelle hors plaine, plus rentable.

La deuxième catégorie d'attributaires exploitent des surfaces irriguées limitées. Ils se sont installés sur la plaine, attirés par la nécessité de vaincre la pénurie alimentaire. Ils arrivent tout juste à satisfaire les besoins de consommation de la famille et sont dans l'impossibilité de dépasser le stade de l'autosubsistance. Leur logique est celle de la survie, l'objectif étant d'assurer la sécurité alimentaire de la famille pendant toute l'année. Dans cette optique, la diversification des cultures et le cumul des activités leur permettent de minimiser les risques.

a) Le bureau ou l'assise politique par la cohésion sociale

On retrouve au sein du bureau les mêmes exploitants détenteurs de parcelles hors plaine et de motopompes. Ceux-ci, comme on l'a vu, sont également des notables politiques au sein du village de Mogtédo. Leur élection au bureau de la coopérative est une investiture sociale basée sur des liens existants hors périmètre au sein de la communauté villageoise. C'est aussi une cooptation entre pairs, entre exploitants ayant les mêmes valeurs et les mêmes intérêts. L'objectif du président de la coopérative est donc de renforcer cette assise politique dans la région. Son statut au sein de l'aménagement lui permet une certaine marge de manoeuvre (gestion foncière, prêts) qui peut servir ses intérêts. Mais sa marge de manoeuvre est limitée par un certain nombre de contraintes. D'une part, il est soumis à la pression du groupe qui l'a désigné comme son représentant, d'autre part, il doit répondre aux exigences de la majorité des exploitants de la plaine et à celles des partenaires extérieurs (ex. Projet Sensibilisation). Il doit ménager les divers intérêts en jeu sur la plaine tout en se faisant reconnaître comme responsable et détenteur de l'autorité au sein de l'aménagement. Celle-ci dépend de ses qualités de gestionnaire et de sa capacité à assurer les prestations dont il est redevable vis-à-vis des exploitants, à savoir le ravitaillement, en quantité suffisante et au bon moment, des intrants.

Pour parvenir à ses fins, le responsable du bureau va adopter une stratégie mouvante, caractérisée par le laisser-faire ou l'autorité, maîtrisé en fonction de l'interlocuteur et du domaine d'intervention.

Dépendant financièrement du projet Sens, il est contraint de se plier aux exigences d'une gestion financière saine et de mettre en oeuvre une politique rigoureuse de recouvrements de crédits. Il bénéficie de l'appui du comité de gestion et est formé dans le domaine financier. Il peut donc se montrer intransigeant vis-à-vis des exploitants. Cette politique lui permet de valoriser son rôle de responsable.

Dans le domaine de la gestion de l'eau, la conciliation des intérêts divergents est plus difficile. Incompétent sur le plan hydraulique, il est contraint d'appliquer le règlement intérieur et d'interdire les actes de piratage. Il ne peut s'opposer, cependant, au groupe d'exploitants hors plaine dont il fait partie, et il doit tolérer les pompages illicites. Enfin, il doit préserver les apparences vis-à-vis des partenaires extérieurs (projet Sens, projet IIMI-PMI). Il adopte, par conséquent un double langage, une double stratégie. D'un côté, il permet implicitement les actes de piratage et organise des services nocturnes de distribution de l'eau, d'un autre côté, il joue un rôle d'autorité formelle (arbitrage des conflits, mobilisation des exploitants sur le tour d'eau en assemblée générale).

Cette stratégie lui permet de ménager ses intérêts personnels tout en gardant les apparences d'un responsable oeuvrant pour le développement de la plaine.

L'aiguadier n'apparait que comme l'exécutant sur le terrain de cette stratégie. Ne détenant pas de compétences en hydraulique, il n'est pas en mesure d'exercer un pouvoir d'expert sur la plaine. D'autre part, intégré dans la société de Mogtédo, il vise à être reconnu par ceux qui l'ont investi de la fonction de "chef de l'eau" sur le périmètre. Sa stratégie est donc de satisfaire l'ensemble des exploitants et d'obéir, dans cette optique, aux ordres du bureau.

b) La pression sociale des exploitants

La rationalité des **exploitants privilégiés** est basée sur une logique d'investissement et d'augmentation de leur productivité. Leur position dans l'aménagement leur permet d'obtenir les moyens de réaliser ces fins. En effet, en monopolisant l'eau de manière efficace et rapide, en se soustrayant aux contraintes et aux charges de l'aménagement, ils disposent d'une certaine liberté d'initiative sur la terre et sur l'eau. Celle-ci va leur permettre une exploitation plus rentable et la vente de leurs produits au moment opportun, en dehors des périodes de vente des autres exploitants. Cependant, ils détiennent un pouvoir illégitime dans l'aménagement. Ils savent que leur comportement n'est pas conforme aux règles collectives de l'aménagement. D'autre part, attributaires sur la plaine, ils sont également dépendants du bureau et soumis à l'incertitude de l'application des mesures réglementaires. Menacés, leur stratégie est défensive. Elle consiste à faire valoir leurs droits sur la plaine (ancienneté, paiement de la redevance eau).

Par leur attitude critique vis-à-vis du bureau, ils visent à maintenir implicitement le pouvoir institutionnel de leurs confrères dans certaines limites et dans son rôle de prestataire de services.

Les exploitants types souhaitent, avant tout, conserver leur parcelle qui leur assure la sécurité alimentaire. Bien qu'ils subissent un certain nombre de contraintes dans l'aménagement et sont victimes du partage inégalitaire de l'eau, ils ne peuvent s'opposer ouvertement au bureau. Ils sont donc résignés vis-à-vis du bureau, mais font sentir, de façon sourde et biaisée, leur hostilité (non participation aux assemblées générales, paiement des redevances, participation aux travaux d'intérêt commun). Parallèlement, majoritaires sur la plaine, ils affrontent violemment les exploitants hors plaine pour faire valoir leurs droits bafoués dans les délits de l'eau et s'arrangent avec l'aiguadier pour une irrigation aux heures irrégulières.

Cette opposition entre les exploitants permet au bureau d'éviter d'être la cible de l'une ou l'autre des catégories d'exploitants et de maintenir le pouvoir du groupe d'exploitants minoritaires dans certaines limites. Ce jeu de pression autour de l'eau entre ces trois catégories d'acteurs constitue le système de régulation sociale du périmètre. Le pouvoir de chacun est délimité par le pouvoir de l'autre. Cependant, sur ce système, les exploitants du périmètre ont peu de prise.

c) La logique technicienne des partenaires extérieurs

Le projet Sens ou l'encadrement du CRPA représentent deux types d'intervention de l'Etat dans ce système social. Quels en sont les effets sur le périmètre ?

Le projet Sens vise la responsabilisation des coopératives des aménagements hydro-agricoles dans un but d'autogestion. Dans cette optique, l'autonomie financière constitue, pour le projet Sens, une étape prioritaire. L'animateur affecté sur le périmètre de Mogtédo doit réaliser donc un programme précis de formation à l'intention des responsables de la coopérative, évalué sur la base d'indicateurs précis (tenue des livres de comptes, taux de remboursement). Sa stratégie est donc de collaborer avec les responsables de la coopérative et de ne pas risquer de s'impliquer dans des domaines trop complexes qui peuvent l'opposer à ses collaborateurs. Enfin, son intervention étant limitée en temps, il n'a pas les moyens d'intervenir dans les problèmes de la plaine.

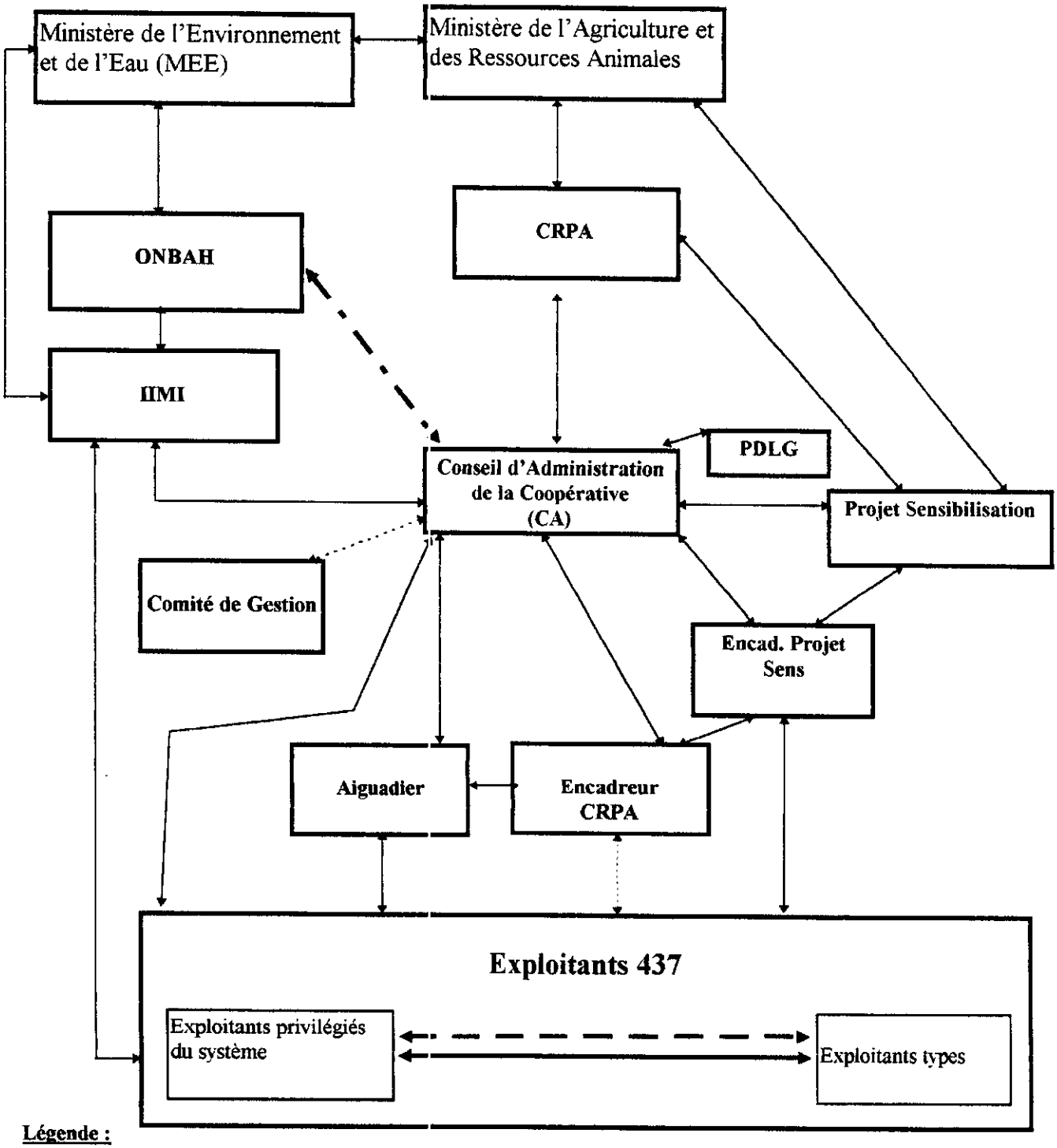
L'encadreur du CRPA, en permanence sur la plaine, n'a pas les compétences suffisantes pour appuyer techniquement les producteurs. Le CRPA n'ayant plus le monopole d'approvisionnement en intrants, son pouvoir est limité sur la plaine. Néanmoins l'encadreur souhaite conserver sa position au sein de l'aménagement et la reconnaissance sociale qu'il a acquise au sein de la communauté. Sa stratégie est donc de collaborer aux diverses fonctions administratives liées à l'activité du bureau tout en entretenant un certain flou sur son statut au sein de la coopérative.

Ces deux intervenants symbolisent les étapes successives de l'intervention de l'Etat dans les aménagements. L'encadreur CRPA répond à une logique de productivité et d'encadrement rapproché qui a caractérisé les premiers temps de la culture irriguée mais qui aujourd'hui

apparait dépassé par les phénomènes engendrés (pédologiques et parasitaires). L'animateur du projet Sens incarne l'ère de la responsabilisation paysanne et du désengagement de l'Etat. Or, ces deux étapes participent de la même logique technicienne. Elles privilégient un modèle opératoire, à savoir la gestion financière ou les techniques culturales, sans par ailleurs prendre en compte les contingences du lieu et de la situation sociale dans laquelle elles s'insèrent. On "fait" finalement de la responsabilisation comme on faisait de la production agricole intensive.

Les relations de collaboration et d'opposition entre les différents acteurs sur la plaine sont représentées dans le sociogramme ci-après : Figure 7.

Figure 7. Sociogramme du périmètre de Mogtédo



Légende :

- Bonne relation de famille
- Relation conflictuelle de travail
- Faible relation de travail
- Bonne relation de travail
- Relation ponctuelle de travail

N.B.: Un exploitant privilégié est celui qui de par son statut social, possède plusieurs parcelles, toutes généralement sans problème (facilité d'irrigation, bon planage ...)

5.1.4.4. Conclusion sur le fonctionnement social du périmètre de Mogtédo

L'analyse sociale du fonctionnement du périmètre de Mogtédo a permis d'identifier le fonctionnement social interne de l'aménagement. Basé sur la réussite économique inégale de deux catégories d'exploitants, il aboutit à une concentration des moyens d'approvisionnement en eau au bénéfice des uns et au détriment des autres, et à la reproduction, à l'intérieur du périmètre, des règles sociales qui régissent la communauté rurale de Mogtédo.

Le périmètre a permis un enrichissement des premiers occupants de l'aménagement qui se sont accaparés, progressivement, des parcelles, plus riches, au pourtour ou dans les interstices de l'aménagement et irrigables par pompages à partir des canaux d'irrigation ou de drainage de l'aménagement. La réussite inégale des attributaires est due également à l'exercice, en marge de l'exploitation agricole, d'autres activités à caractère commercial liées au développement économique du village de Mogtédo.

Le fonctionnement rationnel du périmètre est menacé par les extensions spontanées et incontrôlées de parcelles irriguées. Ces extensions sont le fait ; des producteurs privilégiés qui investissent et développement leur exploitation ; des nouveaux venus qui sont attirés par la disponibilité de l'eau. Tous les attributaires du périmètres souhaitent acquérir une parcelle plus fertile.

La logique de l'aménagement a changé. Le périmètre actuel est surexploité, les risques deviennent importants. La tendance des attributaires est d'obtenir une autre parcelle hors périmètre tout en bénéficiant de l'eau. Il y a donc un double enjeu : le foncier et l'eau. La distribution du foncier et de l'eau s'effectue actuellement beaucoup plus selon les règles sociales locales que selon les principes qui ont présidé à la création de l'aménagement et de la coopérative des producteurs.

Parallèlement à cette évolution, l'Etat amorce le désengagement de ses interventions directes en appui à la coopérative. Les pouvoirs de celle-ci vont donc encore s'accroître et il n'y a pas de raison pour que les règles de l'exercice actuel du pouvoir changent. Les extensions de superficies irriguées vont donc se développer de plus en plus. Elles seront monopolisées par les producteurs privilégiés qui accapareront encore plus la ressource en eau. Le dynamisme d'entreprise de cette nouvelle classe de producteurs va accroître le rayonnement économique de Mogtédo.

Simultanément à ces nouvelles extensions, techniquement autorisées par l'importance de la ressource en eau du barrage, le périmètre initial, où les terres sont appauvris, aura une alimentation en eau de plus en plus aléatoire. Il sera exploité de plus en plus difficilement, soit par des nouveaux attributaires (pression démographique), soit par des salariés agricoles pour le compte des exploitants privilégiés. L'objectif social de cet aménagement initial risque même d'être difficile à assurer. Comment, dans ce contexte institutionnel et social, faut-il envisager le rôle de l'Etat ? Comment peut-on intervenir pour améliorer les performances de l'irrigation ?

5.1.5. Le diagnostic social du périmètre de Savili

Le périmètre de Savili se situe dans le département du Centre-Ouest. Il est à une distance de 7 km au sud du village de Nabadogo lui-même situé sur la RN[5]) 1 Ouagadougou-Bobo-Dioulasso, à 70 km de Ouagadougou. Au total 77 km, dont 70 km de route goudronnée et 7 km de piste accessible en toutes saisons.

5.1.5.1. Historique du périmètre

a) Le barrage de Savili

Sur la doléance de Naba Gorgo, chef de Savili, exprimée vers les années 1945 depuis les temps coloniaux, c'est seulement en 1965 que l'étude du barrage a eu lieu suivi de sa réalisation en 1979 suite à l'incitation du préfet de Sabou. La réserve du barrage est d'environ 2.280.000 m3 et destiné aux besoins agro-pastoraux des populations bénéficiaires.

b) L'aménagement du périmètre

Savili est un périmètre crée sur la base des motivations maraîchères. L'étude technique a été réalisée par l'ONBAH en 1981 pour un aménagement en amont du barrage sur une superficie de 42 ha. Une deuxième étude réalisée au cours de la même année prévoyait un aménagement en aval de 9 ha. Cependant, seule l'aménagement en amont a été réalisé en 1982.

L'aménagement de ce périmètre irrigué par pompage est destiné en saison humide à des cultures du type maïs, arachide, Sorgho avec une irrigation d'appui et à des cultures maraîchères en contre-saison (haricot vert, tomate, pomme de terre, aubergine, oignon etc....).

Après un échec dès la première année de mise en valeur avec la culture de la pomme de terre, la culture principale de contre saison est désormais le haricot vert dont la commercialisation est confiée à la SKOFA[6]) depuis 1990.

c) La participation des populations à l'aménagement

Savili compte 4 villages (Savili, Bourou, Soulou et Nindaga-sama). Coutumièrement les populations de Savili cultivaient sur les lieux en tant que propriétaires terriens.

Ce sont donc les populations de Savili avec la participation des autres villages qui ont participé aux travaux de l'aménagement qu'on n'avait qualifié de travaux d'intérêt commun (TIC). Un groupement villageois né depuis 1983 avec un effectif 13 membres était déjà l'emprunte d'une vie communautaire dans le village de Savili. Ce petit noyau communautaire a joué un rôle de

---

[5]) RN : Route Nationale

[6]) SKOFA : Société Komi Albert et Frères

sensibilisation et de mobilisation pour la participation des populations aux TIC. Le recensement des participants assidus aux TIC a servi de point d'appui pour l'attribution démocratique des parcelles.

5.1.5.2. Le cadre institutionnel et organisationnel

a) L'attribution des parcelles

Crée le 13 Novembre 1984, le bureau chargé de l'attribution des parcelles se composait de huit (8) membres qui sont :

- un président = préfet maire de Sabou
- un vice président = préfet maire de Thiou
- un membre de l'UMACO (une union coopérative)
- un membre de l'ONBAH
- deux (2) membres du Comité de défense de la révolution de Savili en son temps
- deux (2) membres du groupement villageois de Savili

Le 30 Novembre 1984 le comité de gestion fut mis en place, il est composé du Préfet de Sabou, le CRPA de Koudougou, l'Union Régionale des coopératives agricoles maraîchères de Koudougou (URCOOMAKO). Ce comité de gestion n'a jamais été fonctionnel.

b) La constitution du groupement pré-coopératif

Le groupement pré-coopératif est née en 1985 de l'union des 168 attributaires du site aménagé de Savili. Le groupement villageois de 13 membres (1985) a été l'embryon de départ pour avoir joué un rôle de levain et servi d'exemple aux autres villages qui font leurs premiers pas dans une organisation paysanne. Des raisons avancées, il semblerait que les femmes n'ont pas été impliquées dans l'attribution des parcelles à cause des activités trop contraignantes que cela impose. Cependant, selon les exploitants, la femme est aussi considérée comme co-propriétaire que son mari attributaire car la parcelle est un bien commun familial.

c) L'évolution de la coopérative

De 1985 à nos jours (1996), l'effectif de la coopérative reste le même malgré les demandes de plus en plus croissantes de nouveaux attributaires qui attendent impatiemment une nouvelle extension du site aménagé. Grâce aux revenus assez importants des exploitants, les conditions de vie et d'alimentation au niveau villageois ont connu un progrès sensible.

d) **Le choix des membres du bureau**

Les membres du bureau du groupement pré-coopératif de Savili ont été élus selon la procédure formelle mais sur des critères de choix informel par les exploitants. La durée du mandat du premier bureau contrairement aux textes va de 1984 à 1995. Le deuxième et nouveau bureau mis en place en Décembre 1995 est composé aussi bien de lettrés que de non lettrés. Les postes qui ont été pourvus au nombre de quatre sont :

- un président ;
- un vice-président
- un secrétaire général
- un secrétaire général adjoint
- un trésorier
- un trésorier adjoint
- un conseiller a été nommé en la personne de l'ex président du bureau.

Le bureau est appuyé dans ses tâches par des commissions spécialisées qui sont :
- la commission pesée
- la commission des intrants
- la commission maintenance
- la commission distribution de l'eau à la parcelle
- la commission divagation des animaux

e) Le fonctionnement

Pour son bon fonctionnement le groupement s'est doté d'un règlement intérieur. Ce règlement stipule que tout exploitant qui ne respecte pas les règles de fonctionnement est sanctionné par une amende de 1.000 F après deux avertissements. Le règlement intérieur a déjà connu quelques cas d'applications pour :

- non respect des dates de récolte
- non respect des tours d'eau
- non paiement de crédit

La gravité des sanctions peut aller jusqu'au retrait de la parcelle.

Les assemblées générales et les réunions programmées sont respectées par la structure exécutive qui est le bureau.

f) L'encadrement technique

Depuis la naissance de la coopérative, elle n'a bénéficié que de l'appui d'un seul encadreur (CRPA) qui est partagé entre le périmètre et les terres hautes. Son passage est d'une seule fois par semaine sur le périmètre. Après la signature d'un contrat sur la commercialisation du haricot vert, entre le périmètre de Savili et la SKOFA, l'encadreur SKOFA pour sa spécialité en culture du haricot vert est venu appuyé les exploitants faisant leurs premiers pas dans cette activité. Aujourd'hui, cet encadreur n'assure qu'un suivi ponctuel et à la demande des exploitants. A présent,

le suivi rapproché ne semble plus être une préoccupation pour les exploitants qui se sentent techniquement aptes dans le travail.

g) Les exploitants

Le périmètre de Savili est divisé en 7 secteurs.

Chaque secteur est dirigé par un chef de secteur qui supervise et coordonne les activités de distribution de l'eau, les travaux d'entretien, de traitement etc.... La majeure partie des exploitants associe à l'haricot vert d'autres petites spéculations annexes pour des ventes immédiates au marché en vue de la satisfaction des besoins financiers ponctuels. En effet les exploitants attendent 5 à 6 mois avant de rentrer en possession des revenus de vente du haricot vert. Les cultures annexes sont essentiellement des aubergines, du piment, des tomates, du maïs, des patates etc....).

h) Le personnel rémunéré forfaitairement

Le périmètre de Savili fonctionne par pompage. Un mécanicien et son aide travaillent au bon fonctionnement des groupes motopompes pour une bonne distribution de l'eau et perçoivent par campagne auprès du groupement la somme forfaitaire de 35.000 FCFA chacun. En plus il faut noter que bien qu'ils veillent sur la marche des groupes motopompes, ils sont en même temps des exploitants.

En pleine campagne de commercialisation de haricot vert, les exploitants chargés de la pesée et les membres du bureau perçoivent une indemnité prélevée sur chaque kg de haricot vert vendu par le circuit de la coopérative:

- 3 FCFA pour l'équipe des peseurs
- 5 FCFA pour le déplacement des membres du bureau

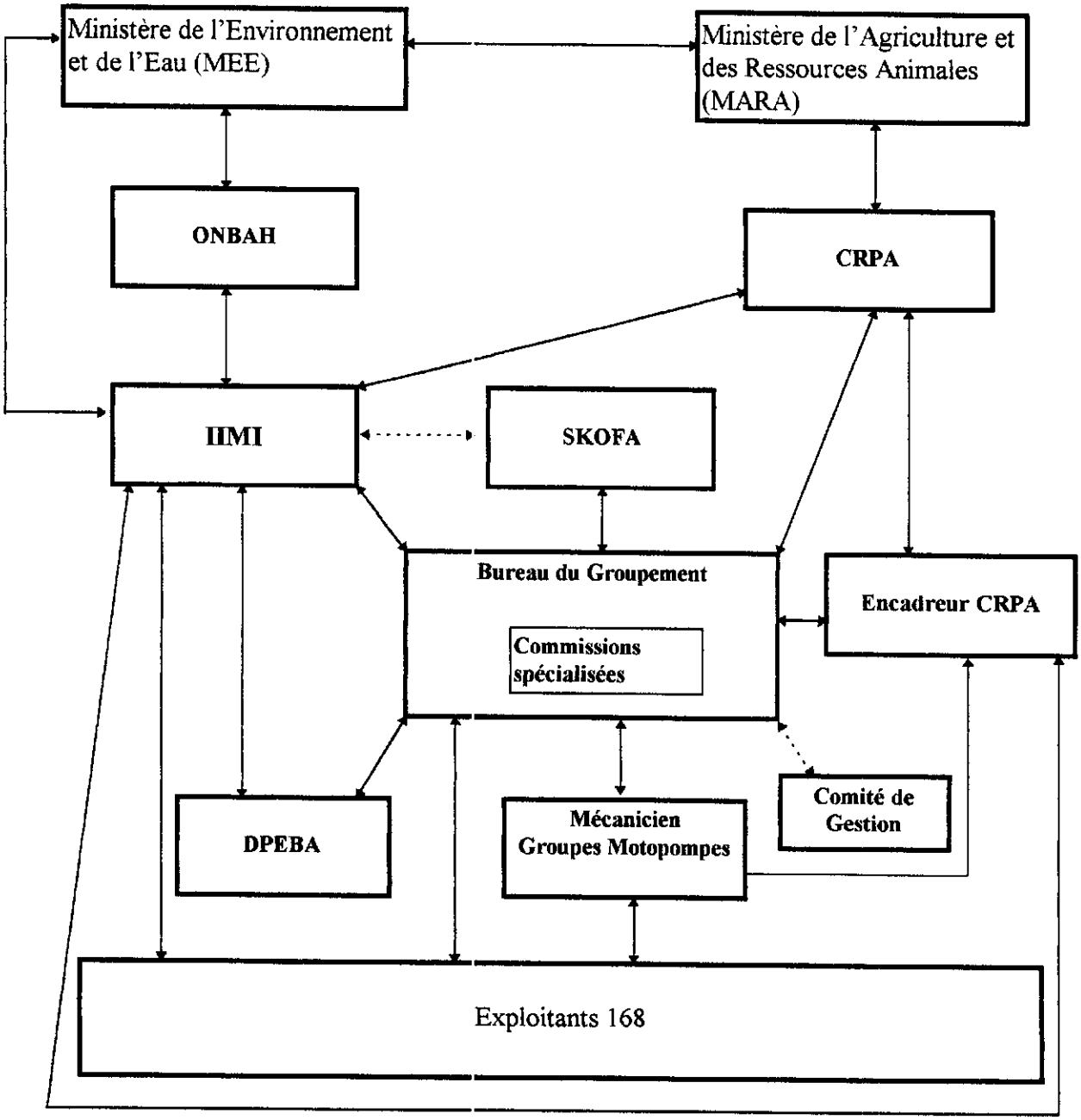
De l'analyse des relations entre les différents acteurs, on note qu'elles sont bonnes dans l'ensemble (Figure 8).

5.1.5.3. Les contraintes liées à la production du haricot vert

Elles tournent autour de la non maîtrise des coûts de production. La quasitotalité de certains intrants (produits pétroliers, semences, engrais, produits phyto, etc.) étant livrés par la SKOFA, les exploitants se trouvent dans la difficulté de pouvoir dire avec exactitude les crédits à payer en fin de campagne. Il en est de même que le coût des labours qui sont en grande partie effectuée par un tracteur sous le contrôle de la société.

Par ailleurs, les groupes motopompes installés depuis la mise en valeur de l'aménagement nécessite une réhabilitation hors de portée du groupement. A l'instar des produits pétroliers, les réparations et la fourniture des pièces détachées sont assurées par la société qui facture le groupement pour le service rendu.

Figure 8. Sociogramme du périmètre de Savili



Légende :

Bonne relation / travail

Faible relation / travail

5.2. Quels Appuis et quel Encadrement l'Etat doit-il Apporter aux Organisations Paysannes sur le Plan Technique

De tout temps, l'importance de l'agriculture, pour l'économie burkinabè, a été soulignée. Elle représente le 1/3 du PIB et emploie 90 % de la production. Aussi, les politiques économiques ont-elles toujours fait de l'agriculture un secteur prioritaire, dont le développement devrait entraîner le secteur industriel. Différentes approches et structures de développement ont été déployées, pour la promotion de ce secteur. D'abord les sociétés d'intervention qui étaient des sociétés privées Françaises, que l'on finançait pour faire l'encadrement, avec l'appui de la radio rurale (organisation des clubs d'écoute).

A ces sociétés ont succédé les organismes régionaux de développement (ORD) en 1975. Etablissements publics à caractère industriel et commercial. Ils devaient s'autofinancer, tout en assumant l'ensemble des activités en rapport avec le développement rural intégré de leur région. Les projets de développement permirent aux ORD de construire des routes, des écoles, des infrastructures sanitaires, de placer le crédit, d'encadrer les producteurs, de les organiser et de les former (technique, alphabétisation). Les méthodes de travail étaient fonction de la source de financement. A l'heure du bilan, on les jugea seulement sur la satisfaction des besoins alimentaires des populations.

Pour remplacer les ORD, on pensa à une structure simplement administrative. Devant la charge budgétaire que cela entraînait on revint, en 1988, aux établissements publics à caractère industriel, les centres régionaux de production agro-pastorale (CRPA). Le ministère et ses structures décentralisées devaient s'occuper uniquement de leur domaine d'intervention : agriculture et élevage avec la mise en place d'un système d'encadrement adapté à nos réalités sociologiques et à nos besoins. Cependant, on va continuer à développer des approches intégrées (gestion des terroirs), à travers des structures parallèles aux CRPA.

Les efforts consentis jusque-là, dans ce secteur, semble n'avoir pas eu l'impact attendu, puisque l'accroissement de la production agricole, (2% par an), reste inférieure à l'accroissement démographique (3,2%). Pour expliquer cette performance en deçà des espérances on avance, d'une part, la non maîtrise de l'explosion démographique et les effets néfastes des sécheresses ou autres aléas climatiques, d'autre part.

Aujourd'hui, le Burkina exécute un programme d'ajustement structurel (PAS), dans lequel l'Etat doit diminuer ses charges tout en développant les secteurs vitaux de son économie. Dans sa déclaration de politique générale dans le secteur agricole, le gouvernement a annoncé les axes de sa politique de désengagement. On y lit que l'Etat sera responsable de la définition des orientations pour :

- la politique de recherche ;
- la politique de vulgarisation et de conseil ;
- la politique d'organisation et de formation agricole ;
- la politique foncière et de gestion des ressources naturelles ;
- la politique des équipements d'infrastructure.

Les missions d'orientation, de suivi et de contrôle, qui demeurent la finalité des interventions de l'Etat, seront précisées et constitueront les principes de base de la réorganisation du secteur public. En revanche, la plupart des autres interventions actuelles de l'Etat, en particulier, dans le domaine de la production et de la commercialisation, seront transférées au profit des groupements de producteurs et des opérateurs privés.

La définition des orientations pour les différentes politiques citées plus haut n'a pas été faite, les missions d'orientation, de suivi et de contrôle n'ont pas été précisées. L'Etat s'étant réservé cette responsabilité. Dans ce contexte, le thème ***quels appuis et quel encadrement l'Etat doit-il apporter aux organisations paysannes sur le plan technique?*** sera traité sous forme de contribution à la réflexion en matière de politique de désengagement de l'Etat du secteur agricole : cas des périmètres irrigués. Les appuis et l'encadrement à mettre en place doivent viser, simultanément : l'accroissement de la productivité des exploitants ; l'amélioration des revenus des exploitants ; la diminution des charges de l'Etat.

5.2.1. L'encadrement technique ou le conseil a la production

5.2.1.1. Quels sont les besoins des producteurs des périmètres irrigués ?

Sur les périmètres irrigués du Burkina Faso on pratique, généralement, la riziculture, le maraîchage et quelquefois la culture du maïs (Sourou). Les principaux problèmes de la riziculture sont d'ordre phytosanitaire et variétal. Le non respect du calendrier cultural, la faible mécanisation et la non maîtrise des techniques post récolte limitent également les performances de cette culture notamment sur les nouveaux périmètres. Concernant le maraîchage on retrouve les problèmes phytosanitaires et variétaux. Un mauvais planning de production, une conservation difficile des produits conduisent le plus souvent à des problèmes de commercialisation. Les techniques d'irrigation, la gestion de l'eau et l'entretien des ouvrages sont des contraintes quasi générales qui pénalisent les performances de l'agriculture irriguée.

Les producteurs sont des adultes qui ont un cadre de référence technique, basé sur une accumulation d'expériences transmises de génération en génération. Ils ont leur logique, leurs objectifs, leur stratégie qui différent très souvent de ceux de l'Etat ou de l'administration. Dans un tel contexte, les innovations techniques proposées sous la contrainte ne seront adoptées que provisoirement, avec un risque de retour en arrière dès lors que cesse la contrainte. Les producteurs doivent être convaincus par la démonstration et le conseil technique passe par la mise en place de parcelles tests. L'appui technique direct aux producteurs interviendra ultérieurement pour progressivement favoriser la mise en oeuvre et l'appropriation des techniques que le producteur a retenu.

Le progrès technique ne s'arrête pas, de nouvelle techniques sont régulièrement proposées, de nouvelles variétés sont également proposées par la recherche, soit pour augmenter les rendements, soit pour mieux répondre au goût des consommateurs. Ces différentes proportions techniques et ces variétés nouvelles mises à la disposition des producteurs doivent préalablement être testées avec eux, par eux pour leur permettre d'adopter celles qui les intéressent.

L'analyse - diagnostic permanent du fonctionnement technique et humain de périmètres doit permettre d'identifier et hiérarchiser très rapidement les contraintes et les problèmes rencontrés. Pour chaque cause on détermine l'action à mener. Les actions, qui relèvent de la formation technique des producteurs, constituent les éléments du programme de vulgarisation. Les autres actions d'appui relevant de l'encadrement seront recensés. Les partenaires nécessaires pour les autres actions seront identifiés. Nous ne pouvons pas dire à priori que les producteurs des périmètres n'ont besoin que d'un appui léger.

5.2.1.2. Comment assurer l'encadrement technique ?

L'encadrement comporte deux fonctions : une fonction formation vulgarisation et une fonction de soutien à la production.

La fonction vulgarisation formation consiste à assurer le trait d'union entre les sources de techniques et de connaissances et les producteurs. C'est aider les producteurs à s'approprier des connaissances et des techniques, en vue d'améliorer leur productivité et ses revenus.

La manière d'assurer ce passage dépend du niveau des producteurs. Pour des producteurs ayant le niveau d'ingénieur agronome une vulgarisation par des moyens imprimés peut suffire. Le producteur, dans ce cas, après information, teste lui-même la technique avant de l'adopter. C'est ce qui est pratiqué dans les pays développés où chaque source de connaissance ou de technique assure elle-même la diffusion de son produit. Il arrive aussi que les organisations des producteurs créent eux-mêmes l'organe de diffusion. Le producteur bénéficie alors d'une information sélectionnée et canalisée par son organisation. Parfois, les sources de techniques ont des agents qui rendent visite aux producteurs, à la manière des représentants commerciaux. La vulgarisation est financée par les bénéfices de la maison (vente de produits phytosanitaires, matériels agricoles, brevets).

Pour le monde rural burkinabè, caractérisé par un fort taux d'analphabétisme, on a besoin d'intermédiaires chargés de décoder, simplifier, traduire et transmettre les messages techniques. C'est l'agent de vulgarisation couramment appeler encadreur et qu'il conviendrait mieux d'appeler "conseiller". Pour un bon rapport coût/efficacité, le vulgarisateur doit pouvoir s'occuper de 350 à 500 producteurs. Il ne peut pas s'adresser à tous ces producteurs à la fois donc il doit les répartir en groupe pédagogiquement maîtrisables avec lesquels il travaillera à tour de rôle, soit dans la journée, soit selon tout autre calendrier.

Dans le cas des périmètres irrigués, l'organisation de la distribution d'eau peut servir de base de constitution des groupes et à l'élaboration du calendrier des jours de rencontres (par bloc ou par, groupe de secondaire). Les parcelles de démonstration seront également reparties par bloc ou groupe de secondaires.

La mise en oeuvre de cette fonction de vulgarisation peut se faire par un agent polyvalent ou par un agent spécialisé par volet technique. En fait le choix est dicté lors de la sélection de l'un des trois systèmes de vulgarisation possible :

- Le système cloisonné : dans ce système, plusieurs agents de différentes institutions techniques, gouvernementales ou non, interviennent de façon disparate, sans concertation et sans planification aucune.

- Le système unifié ou intégré offre au monde rural une intervention concertée et planifiée des institutions techniques. L'agent entretient une dynamique de développement à la base et fait appel, si cela est nécessaire, à un pool de techniciens spécialistes dont l'action est toujours ponctuelle.

- Le système hybride, comme son nom l'indique, est une combinaison des formes unifiées et cloisonnées et, en l'absence d'une coordination suffisance, le système hybride se transforme facilement en système cloisonné.

Notre préférence va à l'agent polyvalent car il diminue les coûts et permet une meilleure coordination des activités. Mais le choix dépendra, en dernier ressort, du mode de financement de cette activité.

La fonction de soutien regroupe les appuis et les facilités apportés pour l'approvisionnement en intrants, en matériels agricoles, en crédit, etc.. Les structures d'encadrement le font parce qu'il n'y a pas, encore, de circuit privé bien organisé.

5.2.2. Appréciation des acteurs sur l'encadrement des périmètres irrigués

a) Opinion de quelques exploitants interviewés lors des enquêtes

Aspects positifs de l'encadrement :

- *"C'est avec le CRPA que nous avons le plus de bonnes relations parce que nous nous adressons à eux pour tous les problèmes qui peuvent se poser sur la plaine".*

- *"Ils nous aident en nous apprenant les méthodes de culture de riz et en nous donnant des intrants et des semences de riz à crédit. Ils sont à nos côtés pendant toute la campagne".*

b) D'autres opinions provoquées par la décroissance des effectifs de l'encadrement sur les périmètres irrigués (Mogtédo, Itenga, Dakiri, Savili).

- *"Les encadreurs vraiment, nous n'avons pas d'assistance technique. L'encadreur est rare dans la plaine ; si vous voulez le voir, vous le trouverez au village ou dans ses propres activités" (un exploitant).*

- *"Parler de relation avec l'encadrement c'est trop dire, car depuis deux (2) saisons que j'évolue dans la plaine, je n'ai jamais vu d'encadreur sur ma parcelle".*

- *"Avec l'encadreur, à force de vivre longtemps ensemble, nous sommes devenus presque des parents ; si non sur le plan travail, il ne donne plus beaucoup".*

c) Point de vue d'un encadreur :

"Il faut une collaboration étroite de tous les services d'intervention sur la plaine ; les paysans doivent entendre un seul son. Je veux dire que nous devons nous entendre".

d) Point de vue d'un Préfet :

"Mon arrivée est récente et c'est l'Agent Coopérative Paysanne, en la personne de "S" qui me représente au niveau de la plaine. J'ai toujours été informé simplement de ce qui se passe par mon représentant.

L'analyse des différentes déclarations montrent que l'encadrement est d'une importance capitale au niveau des périmètres hydro-agricoles. C'est pourquoi aucun des acteurs ne reste indifférent à la manière dont elle est dispensée.

L'examen de la figure 9 montre qu'en dehors de l'Etat, d'autres structures interviennent dans l'encadrement et l'appui, tels :

- Le Projet Sensibilisation et formation des paysans autour des barrages ;
- Les Organismes Régionaux de Développement (ex. le Projet de Développement LOCAL AU Ganzourgou (PDLG)).
- Les Sociétés de Promotion Agricole. Ex.: Société KOMI Albert et Frères(SKOFA). Malgré ces multiples appuis, il reste encore beaucoup à faire.
- Les institutions de recherche : INERA, IIMI.

5.2.3. L'évolution de l'encadrement technique

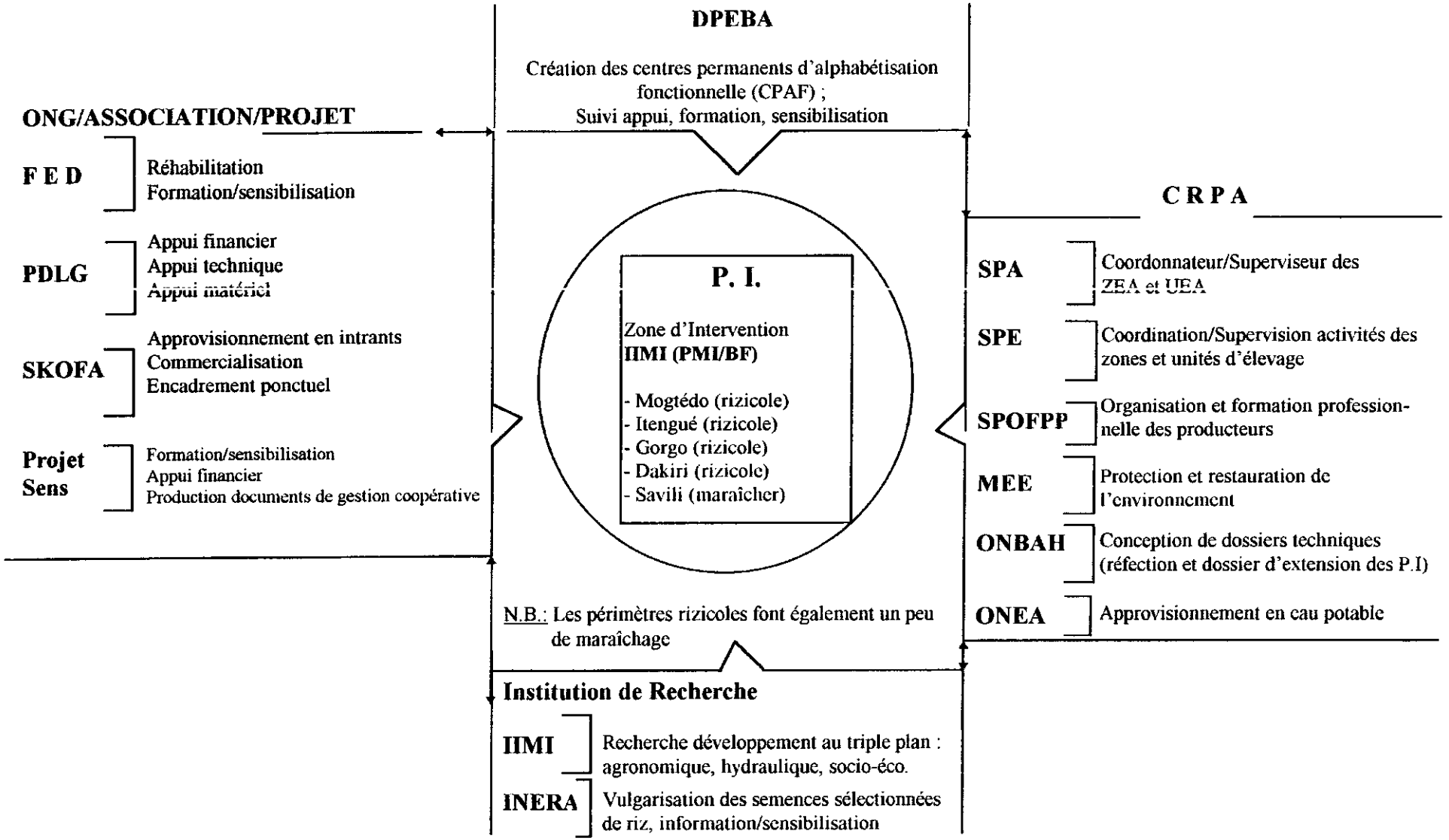
De 1991 à 1995 l'encadrement de certains des périmètres sites du PMI-BF a connu une régression des effectifs. Par exemple, les périmètres qui bénéficiaient de l'appui de 2 encadreurs sont maintenant à un seul encadreur.

Tableau 10. Situation de l'encadrement au 31-12-1995

Sites	1991/92		1992/93		1993/94		1994/95	
	Encadreurs[a]	FJA[b]	Encadreurs	FJA	Encadreurs	FJA	Encadreurs	FJA
Dakiri	2	-	2	-	2	-	1	-
Gorgo	1	-	1	1	1	1	1	1
Itenga	2	1	2	1	2	1	1	1
Mogtédo	1	1	2	1	2	1	1	1
Savili	1	1	1	1	1	-	1	-

[a] Vulgarisation des techniques culturales
[b] Formation des Jeunes Agriculteurs
[c] Au temps du projet FED il y en avait 4

Figure 9. Domaines d'intervention des organismes d'encadrement et d'appui des périmètres irrigués



Il faut souligner qu'à partir de 1993/94 tous ces périmètres sont soumis au nouveau programme d'encadrement de la vulgarisation agricole. Il n'y a plus d'encadreur affecté spécifiquement pour les périmètres irrigués. C'est l'encadreur de l'Unité Agricole (U.A.) qui assure en même temps l'encadrement technique de la plaine de sa zone. Soit une visite toutes les deux semaines.

5.2.4. Qui doit prendre en charge l'encadrement des périmètres hydro-agricoles.

Les contraintes économiques actuelles (inflation, PAS, dévaluation) imposent aux Etats un désengagement institutionnel du secteur agricole en général et celui hydro-agricole en particulier.

Le constat est que l'encadrement peut être assuré et pris en charge par les producteurs ; ils paient les services d'une structure privée ou recrutent directement des agents pour exécuter cette fonction. Dans le premier cas, le producteur sera facturé en fonction du service effectué ; dans l'autre cas, c'est un salaire mensuel qui sera à supporter.

Le salaire et les charges de fonctionnement du conseiller à la production (encadreur) peuvent être estimés à environ 3 millions de francs CFA par année. Dans l'hypothèse, relativement optimiste, où ce technicien conseille quelques 250 producteurs (sur un périmètre de 60 ha) la charge annuelle sera d'environ 12 000 F CFA par producteur et par an. Pris isolément les charges liées à ce transfert de fonction, de l'Etat vers les producteurs, peuvent apparaître supportables par rapport à un revenu brut moyen annuel de l'ordre de 170 000 F CFA (sur les 2 500 m² attribués à chaque producteur avec un rendement moyen annuel de 8 tonnes de paddy par ha pour 2 cycles).

Il convient toutefois avant de se prononcer sur la possibilité de cette prise en charge de voir l'incidence sur le compte d'exploitation de la totalité des nouvelles charges liées au transfert de l'ensemble des fonctions prévues au plan d'ajustement structurel (audit technique, vulgarisation, formation, commercialisation etc.).

Si le principe de la prise en charge, totale ou partielle, par les producteurs de cette fonction d'encadrement - vulgarisation - conseil à la production était retenue, la participation individuelle serait ajustée au prorata de la superficie attribuée.

Mais, des difficultés existent. Aux difficultés de recouvrement des redevances s'ajoutent celles liées à la commercialisation des produits agricoles :

- soit la coopérative prend elle même un crédit et achète la production aux coopérateurs. Les redevances peuvent alors être prélevées sur place et en espèces. Les difficultés rencontrées par la coopérative pour la commercialiser les produits, les différences de poids entre l'achat et la vente, les pertes, les vols ... font que le crédit n'est pas toujours remboursé.

- ou la coopérative perçoit les redevances en nature au moment des récoltes. Il faudra attendre la commercialisation de ces productions pour que la coopérative puisse honorer ses créances.

Ces difficultés ont entraîné l'arrêt de l'intervention de la CNCA sur les périmètres irrigués. Ceci pose un problème de trésorerie dans les coopératives. En ce moment, comment assurer régulièrement le salaire de l'agent ? Dans le cas d'une société privée, les retards de paiement risquent d'avoir pour conséquence la suspension des services. Tant qu'on ne résoudra pas le problème de commercialisation du riz local, souvent concurrencé par le riz importé, il sera difficile de trouver une bonne formule.

La Direction de la vulgarisation agricole (DVA) du Ministère de l'Agriculture mène actuellement une étude sur les possibilités d'utiliser des producteurs comme auxiliaire de vulgarisation (PAV). Les contraintes constatées dans les expériences en cours sont essentiellement des problèmes de motivations du PAV. En effet, le producteur auxiliaire estime que le temps consacré aux autres constitue un manque à gagner à son niveau et que cette fonction doit être rémunérée avec les avantages classiquement accordés aux encadreurs. Le groupement de producteur, quand il accepte le principe de motiver le PAV, se contente de journées de travail dans le champ de celui-ci. L'expérience n'étant pas achevée, on ne peut pas encore tirer des conclusions définitives. Il y a certainement un avantage à ce que l'agent d'encadrement soit un employé de la coopérative, on peut espérer plus d'application et de conscience professionnelle dans le travail ainsi qu'un attachement à répondre au besoin des producteurs.

Les agents, même recrutés par les producteurs, ont besoin d'être intégrés à des circuits de formation et d'information, pour être toujours à jour des connaissances et des nouvelles techniques. Les producteurs peuvent-ils supporter les coûts des formations ? Qui doit assurer ces formations ?

Dans ce domaine particulier de la formation le désengagement de l'Etat doit dans la réalité des faits être échelonné afin de donner le temps aux exploitants d'avoir la maîtrise de la gestion coopérative qui exige des paysans un certain niveau d'alphabétisation.

5.3. Le Régime Foncier dans les Aménagements Hydro-Agricoles

L'agriculture irriguée nécessite un aménagement des terres, dont les paysans, n'ont ni le "savoir faire" ni la capacité financière. L'Etat, dans le phénomène post-colonial du développement de l'irrigation, a été, jusqu'à aujourd'hui, le maître d'oeuvre et le maître d'ouvrage de ce développement, allant jusqu'à encadrer, très étroitement, les activités de gestion et de production agricole au sein des aménagements hydro-agricoles. Dans ce processus de développement de l'irrigation les pouvoirs publics, directement ou par le biais de leurs services :

- réquisitionnent et exproprient les terres à aménager ;
- font réaliser les infrastructures et les travaux d'aménagement; nécessaires à la pratique de l'agriculture irriguée ;
- attribuent les terres (sans titre de jouissance ou autre document officiel) ;
- imposent la création d'un groupement (pré-coopératif ou coopératif) des producteurs ;

- encadrent très étroitement, administrativement et techniquement, les organisations paysannes.

Le rapport entre l'agriculteur et la terre qu'il exploite change subitement et radicalement de contenu avec l'attribution et l'exploitation des terres aménagées. Une des contraintes majeures à l'amélioration des performances de l'irrigation réside dans la superposition et, parfois, la concurrence conflictuelle du système foncier réglementaire d'inspiration européenne avec les systèmes fonciers coutumiers.

5.3.1. La terre selon la tradition - les régimes fonciers coutumiers[7]

La terre dans le monde rural africain est une réalité vivante remplissant à la fois des fonctions économiques, sociales et religieuses. La terre est, dans le monde rural, plus qu'un outil. Sa seule disponibilité n'est pas gage de prospérité, la terre n'est pas objet de droit.

Malgré leur grande diversité, les systèmes fonciers coutumiers comportent des points de convergence à travers les caractéristiques communes suivantes :

5.3.1.1. La propriété foncière coutumière est collective et non individuelle

Dans les sociétés précoloniales, les terres sont occupées et appropriées au nom de tout le groupe ethnique, clanique ou familial. Cette appropriation peut se faire avec ou sans violence.

- Le droit de propriété collective est exercé partout par le même personnage, le chef de terre.

- Dans toutes les coutumes foncières, le chef de terre est le plus proche descendant du premier occupant des lieux. En cette qualité, il est l'intermédiaire entre les vivants, les parents morts et les puissances invisibles copropriétaires des lieux.

- Le chef de terre administre le patrimoine foncier de tout le groupe à son nom et pour son compte. Il distribue les terres aux familles, aux ménages et aux individus selon leurs besoins: tout membre du groupe propriétaire collectif a un droit d'usage et d'exploitation permanent. A son décès, ses héritiers occupent et exploitent les terres sans nouvelle intervention du chef de terre ; les étrangers intégrés reçoivent des terres mais leurs droits restent provisoires et précaires quelle que soit la durée d'occupation. Dans ce cas, la terre est simplement prêtée, moyennant quelquefois des redevances en nature ou sous forme de prestation de services.

---

7 *(J.C. ZOURE "La problématique socio-culturelle du management des terres hydro-agricoles au Burkina Faso" 1993; S.OUEDRAOGO "Quels régimes fonciers pour les aménagements" 1993; M.G.OUEDRAOGO "La législation des ressources naturelles au Burkina Faso" 1991)*

5.3.1.2. Les inconvénients des droits fonciers coutumiers

- Au plan juridique, les systèmes fonciers coutumiers sont dits hiérarchiques c'est-à-dire qu'ils sont caractérisés par une superposition de droits qui plongent les parties dans une confusion décourageante. Par exemple, une même terre, appartient d'abord à tout le lignage ou segment de lignage en tant qu'élément du patrimoine foncier collectif. Cette même terre peut ensuite être attribuée, à titre permanent, à une famille membre du groupe propriétaire. A son tour, cette famille pourra la grever d'un droit d'usage au profit d'un de ses membres ou d'un étranger. Il s'ensuit des problèmes inextricables de matérialisation des limites des terrains entre individus et entre institutions coutumières au sujet du droit de propriété. Il faut préciser en effet que la propriété au sens du code civil français : "le droit de disposer et de jouir des choses de la manière la plus absolue..." est investie exclusivement dans le groupe social et non dans l'individu.

- Au plan économique et social, les coutumes foncières, avec toutes les nuances requises, s'opposent aux investissements créateurs ou les découragent. Les terres ne sont pas obligatoirement attribuées à ceux qui veulent ou peuvent la travailler. Les impératifs de sécurité exigent d'abord que le postulant soit socialement intégré dans le système. Cependant, sauf de rares cas, il n'y a pas de refus d'attribution de terre en droit coutumier.

L'exploitation coutumière confine à l'autosubsistance : pratiques extensives aux effets néfastes et restrictions des droits de l'emprunteur de terre en sont l'illustration ; les travaux d'amélioration ou d'entretien, les plantations d'arbres sont interdits ou aléatoires.

D'une manière générale, les systèmes fonciers coutumiers fonctionnaient bien au moment où il y avait abondance de terres. L'évolution démographique a créé des situations qui ont éprouvé profondément les structures foncières coutumières. De nombreux problèmes sont ainsi apparus qui ont été amplifiés par le fait colonial, les pratiques religieuses et le phénomène urbain.

5.3.2. Les Apports du Droit Colonial dans la Gestion du Foncier

Les colonies françaises, notamment d'Afrique, étaient l'expression, autant que le fondement d'une recherche de complément économique de la métropole et, de ce fait, organisées en fonction des intérêts de celle-ci. L'administration coloniale française s'inspire alors de techniques et d'expériences d'autres colonisateurs et institue le régime d'immatriculation des terres qui aboutit à la création de la propriété privée, matérialisée par le **titre foncier** et qui se révèla être l'instrument juridique exclusif du commerce colonial.

Les objectifs de cette législation domaniale et foncière[8] d'origine coloniale visait à constituer et étendre le domaine privé de l'Etat d'une part, et à assurer la diffusion de la propriété privée civile d'autre part. La conséquence de cette option est que la politique foncière de

---

8 *En tant que territoire de l'ex-AOF, sous administration française, la législation domaniale et foncière du Burkina (ex-Haute-Volta) a longtemps reposé sur le décret du 24 Juillet 1932 relatif à l'immatriculation foncière et sur le décret du 20 Mai 1955 relatif au domaine privé de l'Etat. Ces textes ont été complétés par la loi du 12 Juillet 1960 relative aux concessions foncières et par la loi du 24 Juillet 1963 relative au terres rurales insuffisamment occupées ou exploitées.*

l'administration foncière coloniale, puis celle de l'Etat voltaïque nouvellement indépendant à toujours oscillé entre le désir des autorités de combattre et d'éliminer les droits fonciers coutumiers des populations (considérés comme des obstacles à la "mise en valeur" et à la gestion rationnelle des terres), et la nécessité pratique de les prendre en considération, notamment en raison de la résistance efficace des populations à la politique foncière étatique. Le compromis consistera à institutionnaliser le dualisme juridique en matière foncière : le droit foncier coutumier était reconnu à côté du droit moderne.

En effet, jusqu'à la réforme agro-foncière de 1984, le droit foncier en vigueur au Burkina (alors appelé Haute-Volta) reposait sur deux régimes: le régime de l'immatriculation foncière et de la propriété civile d'une part, et le régime du droit coutumier d'autre part. En principe, en application du système de l'option de législation, les populations continuaient à être régies par leurs coutumes en ce qui concerne leurs droits à la terre. La législation moderne ne s'appliquera à elles que lorsqu'elles auront expressément opté en faveur de l'immatriculation de leurs terres. Une fois qu'une terre a été immatriculée, elle ne pouvait plus jamais être soumise au régime du droit foncier coutumier.

Du point du vue des populations, la législation foncière était le plus souvent synonyme de dépossession. L'Etat avait besoin d'asseoir sa maîtrise absolue sur les terres, soit pour la mise en oeuvre de projets de développement en milieu rural, soit pour octroyer des titres fonciers de propriété censés garantir la sécurité des investissements.

Les autorités coutumières sont rapidement apparues comme de véritables pouvoirs concurrentiels vis-à-vis de l'Etat en matière de gestion foncière. Concurrence d'autant plus insupportable que l'essentiel du territoire relevait du régime des coutumes foncières. La politique de l'Etat a donc été de renforcer ses prétentions au monopole foncier et à nier la valeur des droits coutumiers.

Le système foncier post-colonial jusqu'en 1984 était donc caractérisé par:

- D'une part, le régime foncier coutumier constitué par des règles non écrites, fortement hiérarchiques et ancestrales qui recherchent la sécurité et la cohésion du groupe (gérontocratique par ailleurs) à travers une propriété collective, en principe familiale.

- D'autre part, le régime colonial : essentiellement normatif et formaliste, il est inspiré par une civilisation qui repose sur les vertus de l'initiative individuelle. La problématique de la maîtrise du sol est clairement posée mais non résolue.

L'organisation coutumière des terres sous-tend une économie traditionnelle ou de subsistance, caractérisée par l'inexistence ou la faiblesse des échanges extra-groupes. Le système foncier colonial favorise l'apparition d'un secteur économique moderne et dynamique, par le biais des cultures de rentes (coton, arachide, sésame) activement soutenues par une technologie et des techniques évoluées (culture attelée, semences sélectionnées, etc.).

5.3.3. La reforme agro-foncière de 1984

La question de la définition d'un nouveau statut de la terre est apparue, en 1983, comme une urgente nécessité pour les autorités révolutionnaires burkinabè. Cette réforme était considérée comme un préalable à la réussite de tout programme de développement (en milieu rural) et comme un moyen de réaliser la justice et l'égalité sociale (en milieu urbain). Selon les rédacteurs de l'Ordonnance agro-foncière de 1984, "les objectifs de l'auto-suffisance alimentaire et du logement pour tous ne peuvent être atteints qu'avec un système foncier et agraire qui permette une occupation et une utilisation rationnelles des terres". A ces considérations d'ordre social et économique, il faut ajouter celles idéologiques, à travers lesquelles les nouvelles autorités entendaient promouvoir le principe révolutionnaire suivant: "le pouvoir et tout le pouvoir au peuple".

Le régime foncier révolutionnaire est marqué par une remise en cause totale du ou des statuts de la terre et par une volonté d'organiser les producteurs du monde rurale et la production agricole. Le nouveau régime foncier burkinabè repose sur deux textes fondamentaux, une ordonnance et un décret (ordonnance n° 84050 du 4 Août 1984 et décret n° 85404 du 4 Août 1985). Ces textes suppriment la propriété privée du sol, inspirée du droit français, et dont l'instrument juridique est le titre foncier. Ils dissolvent également les droits fonciers coutumiers collectifs et individuels.

Le droit foncier révolutionnaire introduit des innovations importantes dans les principes de base et dans le fonctionnement du régime foncier burkinabè. Le système néocolonial fait de l'Etat un propriétaire parmi les autres, publics et privés. Le législateur révolutionnaire supprime ou déplace cette dualité en transférant toute la propriété à l'Etat.

Le pouvoir politique burkinabè, dans une approche laïque et révolutionnaire des questions de société, a voulu démystifier la terre, en ne se préoccupant que de son statut juridique. Cette RAF a été sous-tendue par une motivation opérationnelle d'une part, c'est-à-dire rendre la terre disponible et mieux organiser la production agricole et les producteurs, et politique, d'autre part, c'est-à-dire saper le pouvoir économique d'une certaine classe bourgeoise dont le pouvoir était assis sur la propriété foncière.

5.3.4. La réforme agro-foncière de 1991 (relecture de la RAF de 1984/1985)

Les difficultés de mise en oeuvre de la législation agro-foncière de 1984 ont conduit les autorités publiques à la réviser sur de nombreux points. Pour l'essentiel, on peut regrouper la révision des textes fonciers sous deux aspects majeurs. D'une part, un assouplissement du monopole foncier de l'Etat, et d'autre part, une redéfinition des structures de gestion du domaine foncier.

L'analyse de la Zatu N° AN VIII 039 bis du 4 Juin 1991 révèle que l'institution du domaine foncier national demeure le principe de base de la législation agro-foncière burkinabè. L'Etat demeure donc en principe propriétaire de l'ensemble des terres. Cependant, ce principe autorise une exception : certaines terres pourront, en effet, être l'objet d'un droit de propriété privatif au profit des particuliers dans les conditions définies par les textes(*[9]). La cession d'une parcelle du DFN en pleine propriété est constatée par arrêté ministériel et donne lieu à l'établissement d'un **titre foncier de propriété.**

5.3.5. Constat de la situation foncière sur les 5 sites du projet

Parmi les 5 sites retenus par le projet, seul le périmètre de Mogtédo a été réalisé et mis en culture en 1967 selon un régime foncier de type colonial. Les 4 autres sites ont été attribués et exploités selon les règles du droit foncier révolutionnaire de 1984.

Tableau 11. Type de régime foncier sur les périmètres étudiés

Périmètre	Création	Attribution	Régime Foncier
Dakiri	1984	Juin 1984	
Gorgo	1987	1988	
Itenga	1987	1989	
Mogtédo	1967	Juillet 1967	Type post colonial
Savili	1983	Novembre 1984	Type révolutionnaire

4.3.5.1. Le foncier à Mogtédo

Compte tenu du désintéressement de la population vis-à-vis de l'aménagement (faible pression démographique, adhésion obligatoire à la coopérative, travaux à effectuer ...) les conditions d'attribution ont été peu restrictives. Aussi les premiers attributaires, les plus entreprenants, ont pu bénéficier de superficies importantes regroupant plusieurs parcelles. Ces premiers attributaires vont bénéficier des conditions particulièrement avantageuses. Ils vont détenir des superficies importantes en cumulant les parcelles dans le périmètre et hors périmètre. Ils ne sont que 38 en 1967. Ils formeront, par la suite, l'essentiel de ce que nous avons appelé les "exploitants

[9] *Art. 3, Zatu AN VIII-039bis : "Les terres du DFN peuvent être cédées à titre de propriété privée aux personnes physiques ou morales dans des conditions fixées par Kiti. Les terres ainsi cédées cessent d'être propriété de l'Etat.*

privilégiés". Ils monopoliseront le pouvoir de la coopérative et, par une politique de capitalisation et d'investissement, vont développer des entreprises économiques et prendre, au sein du périmètre et du village, une assise sociale de plus en plus grande.

En 1979, l'arrêté n° 9/2AGRI-EL/CAB fixe les conditions d'attribution et d'exploitation des terres. Il faut être cultivateur, tirer l'essentiel de ses revenus de la production agricole et avoir participé personnellement au travaux. Ces règles nouvelles vont présider, à Mogtédo, à l'attribution des extensions.

En 1985, paraît la loi sur la réorganisation agraire et foncière, les délégués des comités de défense de la révolution (CDR) participent aux conseils d'administration des coopératives. De nouveaux textes réglementant les conditions d'attribution des parcelles apparaissent. Dans cet esprit, le bureau de la coopérative a procédé, en 1986, à des mesures d'assainissement foncier, en limitant les superficies (moins de 0,50 hectare) et le nombre des parcelles octroyées (1 parcelle par attributaire). Cette période marque le transfert de la maîtrise du foncier des administrations aux responsables paysans (assistés des représentants locaux des pouvoirs publics). Ces mesures vont donner lieu à des restructurations foncières légales ou arbitraires, sans pour autant toucher au monopole des "anciens" qui, forts du soutien des pouvoirs coutumiers locaux, continuent d'asseoir leur main-mise sur le fonctionnement du périmètre.

5.3.5.2. Le foncier sur les autres périmètres

L'espace cultivable que constitue un périmètre irrigué représente un enjeu considérable dans des régions où la densité démographique est forte, où la dégradation des sols due aux pratiques culturales extensives s'accroît, où le risque pluviométrique grandit, où les activités pastorales font pression sur les activités agricoles, enfin, où l'agriculture est l'activité principale de la population.

Avec la construction des aménagements, les anciens occupants des lieux ont perdu leur terre. La parcelle irriguée qu'ils reçoivent (en priorité) constitue un élément indispensable de subsistance. La parcelle irriguée est reconnue comme une source non négligeable de revenus complémentaires même si sa taille réduite n'autorise pas un repli totale des activités sur cette parcelle. La détention d'une parcelle irriguée représente un enjeu social et économique indiscutable. A Dakiri, pour environ 742 exploitants actuels, il y a une "liste d'attente" de 250 producteurs demandeurs de parcelles.

Les textes de la RAF de 1984/85 ont permis de décentraliser, au niveau local, la maîtrise du foncier. Dans le cas des 4 sites du projet concernés par ces textes (Dakiri, Itenga, Gorgo, Savili), la distribution des parcelles s'est réalisée dans des périodes de flou politique et juridique, ce qui a permis aux responsables locaux de disposer d'une certaine marge de manoeuvre dans l'application de la réglementation en la matière. Ceci explique l'omniprésence des pouvoirs coutumiers dans les processus de distribution et d'attribution des terres aménagées. En règle générale, le foncier est une zone d'incertitude et, par conséquent, détermine la structure du pouvoir au sein de l'aménagement.

Par exemple, à Dakiri, les parcelles ont été attribuées en 1984 sur la base du degré de participation aux travaux de construction des canaux (0,16 ha lorsque le paysan a participé à la construction des canaux secondaires et tertiaires et 0,08 ha quand il a participé uniquement à la

construction des tertiaires). Aucun exploitant n'a le droit de vendre, louer ou céder sa parcelle à une tierce personne. En réalité, le Chef du village exerce un pouvoir quasi-exclusif sur l'attribution des parcelle.

A Itenga, un responsable administratif, jouissant également d'un statut social et politique au sein de la communauté rurale traditionnelle, réunit tous les atouts lui permettant de maîtriser le régime foncier de l'aménagement. Il est en mesure d'évaluer les sanctions et les retraits de parcelles et d'influencer la redistribution des parcelles libérées pour diverses raisons.

5.4. La Procédure de Mise en Place du Conseil d'Administration d'une Organisation Paysanne

Le Conseil d'Administration (CA) est la structure gouvernante de l'organisation paysanne. Selon les exploitants, il assume les 3 pouvoirs :

- Le pouvoir exécutif ;
- Le pouvoir législatif ;
- Le pouvoir judiciaire.

Et toute la prospérité de la coopérative incombe en grande partie au CA.

Cette structure gouvernante est appelée CA au niveau des organisations paysannes ayant atteint le stade de coopérative, et bureau pour celles qui sont encore au stade de pré-coopérative. Mais communément, qu'il s'agisse de la coopérative ou de la pré-coopérative, cette structure est appelée CA ou bureau CA ou tout simplement bureau selon le langage usuel des exploitants.

5.4.1. La vision des exploitants par rapport au CA

Partant des réalités culturelles du Burkina Faso, nous pouvons dire que les exploitants ont deux visions précises du CA qui sont:

- La vision traditionnelle
- La vision moderne

5.4.1.1. La vision traditionnelle

L'avènement de la coopérative étant l'union des organisations locales traditionnelles des paysans, le CA est accepté et perçu des paysans comme étant une structure dont les principes de fonctionnement sont basés sur l'informel. La logique traditionnelle paysanne est que si le CA n'est pas une transplantation du pouvoir traditionnel sur le périmètre irrigué, il doit tout au moins fonctionner selon le mode de gestion traditionnelle (gérontocratie, autocratie, féodalité).

Pour les paysans, les mutations sociales, culturelles et économiques qui ont favorisé l'émergence des organisations démocratiques classiques, ne devront pas mettre fin aux habitudes ancestrales d'élection, d'administration et de gestion.

Certes, la majorité des exploitants des périmètres irrigués reste de nos jours profondément attachés aux réalités des pratiques traditionnelles. Cependant cela n'empêche pas les plaintes vis à vis des insuffisances du CA sur les plans organisationnels, le respect des principes coopératifs et la gestion financière. Cela résulte du fait que les personnes promues à la tête de ces organisations paysannes se conduisent parfois d'une manière qui défie tous les critères de la sagesse traditionnelle, c'est à dire l'intégrité. C'est pourquoi un dicton traditionnel mossi dit :

"Si vous êtes à vélo, éviter de vendre votre âne".

Cela signifie tout simplement que la sagesse recommande de garder si peu soit-il son identité morale à tous les niveaux au risque de se renier soi-même un jour.

5.4.1.2. La vision moderne du CA

Le fondement de la vision moderne du CA par les exploitants est parti des constats suivants :

a. La mise en place du CA n'a pas été une affaire des populations simplement ; elle a été aussi une affaire de l'administration et des services techniques de la région.

b. Les procédures théoriques qui entourent la mise en place du CA:

   - la convocation et la liste de présence à l'Assemblée Générale (AG);
   - le procès verbal (PV) de l'assemblée générale constitutive;
   - la lecture commentée des statuts et Règlement Intérieur (RI) avant le vote ;
   - les différents registres à tenir.

c. Le CA est le cordon ombilical des relations extérieures entre coopératives et partenaires (Association, ONG, Institutions de formation, de recherche).

d. Le CA est la structure de négociation des subventions et des crédits. La vision moderne du CA se résume aux formalités théorique, juridiques et administratives qu'assume le collège des membres du CA tous les jours au bénéfice de la coopérative.

e. Le caractère officiel de la coopérative est lié à l'existence du CA.

5.4.2. La mise en place du CA

Les résultats du diagnostic social des sites d'intervention nous révèle que la mise en place d'un CA utilise simultanément deux approches : l'approche formelle et l'approche informelle.

Pour les paysans, les mutations sociales, culturelles et économiques qui ont favorisé l'émergence des organisations démocratiques classiques, ne devront pas mettre fin aux habitudes ancestrales d'élection, d'administration et de gestion.

Certes, la majorité des exploitants des périmètres irrigués reste de nos jours profondément attachés aux réalités des pratiques traditionnelles. Cependant cela n'empêche pas les plaintes vis à vis des insuffisances du CA sur les plans organisationnels, le respect des principes coopératifs et la gestion financière. Cela résulte du fait que les personnes promues à la tête de ces organisations paysannes se conduisent parfois d'une manière qui défie tous les critères de la sagesse traditionnelle, c'est à dire l'intégrité. C'est pourquoi un dicton traditionnel mossi dit :

"Si vous êtes à vélo, éviter de vendre votre âne".

Cela signifie tout simplement que la sagesse recommande de garder si peu soit-il son identité morale à tous les niveaux au risque de se renier soi-même un jour.

5.4.1.2. La vision moderne du CA

Le fondement de la vision moderne du CA par les exploitants est parti des constats suivants :

a. La mise en place du CA n'a pas été une affaire des populations simplement ; elle a été aussi une affaire de l'administration et des services techniques de la région.

b. Les procédures théoriques qui entourent la mise en place du CA:

   - la convocation et la liste de présence à l'Assemblée Générale (AG);
   - le procès verbal (PV) de l'assemblée générale constitutive;
   - la lecture commentée des statuts et Règlement Intérieur (RI) avant le vote ;
   - les différents registres à tenir.

c. Le CA est le cordon ombilical des relations extérieures entre coopératives et partenaires (Association, ONG, Institutions de formation, de recherche).

d. Le CA est la structure de négociation des subventions et des crédits. La vision moderne du CA se résume aux formalités théorique, juridiques et administratives qu'assume le collège des membres du CA tous les jours au bénéfice de la coopérative.

e. Le caractère officiel de la coopérative est lié à l'existence du CA.

5.4.2. La mise en place du CA

Les résultats du diagnostic social des sites d'intervention nous révèle que la mise en place d'un CA utilise simultanément deux approches : l'approche formelle et l'approche informelle.

5.4.2.1. L'approche formelle

Elle émane des principes coopératifs et donne au CA son statut juridique légal et son caractère officiel.

Qu'il s'agisse de la mise en place d'un premier CA ou du renouvellement d'un bureau CA, le processus formel est respecté en ce qui suit :

- La supervision des élections par les services techniques compétents (CRPA) ;
- La mise en place d'un bureau de séance pour diriger les élections ;
- Le niveau d'alphabétisation (poste de Secrétaire Général et de Trésorier) ;
- Le choix démocratique du candidat (volontaire ou proposé) ;
- Le système d'élection (main levée ou par alignement) ;
- La liste de présence à l'AG ;
- Le procès verbal de la mise en place du bureau CA.

5.4.2.2. L'approche informelle des élections

Elle est celle qui touche le plus à la sensibilité du milieu des exploitants. La réalité dans la stratégie de mise en place d'un CA est que les exploitants ne mettent pas de côté leur propre expérience d'administration traditionnelle. Dans la logique traditionnelle, le statut social est un critère de premier ordre. C'est ce qui explique que les élections sont préparées informellement à l'avance et selon les principes suivants :

a) Les critères de choix

Le statut social coutumier : les différents postulants doivent jouir d'un statut social coutumièrement accepté ou ayant l'aval de ces familles privilégiées (princes, grande familles) ;

Le statut social économique ou professionnel : certains postulants sont économiquement assis et bénéficient de la confiance des exploitants grâce aux services rendus aux populations de leur environnement (grands commerçants, fonctionnaires en retraite) ;

b) Les influences extérieures

D'autres postulants sont élus sous-couvert de l'autorité du fils, frères ou autres parents grands fonctionnaires exerçants ailleurs (Ouaga, Abidjan etc....).

c) Les capacités spirituelles traditionnelles

Il y a quelquefois des postulants notoirement reconnus guérisseurs dans le village ou la région ; cette seule qualification lui vaut un passeport pour accéder soit lui-même ou son représentant dans le bureau CA.

Pour apercevoir clairement laquelle des deux approches a le plus influencé les CA mis en place, examinons le tableau 12.

Tableau 12. Statut social des membres CA présents au 31.12.95

Sites	Année de mise en valeur	Nombre de CA qui se sont succédés depuis la mise en valeur	Année de mise en place du présent CA	Durée du mandat du précédent CA	Nombre de membres du présent CA	Statut des membres du présent CA			Critère de choix dominant
						Statut coutumier	Statut éco.	Autres*	
Dakiri	1984	3	1989	1987-1989 1 mandat	5	3	-	2	Statut coutumier
Gorgo	1991	2	1993	Même bureau depuis 1991 et reconduit en 1993	4	3	1	-	Statut coutumier
Itenga	1989	3	1995	1991-1995 2 mandats	4	-	1	3	Statut économique et autres
Mogtédo	1967	3	1991	Mandat achevé en 1991	6	1	-	5	Autres
Savili	1984	2	1995	1984-1995 5 mandats	7	5	-	2	Statut coutumier

* Autres : Niveau d'instruction élevé, bien apprécié dans le milieu, disponible.

Commentaire du tableau 12 :

Dakiri : Les principes coopératifs ne sont pas respectés par le présent bureau CA qui totalise 6 ans d'exercice (1989-1995). Le critère de choix des membres est plus axé sur le statut coutumier. Le niveau d'instruction pour les postes de secrétaire et trésorier ont été pris en compte à cause de la pertinence des fonctions et tâches à accomplir.

Gorgo : Les résultats d'enquête nous revèlent que le bureau CA depuis le début a été reconduit. Le critère de choix coutumier a été à la base du choix des membres CA qui sont presque tous du même village et de la même famille que le Chef de Gorgo. Un seul des 4 membres CA a été choisi sur la base du critère économique.

Itenga : Le présent bureau est en règle vis à vis des principes coopératifs. Le critère de choix (niveau d'instruction) a été le facteur le plus important dans le choix des membres du présent bureau CA, peut-être à cause du caractère urbain du périmètre (exploitants en majorité de la ville de Koupéla) ; le statut coutumier a été par conséquent minimisé.

Mogtédo : La mise en place du bureau actuel n'a nullement été influencé par le coutumier. Ce sont les affinités entre individus qui ont influencé le choix des membres.

Savili : D'après les résultats d'enquête, il s'est avéré que le Chef de village a eu une grande part de responsabilité dans la reconduction des précédents membres du bureau CA pendant 11 ans (1984-1995). L'actuel bureau CA est le prototype du précédent. Ils sont tous élus selon des critères coutumiers (ressortissant d'un même village et même famille). Seul le secrétaire qui jouie de sa position de lettré est d'un statut différent des autres membres.

Au vue de l'analyse menée, on constate que c'est l'approche informelle qui prime surtout que les aménagements sont exploités par des autochtones et non par des migrants où l'application des textes en la matière est beaucoup plus prise en compte.

5.5. La Viabilité des Petits Périmètres Irrigués

La viabilité des petits périmètres irrigués, surtout dans un contexte de désengagement de l'Etat de la gestion directe de ces entités au profit des producteurs, est étroitement liée à la capacité des organisations paysannes à se prendre en charge et à se développer.

Pour une organisation paysanne la viabilité doit être analysée tant du point de vue de l'éthique coopérative qui met l'accent sur la personne, que du point de vue du profit. En effet, dans le contexte économique présent où l'Etat cherche à se désengager de la gestion directe des périmètres irrigués, le profit doit être substantiel afin d'assurer au moins le fonctionnement normal de l'organisation et en même temps la maintenance de l'outil de production, à savoir l'aménagement hydro-agricole.

Ainsi donc, pour appréhender la viabilité d'un petit périmètre irrigué, 3 niveaux doivent être considérés :

1) Niveau familial : Exploitation de la parcelle individuelle ou familiale.

2) Niveau de l'organisation paysanne elle même : Gestionnaire du périmètre.

3) Niveau du gouvernement : maître d'oeuvre de construction des aménagements hydro-agricoles.

Chacun de ces 3 niveaux doit être satisfait du profit tiré de l'agriculture irriguée.

5.5.1. Profitabilité de l'agriculture irriguée

5.5.1.1. Niveau 1 : L'exploitation de la parcelle individuelle ou familiale

a) Les intéractions entre l'agriculture pluviale et l'agriculture irriguée

Pour évaluer le profit tiré de l'exploitation de la parcelle irriguée, nous analyserons son enjeu pour l'attributaire au sein de son système global de production agricole.

Les exploitants des périmètres irrigués pratiquent deux types d'agriculture :

1) L'agriculture pluviale qui est l'occupation traditionnelle ; les exploitants y accordent la priorité pendant la saison humide à cause : a) de la périodicité des pluies (opportunité à exploiter) ; et b) de l'importance que revêtent les céréales locales dans l'alimentation de la famille en milieu rural ;

2) L'agriculture irriguée.

Les tableaux 13, 14 et 15 présentent des exemples d'analyses comparatives des productions provenant des deux types d'agriculture (pluviale et irriguée). Ces analyses sont basées sur les enquêtes menées auprès d'un échantillon d'exploitants des périmètres irrigués de Dakiri, de Gorgo et de Itenga.

Tableau 13. Comparaison des revenus de l'agriculture irriguée et de l'agriculture pluviale : Dakiri - saison humide 1994

	Superficie cultivée (ha)	Rendement (kg/ha)	Production		Charges (FCFA)	Revenus nets		Main-d'oeuvre (heure) *2	Productivité/heure	Surplus *3 Commercialisable (FCFA)
			Quantité (kg)	Valeur*1 (FCFA)		Par parcelle (FCFA)	FCFA/ha			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Exploitation pluviale 1,64 ha (91% de l'exploitation totale familiale)										2.923 - 2.640 = 283 kg
- Sorgho/Mil	1,64	942	1545	145.230						283 kg x 90 F = 25.470
S/TOTAL PLUVIAL	1,64	-	1545 (53%)	145.230	4.592	140.638	85.755	1.378	1,12	
Parcelle irriguée 0,16 ha (9% de l'exploitation totale familiale)										
- Hivernage, riz	0,16	3285	526	47.304	16.793					
- Saison-sèche, riz	0,16	5326	852	76.694	10.176					
S/TOTAL IRRIGUE	0,32	-	1378 (47%)	123.998	26.969	97.029	606.431	736	1,87	
TOTAL EXPLOITATION FAMILIALE	1,80	-	2923 (100%)	269.228	31.561	237.667	131.423	2.114	1,38	25.470

(*1) : Prix unitaires des céréales sorgho = 94 F/kg ; riz = 90 F/hg (prix obtenus à partir des enquêtes)
(*3) : Source des données sur la main d'oeuvre : Projet Sensibilisation (1991) pour les cultures pluviales (840 heures/ha) et Dembélé (1988) pour la riziculture irriguée (2.300 heures/ha)
(*4) : Base des calculs : Besoins céréaliers = 220 kg/personne/an ou 2.640 kg pour une famille de 12 personnes

Tableau 14. Comparaison des revenus de l'agriculture irriguée et de l'agriculture pluviale : Gorgo - saison humide 1994

	Superficie cultivée (ha)*1	Rendement (kg/ha)	Production		Charges (FCFA)	Revenus nets		Main-d'oeuvre (heure) *3	Productivité kg/heure	Surplus *4 Commercialisable (FCFA)
			Quantité (kg)	Valeur*2 (FCFA)		Par parcelle (FCFA)	FCFA/ha			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Exploitation pluviale 3,23 ha (93% de l'exploitation totale familiale)										
	2,26	1220	2657	259.158						4.383 - 3.300 = 1.083 kg
- Sorgho	0,64	730	467	44.365						
- Mil	0,02	1000	20	2.820						1.083 kg x 90 F = 97.470
- Maïs	0,01	800	8	680						
- Riz pluvial	0,27	550	149	11.920						
- Arachide	0,61	260	159	27.507						
- Niébé										
S/TOTAL PLUVIAL	3,23	-	3560 (81%)	346.450	9.160	337.290	104.424	2.713	1,31	
Parcelle irriguée 0,23 ha (7% de l'exploitation totale familiale)										
- Hivernage, riz	0,23	3580	823,4	74.106						
S/TOTAL IRRIGUE	0,23	-	823,4 (19%)	74.106	31.040	43.066	187.243	529	1,55	
TOTAL EXPLOITATION FAMILIALE	3,46	-	4383 (100%)	420.556	40.200	380.356	291.667	3.242	1,35	97.470

(*1) : Les légumineuses sont cultivées tantôt en culture pure, tantôt associées aux céréales de sorte que la superficie physique emblavée de 3,23 ha est inférieure à la somme des superficies élémentaires présentées dans le tableau (3,81 ha)
(*2) : Prix unitaires des céréales sorgho = 94 F/kg ; mil = 95 F/kg, maïs = 111 F/kg, arachide = 80 F/kg, niébé = 173 F/kg, riz = 90 F/ha (prix obtenus à partir des enquêtes)
(*3) : Source des données sur la main d'oeuvre : Projet Sensibilisation (1991) pour les cultures pluviales (840 heures/ha) et Dembélé (1988) pour la riziculture irriguée (2.300 heures/ha)
(*4) : Base des calculs : Besoins céréaliers = 220 kg/personne/an ou 3.300kg pour une famille de 15 personnes

Tableau 15. Comparaison des revenues de l'agriculture irriguée et de l'agriculture pluviale : Itenga - saison humide 1994

	Superficie cultivée (ha)*1	Rendement (kg/ha)	Production		Charges (FCFA)	Revenus nets		Main-d'oeuvre (heure) *3	Productivité kg/heure	Surplus *4 Commercialisable (FCFA)
			Quantité (kg)	Valeur*2 (FCFA)		Par parcelle (FCFA)	FCFA/ha			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Exploitation pluviale 2,26 ha (93% de l'exploitation totale familiale)										
	1,68	1060	1781	167.414						3.426 - 2.420 = 1.006 kg
- Sorgho	0,36	710	256	24.320						
- Mil	0,22	710	156	12.480						1.006 kg x 90 F = 90.540
- Arachide	0,64	120	77	13.321						
- Niébé										
S/TOTAL PLUVIAL	2,26	-	2270 (66%)	217.535	8.122	209.413	92.661	1.898	1,19	
Parcelle irriguée 0,18 ha (7% de l'exploitation totale familiale)										
- Hivernage, riz	0,18	6423	1156,14	104.053						
S/TOTAL IRRIGUE	0,18	-	1156,14 (34%)	104.053	32.578	71.475	397.083	414	2,79	
TOTAL EXPLOITATION FAMILIALE	2,44	-	3426,14 (100%)	321.588	40.700	280.888	115.118	2.312	1,48	90.540

(*1) : Les légumineuses sont cultivées tantôt en culture pure, tantôt associées aux céréales de sorte que la superficie physique emblavée de 2,26 ha est inférieure à la somme des superficies élémentaires présentées dans le tableau (2,9 ha)
(*2) : Prix unitaires des céréales sorgho = 94 F/kg ; mil = 95 F/kg, maïs = 111 F/kg, arachide = 80 F/kg, niébe = 173 F/kg, riz = 90 F/ha (prix obtenus à partir des enquêtes)
(*3) : Source des données sur la main d'oeuvre : Projet Sensibilisation (1991) pour les cultures pluviales (840 heures/ha) et Dembélé (1988) pour la riziculture irriguée (2.300 heures/ha)
(*4) : Base des calculs : Besoins céréaliers = 220 kg/personne/an ou 2420 kg pour une famille de 11 personnes

Ces trois tableaux appellent les commentaires suivants :

- La production des cultures pluviales est plus importante que celle issue des parcelles irriguées.

- Quant à la satisfaction des besoins alimentaires familiaux, les cultures pluviales comptent respectivement pour 59 % (à Dakiri), 100 % (à Gorgo) et 94 % (à Itenga) ; la riziculture irriguée contribue pour le reste.

- Les revenus nets en culture pluviale sont également supérieurs à ceux de la riziculture irriguée. A Dakiri 140.638 FCFA contre 97.029 FCFA, à Gorgo ils sont de 337.290 FCFA contre 43.066 FCFA et à Itenga, ils sont de 209.413 FCFA contre 71.475 FCFA.

- Cependant, la parcelle irriguée, qui représente moins de 10 % de l'exploitation agricole familiale, a une meilleure productivité que l'exploitation pluviale. Si on ramène les revenus nets à l'hectare, la production du riz irriguée procure au paysan plus de gain que celle des cultures pluviales : 606.431 FCFA/ha et 85.755 FCFA/ha à Dakiri, 187.243 FCFA/ha contre 104.424 FCFA/ha à Gorgo, 397.083 FCFA/ha contre 92.661 FCFA/ha à Itenga.

- Quant à la valorisation de la main d'oeuvre, elle est plus importante en culture irriguée (1,87 kg/h à Dakiri, 1,55 kg/h à Gorgo et 2,79 kg/h à Itenga), qu'en pluviale (1,12 kg/h à Dakiri, 1,31 kg/h à Gorgo et 1,19 kg/h à Itenga), même si la riziculture irriguée est plus exigeante en main d'oeuvre (2300 h/ha) contre (840 h/ha) pour les céréales traditionnelles.

Les productions des parcelles irriguées permettent également de dégager des surplus commercialisables de riz-paddy. Si le périmètre de Gorgo présente un surplus commercialisable de 1083 kg (équivalent à 97.4780 FCFA), Itenga génère un surplus (légèrement inférieur) de 1006 kg (soit 90.540 FCFA). A Dakiri, ce surplus est encore moins élevé : 283 kg, soit 25.470 FCFA. Cela est certainement dû à la taille plus réduite des parcelles en pluviales.

Suite à l'analyse ci-dessus, on peut affirmer que l'attributaire tire profit de la parcelle irriguée, vue la place qu'elle tient dans l'équilibre socio-économique de la famille.

b) L'irrigation source de développement économique

Au delà de la réalisation de l'autosuffisance alimentaire avec l'appui de l'agriculture irriguée, examinons maintenant jusqu'à quel point l'irrigation peut revêtir un caractère économique. Des enquêtes ont été menés auprès d'un échantillon de producteurs des périmètres d'étude en vue de dresser les comptes d'exploitation des parcelles irriguées pour la campagne 1994/95.

Compte tenu de la diversité des situations (parcelles connaissant des difficultés d'irrigation liées au micro-relief, au faible débit de l'eau, parcelles normalement irriguées, etc.) nous avons choisi des parcelles en fonction des secteurs (cas de Savili), des blocs (cas de Dakiri), et des secondaires (cas de Mogtédo, Gorgo et Itenga) pour aboutir à un échantillon représentatif des différentes réalités du terrain.

Les échantillons ont varié selon les sites. Cette variation est due à la disponibilité des exploitants :

- Dakiri : 35 exploitants
- Gorgo : 27 exploitants
- Itenga : 35 exploitants
- Mogtédo : 30 exploitants
- Savili : 10 exploitants

La valeur de la production en riz ou/et en maraîchage des parcelles échantillonnées et les charges engendrées par l'activité productrice de ces exploitants ont été déterminées. A partir de ces données les comptes d'exploitation moyens des parcelles irriguées ont été établis (Tableau 16).

Tableau 16. Comptes d'exploitation moyens des parcelles irriguées des périmètres d'étude - Campagne 1994/1995

Périmètre	Dakiri		Gorgo		Itenga		Mogtédo I		Mogtédo II		Savili	
Taille moyenne de parcelle	0,16 ha		0,23 ha		0,18 ha		0,25 ha		0,65 ha		0,25 ha	
Saison	Hivernage	Contre-saison	Hivernage	Contre-saison	Hivernage	Contre-saison	Hivernage	Contre-saison	Hivernage	Contre-saison	Hivernage	Contre-saison
CHARGES (FCFA)												
Semences			1.211	-	1.012	1.863	2.616	788	2.282	6.348	-	21.001
NPK	2.972	1.368	7.238	-	7.000	1.672	10.122	3.245	13.159	16.961	-	8.110
Urée	3.836	4.387	5.366	-	3.200	1.436	7.544	2.237	8.828	13.551	-	7.789
Traitement phyto			750	-	1.500	702	974	406	3.931	2.128	-	1.204
Labour	2.250	2.294	2.496	-	2.969		7.353	1.985	15.791	8.367	-	3.597
Repiquage	1.481	824	2.022	-	3.814		2.788	693	7.263	3.638	-	
Désherbage				-	110						-	
Récolte	569	106	1.919	-	2.582		2.416	973	3.548	3.738	-	
Battage	1.464	732	2.713	-	2.801		2.769	1.307	26.902	2.819	-	
Carburant				-				1.120		14.205	-	19.834
Conditionnement	1.909	465	1.019	-	1.831		306	110	3.731	3.160	-	
Redevance eau	2.312		3.250	-	3.250		4.964	2.103	5.944	4.404	-	1.500
Cotisation membres			500	-	1.000						-	
Amortissement matériel			2.250	-	750						-	
Autres charges			306	-	759						-	16.050
S/TOTAL	16.793	10.176	31.040	-	32.578	5.673	41.852	14.967	91.379	79.319	-	83.849
PRODUITS (FCFA)												
Riz paddy	47.304	76.694	74.106	-	104.053		70.020	45.981	182.052	127.367	-	
Oignon				-		4.892		6.300		22.260	-	
Tomate				-		3.208		12.720		133.920	-	
Aubergine				-		3.153		2.525		23.689	-	26.776
Gombo				-		23.674				11.195	-	1.806
Haricot vert				-							-	
Choux				-							-	235.927
Maïs				-							-	3.519
S/TOTAL	47.304	76.694	74.106	-	104.053	34.927	70.020	67.526	182.052	318.431	-	268.028
Résultat net par saison (FCFA)	30.511	66.518	43.066	-	71.475	29.254	28.168	52.559	90.673	239.112	-	184.179
Résultat net annuel par parcelle (FCFA)	97.029		43.066		100.729		80.727		329.785		184.179	

Au niveau du périmètre de Mogtédo, on distingue deux catégories d'exploitants. La majorité (85 %) d'exploitants (Mogtédo I) possède une parcelle irriguée de 0,25 ha, cultivée entièrement en riz pendant l'hivernage et emblavée à environ 50 % en contre saison. en riz et en cultures maraîchères. Le reste des exploitants (15 %) constituent un groupe privilégié (Mogtédo II) qui disposent de superficies irrigables, dans la plaine ainsi qu'en hors-plaine. Un exploitant privilégié moyen dispose d'environ 0,65 ha irrigables, avec 1 ou 2 parcelles dans l'aménagement et des superficies hors-plaine en plus, irriguées par pompage à partir du réseau d'irrigation. On estime que l'exploitant cultive le riz sur toute la superficie de 0,65 ha en hivernage et consacre environ 0,50 ha au riz et aux cultures maraîchères, en saison sèche.

L'analyse des comptes d'exploitation moyens permet de constater que les revenus nets annuels varient en fonction des intensités culturales et des spéculations. Le revenu le plus bas est enregistré à Gorgo (43.066 FCFA). Compte tenu de l'insuffisance de la ressource en eau, seule une saison de riziculture est possible. Ce périmètre a été également touché par les inondations de l'hivernage 1994.

C'est au périmètre de Mogtédo qu'on trouve les revenus nets annuels par parcelle les plus élevés. Les exploitants privilégiés de Mogtédo (Mogtédo II) se retrouvent en 1994/1995 avec un revenu net annuel par parcelle de 329.785 FCFA. Le périmètre de Savili vient en seconde place avec un revenu net de 184.179 FCFA par parcelle, et ceci malgré des parcelles de plus petites tailles et qu'une seule saison est possible, performance due au choix d'une culture à haute valeur ajoutée : le haricot vert.

Il faut signaler que les résultats nets à Mogtédo, en 1994/95 sont, inférieurs à ceux présentés dans le rapport à mi-parcours du PMI-BF en 1993 (172.625 FCFA par parcelle pour Mogtédo I et 692.965 FCFA par parcelle pour Mogtédo II). Cette baisse des revenus peut s'expliquer par le choix des exploitants à faire beaucoup plus de riziculture en contre-saison 1994/95 (conséquences des inondations pendant l'hivernage) que le maraîchage qui a une haute valeur ajoutée. Cependant, la performance de Savili s'est améliorée en 1994/95, à la faveur de meilleurs prix de vente du haricot vert suite à la dévaluation du FCFA.

On peut proposer de classer les périmètres irrigués en aménagements de type *social* ou *économique*, en fonction des revenus annuels qu'ils procurent à leurs exploitants :

- L'irrigation a un *objectif social* lorsque l'exploitation des parcelles irriguées ne permet pas une occupation permanente, normalement rémunérée, de l'exploitant et ne constitue qu'un complément aux productions des cultures pluviales.

- L'irrigation a un *objectif économique* lorsque l'exploitation des parcelles irriguées justifie d'une occupation permanente et normalement rémunérée de l'exploitant et des actifs familiaux, et dégage des revenus permettant à la fois l'autosuffisance alimentaire de la famille et un surplus capitalisable. L'irrigation permet, ainsi, le développement d'une entreprise viable et devient un facteur d'intensification du système de production.

Etant donné que le revenu annuel par exploitation est fonction de la production totale, la taille de l'exploitation, le type de cultures et l'intensité culturale, une comparaison de la valorisation de la terre (revenu par hectare) et la valorisation de la main d'oeuvre (rémunération de la journée de travail) des périmètres d'étude est présentée dans le tableau 18.

Tableau 17. Analyse de la valorisation de l'exploitation et de la rémunération de la journée de travail des aménagements hydro-agricoles - Campagne 1994-1995

	Taille moyenne parcelles	Intensité culturale (%)	Charges (FCFA/ha)	Produits (FCFA/ha)	Résultat (FCFA/ha)	Temps de travaux* (hommes-jours)	Rémunération de la journée de travail (FCFA/H.J)
Dakiri	0,16 ha	190,3	168.556	774.988	606.431	624	972
Gorgo	0,23 ha	88,0	134.957	322.200	187.243	289	648
Itenga	0,18 ha	129,4	212.506	772.111	559.606	475	1619
Mogtédo I	0,25 ha	150,0	227.276	550.184	322.908	509	634
Mogtédo II	0,65 ha	177,0	262.612	769.974	507.362	640	793
Savili	0,25 ha	97,1	335.396	1.072.112	736.716	486	1516

* Les temps de travaux ont été calculés sur la base de 328 hommes-jours/ha pour la riziculture (Dembélé, 1988) et de 500 hommes-jours/ha pour le maraîchage (INERA) et tiennent compte des intensités culturales observées.

Les meilleurs résultats, tant sur le plan du revenu à l'hectare que de la rémunération de la journée de travail sont obtenus par les exploitants de Savili. Ils font du maraîchage (haricot vert) qui est une culture à haute valeur ajoutée, même si une seule campagne est possible et les charges relativement importantes.

Les exploitants de Dakiri et de Itenga viennent respectivement en 2è et 3è positions après Savili en termes de revenu net annuel par hectare. Ceci peut s'expliquer par le fait que les rendements de riz paddy en hivernage à Itenga sont élevés (supérieur à 6 t/ha) et qu'en contre-saison les exploitants y cultivent des cultures maraîchères qu'ils arrivent à commercialiser sans trop de difficultés. Il faudra souligner que la disponibilité des ressources en eau du barrage de Itenga ne favorisent pas la riziculture en contre-saison ; les exploitants font du maraîchage sur environ 30 % de l'aménagement. En revanche, à Dakiri, la capacité de la retenue d'eau est d'une importance telle qu'elle permet deux cultures de riz par an ; le maraîchage est très peu pratiqué ici, faute de circuits fiables d'écoulement.

La journée de travail est mieux rémunérée à Savili et à Itenga car les valeurs des productions et les revenus sont intéressants et les temps de travaux (excepté Gorgo) sont relativement faibles.

On constate alors que, malgré les charges importantes qu'elles engendrent, les cultures maraîchères, seules, ou en proportion relativement importante de la superficie totale cultivée, permettent d'obtenir les meilleurs résultats. Ceci semble militer en faveur de la diversification des cultures, surtout en contre-saison, comme voie à suivre pour que l'irrigation prenne une dimension économique véritable. Cependant, dans la réalité, il existe des difficultés de conservation, de manutention et de commercialisation des produits maraîchers, notamment sur le périmètre de Dakiri et, dans une moindre mesure, sur ceux de Mogtédo et de Itenga. Par

conséquent, la plupart des exploitants préfèrent la riziculture, même en contre-saison, lorsque la ressource en eau le permet (cas de Dakiri et Mogtédo).

5.5.1.2. Niveau 2 : L'organisation paysanne, gestionnaire du périmètre

La gestion de l'aménagement hydro-agricole est laissée entre les mains de l'organisation paysanne qui à travers un Conseil d'Administration mis en place par elle-même, gère les activités de l'exploitation.

Pour s'imprégner du contenu de cette gestion, examinons le tableau 18, récapitulatif des comptes d'exploitation se trouvent en annexe III, ceci dans le but de faciliter les comparaisons entre les différentes organisations cibles.

Ci-dessous l'explication des postes du tableau 18.

1. Les produits

- Redevances + charges institutionnelles : il s'agit des redevances et des cotisations. Ce sont des revenus fixes, connus d'avance.

- Ventes riz/haricot vert : c'est la production achetée des membres et revendue avec une marge bénéficiaire. A Dakiri c'est uniquement le riz collecté à titre de redevance qui est vendu.

- Ventes intrants (engrais, semences, produits phyto) : la coopérative acquiert les intrants et les vend aux exploitants avec une marge bénéficiaire. Cependant à Dakiri les intrants ne sont pas vendus à part ; ils sont "donnés" c'est pourquoi on ne verra pas explicitement sur le compte d'exploitation générale (CEG), le poste "ventes intrants". Cependant la valeur est recouvrée à travers les redevances. A partir d'un calcul on a estimé la part réservée aux intrants à 67 %.

- Autres produits : il s'agit des revenus variables provenant de petites activités et des amendes : vente d'eau de consommation, de carnets, location de camion etc..

2. Les charges

- Frais de gestion : il s'agit des frais de personnels, de transport et déplacement, des frais divers de gestion, frais de commercialisation.

- Maintenance : il s'agit des réparations et des entretiens. A Savili (campagne 1994/95) on a inclut l'achat des pistons et des pesons

- Achats riz/haricot vert : c'est la production achetée par la coopérative et revendue par la suite. A Dakiri on ne verra pas sur le compte d'exploitation générale "Achat riz" des membres. Le chiffre mentionné sur le tableau récapitulatif représente le montant global (crédits, redevances) collecté. Nous avons alors considéré ce montant comme achat en vue d'équilibrer le tableau.

- Achats intrants : il s'agit des intrants payés et revendus par la suite aux exploitants.

- Provisions : c'est le reliquat réalisé sur les redevances après déduction du coût de la maintenance. Dès que ce dernier dépasse le montant des redevances collectées on considère qu'il n'y a pas de provisions.

3. Variation de stocks

C'est la différence entre le stock final et le stock initial.

4. Profits/Pertes

Produits (1) - Charges (2) + Variation de stocks (3)

5. Actifs réalisables et disponibles en fin d'année

C'est la valeur d'exploitation + les valeurs réalisables + les valeurs disponibles - les dettes (court, moyen et long terme).

Tableau 18 : Récapitulatif des comptes d'exploitation générale. Campagnes 1993/94 et 1994/95

Unités : 1000 FCFA

SITES	DAKIRI		GORGO		ITENGA		MOGTEDO		SAVILI		TOTAL	
RUBRIQUE	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95
PRODUITS												
Redevance + charges institut°	6536	4436	1267	1267	1735	1340	3207	2251	2229	3106	14974	12322
Ventes riz/haricot vert	5037	3488	10440	7281	11967	6217	6441	2659	25504	26080	59359	45725
Ventes intrants	0	0	2148	2614	2988	3030	6495	9394	5317	6936	16948	21974
Autres produits	13	527	0	0	0	0	307	557	0	0	320	1084
Total	**11586**	**8451**	**13855**	**11162**	**16690**	**10587**	**16420**	**14861**	**33050**	**36122**	**91601**	**81105**
CHARGES												
Frais de gestion	1397	1097	429	204	181	309	1479	2090	3357	1723	6843	5423
Maintenance	563	4395	23	3605	545	3300	401	324	0	613	1532	12237
Achats riz/haricot vert	4051	3489	9600	6514	11967	5644	5141	2080	22789	23473	53548	41200
Achats intrants	3200	3937	1793	3310	2988	3214	5476	7183	7477	6576	20934	24220
Provisions	0	0	676	0	323	0	3077	1741	0	0	4047	1741
Total	**9211**	**12918**	**12521**	**13633**	**16004**	**12467**	**15574**	**13418**	**33623**	**32385**	**86933**	**84821**
VARIATION DE STOCKS	-2469	- 2144	- 25	+ 833	+ 57	+ 275	+ 293	- 159	+2339	- 2596	+ 195	-3791
PROFITS/PERTES	- 94	- 6611	+1309	-1638	+ 743	- 1605	+1139	+ 1284	+1766	+ 1063	+4863	-7507
ACTIFS REALISABLES ET DISPONIBLES EN FIN D'ANNEE	12062	3273	3284	1546	3558	- 202	11646	12349	11723	11555	42495	28521

*** Analyse 1 : La situation financière des 5 sites**

L'analyse des informations du tableau 18 nous révèle que l'organisation paysanne en tant que structure autonome et gestionnaire du périmètre tire ses ressources de 4 principales sources :

a) Les redevances eau et les cotisations que nous avons appelé charges institutionnelles.
b) La vente de la production achetée des exploitants (riz paddy, haricot vert).
c) La vente des intrants.
d) Les autres produits.

Quant aux charges, en plus des achats viennent s'ajouter les frais de gestion et les frais de maintenance. D'autres part, on constate que les provisions n'existent pas sur tous les sites.

Le but de cette analyse étant de mettre en exergue la capacité financière de chaque coopérative, on note que sur les 5, seules Mogtédo et Savili sont parvenues à un résultat positif pour les deux campagnes 1993/94 et 1994/95.

Pour mieux s'apercevoir de cette situation financière examinons le tableau 19 où les données sont exprimées en FCFA/ha.

Tableau 19. Récapitulatif des comptes d'exploitation générale. Campagnes 1993/94 et 1994/95

Unités : 1000 FCFA/ha

SITES	DAKIRI		GORGO		ITENGA		MOGTEDO		SAVILI		MOYENNE	
RUBRIQUES	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95
PRODUITS												
Redevance eau + charges institutionnelles	58,36	39,61	25,34	25,34	36,15	27,92	34,48	24,20	53,07	72,10	43,40	35,72
Ventes riz/haricot vert	44,97	31,14	208,80	145,62	249,31	129,52	68,94	28,59	607,24	620,95	172,06	132,54
Ventes intrants	0,00	0,00	42,96	52,28	62,25	63,13	69,84	101,01	126,60	165,14	49,12	63,69
Autres produits	0,12	4,71	0,00	0,00	0,00	0,00	3,30	5,99	0,00	0,00	0,93	3,14
Total	**103,45**	**75,46**	**277,10**	**223,24**	**347,72**	**220,56**	**176,56**	**159,80**	**786,90**	**858,19**	**265,51**	**235,09**
CHARGES												
Frais de gestion	12,47	9,79	8,58	4,08	3,77	6,44	15,90	22,47	79,93	41,02	13,79	15,72
Maintenance	5,03	39,24	0,46	72,10	11,35	68,75	4,31	3,48	0,00	14,60	4,44	35,47
Achats riz/haricot vert	36,17	31,15	192,00	130,28	249,31	117,58	55,28	22,37	542,60	558,88	155,21	119,42
Achats intrant	28,57	35,15	35,86	66,20	62,25	66,96	58,88	77,24	178,02	156,57	66,61	70,20
Provisions	0,00	0,00	13,52	0,00	6,73	0,00	33,09	18,72	0,00	0,00	11,81	5,05
Total	**82,24**	**115,34**	**250,42**	**272,66**	**333,42**	**259,73**	**167,46**	**144,28**	**800,55**	**771,07**	**251,98**	**245,86**
VARIATION DES STOCKS	-22,04	-19,14	- 0,50	+16,66	+ 1,19	+ 5,73	+ 3,15	- 1,71	+55,69	-61,81	+ 0,57	-10,99
PROFITS/PERTES	- 0,84	-59,03	+26,18	-32,76	+15,48	-33,43	+12,25	+13,81	+42,05	+25,31	+14,09	-21,78
ACTIFS REALISABLES ET DISPONIBLES EN FIN D'ANNEE	107,70	29,22	65,68	30,92	74,13	-4,21	125,23	132,78	279,12	275,12	123,17	82,67

Le tableau 19 nous révèle la performance réelle de chaque organisation, les profits réalisés étant exprimés en ha.

Pour la saison 1993/94 on note que les 5 coopératives ont réalisé un résultat positif en dehors de Dakiri. Sur les 4 autres, Mogtédo enregistre un résultat en deçà de la moyenne : 12.000 FCFA contre 14.000 FCFA.

Quant à la saison 1994/95, le facteur principal ayant affecté les résultats est certainement les effets des inondations de la saison pluvieuse 1994. Cette situation exceptionnelle mise à part, les résultats de Gorgo et de Itenga seraient respectivement de 39.000 FCFA/ha et de 35.000 FCFA/ha, et le résultat moyen des 5 sites de 17.000 FCFA/ha soit une croissance de 21 % par rapport à la saison précédente.

La conclusion partielle qui peut être tirée est que les 5 sites sont dans une situation financière peu favorable. Le profit dégagé n'est pas substantiel au point de pouvoir soutenir toutes les charges. Pour confirmer cette hypothèse et dans le contexte du transfert des responsabilités de maintenance de l'Etat aux organisations paysannes, examinons une étude de cas avec le périmètre de Savili.

*** <u>Analyse 2 :</u> Etude de cas avec le périmètre de Savili.**

Parmi les 5 sites, Savili est en bonne position. Le profit dégagé en 1993/94 est plus de 2 fois supérieur à la moyenne. Avec la perspective de renouvellement de sa station de pompage, testons ce que vaut sa situation financière présente.

Une étude menée par le PMI-BF a estimé le coût de réhabilitation de cette station de pompage à 900.000 FCFA/ha. Sur 8 ans d'activité agricole (1987-1995) elle a accumulé 275.000 FCFA/ha (actifs réalisables et disponibles), soit une moyenne de 34.000 FCFA/ha/an. A ce rythme il lui faudra plus de 20 ans pour pouvoir réunir la somme nécessaire.

Ces résultats affirment tout simplement que la coopérative laissée à elle même face à ce problème, ne s'en sortira jamais. Il faut une action rigoureuse de l'extérieur.

*** <u>Analyse 3 :</u> La stratégie de mobilisation des ressources financières.**

L'une des forces d'une organisation paysanne est sa stratégie de mobilisation des ressources financières. Aussi, la question fondamentale qui mérite d'être posée est celle de découvrir la stratégie adoptée par chaque coopérative en vue d'améliorer ces ressources (Tableau 20 et 21).

Tableau 20. Sources de revenu des coopératives, 1000 FCFA/hectare/an - Moyenne des 2 campagnes : 1993/94 - 1994/95

Rubrique Sites	Redevance eau + charges institutionnelles	Marge bénéficiaire: riz, haricot vert	Ventes intrants	Autres produits	Total
Dakiri	16,16	6,04	1,14	2,41	25,75
Gorgo	25,34	16,07	4,67	0,00	46,08
Itenga	32,03	6,92	0,47	0,00	39,42
Mogtédo	29,34	9,94	18,09	4,64	62,01
Savili	62,58	63,35	9,43	0,00	135,36
Moyenne pondérée	28,90	15,65	6,77	2,03	53,35

Tableau 21. Part de chaque source de revenu dans le revenu total, %

Rubrique Sites	Redevance eau + charges institutionnelles	Marge bénéficiaire : riz, haricot vert	Ventes intrants	Autres produits	Total
Dakiri	62,7	23,5	4,4	9,4	100,0
Gorgo	55,0	34,9	10,1	0,0	100,0
Itenga	81,2	17,6	1,2	0,0	100,0
Mogtédo	47,3	16,0	29,2	0,0	100,0
Savili	46,2	46,8	6,9	0,0	100,0
Moyenne pondérée	54,2	29,3	12,7	3,8	100,0

Le tableau 21 qui présente les résultats en terme de pourcentage par origine de ressource montre de façon claire que les 5 organisations paysannes ont adopté différentes stratégies. Les deux coopératives qui ont réalisé un profit en 1993/94 et 1994/95, Mogtédo et Savili, ont diversifié leurs sources de revenus et ainsi ont réduit leur dépendance des sources de revenus standards telles les redevances. Quant à Dakiri et Itenga, elles dépendent fortement des redevances. C'est dire qu'en cas de difficulté de payement des redevances, la situation financière se trouvera fortement affectée.

Suite aux 3 petites analyses menées ci-dessus on peut dire que l'agriculture irriguée est profitable à l'organisation paysanne. Cependant, des actions doivent être entreprises en vue de constituer des réserves pour faire face aux cas éventuels de maintenance ou de réhabilitation des infrastructures d'irrigation.

5.5.1.3. Niveau 3 : "L'Etat, maître d'oeuvre de l'ouvrage de construction de l'aménagement hydro-agricole"

Jusque là, l'Etat aidé des donateurs a été à l'origine de la construction des aménagements hydro-agricoles. Certes, les objectifs visés sont multiples, mais les deux principaux qui peuvent être retenus sont:

- L'augmentation de la production agricole ;
- L'amélioration des conditions de vie des populations rurales.

Aujourd'hui la question fondamentale qui mérite d'être posée est celle de la rentabilité financière des capitaux investis. C'est sous cet angle que le maître d'oeuvre doit juger de la profitabilité de l'aménagement.

Pour appréhender cette question nous avons préconisé analyser la rentabilité financière de la production du haricot vert à Savili.

Le périmètre à un coût d'investissement de 160 millions de FCFA. Dans notre analyse, nous avons retenu une durée de vie de 25 ans.

a) L'instrument d'analyse utilisé : le taux de rentabilité interne (TRI)

Il existe aujourd'hui plusieurs instruments pour évaluer la rentabilité financière d'un projet. Nous pouvons citer entre autres, la valeur actualisée nette ; le ratio avantages-coûts, le délais de récupération, le ratio avantages nets-investissements et le taux de rentabilité interne. Notre choix s'est porté sur ce dernier instrument d'analyse. Ce choix se justifie par le fait que le TRI nous indique la rémunération de l'investissement calculée en pourcentage ; le TRI est couramment utilisé, il présente une plus grande facilité d'interprétation par rapport aux autres instruments. Il peut être aussi comparé au taux d'intérêt du marché décidant ainsi de la nécessité de l'investissement.

$$TRI = \text{Taux d'actualisation inférieur} + \text{Ecart entre les 2 taux d'actualisation utilisés} \times \frac{\text{Valeurs actuelles au taux inférieur}}{\text{Différence absolue des valeurs actuelles des 2 taux d'actualisation}}$$

b) **Les éléments de calcul de la rentabilité financière**

Des tableaux ont été construits pour nous permettre d'effectuer les calculs.

Le tableau 22 nous indique les prix et coûts unitaires des facteurs et de la production.

Le tableau 23 indique l'évolution de la superficie (ha) et de la production (en tonne) à partir des hypothèses de base.

Le tableau 24 indique les prix et quantités produites des autres cultures.

Selon l'hypothèse de l'analyse, la production augmente de 30 % par an jusqu'en année 9 du projet où toute la superficie est emblavée et le rendement maximum de 7 T/ha est atteint. A partir de l'année 9, la production peut présenter trois (3) aspects :

- Hypothèse I.: La production baisse de 5 % lorsque le rendement de 7 T/ha est atteint.

- Hypothèse II.: La production reste constante lorsque le rendement de 7 T/ha est atteint.

- Hypothèse III.: La production augmente de 5 % du fait de l'intensité culturale qui peut atteindre 150 % en année 13 et reste constante jusqu'en année 25.

Les prix, les coûts et les quantités de production ont été déterminés afin de pouvoir évaluer les recettes et les dépenses prévisionnelles. Les tableaux des recettes et des dépenses des 3 hypothèses sont présentés en annexe IV.

Tableau 22 : prix et coûts unitaires des facteurs et de la production

Année	PRODUCTION	INTRANTS				AUTRES					
	Haricot vert (F/Kg)	Semences (F/Kg)	Uree (F/Kg)	NPK (F/Kg)	Decis (F/Kg)	Redev (F/pl.)	Labour(F/Pl.) (F/pl.)	Meca (F/méc/c)	Paysans (F/j/c)	Memb (F/Kg HV)	Taxes (F/Kg HV)
1	180	1600	98	109	4980	3000	600	110000	300	59	20
2	180	1600	98	109	4980	3000	600	110000	300	59	20
3	180	1600	98	109	4980	3000	600	110000	300	59	20
4	180	1600	98	109	4980	3000	600	110000	300	59	20
5	180	1600	98	109	4980	3000	600	110000	300	59	20
6	180	1600	98	109	4980	3000	600	110000	300	59	20
7	180	1600	98	109	4980	3000	600	110000	300	59	20
8	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
9	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
10	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
11	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
12	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
13	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
14	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
15	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
16	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
17	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
18	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
19	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
20	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
21	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
22	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
23	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
24	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36
25	225	2880	182	209	7500	5400	1080	121000	330	106	36

NB :Tableau construit par nous même à partir des données collectées au niveau de la cooperative .

Redev. :redevances F/pl : Franc/planche

Méca. : Mécaniciens F/mec/c : Franc/mécanicien/campagne

Tableau 23 :Evolution de la superficie (en ha) et de la production (en tonne)à partir des hypothèses de base.

Années	Superficies valables pour les hypotheses I et II	Superficies valables pour l'hypothèse III	Hypothèse I	Hypothèse II	Hypothèse III
1	14	14	40	40	40
2	16	16	52	52	52
3	18	18	67	67	67
4	22	22	88	88	88
5	25	25	114	114	114
6	28	28	148	148	148
7	33	33	193	193	193
8	38	38	251	251	251
9	42	42	294	294	294
10	42	44	279	294	309
11	42	46	265	294	324
12	42	49	252	294	340
13	42	51	239	294	357
14	42	54	227	294	375
15	42	56	216	294	394
16	42	59	205	294	414
17	42	62	195	294	435
18	42	63	185	294	441
19	42	63	176	294	441
20	42	63	167	294	441
21	42	63	158	294	441
22	42	63	150	294	441
23	42	63	138	294	441
24	42	63	131	294	441
25	42	63	124	294	441

Superficie valable pour les hypotheses I et II:La superficie croit de 15% jusqu'en année 9 et reste constante car elle est totalement emblavée
Superficie valable pour l'hypothèse III : La superficie croit de 15% jusqu'en année 9 puis de 5% jusqu'en année 18 où elle reste constante lorsque l'intensité culturale de 150% est atteinte.

Tableau 24 : prix et quantités produites des autres cultures maraichères

Année	PRIX DES AUTRES CULTURES				PRODUCTION EN TONNE			
	Tomate (F/Kg)	Aubergine (F/Kg)	Choux (F/Kg)	Oignon (F/Kg)	Tomate	Aubergine	Choux	Oignon
1	40	30	35	50	46.57	9.64	7.67	3.06
2	40	30	35	50	46.57	9.64	7.67	3.06
3	40	30	35	50	46.57	9.64	7.67	3.06
4	40	30	35	50	46.57	9.64	7.67	3.06
5	40	30	35	50	46.57	9.64	7.67	3.06
6	40	30	35	50	46.57	9.64	7.67	3.06
7	40	30	35	50	46.57	9.64	7.67	3.06
8	52	46	39	65	26.61	5.5	4.38	1.75
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

NB : On considère que les 70% de la production ont été vendus et les 30% perdus.

En connaissant les cash-flow et les valeurs actualisées nettes nous pouvons calculer les différents TRI.

- Hypothèse I.: $TRI = 5 + \frac{7 \times 61,45}{41,83 + 61,45} = 9,16\ \%$

- Hypothèse II.: $TRI = 5 + \frac{7 \times 179,29}{179,29 + 5,69} = 11,78\ \%$

- Hypothèse III.: $TRI = 12 + \frac{8 \times 19,86}{19,86 + 74,60} = 13,68\ \%$

c) Analyse des résultats

Les résultats ci-dessus nous permettent de faire les constats suivants :

- Si la production augmente de 30 % puis baisse de 5 % lorsque le rendement de 7 T/ha est atteint le TRI est de 9,16 %.

- Si la production augmente de 30 % puis reste constante lorsque le rendement de 7 T/ha est atteint le TRI est de 11,78%.

- Si la production augmente de 30 % jusqu'en année 9 puis de 5 % du fait de l'intensité culturale qui peut atteindre 150 % en année 18 et reste constante jusqu'en année 25 le TRI est de 13,68 %.

L'analyse de sensibilité nous permet de voir si la production augmente de 5 % le TRI est de 13,68 % si elle reste constante le TRI est 11,78 %, si elle baisse de 5 % le TRI est de 9,16 %. Cela peut s'expliquer par le fait que la hausse de la production entraîner une hausse des recettes et partant, une hausse du TRI.

Nous pouvons donc dire que la production de haricot vert à Savili est rentable financièrement surtout si la production augmente de 30 % jusqu'en année 9 puis de 5 % du fait de l'intensité culturale qui peut atteindre 150 % en année 18 et reste constante jusqu'en année 25.

Conclusion

La méthodologie et l'analyse de sensibilité nous ont permis de donner une orientation à la production selon que sa baisse ou sa hausse contribue à une amélioration ou non des résultats.

Les résultats obtenus nous permettent de tirer les conclusions suivantes :

- La rentabilité financière de la production du haricot vert est toujours assurée quelque soit le cas de figure (hypothèse I, II, et III).

- Cette rentabilité croît lorsque le volume de la production augmente (cas hypothèse III). Ainsi les taux de rentabilités qui vont de 9,16 %, 11,78 % à 13,68 % signifient que le taux rapporté par l'activité va de 9,16 % à 13,68 % selon l'évolution de la production.

5.5.2. La situation actuelle de la gestion comptable

La comptabilité est une technique qui sert à enregistrer, classifier et récapituler les évènements financiers dans une coopérative. Son but est de donner des informations en vue d'établir la situation financière de l'organisation en fin d'exercice. Compte tenu de cette importance de la comptabilité la tâche doit être assumée par des compétences requises.

5.5.2.1. Le personnel chargé de la gestion comptable et ses tâches

La personne ressource chargée de la comptabilité est désignée au sein du Conseil d'Administration de la coopérative. La seule compétence requise est de savoir lire et écrire en français ou en langue nationale (mooré).

Compte tenu du fait qu'aucune formation n'a été donnée à ces coopératives en matière de gestion comptable, la tâche de ses "comptables" se limite à l'enregistrement des informations relatives au transactions monétaires : Achats des intrants et placement auprès des exploitants, collectes des crédits et des redevances, ventes.

Il faut noter ici que la coopérative de Mogtédo, avec l'appui du Projet Sens a reçu une formation en gestion. Cependant, une remise à niveau est plus que nécessaire de nos jours.

5.5.2.2. La nature des supports utilisés pour l'enregistrement des informations

Les supports utilisés se composent comme suit :

- 1 cahier de placement des intrants : C'est à partir du même cahier que l'on procède à la récupération des crédits intrants et de la redevance eau ;
- 1 cahier de caisse ;
- Les reçus et factures, les bordereaux d'expédition ;
- Les autres informations telles les achats, les ventes, les stocks ne sont pas toujours consignés dans des cahiers spécifiques. Pour les collecter il faut passer par des entretiens avec le "comptable" et s'aider de tout autre papier qu'il a à sa disposition.

5.6. L'Entretien des Aménagements et la Redevance Hydro-Agricole

Dans le contexte économique présent où l'Etat cherche à se désengager de la gestion des organisations paysannes, l'un des problèmes d'actualité sur les périmètres irrigués reste la

question de l'entretien. A qui incombe t-elle ? La réalité est que les bénéficiaires ont encore et toujours tendance à se tourner vers l'Etat (et l'Etat, parfois, vers les bailleurs de fonds).

En effet, la rude épreuve imposée par la saison pluvieuse exceptionnelle de 1994 à certains sites d'intervention du PMI-BF a montré les limites de l'Etat dans le domaine du secours pour la réparation des dégâts causés.

A l'orée de la campagne 1995/96 certains périmètres tel celui de Gorgo (province du Kouritenga) où le montant des dégâts s'élévaient à 19 millions de nos francs, est resté sous l'effet du choc car n'ayant pas lui même les moyens financiers, mais aussi n'a reçu aucun écho favorable de ses multiples appels.

En face de telles situations où le malade doit devenir son propre médecin, nous nous devons au moins de réfléchir et faire des propositions concrètes et adaptées. Devant cette question de l'entretien, l'une des solutions, du moins pour le moment reste l'application de la redevance eau.

L'objectif n'est pas de dépouiller l'exploitant de son revenu gagné sur sa parcelle irriguée, sinon l'impact socio-économique serait nul, mais de l'amener dans un cadre où lui-même serait conscient de sa responsabilité et d'accord de s'investir pour sauvegarder son outil de production.

5.6.1. La redevance eau : pratique actuelle

5.6.1.1. La situation sur les sites d'intervention du PMI-BF

La redevance, de façon générale, est la somme due en contre partie de l'utilisation d'un service public. Sur les périmètres irrigués, elle est communément appelée redevance eau et représente la contribution de l'exploitant aux frais de fonctionnement et d'amortissement du périmètre.

Cette notion de contribution aux frais d'amortissement sous-entend l'entretien courant de l'aménagement. Ce dernier étant considéré comme un don (de l'Etat ou d'une ONG) à la communauté rurale, celle-ci se trouve dans l'obligation, d'une manière ou d'une autre, d'en assurer au moins l'entretien et cela en s'acquittant de la redevance eau et en participant aux travaux d'intérêt commun organisés à cet effet.

Les recherches effectuées par le projet IIMI/PMI-BF sur ses cinq sites d'intervention (Dakiri, Gorgo, Itenga, Mogtédo et Savili) ont relevé ce qui suit :

- Des pratiques très différentes quant au calcul, à la collecte et à l'utilisation de la redevance eau;

- La méconnaissance de l'importance de la redevance eau qui se traduit par une confusion entre son rôle et celui des cotisations;

- L'inadéquation entre la redevance eau appliquée et les coûts d'entretien.

a) Instauration, mode de calcul et conditions d'application

1) Instauration

Il s'agira de situer la période à partir de laquelle, la redevance a été collectée pour la première fois sur le périmètre irrigué depuis sa mise en valeur (tableau 25).

Tableau 25. Application officielle de la redevance eau

Sites	Année de construction du barrage	Superficie aménagée (ha)	Année mise en valeur	Année du 1er recouvrement	Montant FCFA/ha/ an	Superficie /exploitant (ha)	Montant FCFA /exploitant
Dakiri	1959[a]	112	1984	1985	43.875[b]	0,08-0,16	3510-7020
Gorgo	1980	50	1991	1992	14.000[c]	0,18-0,25	3250
Itenga	1987	48	1989	1990	18.000[d]	0,18-0,25	3250
Mogtédo	1963	123[e]	1967	1968	16.900[f]	0,25-0,80	4225-13500
Savili	1979	42	1984	1993	4.800	0,25	1200

a) Entièrement réhabilité en 1984 par le programme FED.

b) A Dakiri, ce montant est censé couvrir toutes les prestations, intrants et eau. La redevance eau proprement dite, calculée après déduction du coût des intrants occupe une proportion de 33 %.

c et d) : Montants calculés de façon empirique à partir du montant appliqué de 3.250 FCFA par exploitant

e) 74 ha sur la rive gauche (RG) + 19 ha sur la rive droite (RD) + 30 ha (estimées) de l'irrigation spontanée.

$$\frac{3250 x 268 exploitants}{48 ha} = 18.000 FCFA/ha$$

$$\frac{3250 x 212 exploitants}{50 ha} = 14.000 FCFA/ha$$

f) Il s'agit du montant appliqué en hivernage ; depuis 1993 une redevance a été instaurée en contre-saison : 100 FCFA/ha pour le maraîchage et le même taux de 16.900 FCFA/ha pour la riziculture

Dakiri : Périmètre à double campagne (riziculture, principalement). L'historique de ce périmètre révèle qu'il n'y a jamais eu de redevance eau de façon explicite. Elle a été toujours confondue avec les autres charges et est payée une seule fois l'an même si la parcelle a été exploitée en saison humide et en saison sèche. Après la réhabilitation du périmètre par le

programme de Fonds Européen de Développement (FED) en 1984, le montant à verser par exploitant était fixé comme suit:

- parcelle de 0,16 ha : 9 tines de riz (1 tine = environ 17 kg)
- parcelle de 0,08 ha : 3 tines de riz paddy

Pour l'entretien du périmètre une somme de 1.000 FCFA FCFA/an/exploitant avait été proposée, mais n'a jamais été appliquée.

Après la fin du projet FED en Décembre 1989, la coopérative a fait ramener le montant de la redevance des parcelles de 0,16 ha de 9 tines de riz à 6 tines. Le reste est demeuré inchangé.

La valeur de 43.875 FCFA/ha reportée dans le tableau 25 reflète ce dernier taux de redevance (6 tines par parcelle de 0,16 ha) au prix de 1.170 F/tine obtenu à partir des enquêtes de terrain.

Compte tenu du fait que le montant de la redevance eau n'est pas exprimé de façon explicite dans la valeur des 6 tines versées par exploitant, nous avons essayé "d'extraire" le dit montant en nous appuyant sur la quantité des intrants octroyés et au prix appliqué à l'époque.

Procédure de calcul : Parcelle de 0,16 ha

- Situation intrants

NPK : 25 kg x 105 FCFA/kg = 2625 FCFA } 4708,3 FCFA
Urée : 16,66 kg x 125 FCFA/kg = 2083,3 FCFA }

- Valeur des tines versés par exploitant

6 x 1170 FCFA = 7020 FCFA

- Part attribuée à la redevance eau

7020 F - 4708,3 F = 2311,7 F ≈ 2312 FCFA soit 33 % de la valeur des 6 tines. En ramenant ce montant à l'hectare on obtient 14.448,125 FCFA ≈ 14.450 FCFA.

A Dakiri le sac de NPK (50 kg) est partagé entre deux exploitants et le sac de Urée (50 kg) entre 3 exploitants. Pour les attributaires de 0,08 ha ces quantités sont encore diminuées de moitié.

Selon les informations reçues de l'encadreur coopérative (encadreur paysans), le projet sensibilisation a fait une proposition de redevance dont l'application a commencé cette campagne 1996/97 (tableau 26).

Tableau 26. Eléments constitutifs de la nouvelle redevance proposé par le projet sensibilisation

Superficie en ha Eléments	0,16	0,08
- Eau	3.200	1.600
- Cotisation	500	500
- Entretien infrastructure	1.000	1.000
- Salaire personnel	1.100	1.100
Total en FCFA	5.800	4.200

Ce qui peut être noté de très positif quant à l'adoption de cette nouvelle redevance, est qu'elle est payée en saison humide et en saison sèche pour ceux qui ont le privilège de faire la double campagne.

Gorgo : Périmètre où une seule campagne (riziculture en saison humide est possible). La redevance eau a été instaurée dès le départ. Comme à Itenga, la redevance de 3.250 FCFA/exploitant ne tient pas compte de la superficie parcellaire qui varie entre 0,18 à 0,25 ha.

Itenga : Périmètre à double campagne (riz en saison humide, maraîchage en saison sèche). Périmètre comparativement jeune, par rapport à Dakiri et Mogtédo. La redevance eau a été instaurée dès le départ et est de 3250 FCFA/exploitant.

Cependant, aucune base de calcul n'a pu être trouvée, aussi son application ne tient pas compte de la superficie parcellaire (0,18 à 0,25 ha). Contrairement au périmètre de Mogtédo la redevance en contre saison n'est pas encore appliquée bien que toutes les possibilités leur soient données à chaque contre saison (mesures parcellaires).

Mogtédo : Périmètre à double campagne (riz en saison humide, riz-maraîchage en saison sèche). C'est le seul site où une base explicite de calcul de la redevance eau a pu être trouvée. Le montant par exploitant est fixé selon la superficie de la parcelle. Avant 1993 la redevance eau ne s'appliquait qu'aux cultures de saison humide. En saison sèche il n'y avait pas de redevance. L'innovation de la redevance eau en contre saison à commencé en 1993 avec le recensement des irrigants spontanés effectué par l'IIMI-PMI/BF et le taux a été fixé à 100 FCFA/are soit 10.000 FCFA/ha pour la culture maraîchère. Cependant pour la riziculture le même taux que celui de la saison humide a été maintenu c'est-à-dire 16.900 FCFA/ha.

Savili : Périmètre exclusivement maraîcher (haricot vert en contre-saison) et à irrigation par pompage. La redevance eau proprement dite n'a été instaurée qu'en 1993 à hauteur de 1.200 FCFA pour la parcelle de 0,25 ha, soit 4.800 FCFA/ha. C'est sur incitation du projet que le groupement à instauré ce type de redevance. Bien que l'initiative soit venue de l'extérieur, le montant fut unilatéralement arrêté par le groupement. Lors de la campagne 1994/95 ce montant a été amené à 6.000 FCFA/ha soit une augmentation de 8 %. Selon le bureau la raison de cette augmentation est la dévaluation.

Les redevances pratiquées au départ ne concernaient que les crédits intrants et lubrifiants. Une taxe de 25 FCFA est prélevée sur chaque kg d'haricot vert vendu par le circuit de la coopérative. Ces 25 FCFA sont repartis comme suit :

- transport du haricot vert, 10 FCFA
- payement de l'équipe des peseurs, 3 FCFA
- déplacement des différents membres CA, 5 FCFA
- rémunération des membres CA et délégués des secteurs, 2 FCFA
- entretien des groupes motopompes et fournitures de bureau, 5 FCFA

2) **Mode de calcul**

Il s'agira de préciser les différents éléments qui entrent dans la composition de la redevance eau (Tableau 27).

Tableau 27. Mode de calcul de la redevance eau (FCFA/ha)

Rubrique Périmètre	Taxe d'amortissement	Taxe d'entretien	Taxe de commercialisation	TOTAL
Dakiri	-	-	-	14.450
Gorgo	-	-	-	18.000
Itenga	-	-	-	14.000
Mogtédo	13.400	2.000	1.500	16.900
Savili	-	-	-	4.800

Le tableau ci-dessus révèle qu'en dehors du périmètre de Mogtédo, aucune indication n'a pu être trouvée sur les éléments constitutifs de la redevance. Cela confirme l'information précédemment que la notion de la redevance eau est encore floue et que les bases de calcul ne sont pas encore maîtrisées. Une proposition d'approche de calcul sera faite à l'issue de la présente étude.

b) Mode de collecte et sanctions

Toutes les redevances sont versées directement au niveau du secrétaire du groupement par l'exploitant lui-même. Il n'existe pas d'intermédiaire (un collecteur) entre l'exploitant et le secrétaire. Ce dernier mentionne dans un cahier le montant remboursé, le solde, et délivre un reçu dans certains cas, à Mogtédo par exemple.

Les deux remboursements (eau + crédit intrant) se font généralement en nature et sont souvent effectués au même moment. En cas de non payement de l'un d'eux il est difficile de faire la part des choses compte tenu de la qualité du report des informations dans les cahiers. De plus, il arrive que certains exploitants payent en espèces ce qui complique davantage la situation. Dans ces cas on est obligé d'avoir recours à des explications complémentaires du secrétaire. Par ailleurs, il n'existe aucune mesure incitative pour la collecte. Seulement une

menace de retrait de parcelles plane sur la tête des exploitants en cas de récidivisme notoire. Une dispensation est accordée dans certaines circonstances, par exemple l'inondation de la parcelle.

c) Redevance eau et cahier des charges sur l'exploitation des périmètre hydro-agricoles - Août 1990

Les redevances sont calculées sur la base de la production à un taux compris entre 5 % et 15 % en fonction du type d'aménagement. Ce taux est fixé par l'organe de gestion du périmètre considéré. Les dispositions du présent article ne s'appliquent pas aux bas-fonds simples (Article 5 de son Annexe).

Examinons le poids de la redevance eau par rapport à la production et au revenu net sur les sites du projet (Tableau 28).

Tableau 28. Situation d'ensemble des charges institutionnelles et des revenus des exploitants enquêtés. Campagne 1994/95

Rubriques Sites	Superficie emblavée (ha)	Produit brut (1000 FCFA/ha/an)	Charges institutionnelles(1 000 FCFA/ha/ an)	Autres charges (1000 FCFA/ ha/an)	Revenu net (1000 FCFA/ha/an)	Charges instit./produitbr ut (%)	Charges institut./ revenu net (%)
DAKIRI	0,16	774,99	14,45	154,11	606,43	1,86	2,38
GORGO	0,23	322,20	26,09	108,87	187,24	8,10	13,93
ITENGA	0,22	772,11	27,78	184,73	559,61	3,60	4,96
MOGTEDO	0,31	619,31	24,38	214,01	380,92	3,94	6,40
SAVILI	0,25	1 072,11	70,20	265,20	736,72	6,55	9,53

On observe que les ratios charges institutionnelles/production varient de 1,86 % à 8,10 % pour les périmètres rizicoles. Il est de 6,55 % pour le périmètre maraîcher de Savili.

Si on admet que la campagne 1994/95 a été affectée par les inondations, entraînant une baisse de la production des périmètres rizicoles, on peut espérer qu'en campagne normale ce ratio serait encore plus bas. C'est dire qu'il y aurait encore une marge de manoeuvre en ce qui concerne la hausse du montant de la redevance eau pour les périmètres ci-dessus cités.

Par ailleurs, si on s'en tient scrupuleusement à la "redevance eau" proprement dite comme dit le cahier de charges, avec l'hypothèse d'un rendement moyen de 5 t/ha au prix producteur de 90 FCFA/kg on obtient une valeur de 22.500 FCFA (5 % de 450.000 FCFA). Hors les valeurs de redevance eau actuellement pratiquées (cf. Tableau 25) sont inférieures.

Examinons maintenant si les charges institutionnelles telles que pratiquées actuellement sont tout de même trop élevées.

Si les charges institutionnelles étaient élevées on pourrait s'attendre à au moins deux conséquences :

- Un désintérêt des producteurs vis-à-vis de l'exploitation irriguée, qui se traduit par une baisse des investissements en autres charges ;

- Il n'y aurait pas de paysans sur la liste d'attente en quête de parcelle, ou bien il y aurait des parcelles non occupées.

D'après les résultats présentés dans le tableau 28, il est évident que les autres charges sont nettement plus élevées que les charges institutionnelles. Quant au point (b), la situation est la suivante (Tableau 29) :

Tableau 29. Situation des demandes de parcelles au 31/12/1995

Périmètre	Nombre d'exploitants	Nombre de personnes demandeurs de parcelles
Dakiri	742	264
Gorgo	212	Non disponible
Itenga	268	Pas de demandes à cause du manque d'espoir d'en avoir
Mogtédo	437	264
Savili	168	200

Source : Enquêtes PMI/BF

Au regard de ce qui précède, on peut soutenir l'hypothèse que les charges institutionnelles ne sont pas élevées.

3.6.1.2. La collecte et l'utilisation de la redevance eau

a) Montant théorique dû et montant collecté - Facteurs influents sur le taux de collecte

Tableau 30. Périmètre de Dakiri, saison humide

Année / Rubriques	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95
Superficie exploitée (ha)	112	112	112	106	101,1
Redevance (FCFA/ha)	14.450	14.450	14.450	14.450	18.900*
Montant théorique dû (FCFA)	1.618.400	1.618.400	1.618.400	1.531.700	1.910.790
Montant collecté (FCFA)	1.197.090	1.352.190	1.936.680	1.336.680	1.500.350
Taux de collecte (%)	73,9	83,5	119.6	87.3	78,5

*. La redevance est calculée en terme de quantité de riz paddy. Le prix du kg ayant passé de 69 FCFA à 90 FCFA, aussi le montant de la redevance à l'hectare se trouve augmenté.

Le tableau ci-dessus fait apparaître une progression du taux de collecte de 1990/91 à 1992/93, année après laquelle le taux recommence à décroître. La situation exceptionnelle de la campagne 1992/1993 est due à la décision, en assemblée générale, de retrait de parcelles des mauvais payeurs. Cette décision, bien que appliquée, a été révoquée par l'influence traditionnelle de la gestion des affaires. En effet les parcelles retirées et attribuées à de nouveaux locataires ont été, par la suite, restituées aux premiers propriétaires sans que le Conseil d'Administration de la coopérative et l'encadrement technique étatique ne puissent s'opposer.

Un important facteur qui influe sur le taux de collecte, est le manque de transparence dans la gestion des fonds collectés se traduisant par le favoritisme dans l'octroi des prêts en espèce. Les bénéficiaires de ces prêts sont généralement des originaires de Dakiri village, membres de la coopérative et même des non membres, et le montant total de ces prêts s'élèvait à 574.460 FCFA à la date du 30 Juin 1995. Il va sans dire que cette situation a amené les exploitants ressortissants des autres villages que compose la coopérative à se révolter. En plus vient s'ajouter le cas des exploitants des parcelles en difficulté d'irrigation.

Tableau 31. Périmètre de Gorgo

Rubriques \ Années	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95
Superficie exploitée (ha)	-	50	44,2	48,0	44,0
Redevance eau (FCFA/ha)	-	14.000	14.000	14.000	14.000
Montant théorique dû (FCFA)	-	700.000	618.000	672.000	616.000
Montant collecté (FCFA)	-	581.130	548.040	618.110	464.910
Taux de collecte (%)	-	83,0	88,7	92,0	75,5

A Gorgo, le seul facteur influent sur la collecte de la redevance eau avancé par le secrétaire, est la position topographique défavorable de certaines parcelles (parcelles inondées ou parcelles en hauteur et difficilement irrigables). La cause du faible taux de collecte de la saison 1994/95 est essentiellement les dégâts dus aux inondations.

Tableau 32. Périmètre de Itenga

Rubriques \ Années	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95
Superficie riz Exploitée ha maraîchage	17,5 -	48,0 16,5	48,0 8,0	48,0 14,5	48,0 14,1
Redevance riz (FCFA/ha) maraîchage	18.000 -	18.000 -	18.000 -	18.000 -	18.000 -
Montant théorique dû (1000 FCFA)	315.000	864,00	864.000	864.000	864.000
Montant collecté (FCFA)	-	847.580	770.680	851.040	838.080
Taux de collecte (%)	-	98,1	89,2	98,5	97,0

A Itenga, le taux de collecte est relativement bon. Les quelques réticences observées sont dues soit à des cas de force majeure, soit à la mauvaise volonté selon l'explication du secrétaire du groupement.

Tableau 33. Périmètre de Mogtédo

Années / Rubriques		1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95
Superficie exploitée (ha)	riz SH	95,6	108,3	108,3	102,3	64,4
	riz SS	-	30,0	34,0	59,5	54,1
	maraîchage SS	-	46,6	50,7	41,6	51,4
Redevance (FCFA/ha)	riz	16.900	16.900	16.900	16.900	16.900
	maraîchage	-	-	10.000	10.000	10.000
Montant dû (FCFA)	riz SH	1.615.810	1.830.270	1.830.270	1.728.870	1.088.360
	riz SS	-	-	574.600	1.005.550	914.290
	SS maraîchage	-	-	507.000	416.000	514.000
TOTAL		1.615.810	1.830.270	2.911.870	3.150.420	2.516.650
Montant Total collecté (FCFA)		1.309.000	1.600.840	2.275.760	1.716.980	1.991.310
Taux de collecte (%)		81,0	87,5	78,2	54,5	79,1

Le taux de collecte à Mogtédo est plus ou moins uniforme dans son ensemble, en dehors de la situation exceptionnelle de la campagne 1993/1994. Nous attribuons cette situation à l'inadéquation entre l'instauration de la redevance de contre saison et la sensibilisation pour son payement. La redevance eau en contre saison en 1993/1994 représente 45,12 % du montant total dû, contre 37,16 % en 1992/1993. Bien d'autres facteurs non clarifiés au cours de cette étude viennent certainement s'ajouter. L'observation intéressante qui peut être faite est qu'en 1994/95 le taux de collecte a été relevé. La cause de ce relèvement est le dynamisme du Conseil d'Administration qui, à la dernière Assemblée Générale, a sommé les débiteurs de s'acquitter de leur dû (cf. AG des exploitants du 24/06/95).

Tableau 34. Périmètre de Savili

Années / Rubriques	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95
Superficie exploitée (ha)	26,0	32	27,4	36,2	40,8
Redevance (FCFA/ha)	-	-	-	4.800	6.000
Montant théorique dû (FCFA)	-	-	-	173.760	244.800
Montant collecté (FCFA)	-	-	-	170.760	227.800
Taux collecté (%)	-	-	-	98,3	93,06

La particularité dans la collecte de la redevance eau à Savili relève du fait que le montant est directement prélevé par le bureau CA avant de remettre à l'exploitant la valeur de sa production d'haricot vert livrée à la coopérative pour commercialisation.

Ainsi, le taux moyen de collecte des redevances eau pour la période 1990-1995 se présente comme suit :

D. Dakiri	88,5 %
G. Gorgo	84,8 %
I. Itenga	95,7 %
M. Mogtédo	76,0 %
S. Savili	95,6 %

Nous constatons que le meilleur taux de collecte est réalisé sur le périmètre de Itenga (95,7%).

b) Profil des débiteurs

1) **Le cas des débiteurs "potentiels"**

Ce sont généralement des exploitants en position topographiquement défavorable sur le périmètre. Il s'agit là des attributaires des parcelles inondées en saison humide ou celles en hauteur et difficilement irrigables. Pour les premiers, ils attendent la saison-sèche pour la mise en valeur. Quant aux seconds ils bénéficient parfois d'un tour d'eau spécifique. Malgré ces exploitants en position topographiquement défavorable le taux de recouvrement moyen est parfois au delà du taux escompté (tableau 35).

Tableau 35. Situation des parcelles en difficulté et taux de recouvrement

Sites	Superficie aménagée (ha)	Superficie en difficulté (ha[a])		Taux superficie en difficulté[b] (%)	Taux escompté en fonction des superficies en difficulté (%)	Taux de recouvrement moyen réalisé de 1990 à 1995 (%)	Ecart entre taux recouvrement et taux escompté (%)
		inondée	en hauteur				
Dakiri	112	33,49	40,21	32,90	67,1	88,5	+21,4
Gorgo	50	2,50	16,5	19,0	81,0	84,8	+ 3,8
Itenga	48	5,04	7,54	13,1	86,9	95,7	+ 8,0
Mogtédo	93	39,34	11,07	27,1	72,9	76,0	+ 3,1
Savili	42	0	11,13	13,1	86,9	95,6	+ 8,7

[a]) Source : Enquêtes PMI/BF
[b]) Taux débiteurs potentiels

N.B.: Le taux a été affecté du coefficient de pondération (0,5) compte tenu du fait que les superficies en difficulté sont tout de même exploitées.

Le fait que le taux de recouvrement moyen réalisé est supérieur au taux de recouvrement escompté traduit sans doute, la volonté des exploitants à payer les redevances. En revanche, dans le cas où le taux réalisé est en deçà du taux escompté, on peut dire qu'en plus des débiteurs potentiels se sont ajoutés d'autres types de débiteurs c'est à dire ceux qui sont en bonne position topographique et ne veulent pas payer. Heureusement ce cas n'existe sur aucun des sites.

Le cas de Savili est particulier. Le circuit de commercialisation étant entre les mains du bureau de la coopérative, celui-ci retranche toutes les redevances avant de payer l'exploitant, à moins que ce dernier n'ait pas donner de production à commercialiser, ce qui est rare.

2) Les débiteurs tous types confondus

Ils se trouvent parmi les différents types d'exploitants du périmètre (tableau 36).

Tableau 36. Profil des débiteurs sur les périmètres - campagne 1994/95

Sites	Exploitants types		Staff coopérative*		Total	
	Nombre	Taux (%)	Nombre	Taux (%)	Nombre	Taux (%)
Dakiri	34	97	1	3	35	100
Gorgo	52	100	0	0	52	100
Itenga	6	100	0	0	6	100
Mogtédo	176	96	6	4	182	100
Savili	-	-	-	-	-	-

* Staff coopérative = CA, encadreur paysan, aiguadier

Le profil des débiteurs a été établi de la façon suivante :

- dénombrement de tous les débiteurs à partir du cahier de récupération des redevances ;

- distinction entre exploitants types et le staff c'est à dire exploitants assumant une certaine responsabilité et cela avec l'aide du secrétaire.

c) Utilisation des fonds issus de la redevance eau

L'une des sources principales de revenu des périmètres étudiés reste la vente des produits obtenus des exploitants au titre de la redevance eau. Compte tenu de la méconnaissance du rôle spécifique de la redevance eau, les fonds obtenus sont confondus avec

les autres sources de revenu (bénéfices sur les intrants, cotisations des membres) et utilisés pour faire face à toutes sortes de dépenses qui pourraient se présenter. La cause de cet état de choses est que ces coopératives n'établissent pas de budget approprié avec ses différentes rubriques (budget d'approvisionnement, budget de commercialisation, budget d'investissement, budget de fonctionnement) et ne tiennent pas de comptabilité adaptée dans le même sens.

Par ailleurs, les résultats de nos investigations menées sur l'existence des comptes bancaires au nom des organisations paysannes qui gèrent les sites d'intervention ont montré qu'il n'y a pas de compte spécifique où sont versés les fonds issus de la redevance eau. Par conséquent, toutes les dépenses (fonctionnement, réparation des infrastructures, etc.) sont imputées sur les comptes bancaires existants.

3.6.2. La redevance eau et l'entretien de l'aménagement

3.6.2.1. Situation de l'entretien sur les sites d'intervention

a) Appréciation générale

De nos jours, le constat sur le terrain est que les aménagements hydro-agricoles sont mis à la disposition des bénéficiaires sans aucun dossier concernant son entretien. Aussi les dégradations mineures ne sont prises en comptes que quand elles commencent réellement à être un danger pour la production agricole.

Malgré ce constat, quelques travaux sont néanmoins annuellement exécutés (tableau 37).

Tableau 37. Coût des réparations effectuées

Rubriques / Sites	Année de construction	Redevance eau collectée, 1.000 FCFA					Coûts des réparations effectuées, 1.000 FCFA				
		1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95
Dakiri	1959	1197,09	1352,19	1936,68	1336,68	1500,35	-	22,5	-	-	3998,13
Gorgo	1980	-	581,13	548,34	618,11	464,91	-	-	750,0	-	3600,00
Itenga	1987	-	847,58	770,58	851,04	838,08	-	-	563,00	-	3300,00
Mogtédo	1963	1309,0	1600,84	2275,76	1716,98	1991,31	-	405,0	173,5	153,9	254,8
Savili	1979	-	-	-	170,76	227,8	-	-	-	206,5	573,0

L'examen du tableau 37 révèle que les réparations ont été effectuées de façon sporadique avec des coûts en deçà du montant annuel de la redevance eau collecté. Cependant sur le périmètre de Mogtédo nous constatons une certaine régularité, due peut-être à l'âge de l'aménagement.

Par ailleurs on note qu'à Savili les coûts sont plus élevés par rapport aux redevances eau collectées. Cela est dû aux réparations effectués sur les groupes motopompes. Or jusque là il n'y a pas

un fonds spécifique pour la réhabilitation des machines et les redevances eau appliquées sont assez faibles - 4.800 FCFA/ha contre 83.432 FCFA/ha au Sourou en saison humide 1994, dont 64 % sont consacrées au fonctionnement et à l'amortissement des stations de pompage (cf. communication présentée au séminaire organisé par le Groupe Inter-Réseaux au Niger : 24-28 Septembre 1996).

Les montants assez élevés dépensés en 1994/95 sur les sites de Dakiri, Itenga et Gorgo sont dûs à la réparation des dégâts provoqués par les pluies exceptionnelles de la saison. Cette situation laisse présumer qu'il y avait des brèches antérieures qui ont favorisé l'action des eaux de ruissellement. Les coûts mentionnés ne concernent uniquement que des réparations d'urgence effectuées en vue de passer le cap de la saison pluvieuse 1995. Sinon les devis indicatifs s'élèvent aux valeurs suivantes :

- Dakiri : 21.972.702 FCFA (source ONBAH)
- Gorgo : 28.146.950 FCFA (source ONBAH)
- Itenga : 4.000.000 FCFA (source PMI-BF)
- Mogtédo : 15.000.000 FCFA (source PMI-BF)

En établissant la situation d'ensemble des 5 sites (tableau 38) on note que c'est en 1994/95 que les coûts de réparations effectuées sont nettement supérieurs, même au montant théorique dû. C'est dire que devant certains types de charges, les organisations paysannes doivent être soutenues. Des propositions concrètes dans ce sens seront développées dans les recommandations.

Tableau 38. Situation générale des collectes de redevance eau et des coûts de réparations effectuées sur l'ensemble des 5 sites

Années Rubriques	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95
Montant théorique dû (1000 FCFA)	3555,0	5018,0	6018,0	6397,0	6152,24
Montant collecté (1000 FCFA)	2506,0	4382,0	5531,0	4696,0	5022,5
Taux de collecte(%)	70,5	87,3	91,9	73,4	81,7
Coûts de réparation (1000 FCFA)	0	427,0	1486,0	360,4	11725,93

b) Capacité d'entretien à partir des indications techniques

Selon les indications de l'ONBAH, la durée de vie d'un aménagement est estimée à 20-25 ans et le coût d'entretien annuel à 5% - 10% du coût de l'amortissement annuel. Ce taux n'étant pas encore confirmé par les techniciens, car semblerait-il qu'il ne concerne que l'investissement humain et non le coût réel de l'entretien annuel, aussi nous limiterons notre exemple à deux de nos sites. Itenga et Gorgo (tableau 39).

Tableau 39. Capacité de prise en charge de l'entretien annuel

	Estimation du coût d'entretien (FCFA)			Pratique actuelle					
Sites	Coût de l'aménage-ment (1000 FCFA)	Amortisse-ment annuel (1000 FCFA)	Coût entretien annuel (1000 FCFA)	Redevance /ha (FCFA)	Superficie exploitée (ha)	Montant dû (1000 FCFA)	Taux moyen de collecte de 1990 à 1994 (%)	Montant collecté (1000 FCFA)	Capacité de prise en charge* (%)
Gorgo	225.000	11.250	1.125	14.000	50	700	84,8	593	52,7
Itenga	220.000	11.000	1.100	18.000	48	864	95,7	827	75,2

* : Ratio entre montant collecté (colonne 9) et coût d'entretien annuel (colonne 4)

Avec la redevance eau actuellement pratiquée les deux périmètres n'arrivent pas tout à fait à atteindre le coût estimé d'entretien annuel malgré des taux de collecte relativement élevés. Il faut admettre que le coût d'entretien annuel calculé à partir des indications techniques, n'est pas forcement égal au montant des dépenses à engager obligatoirement chaque année. Par exemple, en 1992/93 les réparations effectuées sur le périmètre de Itenga se sont évaluées à 563.000 FCFA, soit environ 50 % de l'estimation du coût d'entretien annuel. En revanche, sur certaines autres années (ex. 1994/95), les besoins financiers pour l'entretien peuvent dépasser les montants collectés.

Donc pour pouvoir faire face à de telles éventualités ne serait-il pas préférable de fixer le montant de la redevance eau sur la base du coût estimé de l'entretien annuel ?

3.6.2.2. Approche de calcul du montant de la redevance eau basée sur le coût de l'entretien annuel

a) Méthode de calcul

Les éléments pris en compte :

- Le coût de l'aménagement ;
- Le coût de l'amortissement annuel (amortissement linéaire sur 20 ans) ;
- Le coût d'entretien annuel (10% de l'amortissement annuel selon les indications de l'ONBAH) ;
- La superficie aménagée.

$$\text{La redevance eau à l'hectare (REha)} = \frac{\text{Coût d'entretien annuel}}{\text{Superficie aménagée}}$$

En appliquant cette formule, examinons le montant mobilisable par l'organisation paysanne (tableau 40).

Tableau 40. Montant mobilisable selon la nouvelle approche de calcul

Sites	Coût de l'aménagement (1000 FCFA)	Amortissement annuel (1000 FCFA)	Coût entretien annuel (1000 FCFA)	Redevance /ha (FCFA)	Superficie aménagée (ha)	Montant dû (1000 FCFA)	Taux moyen de collecte de 1990 à 1995 (%)	Montant mobilisable (1000 FCFA)
Gorgo	225.000	11.250	1.125	22.500	50	1.125	84,8	954
Itenga	220.000	11.000	1.100	23.000	48	1.104	95,7	1057

En comparant les tableaux 39 et 40, on constate une nette progression des montants mobilisables selon la nouvelle approche de calcul, par rapport aux montants collectés du tableau 39, si les taux de collecte sont maintenus.

b) Capacité de prise en charge des réparations : Etude de cas

Pour être concret, examinons la capacité de faire face aux dégâts causés par les pluies exceptionnelles de la campagne 1994/1995 en utilisant les deux montants de la redevance eau : l'actuel et le nouveau (tableau 41).

Tableau 41. Redevance eau et capacité de prise en charge des dégâts dûs aux inondations de la campagne 1994/1995

Sites	Année de mise en valeur	Montant annuel mobilisable[a] (1000 FCFA)		Nombre de campagnes avant 1994	Montant total disponible théorique (1000 FCFA)		Coût des dégâts[b] (1000 FCFA)	Capacité de prise en charge (%)		Observation
		Actuel	Nouveau		Actuel	Nouveau		Actuelle	Nouveau	
Gorgo	1991/92	593	954	3	1.779	2.862	19.000	9,37	15,06	Travaux partiellement effectués
Itenga	1989/90	827	1057	5	4.135	5.285	4.000	103,4	132,1	Travaux entièrement effectués

[a] A partir des tableaux 39 et 40
[b] Source : Cellule hydraulique du PMI-BF - Rapport de mission du 06 Mai 1994.

Dans la situation vécue par les deux périmètres, on constate que celui de Itenga a pu faire face aux montants des dégâts.

Quant à celui de Gorgo, seulement quelques travaux d'urgence ont pu être accomplis pour le reste la question reste posée. Qui va intervenir ?

Les ressources internes de l'organisation paysanne de Gorgo sont nettement inférieures au montant des dégâts. Par ailleurs, il faut noter que le coût des réparations plus consistantes a été estimé à 28.146.950 FCFA (devis ONBAH).

3.7. L'Analyse Genre dans l'Irrigation

3.7.1. Les objectifs et les hypothèses principaux de l'étude

Les objectifs globaux de l'étude des relations genre sont d'examiner : (1) comment les relations genre influencent la performance de l'agriculture irriguée; et (2) comment le développement de l'agriculture irriguée influence les relations genre, au Burkina Faso. Plus spécifiquement, il s'agit de vérifier si l'attribution des parcelles aux femmes : (a) influence la performance du périmètre irriguée, et (b) améliore les conditions de vie des femmes. L'étude a pour cadre le périmètre de Dakiri où, contrairement à la plupart des aménagements hydro-agricoles de Burkina Faso, l'attribution des parcelles a été faite individuellement au sein du ménage. La participation active aux travaux préparatoires de la plaine constituait la seule condition pour bénéficier d'une parcelle. Ainsi, hommes comme femmes pouvaient, en principe, obtenir une parcelle. A Dakiri, il y a 60 femmes (soit 8% du total des attributaires) qui en ont ainsi reçu. Les époux de la plupart d'entre elles sont également attributaires de parcelles.

Dans la plupart des périmètres irrigués au Burkina Faso, et dans les autres pays africains, les conditions d'occupation et d'exploitation des parcelles sont telles qu'il est presque impossible pour une femme mariée d'obtenir une parcelle. Les comités d'attribution ont souvent tendance à privilégier les chefs de famille qui sont, en général, des hommes. Ce choix est déterminé par des idées souvent implicites sur les rôles et capacités des hommes et femmes dans la société. Quelques-unes de ces idées sont que (1) les femmes n'arriveront pas à bien gérer une parcelle à cause des travaux ménagers; (2) le mari n'est pas d'accord pour que sa femme (ou ses femmes) ait (aient) des parcelles; (3) les femmes ne profiteront pas de l'accès à une parcelle, parce que les époux s'approprieront tous les revenus en découlant ; (4) la femme n'arrivera pas à bien gérer une parcelle à cause de sa non-maîtrise des techniques financières et d'irrigation; (5) les femmes n'ont pas besoin de parcelle individuelle, car elles profiteront des revenus des parcelles des hommes. En plus, l'attribution des parcelles aux hommes comme aux femmes peut créer une situation dans laquelle des familles seraient attributaires de plusieurs parcelles, alors qu'il y en a d'autres qui n'en auraient pas du tout. Un dernier argument, qui est souvent utilisé pour refuser l'attribution des parcelles aux femmes, est que cela diminuerait la main-d'oeuvre disponible pour l'agriculture irriguée. Le raisonnement est que l'attribution des parcelles aux femmes diminuerait le contrôle qu'ont les époux sur la main-d'oeuvre de leur(s) femme(s). Les femmes travailleraient donc moins sur la parcelles de l'époux, ce qui diminuerait les rendements agricoles des parcelles.

La particularité que présente le périmètre de Dakiri offre une possibilité de vérifier ces idées et ainsi d'évaluer un nouveau mode d'attribution des parcelles, qui conçoit l'homme et la femme comme bénéficiaires. L'étude a tenté d'analyser les effets de cette méthode d'attribution, en comparant les ménages où seul l'homme est attributaire avec ceux où l'homme et la femme (ou bien les femmes) sont attributaires. Cette comparaison est faite par rapport (1) aux rendements des parcelles; (2) aux contributions en main-d'oeuvre des différents membres d'un foyer; (3) à la répartition des revenus provenant des parcelles. L'organisation intra-foyer de l'agriculture, et plus spécifiquement, la division des devoirs et responsabilités entre hommes et femmes, est utilisée comme référence de base qui permet de comprendre pourquoi les cultivateurs et cultivatrices font ce qu'ils font.

3.7.2. Méthodologie de recherche

La méthodologie choisie pour cette étude comprend la recherche documentaire et les enquêtes de terrain. La recherche documentaire a permis de faire un inventaire des données existantes sur la zone, d'une part, et d'autre part, sur les relations genre en milieu rural, d'une manière générale, et en particulier sur les périmètres irrigués. Pour les enquêtes du terrain, les données provenant du diagnostic social de Dakiri ont été utilisées pour tirer un échantillon d'une soixantaine de personnes dont des couples attributaires, des couples dont l'époux seul est attributaire, des couples dont l'épouse est la seule attributaire, et des attributaires veuves. De plus, des entretiens ont été menés avec un chef de terre, afin de mieux cerner le système foncier traditionnel Gulmacé; avec des responsables du Bureau de la Coopérative; avec des chefs de bloc; et avec l'encadreur CRPA. Par ailleurs, afin de comprendre les changements intervenus dans la zone, des vieilles personnes dont cinq hommes et trois femmes ont été entendues. Pour chaque catégorie d'acteur, un guide d'entretien bien défini a été préparé; au total neuf guides d'entretien.

Les entretiens avaient un caractère semi-directif. Au cours des entretiens, des dispositions ont été prises pour qu'il n'y ait pas de présence autre que la personne interrogée; même les enfants étaient éloignés afin de ne pas influencer la réponse de l'intéressée. Les entretiens se déroulaient, pour la plupart, à domicile. La programmation des entretiens a été faite en sorte qu'un couple réponde aux questions le même jour. Pendant l'entretien avec l'époux, la femme s'occupait des travaux et revenait à l'heure approximative. En général, elle restait à côté, dans le champs de case. A la fin du premier entretien, on essayait d'éviter que l'homme échange avec sa femme afin qu'il ne l'influence pas. La femme était écoutée immédiatement après son époux, ce qui avait comme avantage la possibilité de confronter les réponses.

Les questions posées aux interviewés avaient comme objectif principal de comprendre comment le fait qu'une femme ait une parcelle influence l'organisation de la production agricole au sein du ménage, et les rendements agricoles. Ainsi, à chacun des exploitants, et exploitantes et à leurs épouses et époux, il a été demandé d'estimer le nombre de jours que chaque membre du ménage travaille dans chaque champ ; d'estimer la production des différents champs et parcelles et de donner la destination des produits. Des questions ont également été posées sur les rôles et responsabilités de chacun dans le ménage. Par ailleurs, chaque personne interviewée a été priée de donner son avis sur le phénomène des femmes attributaires.

Les entretiens individuels ont été complétés par des interviews de groupes réalisées auprès des responsables du bureau de la coopérative; d'un groupe d'exploitants et d'un groupe d'exploitantes. Les entretiens de groupe avaient comme but principal de saisir les opinions et perceptions de différents acteurs sur les femmes attributaires, et sur l'attribution des parcelles aux femmes.

Le plus grand problème qui s'est posé lors du travail de terrain est le problème de langue: la langue de communication dans la zone de Dakiri est le Gulmacéma. Comme la responsable de l'étude ne parle pas cette langue, il a fallu faire appel à une interprète, ce qui rendait la durée des entretien plus longue avec quelques déperditions. C'était une chance que l'interprète était une femme avec beaucoup d'atouts: une femme dynamique d'environ 50 ans, parlant à la fois le Gulmacéma et le Mooré et ayant une maturité et une ouverture d'esprit pour avoir beaucoup voyagé. Elle a beaucoup contribué au bon déroulement des entretiens.

L'enquête de terrain s'est étalée sur quatre sorties et la durée de chacune a été de dix jours, soit au total quarante jours. Les entretiens ont été menés exclusivement par la responsable de l'étude, en raison de la délicatesse de l'approche et par crainte que, confiés aux enquêteurs, des aspects du travail se perdent.

Les données ainsi recueillies ont été complétées par d'autres qui avaient été collectées dans le cadre d'une étude socio-économique des femmes en vue d'un diagnostic social de la zone. Le dépouillement des données qualitatives a été faite manuellement, en les regroupant par grands thèmes. Les données quantitatives ont été saisies à l'ordinateur. Toutes les différentes données ont étés croisées et analysées.

3.7.3. L'organisation de la production agricole et les stratégies de production.

3.7.3.1. L'organisation de l'agriculture dans la société traditionnelle

L'organisation actuelle de la production agricole, y compris celle des parcelles irriguées, a évolué au sein de l'organisation traditionnelle de la production. Traditionnellement, les concessions étaient souvent plus grandes qu'elles ne le sont aujourd'hui, composées de plusieurs ménages et comprenant plusieurs familles et générations. Le chef de concession (appelé ***dédano***) était plus âgé: le père ou bien le grand père des hommes, les épouses étant venues d'autres villages ou familles. Toutes les terres lui appartenaient, et c'était lui qui décidait de l'utilisation de ces terres. Le tableau ci-dessous présente les différents champs et leur utilisation.

Tableau 42. La gestion des terres familiales dans la société traditionnelle.

TYPE DE CHAMPS	Bas-fonds	Champs de case	Champs de brousse - familiaux	Champs de brousse - individuels
APPARTIENT A	dédano	dédano	dédano	Dédano
DROIT D'USAGE	dédano	dédano	dédano	Ceux qui travaille: femmes jeunes
SPECULATIONS	sorgho (diverses variétés)	maïs sorgho tabac mil gombo	mil sorgho maïs	- arachide (majorité) - pois de mil - haricot - sésame
ACTIFS PRENANT PART AUX TRAVAUX	Membres de la famille sous la direction du fils aîné du dédano	Dédano plus tous les membres de la famille	Membres de la famille sous la direction du fils aîné du dédano	Les destinataires des champs
QUI CONTROLE LA PRODUCTION	dédano	dédano	dédano	Ceux qui travaille le champ

Le premier et le plus important objectif de la production agricole était de satisfaire les besoins alimentaires de la concession. La production céréalière (mil et sorgho) se faisait surtout sur le champ de brousse familial, où tous les membres de la concession travaillaient. La production céréalière était stockée en commun, ou bien chaque adulte avait son propre grenier. Quelle que soit, la situation, la répartition des céréales était entièrement contrôlée par le dédano. Si une femme voulait se servir du mil, elle devait demander la permission au dédano d'abord. En ce qui concerne la mobilisation de la main-d'oeuvre pour les travaux agricoles, c'était également les champs collectifs

(en hivernage) qui avaient la priorité absolue. Ce n'était qu'après avoir fini les travaux dans les champs de famille que les femmes et les jeunes avaient le droit de travailler dans leurs propres champs.

Comme c'était le devoir du dédano de nourrir la concession, c'était lui aussi qui disposait des terres les plus fertiles; les champs de case (qui bénéficiaient de la fumure animale et des excréments ménagers). Dans les champs de case, le maïs, le mil et le sorgho étaient les spéculations les plus importantes. Les femmes ne pouvaient y cultiver que du gombo, et ceci seulement autour des champs propres. Pendant ce temps, les femmes (à l'exception de la première femme du dédano, et parfois de quelques autres vieilles femmes, qui exploitaient leurs propres champs de mil) ne cultivaient pas de mil sur leurs champs; la production des champs de brousse familiaux suffisait. La spéculation la plus importante des femmes était l'arachide, qui était produite sur les champs qui leur étaient attribués par le dédano. La production des arachides leur appartenait, bien qu'il y avait une sorte d'obligation d'en donner une partie au dédano. Le reste, elles l'utilisaient pour subvenir à leurs petits besoins. Il n'y avait pas encore de marché pour les arachides: "L'arachide servait d'amuse-gueule en quelque sorte: on la grillait ou bouillait pour manger. C'était possible de vendre les arachides seulement en petites quantités."

La femme du dédano et les autres vielles femmes de la concession ("celles ne pouvant plus accoucher"), cultivaient aussi du pois de terre, et même du mil. Les femmes pouvaient aussi cultiver de l'oseille, et parfois du haricot ou du sésame. Toute autre spéculation était considérée comme masculine: le mil, le tabac, la maïs, le sorgho, l'aubergine, et la calebasse.

3.7.3.2. L'organisation de la production actuelle

En comparaison avec l'organisation de la production agricole traditionnelle, le plus grand changement c'est qu'aujourd'hui la production agricole est plutôt organisée au sein des ménages séparés, se composant d'un homme avec une ou plusieurs femmes et leurs enfants. La gestion de la production n'est plus assurée par le dédano, comme c'était les cas auparavant. Chaque ménage gère sa production à sa guise: femmes, enfants, chefs de ménages, etc. Les marmites sont également séparées suivant le nombre de ménages dans la concession; chacun est devenu indépendant. "Il y a des brus qui égrainent leur mil sans consulter leur beau-père; il en est de même pour les enfants: ma femme seule me consulte" raconte un vieillard.

La production de mil n'est plus, comme c'était le cas auparavant, concentrée sur les champs de brousse collectifs. Maintenant, les femmes aussi cultivent du mil dans leurs champs individuels, un changement qui, d'après quelques habitants, est dû aux conditions climatiques de plus en plus défavorables. Le manque et le retard des pluies ont pour conséquences des récoltes de plus en plus pauvres, ce qui a fait que les femmes, elles aussi, ont commencé à cultiver des céréales afin de garantir une production suffisante pour nourrir la famille. Les hommes demandent aux femmes de cultiver plus de mil que d'arachide, afin de pouvoir les aider en cas d'insuffisance de céréales. La superficie des champs de céréales des femmes est toujours supérieure à celle des champs d'arachides. De nos jours, la contribution en céréales des femmes au ménage représente 16 % à 25% de la production des champs collectifs.

La priorité, en ce qui concerne l'emploi de main-d'oeuvre familiale, reste toujours avec les champs de brousse collectifs. C'est en travaillant sur les champs familiaux que les femmes 'gagnent', en quelque sorte, le droit de travailler sur leurs propres champs. Le nombre exact de jours pendant lesquels une femme contribue aux champs familiaux, et le nombre de jours pendant lesquels elle est autorisée (en récompense) à travailler son propre champ sont sujets de négociations entre l'époux et l'épouse (ou bien les épouses). Les jours qu'elles peuvent employer à travailler sur leurs propres champs sont appelés les "jours de femmes". Le tableau ci-dessous montre les différentes ententes entre époux et épouses qui sont être le résultat des négociations entre eux.

Tableau 43. Les "jours de femmes"

Type de foyer	Monogame			Polygame			
	Ménage 1	Ménage 2	Ménage 3	Ménage 1	Ménage 2	Ménage 3	Ménage 4
Nombre de jours que la femme travaille dans le champ familial	7	3	7	6	1	2	4
Nombre de jours qu'elle travaille dans son propre champ	2	2	7	1	1	1	1

Ce tableau montre que dans le cas du ménage un polygame, après 6 jours de travaux affilés dans le champs familial, la femme bénéficie d'une journée entière pour ses propres travaux.

Les jours que les femmes peuvent consacrer à travailler sur leurs propres champs sont considérés comme une sorte de compensation de leur contribution en main-d'oeuvre aux champs familiaux. Ainsi, si les femmes désirent travailler plus de temps dans leurs propres champs, elles doivent également travailler plus dans le champ familial. Beaucoup de femmes profitent également de chaque petite période de temps qu'il leur reste pour travailler dans leur propre champ ; avant le petit-déjeuner par exemple.

Le tableau ci-dessous donne une indication des taux de participation des membres du ménage aux travaux champêtres des champs collectifs:

Tableau 44. Le taux de participation de la main-d'oeuvre familiale aux travaux champêtres

Type d'actifs	Nombre moyen d'actifs par ménage	Nombre moyen de jours de travail/ actif	Nombre total de jours de travail
Femme Adulte	2,30	27,5	63,3
Homme Adulte	1,55	38,7	60,0
Enfants	2,25	18,3	41,1
Total	6,10	84,5	164,4

Le tableau montre l'importance des contributions en main-d'oeuvre des femmes pour la production céréalière. Les femmes contribuent pour 63,30 jours (soit 39% du total) à la production céréalière des champs familiaux, tandis que les hommes contribuent pour 60 jours (soit 37 % du total). La contribution en main-d'oeuvre des enfants est également considérable: 41 jours, soit 24% du total. Le nombre moyen de jours de travail est plus élevé pour les hommes.

La production des champs sert, en premier lieu, à satisfaire les besoins d'alimentation de la famille. Si la production des champs communs ne suffit pas, les femmes y contribuent avec la production de leurs champs. Dans le cas contraire, les femmes gardent leur propre production. Le plus souvent, elles en donnent à leurs parents et vendent le reste. Dans les foyers polygames, toutes les femmes ne contribuent pas la même quantité de céréales. La quantité donnée à l'époux est souvent fonction du nombre d'enfants dont dispose la femme. Plus elle a d'enfants, plus elle y contribue. Une femme explique: "Lorsque la production de l'époux suffit ou semble suffire, nous (4 femmes) lui donnons une partie de notre mil ou nous le vendons et lui donnons de l'argent suivant le cas. L'année où nous pressentons un déficit en céréales, toutes nos productions sont réservées pour être consommées. La moitié de nos céréales est donnée à l'époux lorsque le manque du stock familial ne semble pas important. Mais celle qui a plus d'enfants donne plus: c'est l'époux qui a décidé ainsi. Il dit que nous ne devons pas donner la même quantité. Par exemple, moi j'ai deux enfants, je donne deux sacs (de 100 kg), la quatrième qui a un enfant donne 3 à 4 tines selon sa production." Les femmes ne considèrent pas leur contribution comme une obligation; c'est plutôt en accord avec l'époux qu'ils décident ensemble de l'utilisation de leur production.

Bien qu'en principe, en année de bonne productivité, l'homme ne compte pas sur la production de sa ou de ses femmes, beaucoup de femmes préfèrent toujours réserver leur production pour les années à venir. La plupart des années, la production est tellement basse, qu'il n'en reste rien pour la vente. Souvent, la seule raison qu'ont les femmes de vendre une partie minimale de leur production n'est pas qu'il y ait surplus, mais l'absence de toute autre source de revenus.

En dehors du mil, les femmes continuent toujours à cultiver l'arachide, qui est devenue, de plus en plus, une culture de rente, la production étant vendue auprès des commerçants ambulants ou bien au marché. Les revenus de la production des arachides sont gérés par les femmes elles-mêmes. Elles les utilisent pour subvenir à leurs besoins et à ceux des enfants. Elles achètent des habits, des marmites, du bois de feu et des condiments ou bien du poisson. S'il reste de l'argent après avoir satisfait les besoins du ménage, elles l'utilisent pour acheter des animaux. La plupart des femmes donnent aussi une partie (1 ou 2 sacs) des revenus à l'époux, pour l'aider à assumer sa responsabilité de nourrir la famille, ou bien "pour le plaisir, pour qu'il s'achète de la cola".

Dans presque tous les ménages, les productions agricoles des champs familiaux et celles des femmes et/ou des jeunes sont stockés séparément. En général, l'homme confectionne un gros grenier destiné à la conservation des productions familiales et des petits greniers à chacune de ses femmes pour qu'elles puissent aussi y conserver les leurs. Le mode de conservation des produits agricoles découle du système traditionnel qui autorise la séparation des biens de la femme de ceux de l'homme, bien qu'ils soient complémentaires. Comme l'explique un vieux : "Les biens d'une femme appartiennent à son époux et vice versa, mais on ne peut pas les mettre ensemble". La séparation des produits est faite pour plusieurs raisons. D'abord, c'est dans le souci de faciliter la gestion individuelle de ces produits, surtout dans le cas des foyers polygames. Une femme témoigne: "Si le grenier est commun et que tes parents ont besoin de mil, si tu te sers, les femmes de la concession font dire que tu as enlevé du mil de ton époux pour tes parents". Une deuxième raison pour stocker la production séparément est que dans les ménages polygames, chaque femme voudrait apprécier la quantité de sa production, pour ainsi vérifier que chacune a contribué à peu près avec la même quantité. Les paresseuses sont mises à rude épreuve par leurs co-épouses, ce qui incite chaque femme à fournir beaucoup d'efforts pour ne pas se faire ridiculiser par les autres. "Si

tu as un champ personnel, tu t'efforces à produire beaucoup. Là, ta production est vue, appréciée par tous et vous la consommez ensemble; tu mérites ainsi du respect. On te fait des éloges, et ton mari est content de toi; il sait que tu peux l'aider, il peut compter sur toi. Mais si tu es paresseuse, tu ne peux avoir un bon époux, sauf si celui-ci éprouve des difficultés à avoir une autre femme."

Comment est-ce que l'introduction des parcelles, ou bien de l'agriculture irriguée a changé l'organisation traditionnelle de la production agricole? L'agriculture pluviale continue d'être l'activité principale des exploitants. En tant qu'attribution de main-d'oeuvre, la plupart des gens continuent à accorder la priorité aux champs familiaux, ce qui est logique quand on considère que (1) prises individuellement, ni la parcelle irriguée ni le champ pluvial ne permet de dégager des revenus suffisants pour satisfaire les besoins des ménages; (2) le régime alimentaire en milieu rural est composé essentiellement des céréales autres que le riz. L'accès à une ou plusieurs parcelles irriguées n'a donc pas fortement changé la stratégie de production traditionnelle. Par contre, on pourrait dire que l'accès aux parcelles a permis aux exploitants de continuer de vivre comme ils le faisaient avant. La production des parcelles paraît compenser la réduction des récoltes des champs dunaires, plutôt que de permettre une plus grande accumulation de richesses, ou bien une croissance significative de niveau de vie. Le riz est principalement une culture de rente, destinée presque entièrement à la commercialisation. Tout comme la production céréalière en pluviale, celle rizicole est stockée séparément dans des sacs de 80 kg. Ainsi, chacun connaît la quantité de riz qu'il a produite, et évalue, à sa juste valeur, les revenus susceptibles d'être dégagés après écoulement.

3.7.3.3. La répartition des tâches et de la main-d'oeuvre familiale aux travaux agricoles

Au *champ familial*, tous les membres de la famille prennent part aux semis. Dès les premières pluies, le champ familial est le premier semé; soit partiellement ou totalement suivant les ménages. Cette opération prend de trois jours (familles nombreuses) à une semaine. Les ménages possédant du matériel agricole moderne labourent leurs champs avant l'opération de semis. L'homme et le fils aîné labourent le champ pendant que les femmes et les enfants le sèment. Quand le champ de l'époux est semé en totalité, les coépouses (dans le cas des ménages polygames) s'entraident pour semer leurs champs respectifs de mil, ou bien chacune le fait de son côté. L'arachide est semée plus tard que le mil; c'est une spéculation exclusivement féminine dans laquelle les hommes n'interviennent qu'à la récolte. L'entretien des champs familiaux se fait durant deux périodes de sarclage. Pour le premier sarclage, tous les membres de la famille apportent leur contribution. Le deuxième sarclage exige moins de main-d'oeuvre familiale. Le nombre exact de jours que les femmes doivent consacrer à contribuer à l'entretien des champs familiaux est négocié entre époux et épouses. En exemple, voici le temps de participation des femmes, de quelques ménages aux travaux de sarclage, en rapport avec le nombre total de jours de travail.

Tableau 45. La participation des femmes aux travaux d'entretien

	MENAGE I	MENAGE II	MENAGE III	MENAGE IV	MENAGE V
Sarclage I	15/20	27/27	15/15	18/41	10/20
Sarclage II	9/17	7/17	5/10	0/19	7/15

La récolte mobilise, de nouveau, tous les membres de la famille. Très tôt le matin, pendant que les femmes préparent le petit déjeuner, les hommes les devancent au champ, nettoient un endroit pour le stockage des produits récoltés et commencent à abattre les tiges de mil. Les femmes et les enfants récoltent les épis et lorsque la coupe des tiges est achevée, tous participent à la récolte des épis; puis les femmes et les enfants les ramassent et les entassent en un même endroit. Pendant ce temps, l'épouse procède au trie des mauvais épis. Lorsque les femmes finissent de ramasser, elles vont récolter leurs arachides.

Pour le récolte de mil des champs de femmes, toute la main-d'oeuvre familiale est présente. A ce niveau, l'homme terrasse les tiges; la femme, les enfants et ses co-épouses récoltent les épis. La propriétaire de la récolte la rassemble puis la fait transporter à domicile, en charrette, par l'époux ou les enfants, ou bien par des charretiers. La récolte des arachides est faite exclusivement par les femmes. Chacune la fait de son côté avec ses enfants, surtout les filles.

En ce qui concerne les parcelles irriguées, la préparation des pépinières est réalisée pour la plupart par les hommes, que ce soit pour eux-mêmes ou pour leurs épouses. Parfois, ce sont également les grands fils qui préparent les pépinières de leurs parents, et quelques femmes le font elles-mêmes. Pour le repiquage de leurs parcelles, presque tous les exploitants ont recours à l'entraide culturale. En plus, donc, de la main d'oeuvre familiale, qui intervient dans cette opération, les exploitants se font aider par les membres extérieurs de leur ménage. Pour la circonstance, un repas est offert aux travailleurs. Le repiquage est la seule tâche qui mobilise tous les membres actifs du ménage, et elle est exécutée en une ou deux journées. Dans les ménages dont plusieurs membres ont des parcelles, la parcelle de l'époux est repiquée avant celle de l'épouse, qui s'effectue quelques jours après. La plupart des épouses non-attributaires ne prennent pas part au repiquage.

Pour l'entretien des parcelles, les femmes attributaires et leurs époux s'entraident mutuellement lors du désherbage. Dans certains ménages, chaque partenaire travaille seul de son côté. Normalement, l'époux finit toujours avant l'épouse parce qu'il peut mobiliser plus de main-d'oeuvre familiale. Dans d'autres ménages, la femme finit chaque opération sur la parcelle de l'époux avant la sienne. En général, les femmes travaillent avec leurs enfants sur leurs propres parcelles, tout comme en grande culture. Dans les ménages où la femme ne possède pas de parcelles, son intervention sur la parcelle de l'époux a lieu au repiquage.

La récolte des cultures irriguées s'effectue normalement après celle des cultures pluviales. Presque tous les membres d'un ménage, y compris les enfants, y prennent part. Les hommes et les plus grands garçons récoltent les javelles de riz pendant que les femmes et les enfants les regroupent en gerbes et les transportent hors de la parcelle. Les activités post-récolte (le battage et le transport) sont réalisées par tous les membres. Le vannage est du ressort des femmes, qui font appel aux voisines et aux autres femmes de leur concession. Dans le cas des femmes non-attributaires, elles reçoivent une quantité de riz (une demi-tine à une tine). Les attributaires ne reçoivent rien, car elles seront aidées à leur tour.

3.7.4. L'attribution des parcelles aux femmes et la performance des périmètres.

3.7.4.1. La performance agricole

L'un des premiers obstacles à l'attribution des parcelles aux femmes étaient que les femmes n'arriveraient pas à exploiter correctement une parcelle, soit par manque de temps, soit par manque d'expérience. Ce souci n'est pas partagé par les habitants de la plaine. Plus de la moitié des femmes exploitantes (57%) pensent que l'entretien de leurs parcelles et celui des parcelles des hommes sont semblables pour les parcelles présentant les mêmes caractéristiques. Comme l'explique l'une d'elles: "A vue d'oeil, on ne peut différencier la parcelle d'un homme de celle d'une femme. Bien que je sois vieille, je vais travailler dans mon champ, puis ensuite, sur ma parcelle. Les autres femmes (37%) font la part des choses. Elles estiment que les parcelles de celles ayant des enfants actifs sont aussi bien entretenues que les parcelles des hommes. Par contre, les femmes ayant des enfants en bas-âge éprouvent plus de difficultés dans l'exécution de leurs tâches, car il arrive que l'enfant qu'elles portent au dos les empêche de travailler comme il se doit. "Lorsque l'enfant pleure, je suis parfois obligée de sortir de ma parcelle. Si ce n'est cela, le travail n'est pas si difficile; à l'exception du piochage pour lequel nous recourons à des salariés". Toutes les exploitantes disent qu'elles déploient tous leurs efforts pour entretenir, au mieux, leurs parcelles car, comme le disent certaines d'entre elles, la production pluviale ne suffisant pas, l'unique espoir reste fondé sur l'exploitation irriguée.

Pour bon nombre d'hommes (29,4%), tout travail demande une certaine intelligence de la personne chargée de son exécution. La réussite d'un travail n'est pas liée au sexe de l'individu qui l'a exécuté mais plutôt au dynamisme, à la volonté et à la personnalité de celui-ci. 35,5% des hommes pensent que l'entretien des parcelles des hommes et des femmes est semblable. 35,3% des hommes pensent que les femmes entretiennent parfois mieux les parcelles que les hommes. Selon eux, les femmes travaillent avec minutie sur leurs parcelles, ce qui se constate surtout lors du désherbage: "La minutie avec laquelle les femmes désherbent leurs parcelles est sans pareille: tel le sarclage du champs d'arachide dont elles ont l'habitude". "Vraiment, beaucoup de femmes travaillent plus et mieux que certains hommes. Lorsqu'elles font piocher leurs parcelles, elles les exploitent elles-mêmes. Celles dont les parcelles sont en hauteur creusent la partie haute pour combler la partie basse munies d'un plat. Dans mon bloc, par exemple, nombreuses sont les femmes qui mettent d'abord leurs parcelles en valeur avant d'entamer avec leurs champs d'arachide". Un autre exploitant va plus loin en disant: "Si vous voyez une parcelle enherbée sur la plaine, c'est celle d'un homme, jamais la parcelle d'une femme. Les hommes sont moins patients, parce qu'ils veulent faire plusieurs choses en même temps, aller au marché par exemple, ce qui n'est pas le cas des femmes".

L'avis des habitants selon lequel les femmes peuvent correctement exploiter une parcelle est confirmé par les chiffres de production. La figure 1 et le tableau... montrent que, pour une situation hydrique donnée, les rendements moyens des parcelles des hommes ne sont pas automatiquement plus élevés que ceux des parcelles des femmes. On observe que les rendements des parcelles des femmes sont supérieurs à ceux des hommes dans le cas des parcelles sans difficultés d'irrigation (91/91: 6,37 contre 5,81 T/ha et 92/93: 6,04 contre 5,31 T/ha) et celles en hauteur (91/92: 4,39 T/ha contre 4,21 T/ha; 92/93: 3,67 T/ha contre 3,22 T/ha). Par contre, sur les parcelles inondées, les rendements des femmes sont inférieurs à ceux des hommes (91/91: 5,32 T/ha contre 6,38 T/ha; 92/93: 6,26 T/ha contre 6,5 T/ha. Ceci pourrait s'expliquer par la lourdeur des sols, humides et

argileux pour la plupart, ce qui rend la préparation des terres dure et difficile. Comme le labour des champs est traditionnellement la tâche des hommes, il se peut qu'ils puissent plus aisément le faire que les femmes. Dans les autres cas (parcelles sans problèmes et parcelles en hauteur) la différence entre les rendements s'explique surtout par l'expérience qu'ont les femmes avec le désherbage. Aussi, les femmes n'hésitent pas à décaper, petit a petit, les parties hautes de leurs parcelles, afin de pouvoir les irriguer facilement et y maintenir une lame d'eau, ce que la plupart des hommes ne font pas. Au cas où la faiblesse du débit des canaux ne permet pas une irrigation normale, certaines femmes, munies de calebasses, parviennent à arroser leurs cultures.

Figure 10. Rendements de riz paddy par sexe et par situation hydrique à Dakiri

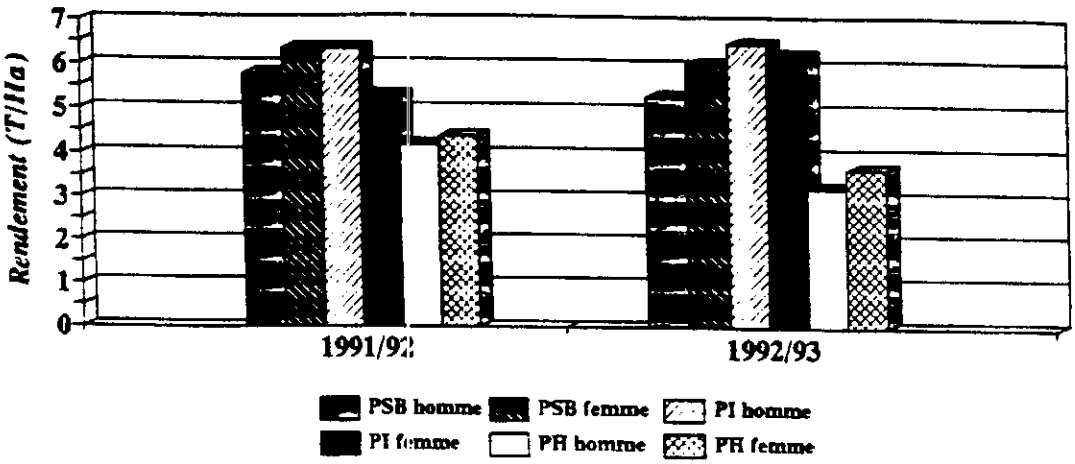


Tableau 46 : Les rendements par types de parcelles et par genre (femmes et hommes à Dakiri)

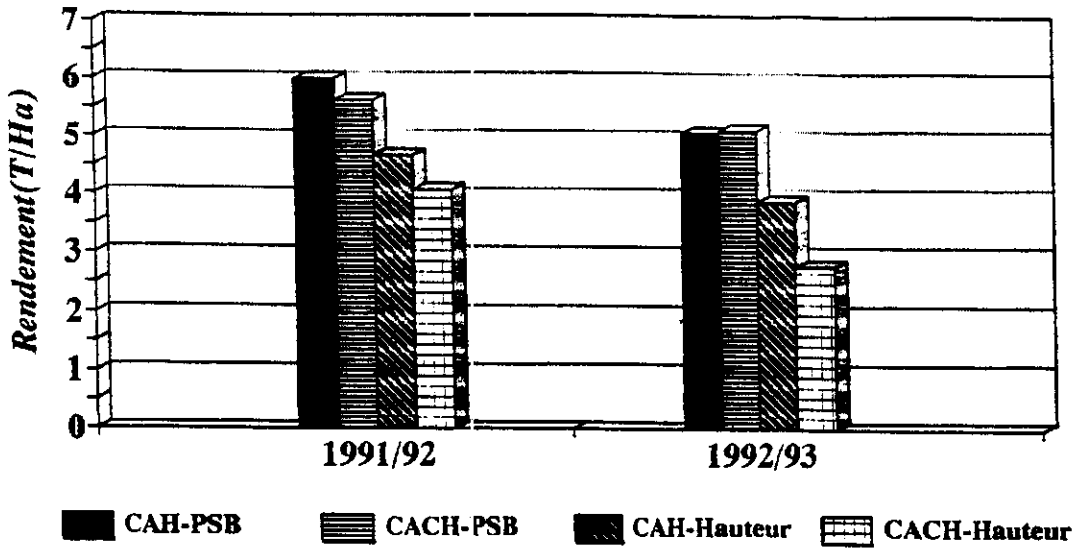
ANNEE	1991/1992	1992/1993	MOYENNE
PSB Hommes	5,81	5,31	5,56
PSB Femmes	6,37	6,04	6,21
PI Hommes	6,38	6,50	6,44
PI Femmes	5,32	6,26	5,79
PH Hommes	4,21	3,22	3,72
PH Femmes	4,39	3,67	4,03
Moyenne	5,41	5,17	5,29

N.B. : PSB : Parcelles sans problèmes d'irrigation
PI : Parcelles susceptibles d'inondation en hivernage
PH : Parcelles en hauteur et à difficulté d'irrigation

Les données montrent donc qu'il n'est pas vrai que les femmes arrivent moins bien à exploiter une parcelle que les hommes.

Un deuxième argument contre l'attribution des parcelles aux femmes, est que l'attribution des parcelles aux femmes diminuerait les rendements agricoles moyens, en diminuant la quantité disponible de main-d'oeuvre par hectare irriguée. Les données sur les rendements montrent que cet argument n'est pas valable: pour une situation hydrique donnée, les rendements moyens des parcelles exploitées par des hommes dont la femme est elle-même attributaire (CAH-PSB, CAH-Hauteur) sont sensiblement identiques voire plus élevés que les rendements des parcelles où l'homme, et l'homme seul, est attributaire (CACH-PSB et CACH-Hauteur).

Figure 11. Les rendements du riz en fonction du type d'exploitant et par situation hydrique des parcelles



On pourrait se demander si le fait d'avoir une parcelle, bien que cela ne réduit pas les rendements des parcelles des hommes, réduit les rendements des champs familiaux, également en diminuant les contributions en main-d'oeuvre des femmes. Les chiffres de production ne confirment pas cette hypothèse. Le rendement moyen des champs familiaux des exploitants dont une femme est attributaire est, en effet, plus élevé que fait des exploitants dont n'aucune femme est attributaire. (voir tableau 47)

Tableau 47. Rendements céréaliers des champs collectifs

	Superficie Moyenne (ha)	Production Moyenne (kg)		Rendements Moyens (kg/ha)	
		1991/1992	1992/1993	1991/1992	1992/1993
Couple Attributaire	1,44	1903	2218	1322	1540
Homme Attributaire	1,33	1336	1707	1004	1283
Total des exploitants	1,69	1510	1937	893	1146

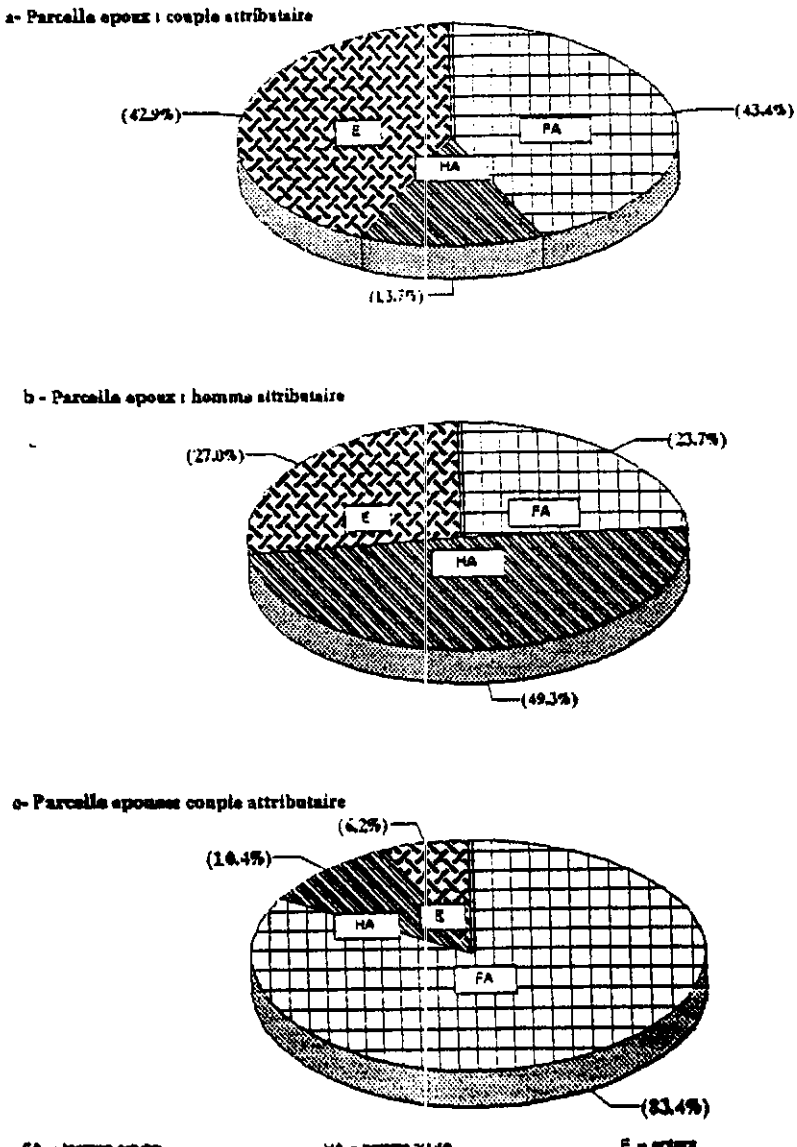
Il a été tenté d'analyser l'effet de l'attribution des parcelles aux femmes sur la productivité des champs individuels des femmes, mais il était difficile d'estimer les rendements des champs individuels, car plusieurs spéculations y sont cultivées en même temps. Selon les exploitantes, le fait d'avoir une parcelle n'a pas réduit le temps qu'elles passent sur leurs champs individuels, ni la productivité des champs individuels. "Seul le manque de pluie peut compromettre les récoltes" est la réponse de la plupart des exploitantes interrogées. Elles expliquent qu'elles travaillent parallèlement dans les deux types d'exploitation, car il n'y a pas de chevauchement entre les différentes

opérations. Le repiquage a lieu avant le sarclage du champ pluvial et il se fait en une ou deux journées, grâce à l'entraide. Pourtant, quelques femmes déclarent avoir réduit, de peu, la superficie de leurs champs d'arachide.

3.7.4.2. La mobilisation et la répartition de main-d'oeuvre au sein du ménage

Comment est-ce que l'attribution des parcelles influence la répartition du travail au sein du ménage? Tout d'abord, il convient vérifier si l'attribution des parcelles aux femmes diminue leur contribution en main-d'oeuvre aux parcelles de leurs époux. Les données montrent que le contraire est vrai: le fait d'avoir une parcelle augmente le numéro de jours pendant lesquels une femme travaille sur la parcelle de son époux. Le tableau montre la quantité de main-d'oeuvre fournie par les hommes et les femmes d'un ménage dans le cas d'un couple attributaire et dans le cas d'un homme attributaire. Les exploitants, eux-mêmes, affirment que leurs femmes travaillent autant sur les champs de famille bien qu'avant reçu une parcelle. Toutes les femmes exploitantes disent que l'obtention d'une parcelle n'a pas négativement influencé leur intervention dans le champ de l'époux: "Nous nous entraidons, aussi bien sur les parcelles que dans les champs".

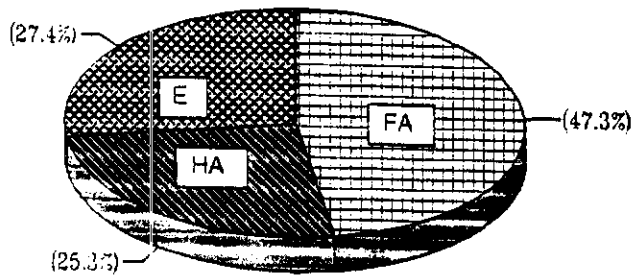
Figure 12. Répartition des temps de travaux sur les parcelles irriguées



Les tableaux et graphiques ci-dessous montrent qu'il en est de même pour les champs collectifs: le fait d'avoir une parcelle augmente la contribution, en main-d'oeuvre, de la femme dans les champs collectifs.

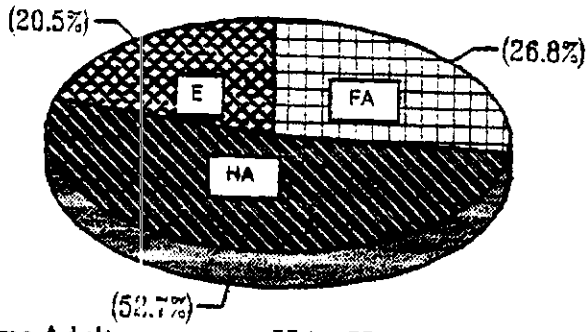
Figure 13. Répartition des temps de travaux champ familial

a) Champ familial : Couple attributaire ire



FA=Femme Adulte HA=Homme Adulte E=Enfant

b) Champ familial : Epoux attributaire



FA=Femme Adulte HA=Homme Adulte E=Enfan

L'explication de ces données est le principe de réciprocité qui existe entre la quantité de main-d'oeuvre qu'une femme fournit aux champs collectifs, et la durée de temps qu'elle peut passer sur ses propres champs. En même temps, le fait d'avoir une parcelle augmente les opportunités d'une femme de gagner des revenus propres, gérés par elle-même. Ces opportunités ne sont réalisées que quand la production des champs collectifs est suffisante pour l'autoconsommation de la famille, sinon toute la récolte des parcelles des femmes sera utilisé comme complément à la production des champs collectifs. L'intérêt direct qu'ont les femmes à ce que la production des champs collectifs soit bonne augmente donc quand ses possibilités de réaliser des revenus propres augmentent, raison pour laquelle les femmes sont plus disposées à aider dans les champs collectifs et les parcelles de leurs époux quand elles ont accès à une parcelle.

3.7.4.3. Utilisation des revenus et répartition des produits des parcelles

Une dernière hypothèse que l'étude a vérifiée, est que les produits provenant des parcelles des femmes sont utilisés différemment que ceux provenant des parcelles des hommes. Les tableaux suivants indiquent comment, selon les exploitants, les produits des parcelles des femmes et des hommes sont utilisés.

Tableau 48. Utilisation des produits des parcelles irriguées

Utilisation par ordre de priorité	Parcelles des hommes	Parcelles des femmes
1	Besoins céréaliers	Besoins céréaliers
2	Achat animaux	Dons (à l'époux et divers)
3	Vêtements	Vêtements
4	Dons (à l'épouse et divers)	Achat animaux
5	Autres dépenses	Autres dépenses

La destination la plus importante des produits des parcelles, aussi bien celles des femmes que des hommes est la satisfaction des besoins céréaliers. Les dons (à l'époux, aux parents, aux frères et soeurs, aux fils) et l'achat des habits sont également une destination assez importante des revenus des parcelles des femmes. Quant aux produits des parcelles des hommes, l'achat d'animaux et d'habits occupent une place importante.

En tant qu'utilisation, il n'y a donc pas grande différence entre les parcelles des hommes et celles des femmes; sauf en ce qui concerne la destination des surplus. Un exploitant observe: "La parcelle de ma femme équivaut à la mienne. Comme les pluies ne suffisent plus, sa production est vendue pour acheter du mil et une partie est consommée." Des surplus, les femmes en donnent surtout à leurs parents, tandis qu'une plus grande partie des hommes avouent en utiliser pour leurs propres dépenses. La destination prioritaire de la production des parcelles est l'autoconsommation. Les produits des parcelles, aussi bien ceux des femmes que ceux des hommes, servent au premier instant à compléter la production des champs de brousse, qui est, la plupart du temps insuffisante. Comme l'expliquent certains exploitants: "Nous avons un vaste champ, mais ça ne nous suffit jamais parce que les pluies font chaque fois défaut."

Toutes les exploitantes (7) disent que leur contribution au fonctionnement du ménage est devenue plus importante avec l'obtention de la parcelle. La réponse d'une rizicultrice: "Avant l'obtention de ma parcelle, ma responsabilité dans le ménage n'était pas importante, car si tu n'as rien, tu ne peux pas aider quelqu'un. De nos jours, ma responsabilité est plus grande. Lorsque je vends mon riz, j'achète des animaux. En cas de famine, j'en vends quelques têtes pour acheter du mil pour le ménage." Une femme qui ne cultive que de l'arachide sur sa parcelle dit ce qui suit : "Ma contribution dans le ménage est plus importante qu'avant l'obtention de ma parcelle. Mes revenus ont augmenté. Je donne souvent du riz (acheté avec les revenus de la vente d'arachides) à mes parents. Lorsque je vends mes produits, je donne de l'argent à mon mari."

Il paraît logique de concevoir les parcelles des hommes comme les champs familiaux (ou bien collectifs) dont la production sert à satisfaire les besoins consommatrices du ménage, tandis que les parcelles des femmes seraient plutôt vues comme leurs champs individuels. La plupart des personnes interrogées perçoivent la parcelle de l'homme comme la propriété' de toute la famille: tous y travaillent et le revenu bénéficie à tous: " Je considère la parcelle de l'époux comme un champ commun, car s'il n'y a pas de mil nous pouvons utiliser le riz pour le repas. Il utilise l'argent provenant de la vente de riz pour acheter du mil que nous consommons tous". Une autre femme dit: "La parcelle de l'époux appartient à toute la famille, et non pas à lui seul, dans ce sens que quand on a un déficit céréalier, il vend sa production pour acheter du mil pour tous."

Il y a, néanmoins, une différence remarquable entre les champs communs et les parcelles, qui est que la production des parcelles est vendue alors que la production des champs de brousse est consommée directement. C'est ainsi que les parcelles des hommes leur permettent de gagner des revenus en argent, ce qui est rarement le cas avec les champs de brousse familiaux. En effet, les parcelles sont pour les hommes l'une des rares possibilités de gagner un peu d'argent. C'est ainsi qu'un exploitant remarque: "Si ce n'est qu'à cause de la plaine, nous hommes n'avions pas de l'argent. Comment allait-on en avoir? A moins que tu n'aies un animal à vendre, et même ça, ce n'était pas rentable à 350 F à 500 F l'animal. Avant l'aménagement, les femmes décortiquaient leurs arachides, les vendaient et en donnaient le produit à leurs époux. C'est seulement après l'aménagement que nous, les hommes, aussi avons des sources des revenus."

A propos des parcelles des femmes, les exploitants et exploitantes trouvent également qu'elle appartiennent à tous, car tous en profitent. Par rapport à l'intervention des mains-d'oeuvres, il est, néanmoins, vrai que les parcelles des femmes ressemblent à des champs individuels. Un exploitant explique: "Nominativement, la parcelle de ma femme est pour elle, mais elle profite à nous tous, puisque les enfants en profitent." Un autre exploitant dit: "La parcelle de ma femme est pour nous tous. Si tu as des problèmes et quelqu'un te donnes quelque chose, tu vas refuser? Ce qu'elle gagne, c'est pour nous tous, ce n'est pas elle seule qui le consomme."

3.7.4.4. Impact de l'attribution des parcelles aux femmes sur leur position dans le ménage.

Pour une femme, le fait d'avoir sa propre parcelle augmente son pouvoir de négociation dans le ménage et contribue au respect que son mari a pour lui, comme au respect qu'elle a pour elle-même. Le fait de pouvoir contribuer aux besoins du ménage, et au bien-être des enfants rend une femme fière d'elle-même. L'exploitation d'une parcelle fait qu'une femme est moins dépendante de l'époux, et de sa belle-famille. En même temps, le fait d'exploiter une parcelle permet à une femme de pouvoir mieux s'occuper de ses enfants, et de ses propres parents.

VI. DISCUSSIONS / ANALYSE DES RESULTATS

6.1. Le Diagnostic Social des Périmètres

La nécessité d'un cadre institutionnel clair pour la gestion des aménagements : Synthèse - Enseignements

* **Synthèse et enseignements**

1. La création des petits aménagements hydro-agricoles gérés par les organisations paysannes répond généralement à des objectifs sociaux identiques. A l'origine, les concepteurs ont voulu créer des espaces où, par la maîtrise de l'eau et la culture intensive, les améliorations des conditions de vie, du plus grand nombre et au moindre coût, seraient possibles. Les bénéficiaires, au travers d'une organisation coopérative, devaient être les propres acteurs de leur développement.

2. Le système technique de l'aménagement a été conçu sur la base d'un ***a priori*** : Sa gestion est nécessairement collective et égalitaire (rythme de travaux culturaux similaires, distribution de l'eau en quantité et en durée égales, etc.).

3. Les analyses effectués sur le fonctionnement social des périmètres montrent que ce sont les règles sociales locales qui régissent en grande partie le périmètre. A Mogtédo par exemple, c'est un groupe économiquement fort qui a investi la direction de la coopérative et qui en culture hors plaine à de grandes superficies qu'ils exploitant par siphonnage dans le canal primaire avec des motos pompes sans se soucier du paiement de la redevance eau. A Itenga, l'aménagement et son régime foncier sont maîtrisés. Les règles qui régissent les sociétés rurales ressurgissent au sein de l'aménagement. Les systèmes sociaux révélés en partie par l'analyse sont anciens mais stables, quelque soit l'âge du périmètre.

4. La vie et le fonctionnement organisationnel et institutionnel d'un périmètre irrigué sont actuellement régis par des textes qui sont:

   - La Zatu n° An VII 0035/FP/PRES du 18 Mai 1990 **portant statut général des groupements pré-coopératifs et sociétés coopératives au Burkina Faso.**

   - La Zatu n° An VIII - 0039 Bis/FP/PRES du 4 Juin 1991 **portant réorganisation agraire et foncière (RAF).** Ce nouveau texte traite de façon générale des conditions d'occupation et de jouissance des terres hydro-agricoles, et renvoie pour les modalités pratiques d'occupation et d'exploitation à un cahier des charges qui doit être élaboré par une commission interministérielle présidée par le Ministre de l'Agriculture.

   - Le RAABO conjoint n° An VIII - 01/FP/AGRI-EL/ACP/EAU/MF/ MAT/MET du 9 Août 1990 **portant approbation du cahier des charges sur l'exploitation des**

périmètres hydro-agricoles. Le cahier des charges traite de l'exercice dans les droits de jouissance et d'exploitation des parcelles de périmètres hydro-agricoles ainsi que de l'institution des redevances représentant la contribution de l'exploitant aux frais de fonctionnement et d'amortissement du périmètre. Ce texte étant antérieur à celui de la RAF, il n'y a pas d'harmonie ni de coordination entre ces 2 textes et souvent la RAF, en tant que document général, renvoie pour les modalités pratiques au cahier des charges, lequel ne traite pas du sujet. L'élaboration d'un nouveau cahier des charges est nécessaire, pour lever le flou institutionnel qui existe actuellement pour l'occupation, l'exploitation et la gestion des aménagements hydro-agricoles par les organisations paysannes.

En application de la RAF et du cahier des charges pour l'exploitation des terres hydro-agricoles, les coopératives ont eu, jusqu'à maintenant, la responsabilité de la mise en valeur des terres, du respect des directives techniques, du recouvrement des redevances, de l'entretien du périmètre, de l'approvisionnement en intrants et de l'écoulement des produits.

Malgré tous les efforts consentis pour mettre à la disposition du mouvement coopératif un cadre juridique plus cohérent et opérationnel, la Zatu de 1990 n'a pas été accessible au public pour lequel elle a été conçue et adoptée, et ce, pour plusieurs raisons :

- Analphabétisme des "coopérateurs" dans leur majorité, d'où méconnaissance et non-respect des textes.
- Absence de traduction en langues nationales.
- Rédaction dans un langage juridique souvent hors de portée des agents d'encadrement.

D'autres paramètres, non moins importants, viennent s'ajouter aux difficultés d'application de la loi coopérative :

- l'inexistence même de textes dans certaines coopératives ;
- l'insuffisance de moyens, matériels et financiers, pour le suivi de l'application des textes.

6.2. Quels Régimes Fonciers pour les Aménagements Hydro-Agricoles : Synthèse - Enseignements

*** Synthèse et Enseignements :**

1. Gérer le foncier d'un aménagement hydro-agricole c'est :

   - Veiller au respect des normes d'exploitation des terres ;
   - Limiter et contrôler les extensions imprévues de surface ;
   - Enregistrer et contrôler les transactions pour la jouissance des terres.

2. Les investissements financiers liés au développement et à la mise en oeuvre de l'irrigation sont très importants. L'Etat, avec le concours des bailleurs de fonds étrangers, est souvent le seul à pouvoir les supporter. L'Etat a donc de, tous temps, été le principal maître d'oeuvre des aménagements hydro-agricoles. Les régimes fonciers qui ont évolué au gré des changements politiques n'ont, en fin de compte, que peu de répercussion sur la gestion foncière des terres aménagées pour l'irrigation.

3. Le titre foncier ou titre de propriété, qui était l'apanage du régime colonial, n'a pas eu d'application réelle dans le cas des terres irriguées, ceci pour deux raisons majeures :

   - Le coût important des investissements ;
   - Le désintéressement des opérateurs privés pour une technique de production encore récente, dans un contexte économique non encore organisé pour commercialiser et exporter les produits frais.

4. Quels que soient les régimes politiques et fonciers, et jusqu'à ce jour, les terres aménagées se trouvent, dans la réalité quotidienne du terrain, placées sous deux types de gestion, la gestion foncière coutumière et la gestion foncière moderne. Chacun de ces deux types de gestion est soutenu par une rationalité spécifique qui, à bien des égards, s'opposent.

6.3. La Procédure de Mise en Place du Conseil d'Administration d'une Organisation Paysanne

1) Les points forts et les points faibles de la procédure de mise en place du Conseil d'Administration d'une organisation paysanne

L'enquête menée auprès des différents CA a fait ressortir les principaux points regroupés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 49. Récapitulatif des points forts et points faibles

Points forts	Points faibles
La procédure démocratique des élections : . Acceptation de candidatures volontaires et des candidatures sur proposition . Vote par alignement ou par main levée	Une faible sensibilisation des acteurs avant l'élection des membres CA
Préparation de la liste de présence des participants à l'AG	La non-implication des femmes parmi les candidats à voter
Existence d'un procès verbal de l'assemblée générale	Les membres CA en majorité analphabètes
Présence à l'AG constitutive des services techniques (CRPA)	

Le tableau ci-dessus montre de façon claire les acquis et les insuffisances dans la mise en place de la structure gouvernante, c'est-à-dire le Conseil d'Administration (C.A.).

2) Composition de la structure gouvernante et son influence sur la gestion de l'organisation

Quand bien même les coopérateurs choisissent les membres du CA selon leurs critères, ils prennent toujours la précaution de faire élire un membre qui peut être leur interlocuteur dans les transactions monétaires. Le tableau 50 met en relief cette personne ressource au sein de chaque CA.

Tableau 50. Composition de la structure gouvernante et le cerveau de la structure

Sites	Stade actuelle de l'organisation	Composition de la structure gouvernante	Cerveau de la structure	Observations
Dakiri	Coopérative	5 membres : - 1 Président - 1 Vice-Président - 1 Secrétaire - 1 Trésorier - 1 Trésorier adjoint - 1 Magasinier*	Le magasinier	Même structure depuis 1989
Gorgo	Pré-Coopérative	4 membres : - 1 Président - 1 Vice-Président - 1 Secrétaire - 1 Trésorier	Le secrétaire	Même bureau depuis le début de l'exploitation du périmètre en 1991 et reconduit en 1993
Itenga	Pré-Coopérative	4 membres : - 1 Président - 1 Vice-Président - 1 Secrétaire - 1 Trésorier	Le secrétaire	Nouveau bureau installé courant 1995. Tous les membres sont nouveaux
Mogtédo	Coopérative	6 membres : - 1 Président - 1 Vice-Président - 1 Secrétaire - 1 Secrétaire adjoint - 1 Trésorier - 1 Trésorier adjoint	Le secrétaire	Même structure depuis 1991
Savili	Pré-Coopérative	7 membres : - 1 Président - 1 Vice-Président - 1 Secrétaire - 1 Secrétaire adjoint - 1 Trésorier - 1 Trésorier adjoint	Le secrétaire	Bureau renouvelé courant 1995. Le secrétaire actuel jouait le même rôle de cerveau dans l'ancien bureau (1984-1995)

*) Le magasinier ne fait pas parti de la structure gouvernante, mais joue un rôle très important compte tenu son instruction et de son expérience.

L'examen du tableau 50 montre que chaque structure gouvernante possède en son sein un acteur principal (cerveau). Ce membre n'est pas forcement le plus influent, mais peut-être le plus compétent (savoir lire et écrire) pour s'occuper de la tenue de tous les documents de l'organisation surtout ceux ayant trait aux transactions monétaires (registre des membres, cahier de placement des intrants agricoles, cahier de récupération des crédits campagnes et des redevances eau, cahiers des achats et des ventes, etc.). C'est le cas du magasinier à Dakiri par exemple.

Bien que la nomination de la structure gouvernante se fait sous la supervision de l'autorité étatique (structure d'encadrement), il relève d'une dimension sociale (influence des autorités coutumières). Cela ne semble pas déranger les exploitants à moins qu'il n'y ait des actions qui mettent en danger la vie de l'organisation.

Par ailleurs pour mener à bien sa tâche, la structure gouvernante se fait aider par des commissions spécialisées dont le nombre varie d'une organisation à l'autre (commission intrants, commission distribution de l'eau, commission commercialisation, etc.).

Du point de vue structuration rien n'est à reprocher. Cependant examinons l'influence (passive) de la structure gouvernante sur la gestion de l'organisation (tableau 51).

Tableau 51. Synthèse succincte de l'influence de la structure gouvernante sur la gestion de l'organisation

Site	Aspect organisationnel		Aspect financier		Observations
	Tenue d'AG en début et fin de campagne	Renouvellement du mandat selon les textes[a]	Elaboration de programme d'activités et budget prévisionnel	Elaboration de bilan et compte d'exploitation générale en fin de campagne[b]	
Dakiri	Oui[c]	Non	Non	Non	Disponibilité de certains documents relatifs aux transactions menées, mais difficultés d'exploitation à cause des confusions dans l'enregistrement des données.
Gorgo	Oui	Oui	Non	Non	
Itenga	Oui	Oui	Non	Non	
Mogtédo	Oui	Non	Non[d]	Non	
Savili	Oui	Non	Non	Non	

[a]) La structure dirigeante doit être renouvelée chaque 2 ans cf. Zatu n° An VII 0035/FP/PRES portant statut général des groupements précoopératifs et sociétés coopératives au Burkina Faso
[b]) Les deux documents financiers sont élaborés par le Projet Sens et l'IIMI.
[c]) Il s'agit des représentants des 16 blocs du périmètre et du C.A.
[d]) Un programme d'activité est au moins élaboré.

L'examen du tableau 51 montre que les 5 organisations n'éprouvent pas de difficultés du point de vue gestion organisationnelle (à quelques exceptions près). Mais l'aspect financier qui est considéré comme la pierre angulaire de toute organisation n'est pas maîtrisé comme cela se doit. Les raisons principales se situent à deux niveaux :

1) Niveau organisation paysanne : Par manque d'informations et de formation, la coopérative n'a pas de ressource humaine compétente en la matière.

2) Niveau institutionnel : La structure de tutelle (CRPA) qui est normalement le destinateur de ces données (cf. art. 121 de la ZATU n° An VII 0035/FP/PRES portant statut général des groupements pré-coopératifs et sociétés coopératives au Burkina Faso) n'a peut être pas aussi eu les moyens de former les coopérateurs à la maîtrise de la gestion financière.

Le problème ici n'est pas d'accuser la structure dirigeante mais plutôt d'attirer l'attention de tous les partenaires sur les besoins en formation du monde rural en gestion financière.

Malgré la bonne organisation structurelle constaté au tableau 53, le CA en place n'arrive pas à satisfaire aux principes minimum de base d'une gestion adéquate, c'est pourquoi son influence est caractérisé de passive.

Si par exemple les mesures d'accompagnement adéquates sont prises, et la structure elle même ne met pas en application les connaissances acquises, alors l'influence serait caractérisée d'active.

6.4. La Viabilité des Organisations Paysannes

1) La profitabilité de l'agriculture irriguée

La parcelle irriguée demeure une source de profit indéniable pour l'attributaire. Les revenus obtenus de la parcelle irriguée viennent en appui à ceux des cultures pluviales pour la satisfaction des besoins alimentaires de la famille.

Quant aux organisations paysannes en tant que structures autonomes, bien qu'elles arrivent à dégager un profit en année normale (année sans aléas climatiques), elles démeurent encore dans une situation financière précaire.

L'une des causes de cette situation financière précaire (du moins ce qu'on a trouvé pour le moment) est la faiblesse de la commercialisation des produits agricoles qui normalement doit être l'activité principale à partir de laquelle une organisation paysanne renfloue sa caisse.

Pour soutenir cette déclaration, nous avons simplement appliqué l'indicateur de performance, commercialisation des produits (CP) qui donne les résultats dans le tableau ci-dessous.

Tableau 52. L'application de l'indicateur de performance "commercialisation des produits, CP - Moyenne des 2 campagnes 1993/1994 - 1994/1995

Sites	Valeur de la production totale, MFCFA	Production commercialisée, MFCFA	Commercialisation des produits CP %
Dakiri	80,28	4,27	5,32
Mogtédo	47,64	4,55	11,42
Itenga	26,79	9,10	33,97
Gorgo	16,31	8,86	54,32
Savili	38,43	25,80	67,05

NB.: La production maraîchère n'est pas prise en compte à Mogtédo et à Itenga

$$CP = \frac{Pc}{Pt}$$

Pc = Production commercialisée
Pt = Production totale

Une bonne valeur du ratio CP doit être supérieur ou égale à 90 % (cf. Méthodologie d'évaluation des performances et de diagnostic des périmètres irrigués, EES n° 22)

Vue les marges de commercialisation en deçà de la valeur de référence, on peut espérer améliorer la situation financière des organisations paysannes en question. C'est l'occasion ici de s'appuyer sur les six (6) engagements du Président du Faso dont l'un est en faveur de la production (nous entendons par là des mesures d'accompagnement pour la commercialisation).

Quand à l'analyse de la rentabilité financière de la production du haricot vert à Savili on note qu'avec les différentes hypothèses adoptées (I, II et III), l'investissement est rentable.

2) L'état de la comptabilité

La réalité est que les informations comptables sont quasi inexistantes. Certes quelques unes sont disponibles, mais le problème principal est qu'il n'existe pas une compétence pour enregistrer, classifier et récapituler toutes ces informations financières comme cela se doit. Par conséquent l'exploitation des informations disponibles est pénible et entachée de beaucoup de confusions. Une illustration de l'utilisation des documents comptables dans la gestion est faite au tableau 53.

Tableau 53. Documents disponibles au niveau des sites à la date du 31/12/1995

Documents Sites	Reçus	Factures	Cahier de caisse	Cahier de banque	Cahier des achats	Cahier de vente	Cahier de placement des intrants	Pièces bancaires	Fiche de stock	Fiche d'inventaire	Capital	Elaboration de budget prévisionnel d'activité	Etablissement de CEG et bilan
DAKIRI	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0
GORGO	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0
ITENGA	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0
MOGTEDO	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0
SAVILI	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0

N.B. : 1 = Disponible
0 = Non disponible

L'examen du tableau 53 montre l'état de la gestion comptable au niveau des sites. On note des insuffisances à plusieurs niveaux. La cause principale de cette situation est certainement due au fait que des dispositions pratiques et soutenues n'ont pas été engagées par les autorités étatiques selon les articles 114-119 de la Zatu susmentionnée. En effet ces articles parlent des opérations de contrôle, ce qui permet d'orienter les organisations dans la gestion. Tant que cette insuffisance n'est pas enrayée il serait très difficile d'apprécier de façon objective la situation des richesses et des dettes de nos organisations paysannes.

6.5. La Redevance Eau sur les Sites d'Intervention du Projet

1) L'importance de la redevance eau

L'étude a révélé que les sources de revenus des périmètres hydro-agricoles étudiés proviennent en grande partie de la redevance eau. Quoique sa notion réelle soit encore confuse, elle demeure tout de même un élément fondamental vue la part qu'elle occupe dans les sources de revenus.

Tableau 54. Sources de revenu des coopératives, 1000 FCFA/hectare/an - Moyenne des 2 campagnes : 1993/94 - 1994/95

Sites	Superficie aménagée	Redevance eau + charges institut.	Marge bénéficiaire : riz, haricot vert	Ventes intrants	Autres produits	Total
Dakiri	112	16,16	6,04	1,14	2,41	25,75
Gorgo	50	25,34	16,07	4,67	0,00	46,08
Itenga	48	32,03	6,92	0,47	0,00	39,42
Mogtédo	93	29,34	9,94	18,09	4,64	62,01
Savili	42	62,58	63,35	9,43	0,00	135,36
Total	345	x	x	x	x	x
Moyenne pondérée	x	28,90	15,65	6,77	2,03	53,35

Tableau 55. Données du tableau 54 exprimées en pourcentage (%)

Sites	Redevance eau	Marge bénéficiaire : riz. haricot vert	Ventes intrants	Autres produits	Total
Dakiri	62,7	23,5	4,4	9,4	100,0
Gorgo	55,0	34,9	10,1	0,0	100,0
Itenga	81,2	17,6	1,2	0,0	100,0
Mogtédo	47,3	16,0	29,2	7,5	100,0
Savili	46,2	46,8	4,9	0,0	100,0
Moyenne pondérée	54,2	29,3	12,7	3,8	100,0

L'examen du tableau ci-dessus montre clairement la prédominance de la redevance eau dans les revenus, avec un taux de 81,2 % à Itenga. La marge bénéficiaire obtenue de la vente de la production vient en deuxième position sur tous les sites sauf à Savili (haricot vert) où elle est en tête.

2) La valeur de référence de la redevance eau

Deux principales valeurs de référence se dégagent :

- A Dakiri la redevance (bien qu'elle ne soit pas exprimée de façon explicite) est calculée en terme de quantité de riz paddy par rapport à la superficie parcellaire. Dans ce cas avec l'augmentation du prix du kg la valeur monétaire de la redevance se trouve augmentée au profit de l'organisation;

- Sur les autres sites, la redevance est fixée en valeur monétaire par rapport à la superficie parcellaire et l'exploitant est libre de payer en espèce ou en nature selon le prix du kg en vigueur. Spécifiquement à Savili, elle est payée en espèce uniquement.

Compte tenu du fait que les organisations paysannes tirent à peu près la moitié de leurs revenus de la redevance eau, la fixation de cette redevance en quantité de riz paddy serait profitable pour l'organisation surtout dans les conditions où le prix du kg du riz paddy ne cessera de croître. Cependant cette hypothèse ne doit pas faire l'objet d'une obligation, mais d'une négociation en assemblée générale. Par ailleurs, la fixation de la redevance en termes de production ne serait pas profitable dans le cas où on se situe sur un périmètre maraîcher à cause surtout du caractère périssable des produits.

3) Le calcul de la redevance en fonction des coûts d'entretien

Pour répondre à un souci d'homogénéité de calcul de la redevance eau sur les périmètres hydro-agricoles et en tenant compte du coût de l'entretien annuel, la présente méthode a été mise au point.

Tableau 53. Documents disponibles au niveau des sites à la date du 31/12/1995

Documents Sites	Reçus	Factures	Cahier de caisse	Cahier de banque	Cahier des achats	Cahier de vente	Cahier de placement des intrants	Pièces bancaires	Fiche de stock	Fiche d'inventaire	Capital	Elaboration de budget prévisionnel d'activité	Etablissement de CEG et bilan
DAKIRI	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0
GORGO	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0
ITENGA	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0
MOGTEDO	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0
SAVILI	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0

N.B. : 1 = Disponible
0 = Non disponible

L'examen du tableau 53 montre l'état de la gestion comptable au niveau des sites. On note des insuffisances à plusieurs niveaux. La cause principale de cette situation est certainement due au fait que des dispositions pratiques et soutenues n'ont pas été engagées par les autorités étatiques selon les articles 114-119 de la Zatu susmentionnée. En effet ces articles parlent des opérations de contrôle, ce qui permet d'orienter les organisations dans la gestion. Tant que cette insuffisance n'est pas enrayée il serait très difficile d'apprécier de façon objective la situation des richesses et des dettes de nos organisations paysannes.

6.5. La Redevance Eau sur les Sites d'Intervention du Projet

1) L'importance de la redevance eau

L'étude a révélé que les sources de revenus des périmètres hydro-agricoles étudiés proviennent en grande partie de la redevance eau. Quoique sa notion réelle soit encore confuse, elle demeure tout de même un élément fondamental vue la part qu'elle occupe dans les sources de revenus.

Tableau 54. Sources de revenu des coopératives, 1000 FCFA/hectare/an - Moyenne des 2 campagnes : 1993/94 - 1994/95

Sites	Superficie aménagée	Redevance eau + charges institut.	Marge bénéficiaire : riz, haricot vert	Ventes intrants	Autres produits	Total
Dakiri	112	16,16	6,04	1,14	2,41	25,75
Gorgo	50	25,34	16,07	4,67	0,00	46,08
Itenga	48	32,03	6,92	0,47	0,00	39,42
Mogtédo	93	29,34	9,94	18,09	4,64	62,01
Savili	42	62,58	63,35	9,43	0,00	135,36
Total	345	x	x	x	x	x
Moyenne pondérée	x	28,90	15,65	6,77	2,03	53,35

Tableau 55. Données du tableau 54 exprimées en pourcentage (%)

Sites	Redevance eau	Marge bénéficiaire : riz, haricot vert	Ventes intrants	Autres produits	Total
Dakiri	62.7	23.5	4.4	9.4	100.0
Gorgo	55.0	34.9	10.1	0.0	100.0
Itenga	81.2	17.6	1.2	0.0	100.0
Mogtédo	47.3	16.0	29.2	7.5	100.0
Savili	46.2	46.8	4.9	0.0	100.0
Moyenne pondérée	54.2	29.3	12.7	3.8	100.0

L'examen du tableau ci-dessus montre clairement la prédominance de la redevance eau dans les revenus, avec un taux de 81,2 % à Itenga. La marge bénéficiaire obtenue de la vente de la production vient en deuxième position sur tous les sites sauf à Savili (haricot vert) où elle est en tête.

2) La valeur de référence de la redevance eau

Deux principales valeurs de référence se dégagent :

- A Dakiri la redevance (bien qu'elle ne soit pas exprimée de façon explicite) est calculée en terme de quantité de riz paddy par rapport à la superficie parcellaire. Dans ce cas avec l'augmentation du prix du kg la valeur monétaire de la redevance se trouve augmentée au profit de l'organisation;

- Sur les autres sites, la redevance est fixée en valeur monétaire par rapport à la superficie parcellaire et l'exploitant est libre de payer en espèce ou en nature selon le prix du kg en vigueur. Spécifiquement à Savili, elle est payée en espèce uniquement.

Compte tenu du fait que les organisations paysannes tirent à peu près la moitié de leurs revenus de la redevance eau, la fixation de cette redevance en quantité de riz paddy serait profitable pour l'organisation surtout dans les conditions où le prix du kg du riz paddy ne cessera de croître. Cependant cette hypothèse ne doit pas faire l'objet d'une obligation, mais d'une négociation en assemblée générale. Par ailleurs, la fixation de la redevance en termes de production ne serait pas profitable dans le cas où on se situe sur un périmètre maraîcher à cause surtout du caractère périssable des produits.

3) Le calcul de la redevance en fonction des coûts d'entretien

Pour répondre à un souci d'homogénéité de calcul de la redevance eau sur les périmètres hydro-agricoles et en tenant compte du coût de l'entretien annuel, la présente méthode a été mise au point.

Les éléments pris en compte :

- Le coût de l'aménagement ;
- Le coût de l'amortissement annuel (amortissement linéaire sur 20 ans) ;
- Le coût d'entretien annuel (10 % de l'amortissement annuel) ;
- La superficie aménagée.

La redevance eau à l'hectare (RE ha) = $\frac{\text{Coût d'entretien annuel}}{\text{Superficie aménagée}}$

L'avantage de cette approche de calcul est qu'elle permet à l'organisation de mobiliser des fonds substantiels pour pouvoir faire face à des cas de dégâts exceptionnels ou à un besoin de réhabilitation des infrastructures d'irrigation, compte tenu du fait que les dépenses de l'entretien annuel sont souvent en deçà des montants mobilisables.

4) La satisfaction reçue du service d'irrigation

Tous les exploitants sur le périmètre n'ont pas le même privilège quant à la réception de l'eau d'irrigation. Le taux moyen des parcelles en difficulté d'irrigation appelées parcelles en hauteur est de 24,6 % pour l'ensemble des sites. Par ailleurs, d'autres cas de figure existent, comme les parcelles susceptibles aux inondations, qui représentent un taux de 17,54%. Jusque là, quelle que soit la position topographique de la parcelle, le payement de la redevance est obligatoire pour l'exploitant. Cela est correct. Cependant il serait bon d'adopter des mesures atténuants au profit des parcelles en position topographique défavorable ou prendre des dispositions particulières pour les satisfaire en eau d'irrigation.

5) La transparence

L'un des piliers de réussite au niveau des organisations paysannes reste la transparence dans leur gestion. Un bon point de départ pour établir cette transparence est la méthode de calcul et la collecte de la redevance eau considérée par les exploitants comme une sorte de taxe imposée par une source extérieure. Dans le contexte économique actuel où l'augmentation de cette redevance s'avère évidente, il est nécessaire d'amener les organisations paysannes à considérer le besoin et à approuver la hausse à travers des assemblées générales. Ensuite vient s'ajouter la transparence dans la gestion des fonds collectés.

6) Les débiteurs

En considérant les quatres (4) années d'activité des cinq (5) coopératives (1991/92 - 1994/95) on note un taux moyen de collecte des redevances de 88,12 % ce qui est loin de la référence proposé, selon laquelle le taux de récupération des redevances, RR = 100 % (cf. Méthodologie d'évaluation des performances et de diagnostic des périmètres irrigués, EES n° 33) ; c'est dire que 11,9 % représentent les impayés. Les méthodes couramment utilisées pour rentrer en possession des arriérés sont les pénalités (amendes, retraits provisoires de parcelles, etc...). La réalité des faits est que ces règles sont sans effet sur certains exploitants (exploitants socialement influents). Alors la meilleure

stratégie est de développer la persuasion appuyée par la communication entre le staff de l'organisation et les exploitants.

7) Le compte spécial de dépôt

Aucune des cinq (5) organisations paysannes ne possède un compte spécial de dépôt des fonds issus de la redevance eau. Les fonds collectés sont versés dans des comptes habituels et sont employés à toutes sortes de dépenses. Aussi quand vient le moment de faire face à des coûts de maintenance élevés, la coopérative se trouve dans des difficultés. Si les coopératives doivent désormais prendre leur responsabilité quant à la maintenance majeure et le renouvellement de certaines infrastructures d'irrigation, alors elles doivent ouvrir des comptes spéciaux de dépôt opérationnels sur décision de l'Assemblée Générale et y verser annuellement la totalité de la redevance eau collectée.

8) La définition des responsabilités

Sur les cinq (5) périmètres hydro-agricoles, les organisations paysannes n'ont pas encore su de façon nette la position à adopter vis-à-vis de l'entretien de l'aménagement, en ce sens que chacune d'elles s'attend à l'Etat. Cette attitude provient du fait que dès le départ il n'a pas été signifié de façon claire la responsabilité de chaque partenaire. Le résultat qui s'en dégage est que chacune des deux (2) parties essayera de forcer l'autre à prendre la responsabilité de l'entretien surtout dans les cas de grands dégâts occasionnés par des catastrophes naturelles.

9) Les coûts de maintenance et le partage des responsabilités

Pour faciliter le partage de responsabilité (si cela doit se faire) entre l'Etat et les organisations paysannes, il est opportun de faire une nette distinction entre une maintenance mineure et une maintenance majeure. Comme cela n'existe pas pour le moment (du moins sur les 5 sites d'intervention du PMI-BF), nous suggérons que toute maintenance (réparations dues à des catastrophes naturelles par exemple) dont les coûts dépassent 90 % du montant théorique annuel des redevances eau soit considérée comme maintenance majeure. Toutefois des dispositions pratiques concernant cette suggestion sont faites dans les recommandations. Quant aux autres types de maintenance ils sont automatiquement à la charge de l'organisation paysanne qui à travers des travaux d'intérêt commun bien organisés, peut réduire considérablement les coûts des réparations à effectuer.

VII. RECOMMANDATIONS

7.1. Sur le Diagnostic Social des Périmètres

1. **Deux textes existants sont fondamentaux :**

   a) La zatu n° an VII 035/FP/PRES du 18 Mai 1990 **portant statut général des groupements pré-coopératifs et sociétés coopératives au Burkina Faso.**

   b) La zatu n° an VIII 0039 bis/FP/PRES du 4 Juin 1991 **portant réorganisation agraire et foncière (RAF)** avec le kiti n° an VIII 0328 TER/FP/PLAN-COOP du 4 Juin 1991.

   - **Un texte spécifique "le cahier des charges"** doit être revu. Le cahier des charges en harmonie avec la RAF de 1991 devra traiter, entres autres, de façon claire et précise des points suivants :

     . Attribution des terres ;
     . Délivrance des titres de jouissance
     . Conditions d'exploitation - d'entretien - de gestion - d'extension...
     . Redevances et d'autres taxes, etc.

2. **Il faut procéder à la mise en application pratique** (ex : via des projets pilotes) des possibilités offertes par la RAF de 1991. En effet, les articles 168 et 169 de la RAF ouvrent la possibilité d'exploitation des terres hydro-agricoles aux personnes physiques ou morales (associations, groupements ou coopératives), l'occupation ou l'exploitation par des personnes physiques ou morales étant subordonnée à la délivrance d'un titre de jouissance par l'autorité compétente. Les titres de jouissance autorisés par la RAF et applicables aux aménagements hydro-agricoles sont les suivants :

   - permis d'occuper (article 94)
   - permis d'exploiter (article 96)
   - le bail (article 99)
   - l'accession en plaine propriété avec titre foncier ou titre de propriété (articles 104 et 105).

Il n'y a donc plus obligation de confier la gestion d'un aménagement hydro-agricole à un groupement pré-coopératif ou à une coopérative. Ceci amène à poser les questions suivantes :

- Faut-il persévérer dans la recherche d'adaptation des coopératives alors que le contexte socio-culturel rend difficile l'application des principes coopératifs ? Jusqu'à présent les pouvoirs publics n'ont pas pu maîtriser les dérives des coopératives qui, petit à petit, sont récupérées et contrôlées par le milieu social dans lequel elle s'insère. L'Etat, dans la perspective de son désengagement, n'aura probablement pas les moyens de faire "mieux" et d'imposer le respect des principes coopératifs d'égalité et d'équité.

- Ne vaut-il mieux pas contrôler "au cas par cas" les dérives en confiant au pouvoir public le rôle de veiller au strict respect des lois ?

Next >>

3. La gestion d'un aménagement hydro-agricole implique plusieurs niveaux de participation ou de partenariat:

- L'Etat en tant que propriétaire foncier de l'aménagement et souvent investisseur des infrastructures et également en tant que prestataire de service (encadrement, assistance etc.).
- L'organisation paysanne ;
- L'exploitant individuel.

Dans le contexte actuel du désengagement de l'Etat de la gestion directe des aménagements hydro-agricoles en faveur d'une responsabilisation plus grande des bénéficiaires, il faudra définir, de façon claire, les rôles que chacun des intervenants devra jouer pour réaliser l'auto-gestion:

Rôle de l'organisation des exploitants[10]

L'organisation est appelée à résoudre les problèmes qui ne peuvent l'être efficacement au niveau individuel. Ceci implique que son mandat soit clairement défini. Les membres individuels s'engagent par ce mandat à fournir les moyens nécessaires à la réalisation des activités. Les tâches dévolues à l'organisation peuvent être définies à deux niveaux :

(i) Les tâches obligatoires liées à la gestion des ressources ou aux infrastructures collectives :

- la collecte et la gestion des redevances ;
- la gestion et la distribution de l'eau ;
- la programmation de la production agricole en rapport avec les ressources en eau ;
- l'application des textes régissant la vie et le fonctionnement de l'organisation : règlement intérieur, statut ;
- la représentation des exploitants vis-à-vis des partenaires extérieurs;
- l'organisation et le suivi des travaux d'entretien courant et de réparation des infrastructures (réseau d'irrigation, pistes, ouvrages de protection, barrage).

(ii) Les tâches facultatives, qui sont déterminées en fonction des opportunités et du choix des membres, sont :

- la commercialisation des produits des membres ;
- l'approvisionnement en facteurs de production.

[10] Projet Sensibilisation, 1993

Le rôle de l'organisation ne doit pas déborder sur la liberté d'initiative des membres individuels. Les activités que l'organisation est appelée à mener doivent être régulièrement définies par les membres.

Rôle des exploitants individuels

Les exploitants doivent :

- exploiter les parcelles qui leur ont été attribuées ;
- exécuter les tâches d'entretien du réseau et de l'ouvrage hydraulique;
- participer financièrement aux charges de gestion de l'aménagement et de l'organisation ;
- participer aux prises de décisions et au contrôle de leur exécution dans le sens des intérêts des membres et de l'organisation.

Rôle de l'Etat et des structures d'encadrement

L'Etat doit :

- réaliser ou favoriser la réalisation des infrastructures hydro-agricoles ;
- assurer les gros entretiens et les réparations des ouvrages hydrauliques ;
- mettre en place un cadre juridico-administratif fonctionnel pour assurer la pérennisation des aménagements hydro-agricoles et le développement économique des organisations paysannes: le régime foncier, la législation coopérative, la coordination des diverses interventions, le système de gestion des redevances.

7.2. Sur le Foncier

1. **Les conditions d'attribution des terres et d'installation des producteurs sur les aménagements doivent être revues.** En considérant la tradition conservatrice du milieu rural, l'attribution des parcelles doit concilier l'unité social d'un groupe d'attributaires avec l'unité de fonctionnement hydraulique de l'aménagement. Cela consisterait à attribuer les parcelles par unité sociale homogène c'est-à-dire par villages entiers ou à des volontaires ressortissants d'une même communauté qui seraient regroupés par blocs sur les aménagements.

   - Les attributaires, dans cette hypothèse, ne viennent pas individuellement mais en groupe avec des liens sociaux préalables, pour la conquête d'un mieux-être. La solidarité de lutte, entre les attributaires, comble la lacune du lien avec le terroir et aplanit, un peu, les problèmes organisationnels.

- Sous prétexte de modernité il ne faut pas méconnaître à la terre l'essentiel de ses fonctions sociologiques, et la réduire à un simple outil de production. En installant des paysans sur une terre expropriée à d'autres, sans une convention d'établissement entre les autochtones et des autres attributaires, et en ne reconnaissant aux premiers qu'un droit d'usage simple, on sape un lien sociologique fondamental, qui vient en second rang après celui du sang. Or le lien de chaque paysan avec la terre, renforcé par celui de toute la communauté avec la terre, constitue l'âme du terroir. La désorganisation de cette liaison quasi-mystique entre l'homme et la terre entraîne un désarroi psychologique du paysan et une banalisation de ses rapports avec la terre.

2. **Le foncier à toujours été, et sera toujours, un enjeu. Nous sommes actuellement dans une phase de transition :**

- D'un coté, un mode de gestion collectif de terre lignagère avec un enjeu qui porte sur l'usufruit de ces terres. Le droit d'usufruit est délivré et contrôlé par le pouvoir coutumier, il est garanti par les règles de la tradition.

- D'un autre coté, un mode de gestion individuel de la terre avec un enjeu au niveau des titres de jouissance ou de propriété, délivrés et contrôlés par les pouvoirs publics avec la garantie légale d'un titre officiel.

Il faut bien gérer cette phase de transition qui durera plus ou moins de temps en fonction:

- de la volonté des pouvoir publics de favoriser l'application réelle et pratique de tout l'éventail d'actions permis par la loi foncière de 1991 (RAF) ;

- de la volonté et de la compétence des départements ministériels à établir un **cahier des charges** pour l'attribution et l'exploitation des terres hydro-agricoles ; à exécuter régulièrement des "Audits" de contrôle pour veiller au respect des textes et ce, quel que soit le mode de gestion, collectif ou individuel, étatique ou privé ;

- de l'information qui sera faite auprès des collectivités et des masses rurales sur les avantages d'une gestion moderne du foncier (héritage, vente, location, obtention de prêts bancaires avec hypothèque, etc.) ;

- de la formation des responsables ruraux en matière de gestion et de droit rural ;

- de la volonté d'associer le pouvoir coutumier à cette évolution foncière.

Il faut être conscient qu'il s'agit d'une évolution lente et progressive qui doit s'appuyer sur des textes clairs et compréhensibles pour les acteurs de ce développement du monde rural.

PERSPECTIVES ET POSSIBILITES D'APPLICATION PRATIQUE DE LA RAF AUX AMENAGEMENTS HYDRO-AGRICOLES

Par rapport à la législation de 1984-1985 (Ordonnance n° 84-050/ CNR/PRES du 4 Août 84 et Décret n° 85/404 CNR/PRES du 4 Août 85), la législation de 1991 (Relecture de la RAF ZATU n° AN VIII 039 bis/FP/PRES et le Kiti correspondant du 4 Juin 91) introduit deux notions fondamentales:

1. L'ouverture d'une possibilité d'exploitation des terres irriguées aux personnes physiques sans réserver de priorité aux groupements, coopératives, associations et fermes publiques.

Article 149 (RAF de 1984-85)	**Article 169 (RAF de 1991)**
"En dehors des cas de concession d'exploitation au profit de personnes morales de droit privé, le droit à l'exploitation des terres hydro-agricoles est réservé en priorité aux groupements, coopératives, associations et fermes publiques"	"Les terres hydro-agricoles sont attribuées aux personnes physiques ou morales. Leur exploitation peut être assurée par des associations, groupements ou coopératives"

2. **L'accession à la propriété est maintenant possible avec délivrance d'un titre de propriété ou titre foncier.**

La loi de 1985 ne prévoyait pas l'aliénation du Domaine Foncier National	**Article 104 (RAF de 1991)** "Les terres du Domaine Foncier National cédées en pleine propriété aux personnes physiques ou morales doivent faire l'objet d'une individualisation matérielle et juridique". **Article 105 (RAF de 1991)** "La cession de terre est constatée par raabo publié obligatoirement au Bureau de la Publicité Foncière dans les formes prévues au livre IV du présent Kiti. Elle donne lieu à l'établissement d'un titre de propriété ou Titre Foncier dont copie est délivrée au bénéficiaire".

Il faut, d'autre part, rappeler que la loi foncière actuelle autorise, pour l'exploitation des terres irriguées, la délivrance des titres de jouissance suivants :

- le permis d'occuper (article 94) ;
- le permis d'exploiter (article 96) ;
- le bail (article 99) ;
- l'accession en pleine propriété (articles 104 et 105).

L'application opérationnelle des possibilités offertes par la loi foncière permet tout un nouvel éventail de solutions pour l'exploitation et la gestion des aménagements hydro-agricoles. Cet éventail résulte de combinaisons entre :

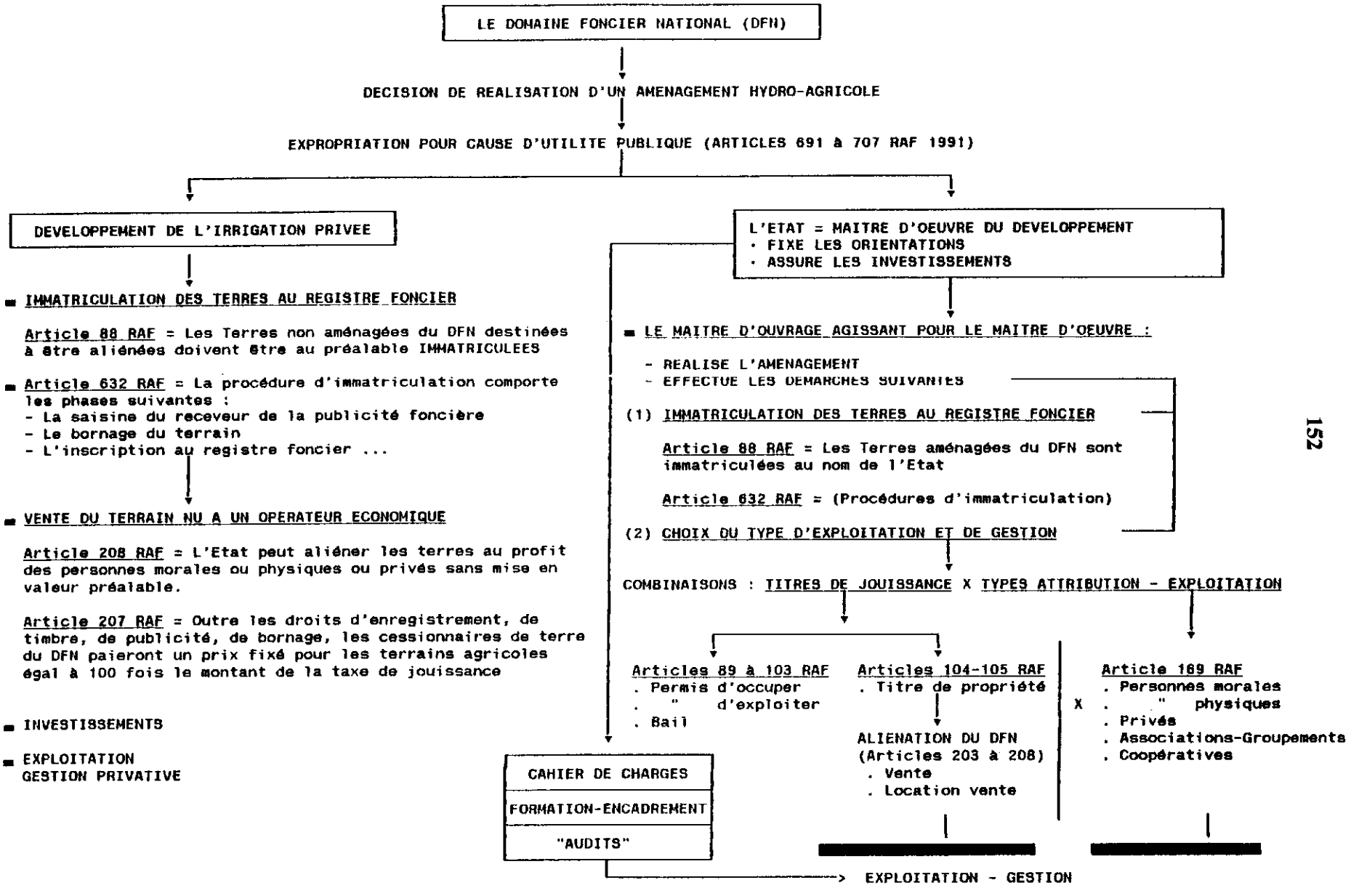
- **L'attribution à :** - des personnes physiques ;
  - des personnes morales publiques ; parapubliques ou de droit privé ;
  - des sociétés, organisations, associations.

  et

- **L'exploitation avec Titres de jouissance :**
  - permis d'occuper ;
  - permis d'exploiter ;
  - bail ;
  - titre de propriété.

Le tableau ci-après donne, de façon schématique, les perspectives et les possibilités d'application pratique de la loi foncière (RAF 1991) aux aménagements hydro-agricoles.

Tableau 56. Perspectives et possibilités d'application de la RAF (1991) aux aménagements hydro-agricoles



7.3. Sur la Mise en Place du Conseil d'Administration d'une Organisation Paysanne

L'éfficacité de la stratégie de mise en place d'un CA passe par la prise en compte des valeurs culturelles, et une sensibilisation patiente des acteurs de l'OGSI. C'est à moyen ou long terme que le greffage entre l'approche informelle et formelle pourrait se faire et diminuer ainsi la lutte d'influence entre les deux pouvoirs (traditionnel et moderne).

1. Pour promouvoir la mise en place d'un CA qui tiendra compte des Sensibilités traditionnelles, tout en s'appuyant sur les principes coopératifs, il faut :

1) La sensibilisation des exploitants par les structures d'encadrement afin qu'ils perçoivent eux-mêmes l'intérêt d'une organisation collective transparente, équitable et performante ;

2) Inciter les autorités coutumières et les exploitants eux-mêmes à promouvoir le choix, de responsables capables et motivés sans trop tenir compte des relations traditionnelles.

3) Tenir compte du niveau des critères moraux.

2. Une préparation correcte des élections

- 1ère Assemblée générale (AG) : Uniquement pour les membres de l'organisation

Convoquée par les services techniques (dans le cas d'un nouveau périmètre) ou par le conseil d'administration en place (dans le cas d'un renouvellement du bureau), elle a pour objet la sensibilisation des acteurs internes de l'organisation. Une semaine environ avant l'AG, l'information doit être diffusée sur le périmètre, la place du marché, dans les villages, et une circulaire doit être affichée. L'information est diffusée par les exploitants eux-mêmes.

Cette première AG doit préparer psychologiquement tous les électeurs pour la réussite intégrale des élections. Tous les commentaires dirigées par les encadreurs et autres personnes ressources (notabilités coutumières) seront axés sur les points suivants :

- Les critères de choix des futurs candidats (niveau d'alphabétisation caractère moral, ...) ;
- La présentation d'une candidature (candidat proposé ou volontaire);
- Le système de vote (par alignement, main levée) ;
- Le rôle des statuts pour les élections (nombre de membres du bureau ou du CA, les tâches de chaque membre, les missions assignées, les droits et les devoirs des électeurs, la durée du mandat) ;
- Le rôle du règlement intérieur (respect de la discipline entre les membres de la coopérative).

C'est l'occasion pendant laquelle les électeurs posent des questions de compréhension et d'éclaircissement sur le déroulement des futures élections du CA.

- 2ème AG : AG élargie

C'est une assemblée générale de routine et convoquée dans un délai de 2 semaines après la première ; le contenu du message est le même qu'à la première AG. La seule différence est que cette AG est élargie aux acteurs externes de l'organisation (services techniques et autres partenaires) pour demander leur contribution par rapport à la mise en place du CA. Les acteurs externes insisteront sur les critères d'un bon partenariat en précisant que le bureau CA à lui seul joue beaucoup sur la réussite ou l'échec de la coopérative. Les membres CA ne doivent jamais être élus par complaisance si la coopérative ne veut pas rater ses objectifs.

- 3ème AG : C'est le déroulement des élections

Cette troisième étape est l'AG de la mise en place de la structure CA; elle est convoquée 2 semaines après la deuxième. Une synthèse des deux premières AG doit être faite à l'intention des élections qui se déroulent.

Un bureau de 4 ou de 10 membres selon que la structure exécutive est celle d'un GV ou d'une coopérative est mis en place pour diriger les élections.

3. Le déroulement des élections (processus)

Cela nécessite :

- La convocation de l'AG constitutive ;
- La mise en place d'un bureau de séance de trois membres (président, deux successeurs) ;
- La relecture des textes suivie de commentaire (statuts et RI);
- Les réponses aux questions de l'assemblée et l'amendement des statuts et RI ;
- Adoption des statuts et RI par l'AG.

Pour le choix de chaque membre, deux propositions sont faites:

- Un ou plusieurs candidats volontaires se présentent. Le vote par alignement ou main levée détermine le candidat favori qui généralement est celui qui réuni le plus de voix.

- A défaut de candidats volontaires, l'assemblée fait des propositions démocratiques. Les candidats proposés passent aux voix (alignement ou souvent main levée). Celui qui réuni la majorité des voix est élu.

- Le vote à scrutin secret bien que prévu par les textes n'est jamais appliqué à la mise en place des CA. L'application des élections à scrutin secret sécurisent les électeurs de l'autorité des candidats puissants.

7.4. Sur la Viabilité des Organisations Paysannes

1) La consolidation de la situation financière des coopératives

- L'Etat doit effectuer des contrôles de gestion financière des organisations paysannes en vue d'orienter et de corriger les erreurs. L'expertise nationale peut être utilisée à cet effet conformément à l'art. 118 de la Zatu.

- Les organisations paysannes doivent susciter des audits de gestion auprès de la structure de tutelle ou auprès des personnes morales ou physiques compétentes en la matière. Ainsi donc, les insuffisances révélées par l'audit peuvent être formulées en projet et soumis à des recherches de financement.

Les résultats qui en découlent sont :

- La transformation progressive des coopératives en vraies entreprises agricoles compétitives ;
- L'émergence et le développement de l'expertise nationale en matière de gestion des entreprises agricoles.

2) La formation et l'initiation des organisations paysannes à la tenue d'une comptabilité appropriée

La formation et l'initiation des organisations paysannes à la tenue d'une comptabilité appropriée.

- L'Etat et ses démembrements se chargeront de la formation des organisations paysannes en gestion comptable.

- Les organisations paysannes se chargeront de la prise en charge des fournitures nécessaires pour leurs personnels.

Les résultats attendus sont les suivants :

- La disponibilité d'un fonds d'information financières (bilan, compte d'exploitant générale) nécessaire pour les prises de décisions internes (coopératives) et externes (Etat, institutions de financement) ;

- Le meilleur suivi des transactions commerciales par la coopérative elle même et sa crédibilité vis-à-vis de ses membres et de ses partenaires extérieurs.

3) Le réajustement des charges entre l'Etat et les organisations paysannes

Compte tenu des contraintes économiques éprouvés par l'Etat et qui l'obligent à transférer certaines charges aux organisations paysannes, nous ne saurions parler de viabilité sans proposer une démarche plausible permettant ce transfert progressif. Ce transfert des charges, tels les salaires des encadreurs, les coûts de formation, etc., compris par plusieurs sous la connotation de "désengagement

de l'Etat vis-à-vis des organisations paysannes" n'est autre chose selon notre entendement qu'un "réajustement des charges" entre les deux parties, car l'Etat ne peut pas se séparer brusquement d'une cause (les coopératives) qu'il a lui-même promu et soutenu pendant des années.

La démarche à suivre pour parvenir à ce réajustement ou a ce désengagement est la suivante :

L'Etat doit :

a) Actions

- Pendant une période de 3 à 5 années agricoles (6 à 10 saisons dans les conditions de double campagne), assurer la formation et l'assistance technique des organisations paysannes dans le domaine du management de l'irrigation. Les documents tels la méthodologie d'évaluation des performances et de diagnostic des périmètres irrigués et le manuel de gestion en langue nationale peuvent être mis à profit à cet effet.

- Promouvoir l'émergence de paysans encadreurs et de paysans semenciers sur les périmètres.

- Au cours de la même période, faire des publications de bilans annuels, relever les écarts de performance, présenter les solutions de redressement et les moyens d'y parvenir.

b) Résolutions

- Au bout de ces 3 ou 5 ans, convenir à travers des concertations avec les structures d'encadrement et les organisations paysannes, des domaines desquels il va se désengager totalement et desquels il continuera à jouer le rôle de régulateur (exemple : Exonération des taxes sur les contrats réalisés par des personnes physiques ou morales en faveur des organisations paysannes).

- Procéder à une large information de l'ensemble des périmètres hydro-agricoles, des autres partenaires intervenant dans le développement du monde rural, sur les conclusions issues de ces concertations en vue de recueillir des avis, des objections, des amendements pour la finition du contrat de réajustement des charges" entre l'Etat et les organisations paysannes.

- Outre les actions mentionnées au point (a), l'Etat peut proposer la réhabilitation des aménagement en dégradation et cela avec l'accord des exploitants dont la contribution peut être fixée entre 10 et 20 % du coût total (non compris la main-d'oeuvre fournie par les exploitants). Exemple la coopérative de Mogtédo dont le coût des dégradations s'élèvent à 15.000.000 F.CFA (devis 1994) aura à contribuer pour un montant de 1.500.000 à 3.000.000 F.CFA.

c) Application

Après la période d'assistance, toute intervention fera l'objet d'un contrat signé en bonne et due forme où d'autres structures (personnes physiques ou morales) en dehors de l'Etat pourront être adjudicataires.

Les organisations paysannes peuvent jouer les rôles suivants :

a) Actions

- Fournisseur d'intrants agricoles en temps opportun ;
- Faciliter l'accès des exploitants aux crédits ;
- Constituer des stocks d'outils agricoles (tracteurs, moto-culteurs, batteuses, ...) "hors de portée" des exploitants individuels et les mettre à leur disposition moyennant des rémunérations en nature en fin de campagne ;
- Renforcer la collecte et la commercialisation des produits agricoles.

b) Résolutions

- Encourager la nomination à la tête de l'organisation des paysans capables de diriger et de gérer les biens de la coopérative et de défendre les intérêts de celle-ci ;
- Instaurer la discipline dans l'exécution de toutes les activités de l'organisation ;
- Promouvoir l'alphabétisation d'un plus grand nombre de ses membres.

c) Application

- Exiger des comptes rendus financiers après chaque campagne agricole;
- Veiller à l'application des décisions issues des Assemblées Générales.

Les résultats attendus sont :

- La diminution des sollicitations à l'endroit de l'Etat ;
- La rigueur dans la gestion des fonds rassemblées par l'organisation.

7.5. L'Entretien des Aménagements et la Redevance Hydro-Agricole

L'impression générale qui se dégage est que sur les périmètres hydro-agricole la notion de la redevance eau de façon spécifique n'a pas toujours fait l'objet d'une attention particulière. Les efforts se sont plutôt focalisés sur l'organisation de la production qui, pour l'administration représentait un tremplin pour ses actions immédiates : encadrement technique, placement et récupération de crédits. Des aspects liés à l'entretien de l'outil de production, qui est le périmètre lui-même, n'ont pas bénéficiés du même degré d'attention. Aussi aucune action rigoureuse pour sensibiliser et préparer les utilisateurs à la prise en charge de l'entretien et la pérennisation de l'aménagement n'a été amorcée. En conséquence les organisations paysannes n'ont pas une base financière pour faire face aux dégradations, surtout aux situations exceptionnelles.

Ainsi donc, les recommandations suivantes peuvent être formulées :

1) L'Etat et ses démembrements doivent se charger de :

1) L'élaboration d'une base objective de calcul de la redevance eau qui tient compte des coûts d'entretien et la capacité de paiement des producteurs (voir proposition de méthode de calcul au point 4.4.3.).

2) La sensibilisation sur la notion de la redevance eau dans ses différents aspects tels :

- la collecte effective des redevances en utilisant des moyens d'incitation ou de coercition ou de pénalité graduée (en fonction de la gravité des fautes) ;
- la gestion des fonds collectés à cet effet - ex.: compte bloqué réservé à l'entretien et utilisable sur décision de l'Assemblée Générale.

3) La collecte et la mise à la disposition des périmètres irrigués toutes les information nécessaires (ex.: plans parcellaires liste actualisée des membres, etc.).

4) La définition claire des cadres institutionnels et juridiques, notamment en ce qui concerne la répartition des responsabilités relatives à l'entretien entre l'Etat, les organisations paysannes, et l'exploitant individuel.

Les propositions suivantes dans ce sens peuvent être faites :

L'Etat s'occupera des grosses réparations[11]) dues à des cas de force majeure dans les conditions suivantes :

a. Les dégâts survenus au cours des deux (2) premières années d'exploitation d'un aménagement : 100 % des montants seront à la charge de l'Etat qui pourra faire contribuer le maître d'oeuvre.

b. Les dégâts survenus entre la 3ème et la 5ème année d'exploitation : 90 % des montants seront à la charge de l'Etat et les 10 % autres à la charge de l'organisation bénéficiaire.

c. A partir de la 6ème année jusqu'à la 10ème année, 5 % des montants sont pris en charge par l'Etat. Après 10 ans d'exploitation l'Etat n'interviendra plus pour ce qui concerne les réparations.

2. Les organisations paysannes doivent se charger de :

1) Poursuivre et soutenir la sensibilisation sur l'importance et le rôle de la redevance eau auprès de leurs membres ;

2) La collecte effective des redevances en utilisant des moyens d'incitation ou de coercition ou de pénalité et surtout de persuasion;

---

[11]) Toutes réparations dont le montant dépasse 90 % du montant théorique annuel dû en redevance eau.

3) Encourager le payement de la redevance eau en nature ceci dans le but de faire bénéficier l'organisation des marges réalisables sur la vente des produits ;

4) La gestion transparente des fonds collectés : placement dans un compte spécial dont les retraits ne se feront que sur décisions prises en AG;

5) La tenue d'une comptabilité individuelle par exploitant ceci dans le but de pouvoir connaître de façon précise les débiteurs et les montants dûs en redevances eau, en crédits campagne, en crédits espèce;

6) Par ailleurs elles peuvent développer l'initiative d'alléger le montant de la redevance eau pour les exploitants qui possèdent des parcelles avec difficulté d'irrigation ou de trouver un autre moyen de les satisfaire.

7.6. Recommandation spécifiques

De façon explicite elles s'adressent à deux sites :

1) Périmètre de Dakiri

La coopérative doit instaurer une redevance eau de façon explicite et entreprendre des dispositions pour son application en saison sèche comme en saison humide.

2) Périmètre de Itenga

L'organisation doit mener une sensibilisation pour une application effective de la redevance eau en saison sèche.

BIBLIOGRAPHIE

- PMI/BF, 1991 : Diagnostic social des périmètres de Mogtédo et d'Itenga
- PMI/BF, 1993 : Bilan et synthèse des travaux - 1991-1993
- PMI/BF, 1994 : Les actes de l'Atelier sur les objectifs et les performances des petits périmètres irrigués autour des barrages - 8-10 Juin 1994
- PMI/BF, 1994 : Diagnostic social du périmètre de Dakiri, Janvier 1994
- PMI/BF, 1995 : Rapport d'activités année 4 (1994-1995)

ANNEXES

ANNEXE I.

Textes officiels sur les organisations paysannes, la gestion des aménagements et le foncier

I.1

TEXTES OFFICIELS SUR LES ORGANISATIONS PAYSANNES LA GESTION DES AMENAGEMENTS ET LE FONCIER

1. TEXTES SUR LES ORGANISATIONS PAYSANNES

- Zatu n° AN VII 0035/FP/PRES
  Portant statut général des groupements pré-coopératifs et sociétés coopératives 18 Mai 1990 au Burkina Faso

2. TEXTES PORTANT REORGANISATION AGRAIRE ET FONCIERE

- Ordonnance n° 84 - 050/CNR/PRES du 4 Août 1984.
- Décret n° 85 - 404/CNR/PRES du 4 Août 1985.
- Zatu n° AN VIII-0039 bis/PF/PRES du 4 Juin 1991.
- Kiti n° AN VIII-0328 Ter/FP/PLAN-COOP du 4 Juin 1991.

3. TEXTES SUR LES COMITES D'ATTRIBUTION DES TERRES

- Arrêté n° 9/AGRI-EL/CAB du 5/02/1973 fixant les conditions d'attribution d'exploitation des terres ayant fait l'objet d'aménagement hydro-agricole.

- Décret n° 83-0259/CSP/PRES fixant les conditions d'attribution des parcelles de terrain sur les périmètres hydro-agricoles - 29 Juin 1983.

- Arrêté n° 83/IS/DR fixant les critères de priorité pour l'instruction des demandes d'attribution des terres par le comité d'attribution ou le comité de gestion sur les périmètres hydro-agricoles.

4. TEXTES SUR LES COMITES DE GESTION

- Décret n° 59-PRES-AGRI-COOP du 17 Février 1960 portant création des comités de gestion des périmètres hydro-agricoles.

- Décret n° 214/PRES/DEV.T du 15 Juin 1966 modifiant le décret n° 59/PRES/AGRI-COOP du 17 Février 1960.

- Décret n° 73/040/PM/AGRI-EL portant modification de l'article 2 du décret n° 214/PRES/Dév.T. du 15 Juin 1966 portant composition et attribution des comités de gestion des périmètres d'aménagement.

- Arrêté n° 83/IS/DR fixant la composition et les attributions des comités de gestion des périmètres hydro-agricoles.

5. TEXTE SUR LE CAHIER DES CHARGES SUR L'EXPLOITATION DES PERIMETRES HYDRO-AGRICOLES

Raabo conjoint n° AN VIII-01/PF/AGRI-EL/ACP/EAU/MF/MAT/MET portant approbation des cahiers des charges sur l'exploitation des périmètres hydro-agricoles, des terres aménagements pour cultures pluviales et des terres pastorales aménagées du 9 Août 1990.

ANNEXE II.

Produits et charges d'exploitation
Enquêtes PMI/BF - Campagne 1994/1995

Produits d'exploitation Dakiri campagne 1994-1995

Spéculation	Superficie totale emblavée(ha)	Rapport sup.spécul. sur sup.totale emblavée(ha)	Sup.moyenne embl. par parcelle(ha)	Rendement x Prix(FCFA)	Valeur product. brute(FCFA)/parc.
Saison humide					
Riz	**101.1**	**1**	**0.16000**	**295650**	**47 304**
Total					**47304**
Contre-saison					
Riz	**91.290**	**1**	**0.16000**	**479 337**	**76 694**
Total					**76 694**

BASE DE CALCUL:

Riz paddy:3285kg/ha,90FCFA/kg(au producteur)

NB:nombre d'exploitants enquêtées: 144 en hivernage,et 104 en contre-saison.

III.1

Produits d'exploitation Gorgo campagne 1994-1995

Spéculation	Superficie totale emblavée(ha)	Rapport sup.spécul. sur sup.totale emblavée(ha)	Sup.moyenne embl. par parcelle(ha)	Rendement x Prix(FCFA)	Valeur product. brute(FCFA)/parc.
Saison humide					
Riz	**44**	**1**	**0.23000**	**322200**	**74 106**
Total					**74106**

BASE DE CALCUL:

Riz paddy:3580kg/ha,90FCFA/kg(au producteur)

NB:nombre d'exploitants enquêtées: 184 pour le riz en hivernage.

Produits d'exploitation Itenga campagne 1994-1995

Spéculation	Superficie totale emblavée(ha)	Rapport sup.spécul. sur sup.totale emblavée(ha)	Sup.moyenne embl. par parcelle(ha)	Rendement x Prix(FCFA)	Valeur product. brute(FCFA)/parc.
Saison humide					
Riz	48	1	0.18000	578070	104 053
Total					104053
Contre-saison					
Oignon	1.548	0.110	0.00582	840000	4 892
Tomate	0.888	0.063	0.00334	960000	3 208
Aubergine	1.370	0.097	0.00515	612000	3 153
Gombo	7.991	0.567	0.03006	612000	18 397
divers	2.292	0.163	0.00862	612000	5 277
Total	14.08841		0.05300		34 927

BASE DE CALCUL:

Riz paddy:6423kg/ha,90FCFA/kg(au producteur)

Autres produits maraichers;hypothèse de rendement et de prix au producteur:

Oignon=14T/ha,60F/kg;Tomate=20T/ha,48F/kg;Autres(aubergine,gombo,choux,...)=17T/ha,36F/kg.

NB:nombre d'exploitants enquêtées: 255 pour la riziculture et 104 pour les cultures maraîchères.

Produits d'exploitation Savili campagne 1994-1995

Spéculation	Superficie totale emblavée(ha)	Rapport sup.spécul. sur sup.totale emblavée(ha)	Sup.moyenne embl. par parcelle(ha)	Rendement x Prix(FCFA)	Valeur product. brute(FCFA)/parc.
Contre-saison					
-Haricot vert	34.8	0.852941	0.213412	1105500	235 927
Total					235 927
-Autres spécul.					
Oignon	0.056	0.009	0.00034	840000	288
Tomate	4.511	0.752	0.02759	960000	26 488
Aubergine	0.483	0.080	0.00295	612000	1 806
Choux	0.170	0.028	0.00104	612000	637
Divers	0.770	0.128	0.00471	612000	2 882
Total	6		0.0366		

BASE DE CALCUL:

Haricot vert:4422kg/ha,250FCFA/kg(au producteur)

Autres produits maraichers;hypothèse de rendement et de prix au producteur:

Oignon=14T/ha,60F/kg;Tomate=20T/ha,48F/kg;Autres(aubergine,gombo,choux,...)=17T/ha,36F/kg.

NB:nombre d'exploitants enquêtées:168 pour la culture du haricot vert et 162 pour les autres cultures maraîchères.

Produits d'exploitation Mogtédo(I) campagne 1994-1995

Spéculation	Superficie totale emblavée(ha)	Rapport sup.spécul. sur sup.totale emblavée(ha)	Sup.moyenne embl. par parcelle(ha)	Rendement x Prix(FCFA)	Valeur product. brute(FCFA)/parc.
Saison humide					
Riz	54.74	1	0.25000	280080	70 020
Total					70020
Contre-saison					
Riz	1.314	0.8	0.10000	459810	45 981
Oignon	0.100	0.0600	0.00750	840000	6 300
Tomate	0.175	0.1060	0.01325	960000	12 720
Aubergine	0.050	0.0330	0.00413	612000	2 525
Gombo					
divers					
Total					67 526

BASE DE CALCUL:

Riz paddy:3112kg/ha(SH),5109kg/ha(CS),90FCFA/kg(au producteur)

Autres produits maraichers;hypothèse de rendement et de prix au producteur:

Oignon=14T/ha,60F/kg;Tomate=20T/ha,48F/kg;Autres(aubergine,gombo,choux,...)=17T/ha,36F/kg.

NB:nombre d'exploitants enquêtées: 128 pour la riziculture et 109 pour les cultures maraîchères.

Produits d'exploitation Mogtédo(II) campagne 1994-1995

Spéculation	Superficie totale emblavée(ha)	Rapport sup.spécul. sur sup.totale emblavée(ha)	Sup.moyenne embl. par parcelle(ha)	Rendement x Prix(FCFA)	Valeur product. brute(FCFA)/parc.
Saison humide					
Riz	9.66	1	0.65000	280080	182 052
Total					182 052
Contre-saison					
Riz	2.736	0.55400	0.27700	459810	127 367
Oignon	0.260	0.053	0.02650	840000	22 260
Tomate	1.375	0.27900	0.13950	960000	133 920
Aubergine	0.560	0.11400	0.05700	612000	34 884
Gombo					
divers					
Total					318 431

BASE DE CALCUL:

Riz paddy:3112kg/ha(SH),5109kg/ha(CS),90FCFA/kg(au producteur)

Autres produits maraichers;hypothèse de rendement et de prix au producteur:

Oignon=14T/ha,60F/kg;Tomate=20T/ha,48F/kg;Autres(aubergine,gombo,choux,...)=17T/ha,36F/kg.

NB:nombre d'exploitants enquêtées: 23 pour la riziculture et 19 pour les cultures maraîchères.

CHARGES D'EXPLOITATION DAKIRI CAMPAGNE 1994-1995

Numéro parcelle	Superficie ha	Semences	NPK	Urée	Traitement phyto.	Labour	Repiquag	Recolte	battage	Conditionnem	Redevance eau
Saison -humide											
5302	0.16		2625	2083		1500	2500			2295	2312
6708	0.16		2625	2083		4000	1500	1250	500	2400	2312
6403	0.16		2625	2083		2000	1500			2100	2312
5208	0.16		2625	2083		4000	2500	2000	1500	2100	2312
8412	0.16		2625	4583			2000		2000	1125	2312
3607	0.16		2625	6583		2250	1500		750	1750	2312
9203	0.16		2625	4333			1400		3100	900	2312
7105	0.16		5125	4583		3000	1250	2000	1250	1600	2312
7202	0.16		2625	2083		5000	2000		1500	1250	2312
3310	0.16		6375	4583		3500			2000	2500	2312
3509	0.16		2625	3883			2000			2275	2312
9205	0.16		2625	2083		2250	1500	5000	5000	3000	2312
7409	0.16		2625	2083		2750				1750	2312
5104	0.16		2625	2083		2250			2000	2025	2312
7409	0.16		2625	9583		3000	2500		2000	3000	2312
12601	0.16		2625	2083			3000		3000	2500	2313
4706	0.16		2625	2083		2500			1750		2312
6702	0.16		2625	10083		2500	1500			1800	2312
Total	2.88		53500	69044		40500	26650	10250	26350	34370	41617
Charges/parcelle moyenne de 0,16 ha			2 972	3 836		2 250	1 481	569	1 464	1 909	2 312
Contre-saison											
5404	0.16		7500				1000				
8412	0.16			2500		2000					
3607	0.16			7500		3750	1500		2200	1000	
9203	0.16			4000		3000		300	750		
7105	0.16		2500	2000		2500	2000		2000	1400	
7202	0.16			4150		3000	1500		1500	1500	
5104	0.16			5000		2250					
7409	0.16			3000		2750	1000				
12601	0.16			8000		3500	3000		3000		
6401	0.16		3750	2500							
4706	0.16			8750		2750					
6702	0.16			8000		2500	1000				
6708	0.16			4375			1500		1500		
6603	0.16		3750	2500		3500				1500	
5302	0.16		3750	2500		3000	1500	1500		2500	
3509	0.16		2000	1800		4500			1500		
3310	0.16			8000							
Total charges	2.72		23250	74575		39000	14000	1800	12450	7900	
Charges/parcelle moyenne de 0,16 ha			1 368	4 387		2 294	824	106	732	465	

CHARGES D'EXPLOITATION GORGO CAMPAGNE 1994-1995

Numéro parcelle	Superficie ha	Semences	Labour	Mise en boue - planage	Repiquage	Désherbage	récolte	Battage	Condition -nement	Redevance en eau	Traitement phyto.	Cotisation membre	Cotisation matériel à usage commun	NPK	Urée	Autres charges
Saison-humide																
6	0.22	1150	1500	0	2500	0	3000	2000	0	3250	750	500	2250	7250	3250	250
17	0.23	1150	6400	0	1500	0	1000	2000	0	3250	750	500	2250	7250	3250	250
16	0.22	1295	0	0	2000	0	2000	4000	1000	3250	750	500	2250	7250	3250	250
28	0.25	1030	0	0	3500	0	0	2000	1000	3250	750	500	2250	7250	6500	250
50	0.23	1150	6400	4450	4450	0	7200	2000	5000	3250	750	500	2250	7250	6500	250
68	0.2	1150	5000	0	2700	0	0	2500	3250	3250	750	500	2250	7250	6500	250
55	0.25	1150	5000	0	3000	0	3000	6250	0	3250	750	500	2250	7250	6500	250
57	0.25	1150	5000	0	1500	0	0	2250	0	3250	750	500	2250	7250	6500	250
88	0.25	1150	0	0	1500	0	1500	5000	0	3250	750	500	2250	7250	6500	250
99	0.2	860	0	0	1000	0	0	2000	0	3250	750	500	2250	7250	6500	250
100	0.25	1150	6400	0	2500	0	5000	2250	2500	3250	750	500	2250	7250	6500	250
109	0.23	1150	0	0	1750	0	0	2250	3250	3250	750	500	2250	7250	6500	250
107	0.23	1150	1575	0	0	0	0	2000	1050	3250	750	500	2250	7250	3250	250
89	0.25	715	0	0	1000	0	3500	3500	380	3250	750	500	2250	7250	6500	250
122	0.2	860	5000	0	0	0	2000	2000	0	3250	750	500	2250	7250	3250	250
142	0.25	1150	5000	0	4000	0	3000	6000	0	3250	750	500	2250	7250	3250	250
131	0.2	1150	5000	0	2000	0	0	5000	1600	3250	750	500	2250	7250	3250	250
167	0.23	715	0	0	3000	0	2000	3500	0	3250	750	500	2250	7250	3250	1750
174	0.2	1150	0	0	2500	0	0	0	1790	3250	750	500	2250	7250	6500	250
116	0.21	1875	0	0	600	0	1000	1500	0	3250	750	500	2250	7250	7250	250
112	0.22	0	0	0	2500	0	0	2250	3200	3250	750	500	2250	7000	6500	250
144	0.25	0	4000	0	1750	0	0	0	0	3250	750	500	2250	7000	3250	250
96	0.25	2000	0	0	1100	0	0	2500	0	3250	750	500	2250	7685	6750	250
187	0.23	2000	0	0	2500	0	1250	4000	0	3250	750	500	2250	7000	3375	250
90	0.25	2000	6650	0	2500	0	9250	2500	3500	3250	750	500	2250	7250	6750	250
76	0.24	2000	0	0	1655	0	4500	2500	0	3250	750	500	2250	7250	6750	250
145	0.22	2400	0	0	1600	0	2600	1500	0	3250	750	500	2250	7250	6750	250
Total	6.21	32700	62925	4450	54605	0	51800	73250	27520	87750	20250	13500	60750	195435	144875	8250
Chges/ha		5 266	10 133	717	8 793	0	8 341	11 795	4 432	14 130	3 261	2 174	9 783	31 471	23 329	1 329
Charges/parcelle moyenne de 0,23 ha	0.23	1 211	2 331	165	2 022	0	1 919	2 713	1 019	3 250	750	500	2 250	7 238	5 366	306

CHARGES D'EXPLOITATION D'ITENGA CAMPAGNE 1994-1995

Numéro parcelle	Superficie ha	Semences	Labour	Mise en boue - planage	Repiquage	Désherbage	récolte	Battage	Conditionnement	Redevance en eau	Traitement phyto.	Cotisation membre	Cotisation matériel à usage commun	NPK	Urée	Autres charges
Saison-humide																
36	0.18063	840	0	0	2500	0	0	1500	0	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
38	0.18063	840	3000	0	4500	0	2500	4250	0	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
42	0.162	840	3500	0	1800	0	1800	1750	4500	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
61	0.162	840	0	0	4500	0	0	4500	0	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
70	0.1782	840	0	0	1000	0	1000	2250	0	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
113	0.1944	1120	4000	4000	8600	2750	8600	2750	1000	3250	1500	1000	750	7000	3200	18900
130	0.1701	840	3500	0	4000	0	2500	5250	1500	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
144	0.1944	1120	0	3250	3250	0	0	0	0	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
148	0.1944	1120	3500	2000	3000	0	0	2500	1300	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
157	0.1701	840	3000	0	0	0	0	1500	3750	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
166	0.1782	840	3500	0	6000	0	6500	2500	5000	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
180	0.1863	1120	0	0	0	0	0	3750	0	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
185	0.1863	1120	1500	0	500	0	1500	750	0	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
189	0.162	840	3500	0	5000	0	0	2000	0	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
206	0.1782	840	0	0	1250	0	0	3750	0	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
218	0.1782	840	5000	0	7000	0	7000	6000	0	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
237	0.1863	1120	3250	0	3500	0	2500	2500	2000	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
243	0.162	840	4000	0	6750	0	6750	3000	4000	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
256	0.1863	1120	3750	1500	0	0	5000	2500	3000	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
3	0.18144	840	1200	0	2000	0	1000	1850	0	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
10	0.18144	840	500	1000	5000	0	1500	2000	1500	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
16	0.1944	1400	3000	1500	2000	0	2000	2000	1250	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
190	0.162	1120	0	0	8675	0	4850	3000	6300	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
182	0.1863	1680	7500	0	9250	0	3000	3000	9000	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
177	0.1863	1400	3500	0	4900	0	6500	4900	1500	3250	1500	1000	750	7000	3200	0
Total	4.48254	25200	60700	13250	94975	2750	64300	69750	45600	81250	37500	25000	18750	175000	80000	18900
Chges/ha		5 622	13 541	2 956	21 188	613	14 345	15 560	10 173	18 126	8 366	5 577	4 183	39 040	17 847	4 216
Charges/parcelle moyenne de 0,18 ha		1 012	2 437	532	3 814	110	2 582	2 801	1 831	3 250	1 500	1 000	750	7 000	3 200	759
Contre-saison																
215	0.170	2750									700					
201	0.088	10750									5400					
64	0.109	5000												1000	1000	
48	0.162	2500												7500		
207	0.027	2100												10500	5000	
4	0.178	7000									2250			8500	8000	
229	0.122	8800									4500			7500	7500	
231	0.178	1600									2500				15000	
206	0.127	5000									2500			7500		
184	0.186	1850														
Total	1.347	47350									17850			42500	36500	
Chges/ha		35 148		0	0	0	0	0	0	0	13 250	0	0	31 548	27 094	0
Charges superf. moy emb (0,053 ha)		1 863		0	0	0	0	0	0	0	702	0	0	1 672	1 436	0

CHARGES D'EXPLOITATION MOGTEDO(I) CAMPAGNE 1994-1995

Numéro parcelle	Superficie ha	Semences	Labour	Répiquage	récolte	Battage	Condition-nement	Redevanc en eau	Traitement phyto.	NPK	Urée	Carburanr	Autres charges
Saison-humide													
27R	0.27	4200	6000	5000	3050	2500		4565	1000	13000	11000		
183	0.24	3000	9000	4500				4100	1800	14000	6500		
144B	0.29	3000	7500			8500	1600	4940	1000	13000	11000		
322	0.25	3500	7000		4500	3500		8450	300	13000	11000		
56	0.22		9000	5100	5100			3940	1000				
Total charges	1.27	13700	38500	14600	12650	14500	1600	25995	5100	53000	39500		
Charges moyenne /parcelle	0.254	2 616	7 353	2 788	2 416	2 769	306	4 964	974	10 122	7 544		
Contre-saison													
27R	0.27		6000	6000	2500	2500		4565					
144B	0.29		7500		5500	5500		4940					
165	0.258		9000	5000	2750	3000		4500	950	13000	6000		
228	0.237	5000				7250	1750	5000	1000	6000	5500		
15	0.259	2000						800	1500	6000	5500	10000	
320	0.195	2500						800	2000	6000	5500	7770	
183	0.243	3000	9000					4100	1000	14000	6500		
56	0.232				4700	2500		3940		6500	6500		
Total	1.984	12500	31500	11000	15450	20750	1750	28645	6450	51500	35500	17770	0
Chges/ha		6 300	15 877	5 544	7 787	10 459	882	14 438	3 251	25 958	17 893	8 957	0
Chge/sup moyenne emblavée (0,125ha)		788	1 985	693	973	1 307	110	1 805	406	3 245	2 237	1 120	0

CHARGES D'EXPLOITATION MOGTEDO(II) CAMPAGNE 1994-1995

Numéro parcelle	Superficie ha	Semences	Labour	Repiquage	récolte	Battage	Condition-nement	Redevance en eau	Traitement phyto.	NPK	Urée	Carburant	Autres charges
Saison-humide													
320	0.4	1200			2500	1000	1350	2000	1000	3000	3000		
183	0.55	3000	9000	8000				4100	1000	14000	6500		
56	0.76		19000	14100	8800	2500		13455	2000	13000	5500		
8	0.27		26800			10000				9000	9000		
25	1.54	6000	20000	7500		8000	13000	8250	17600	27000	18000		
37	0.4662	3500	20000	14000	10000	140000	8050	7880	2000	13000	11000		
Total charges	3.9862	13700	94800	43600	21300	161500	22400	35685	23600	79000	53000	0	0
Charges moyenne /parcelle	0.664	2 282	15 791	7 263	3 548	26 902	3 731	5 944	3 931	13 159	8 828	0	0
Contre-saison													
320	0.4	7500						1500	3000	13500	12000	15370	
15	0.5	2000						800	1500	13000	5500	10000	
44	0.4	4600						1900	2000	6000	5500	7200	
183	0.53	8000	27000	8000	8700		6750		2600	42000	32500	42000	
56	0.76		8000	6000	9400	5000		13455		13000	13000		
8	0.27	5200	8000					1250	3400	13000	9000	5625	
331	0.5	3000	14000		6000	5000	20000	7500	4200	13500	18000		
37	0.4662	3500	20000	14000	10000	14000		7880	2000	13000	11000		
175	0.81	15500		5000	7000	3000	2000	6338	2000	37000	27500	38000	
16	0.315	17 500	7 000					1 500	1 000	9 000	6 000	34 000	
131	0.261	3000	8000	7000		4000	6000	6300	1700	13500	9000	4000	
Total charges	5.212	69800	92000	40000	41100	31000	34750	48423	23400	186500	149000	156195	
Charges moyenne /parcelle	0.474	6 348	8 367	3 638	3 738	2 819	3 160	4 404	2 128	16 961	13 551	14 205	

CHARGES D'EXPLOITATION SAVILI CAMPAGNE 1994-1995

Numéro parcelle	Superficie ha	Semences haricot vert	Semences tomate	NPK	Urée	Traitement phyto.	Labour	Gazoil	Main d'oeuvr Salarie	Redevance en eau	Autres charges institu.
Contre-saison											
112	0.27	14000	400	9375	9250	2400	0	21125	1500	1625	16640
11	0.125	15750	0	6250	6250	500	2400	9750	0	750	9398
139	0.15	14000	0	6250	6250	500	2400	11375	15000	875	12683
97	0.25	21000	0	6250	6250	1250	0	19500	0	1500	23498
106	0.33	26000	750	10375	10250	1000	6400	26000	14500	2000	14500
140	0.21	14000	400	6250	6250	1000	3200	16250	0	1250	8940
24	0.21	17500	200	8250	5500	1200	4000	19500	0	1500	18750
48	0.25	21000	0	6250	6250	1000	4800	19500	13500	1500	13500
22	0.29	24500	0	5500	5500	1200	5600	22750	0	1750	12750
78	0.25	26250	400	11000	11000	1200	4800	19500	0	1500	15150
Total charges	2.335	194000	2150	75750	72750	11250	33600	185250	44500	14250	145809
Charges moyenne		20 771	230	8 110	7 789	1 204	3 597	19 834	4 764	1 526	16 050

ANNEXE III.

Comptes d'exploitation générales et bilans des organisations paysannes - Enquêtes PMI-BF

COMPTE D'EXPLOITATION GENERALE
DE LA COOPERATIVE DE DAKIRI 1993/1994

CHARGES	FCFA	PRODUITS	FCFA
STOCK INITIAL	**5.037.000**	**STOCK FINAL**	**2.568.220**
Riz paddy	5.037.000	Urée	0
		NPK(2sacsx3500)	7.000
ACHATS	**3.200.160**	Riz paddy(28458kgx90)	2.561.220
Semences(5120kgx93)	476.160		
Npk(380sacsx3500)	1.330.000	**REDEVANCES**	**8.035.620**
Urée(288sacsx4750)	1.368.000	Arriérés	1.500.000
Thioral(208schtsx125)	26.000	Riz:	
		52 x 3 tines (17kg) x 90	238.680
IMPAYEES DES MEMBRES	**4.170.780**	683 x 6 tines (17kg) x 90	6.296.940
(jusqu'en octobre 1993)			
		VENTES	**5.037.000**
AUTRES DEPENSES	**2.214.655**	Riz paddy	5.037.000
Frais pour jugement	341.000		
Salaires	767.500	**AUTRES RECETTES(jusqu'en octobre 1993)**	**172.845**
Réparation camion	562.555	recettes camion	12.445
Déplacement	288.600	remboursement(crédits hors périmètre)	160.000
Prêts aux membres	255.000	Vente sacs vides(2)	400
DOTATIONS ET PROSITIONS	**0**	**CREDITAIRES**	**284.000**
		Salaires Nov.93 à Février1994	284.000
RESULTAT	**1149600**		
TOTAL	**16.070.685**	**TOTAL**	**16.070.685**

BILAN DE LA COOPERATIVE DE DAKIRI
AU 08/03/1994

ACTIF	FCFA	PASSIF	FCFA
VALEURS IMMOBILISEES		**FONDS PROPRES**	**10.912.900**
Salle de conférence (86)	PM		
Magasin hangar	PM	**RESERVES**	**0**
Bureaux	PM		
Magasin de stockage	PM	**SUBVENTIONS**	
Magasin semi dur	PM	Décortiqueuse FED	PM
Magasin reconstruit	PM		
Camion Mercedes(1985)	PM	**CREDITEURS**	**284.000**
Tables métaliques(30)	PM		
Bancs métaliques(30)	PM		
Chaises(8)	PM		
Décortiqueuse(FED)	PM		
		RESULTAT D'EXPLOITATION 1993/1994	**1149600**
VALEURS DE PRODUCTION			
NPK	7.000		
Riz paddy	2.561.220		
VALEURS REALISABLES			
Impayés des membres	4.170.780		
prêts membres	255.000		
Prêts aux tiers	352.250		
VALEURS DISPONIBLES			
Banque	5.000.000		
Caisse	250		
TOTAL	**12.346.500**	**TOTAL**	**12.346.500**

Source:PROJET"SENSIBILISATION ET FORMATION"

COMPTE D'EXPLOITATION GENERALE
DE LA COOPERATIVE DE DAKIRI 1994/1995
AU 30 JUIN 1995

CHARGES	FCFA	PRODUITS	FCFA
STOCK INITIAL	**2 200 660**	**STOCK FINAL**	**56 700**
Npk(2sacsx3500)	7 000	Urée(9sacsx6300)	56 700
riz paddy(24374 kg x 90)	2 193 660		
		VENTES	**3 488 500**
ACHATS	**3 937 200**	vente riz paddy	3 488 500
Semences	547 500		
Npk	1 691 500	**AUTRES PRODUITS**	**4 987 475**
Urée	1 647 000	rédevance(intrants,eau)	4 435 760
Thioral	28 700	recettes camion	526 715
Emballages	22 500	remboursement	25 000
AUTRES CHARGES	**5 491 905**		
-Frais du personnel	***792 000***		
chauffeur	180 000		
encadreur	252 000		
magasinier	120 000		
gardien	150 000		
tresorier	30 000		
aiguadier	60 000		
-Transport et déplacement	***214 300***		
-Frais divers de gestion	***4 485 605***		
fournitures	7 175		
réparation camion	396 805		
réparation digue	3 850 000		
réparation vanne	148 125		
réception	1 000		
oeuvres sociales	82 500		
-Dotation amortissements et provisions	0		
entretien réseau	0		
RESULTAT	**-3097090**		
TOTAL	**8 532 675**		**8 532 675**

BILAN DE LA COOPERATIVE DE DAKIRI 1994/1995
AU 30 JUIN 1995

ACTIF	FCFA	PASSIF	FCFA
VALEURS IMMOBILISEES	**3 797 340**	**FONDS PROPRES**	**10 167 850**
Salle de conférence (86)	PM		
Magasin hangar	PM		
Bureaux	PM		
Magasin de stockage	3 797 340		
Magasin semi dur	PM		
Magasin reconstruit	PM	**DETTE A COURT TERME**	**255 000**
Camion Mercedes(1985)	PM	salaires du personnel(de janvier à mai 1995)	255 000
Tables métaliques(30)	PM		
Bancs métaliques(30)	PM		
Chaises(8)	PM		
Décortiqueuse(FED)	PM		
		RESULTAT	**- 3097090**
VALEURS D'EXPLOITATION	**56 700**		
Urée (9sacsX6300)	56 700		
VALEURS REALISABLES	**1 521 720**		
Impayés des menbres	947 260		
prêts	574 460		
VALEURS DISPONIBLES	**1 950 000**		
Banque	450 000		
Caisse	1 500 000		
TOTAL	**7 325 760**		**7 325 760**

Source:enquêtes PMI/BF

Next >>

COMPTE D'EXPLOITATION GENERALE
DE LA COOPERATIVE DE GORGO 1993/1994

CHARGES	FCFA	PRODUITS	FCFA
STOCK INITIAL	**50.000**	**STOCK FINAL**	**25.000**
Npk(10sacs)	50.000	NPK (5sacs)	25.000
ACHATS	**1.842.000**	**CREDITS DE CAMPAGNE**	**1.793.000**
Npk(10tonnes)	725.000	ADL(NPK)	725.000
Urée(7500kgx128)	960.000	CRPA(Urée,décis)	1.068.000
Tansport engrais	49.000		
Décis(20lx5400)	108.000	**REDEVANCES**	**3.415.100**
		Urée	975.000
REMBOURSEMENT CREDITS	**1.793.000**	NPK	1.025.000
ADRL	725.000	Décis	148.400
CRPA	1.068.000	Eau	689.000
		Amortissement motopompe et batteuse	471.700
COMMERCIALISATION RIZ	**9.851.005**	Cotisation	106.000
Achat riz des membres(120000kgx80)	9.600.000		
Déplacement Bobo	109.500	**VENTE RIZ SONACOR(120000kgx87)**	**10.440.000**
Transport riz	70.000		
Transport sacs vides	70.000		
Téléphone Bobo	1.505		
AUTRES CHARGES	**151.645**		
Déplacement	55.985		
Entretien réseau	13.000		
Entretien magasin	10.000		
Gardien	35.000		
Réception	14.620		
Transport vivres	10.440		
Fournitures	8.400		
Actions sociales	3.000		
Amendes de la police	1.200		
AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS	**1.147.700**		
Entretien réseau	676.000		
Amortissement motopompe et batteuses	471.700		
RESULTAT D'EXPLOITATION	**837750**		
TOTAL	**15.673.100**	**TOTAL**	**15.673.100**

BILAN DE LA COOPERATIVE DE GORGO
AU 26/07/19994

ACTIF	FCFA	PASSIF	FCFA
VALEURS IMMOBILISEES		**CAPITAL PROPRE**	**826.611**
Magasin(1)	PM		
Bâtiment encadreur	PM	**RESERVES ENTRETIEN RESEAU**	
Motopompe(1) et 3 batteuses	1.415.100	1993/1994	676.000
VALEURS D'EXPLOITATION		**RESERVES AMORTISSEMENT**	
NPK	25.000	Motopompe et batteuses	
		1992/1993	471.700
VALEURS REALISABLES	0	1993/1994	471.700
VALEURS DISPONIBLES		**SUBVENTIONS**	
CNCA Tenkodogo	1.000.000	Motopompe et batteuses	1.415.100
BICIA-B Koupela	2.058.761		
Caisse	200.000		
		RESULTAT D'EXPLOITATION	**837750**
TOTAL	**4.698.861**	**TOTAL**	**4.698.861**

Source:PROJET"SENSIBILISATION ET FORMATION"

COMPTE D'EXPLOITATION GENERALE
DE LA COOPERATIVE DE GORGO 1994/1995
AU 30 JUIN 1995

CHARGES	FCFA	PRODUITS	FCFA
STOCK INITIAL	**25 000**	**STOCK FINAL**	**858 000**
Npk(5sacsx5000)	25 000	NPK(2100kgx145)	304 500
		Urée(4100kgx135)	553 500
ACHATS	**9 824 000**		
Semences riz(1000kgx280)	280 000	**VENTES**	**9 894 650**
Npk(11000kgx140)	1 540 000	Vente riz paddy à la SONACOR(76640kgx95)	7 280 800
Urée(11000kgx128)	1 408 000	Semences riz(1000kgx280)	280 000
Décis(14lx5400)	75 600	NPK(9150kgx145)	1 326 750
Emballages(15sacsx400)	6 000	Urée(6900kgx135)	931 500
Achat riz des membres(76640kgx85)	6 514 400	Décis(14lx5400)	75 600
AUTRES CHARGES	**4 281 021**	**AUTRES PRODUITS**	**1 266 700**
-Frais du personnel	***35 000***	Cotisation des membres	106 000
gardien-aiguadier	35 000	Cotisation/motopompe et batteuses	471 700
-Transport et déplacement	***133 266***	Rédevance eau	689 000
-Frais divers de gestion	***3 641 055***		
téléphone	4 000		
matières et fournitures	9 550		
entretien magasin	5 000		
réparation digue	3 600 000		
réception	18 405		
transport vivres	4 000		
-Dotation amortissements et provisions	***0***		
entretien réseau	0		
RESULTAT	**-1638971**		
TOTAL	**12 019 350**		**12 019 350**

BILAN DE LA COOPERATIVE DE GORGO 1994/1995
AU 30 JUIN 1995

ACTIF	FCFA	PASSIF	FCFA
VALEURS IMMOBILISEES		**CAPITAUX PROPRES**	**1 770 011**
Magasin(1)	PM		
Bâtiment encadreur	PM		
Motopompe(1)	PM	**SUBVENTION**	**1 415 100**
Batteuses(3)	PM	Motopompe et Batteuses	1 415 100
VALEURS D'EXPLOITATION	**858 000**		
NPK(2100kgx145)	304 500	**DETTES A LONG ET A MOYEN TERME**	**1 408 000**
Urée(4100kgx135)	553 500	CRPA	1 408 000
VALEURS REALISABLES	**1 228 995**		
Impayés membres 1994/1995	426 630	**RESULTAT**	**- 1638971**
Arriérés	802 365		
VALEURS DISPONIBLES	**867 145**		
CNCA Tenkodogo	250 000		
BICIA-B Koupela	217 145		
Caisse	400 000		
TOTAL	**2 954 140**	**TOTAL**	**2 954 140**

Source:enquêtes PMI/BF

COMPTE D'EXPLOITATION GENERALE
DE LA COOPERATIVE DE ITENGUE 1993/1994

CHARGES	FCFA	PRODUITS	FCFA
STOCK INITIAL	**0**	**STOCK FINAL**	**57 400**
		Systoate(10btesx3040)	30 400
ACHATS	**2 994 325**	Décis(5btesx5400)	27 000
NPK(13400kgx140)	1 876 000		
Urée(128x7000kg)	896 000	**CREDIT COM.C.N.C.A**	**5 000 000**
Décis(5400x40f)	216 000		
Déchargement engrais	6 325	**CREDIT CRPA**	**3 926 400**
		Intrants	2 988 000
IMPAYES DES MEMBRES	**96 410**	Batteuses	938 400
REMBOURSEMENT CREDIT CRPA	**3 175 680**	**REDEVANCES**	**5 035 015**
Intrants	2 988 000	Arriérés	211 515
Batteuses	187 680	Eau	867 750
		Intrants	2 988 000
ACHAT RIZ PADDY	**11 966 865**	Cotisations	267 000
		Traitement phyto	400 500
REMBOURSEMENT CREDIT CNCA(+inte	**5 312 500**	Batteuses	200 250
		Prêts aux membres	100 000
ENTRETIEN RESEAU	**544 980**		
		VENTES RIZ (SONACOR)	**11 966 865**
DOTATION ENTRETIEN RESEAU	**322 770**		
AUTRES DEPENSES	**174 765**		
Salaires gardiens	83 750		
Achat lubrifiants	22 940		
Déplacements	44 000		
Réparation vélo	3 975		
Réception	2 500		
Oeuvres sociales	17 600		
RESULTAT	**1397285**		
TOTAL	**25 985 680**	**TOTAL**	**25 985 690**

BILAN DE LA COOPERATIVE D'ITENGA
CAMPAGNE 1993/1994

ACTIF	FCFA	PASSIF	FCFA
VALEURS IMMOBILISEES		**CAPITAL PROPRE**	**1 087 400**
Magasin(1988)	PM		
Palettes(18)	PM	**PROVISION ENTRETIEN RESEAU**	
Tables (2)	PM	1993/1994	322 770
Bascule(1)	PM		
Brouettes(4)	PM		
damiers(9)	PM		
Pelles(2)	PM		
VALEURS D'EXPLOITATION		**RESULTAT D'EXPLOITATION**	**1397285**
Systoate(10btes)	30 400		
Decis(5btes)	27 000		
VALEURS REALISABLES			
Impayés membres	96 410		
SONACOR	1 007 736		
VALEURS DISPONIBLES			
CNCA	687 500		
BICIA-B	50 000		
B.I.B	1 459 129		
Caisse	200 000		
TOTAL	**3 558 175**	**TOTAL**	**3 558 175**

Source:PROJET"SENSIBILISATION ET FORMATION"

COMPTE D'EXPLOITATION GENERALE
DE LA COOPERATIVE D'ITENGA 1994/1995
AU 30 JUIN 1995

CHARGES	FCFA	PRODUITS	FCFA
STOCK INITIAL	**44 560**	**STOCK FINAL**	**320 000**
Systoate(4btesx3040)	12 160	Saphydim(12btesx4050)	48 600
Decis(6btesx5400)	32 400	Npk(1150kgx140)	161 000
		Urée(150kgx128)	19 200
		Riz paddy(960kgx95)	91 200
ACHATS	**8 869 925**		
Semences riz(1000kgx280)	280 000	**VENTES**	**9 246 560**
Npk(13400kgx140)	1 876 000	Vente riz (SONACOR)(65440kgx95)	6 216 800
Urée(7000kgx128)	896 000	Semences riz(1000kgx280)	280 000
Saphydim(40btesx4050)	162 000	Npk(12250kgx140)	1 715 000
Emballage(14sacsx400)	5 600	Urée(6850kgx128)	876 800
Déchargement engrais	6 325	Decis(6btesx5400)	32 400
Achat riz(66400kgx85)	5 644 000	Systoate(4btesx3040)	12 160
		Saphydim(28btesx4050)	113 400
AUTRES CHARGES	**3 557 198**		
-Frais du personnel	***50 000***	**AUTRES PRODUITS**	**1 340 000**
Salaire gardien	25 000	Cotisation membres	268 000
Salaire aiguadier	25 000	Cotisation/ batteuses	201 000
-Transport et déplacement	***166 640***	Rédevance eau	871 000
déplacement	140 100		
Essence et gazoil	26 540		
-Frais divers de gestion	***3 330 558***		
Fournitures	55 540		
Réception	14 380		
Téléphone	5 138		
Réparation réseau	3 300 000		
Oeuvre social	5 500		
-Dotation amortissements et provisions	0		
entretien réseau	0		
RESULTAT	**-1605123**		
TOTAL	**12 511 683**	**TOTAL**	**12 511 683**

BILAN DE LA COOPERATIVE D'ITENGA
AU 30 JUIN 1995

ACTIF	FCFA	PASSIF	FCFA
VALEURS IMMOBILISEES		**CAPITAL SOCIAL**	**1 410 170**
Magasin(1988)	PM		
Palettes(18)	PM		
Tables (2)	PM	**DETTES A COURT TERME**	**3 175 680**
Bascule(1)	PM	CRPA	3 175 680
Brouettes(4)	PM		
damiers(9)	PM		
Pelles(2)	PM		
		RESULTAT	**- 1605123**
VALEURS D'EXPLOITATION	**320 000**		
Riz paddy(960kgx95)	91 200		
Npk(1150kgx140)	161 000		
Urée(150kgx128)	19 200		
Saphydim(12btesx4050)	48 600		
VALEURS REALISABLES	**424 200**		
Impayés membres	147 200		
Prêts membres	277 000		
VALEURS DISPONIBLES	**2 229 527**		
CNCA	770 527		
BICIA-B	50 000		
B.I.B	1 209 000		
Caisse	200 000		
TOTAL	**2 973 727**	**TOTAL**	**2 973 727**

Source:enquêtes PMI/BF

COMPTE D'EXPLOITATION GENERALE DE LA COOPERATIVE DE MOGTEDO 1993/1994

CHARGES	FCFA	PRODUITS	FCFA
STOCK INITIAL	**42.200**	**STOCK FINAL**	**335.400**
Npk(250kgx130)	32.000	calthio(181schtsx150)	27.150
Calthio(102schtsx90)	10.200	semences oignon(26kgx7000)	182.000
		Calinde (21btesx500)	10.500
ACHATS	**10.773.850**	Callidim(69btesx500)	34.500
Semences oignon(26kgx6500)	169.000	NPK(625kgx130)	81.250
Npk(33000kgx95)	3.135.000	**CREDIT PROJET "SENS"**	**5.731.000**
Urée(22000kgx95)	2.090.000		
Déchargement engrais	37050	**REDEVANCES CAMP.RIZICOLE PLUVIALE**	**10.194.835**
Callidim(80btesx440)	35.200	Arriérés	3.712.810
Cypercal(48btesx250)	12.000	Urée	1.884.500
Calthio(200schtsx120)	24000	NPK	2.755.750
Calinde(380:24btesx250)	10800	Amendes	124.800
Achat riz des membres(79100kgx6500)	5.141.500	Eau	1.716.975
Frais de commercialisation riz paddy	119.300		
		REDEVANCES RIZICOLE CONTRE SAISON	**2425205**
IMPAYES DES MEMBRES	**1.937.882**	Urée	255.750
Campagne rizicole pluv.1	1.322.645	NPK	1.157.000
Campagne riz.contre saison	289.855	Eau	1.012.455
Campagne maraîchère	325.382		
		REDEVANCES MARAICHERES	**477.406**
AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS	**3.077.013**	Eau	477.406
Entretien réseau	3.052.936		
Amortissement hangars	24.077	**VENTES AU COMPTANT**	**6852750**
		vente riz paddy (79100kgx8105)	6411200
REMBOURSEMENT CREDIT	**5.731.000**	NPK(1550kgx130)	201500
		Urée(2000kgx110)	220.000
AUTRES DEPENSES	**1.768.090**	calinde(3btesx500)	1.500
Publicité	5.000	calthio(102schtsx100)	10.200
Salaires	389.250	calthio(119schtsx150)	2.850
Entretien réseau	153.900	callidim(11btesx500)	5.500
Réception	13.145		
Déplacements	91.000	**AUTRES PRODUITS**	**207400**
Action sociales	450.000	Location hangar	22400
Prêts aux membres	45.000	Amendes	7.500
Fournitures	16.250	Remboursements prêts	25.500
Remboursement trop perçu	357770	Vente eau de consommation	152.000
Réparation magasin	6000		
Réparation hangars	240.775		
RESULTAT	**3399461**		
TOTAL	**26223996**	**TOTAL**	**26223996**

BILAN DE LA COOPERATIVE DE MOGTEDO AU 16 JUIN 1994

ACTIF	FCFA	PASSIF	FCFA
VALEURS IMMOBILISEES		**CAPITAL PROPRE**	**1.670.886**
Magasin(1)	6.000		
Hangars pour légumes(2)	216.698	**RESERVES ENTRTIEN RESEAU**	
Bâtiment gardien(1)	PM	1991/1992	1.462.675
Brouette(1)	PM	1992/1993	2.258.445
Boite vannette(1)	PM	1993/1994	3.052.936
Charrue HV IB(1)	PM		
Motopompes(2)	PM	**RESERVES AMORTISSEMENT HANGARS**	
Charrue traction bovine et pulvérisateur	PM	1993/1994	24.077
Pulvérisateur à moteur(1)	PM		
Bancs(6)	PM		
Bascule(1)	PM	**RESULTAT D'EXPLOITATION**	**3399461**
Tables métalliques(2)	PM		
Chaises(2)	PM		
Armoire(1)	PM		
VALEURS D'EXPLOITATION			
Calthio(625schtsx130)	27.150		
Semence oignon(26kgx7000)	182.000		
NPK(625kgx130)	81.250		
Calinde(21btesx500)	10.500		
Callidim(69btesx500)	34.500		
VALEURS REALISABLES			
Impayés campagne pluviale	1.322.645		
Impayés campagne riz.contre saison	289.855		
Impayés maraichère	325.382		
Prêts aux membres	24.500		
VALEURS DISPONIBLES			
Banque	85.650		
Caisse	9.262.350		
TOTAL	**11.868.480**	**TOTAL**	**11.868.480**

Source:PROJET"SENSIBILISATION ET FORMATION"

COMPTE D'EXPLOITATION GENERALE
DE LA COOPERATIVE DE MOGTEDO 1994/1995
AU 31 MAI 1995

CHARGES	FCFA	PRODUITS	FCFA
STOCK INITIAL	**335 400**	**STOCK FINAL**	**176 675**
Semences oignon(26kgx7000)	182 000	calthio(87schtsx150)	13 050
Npk(625kgx130)	81 250	semences oignon(23,375kgx7000)	163 625
Calthio(181schtsx150)	27 150		
Calinde(21btesx500)	10 500	**VENTES**	**12 053 125**
Callindim(69btesx500)	34 500	vente riz paddy au comptant	2 659 025
		semences riz(200kgx210)	42 000
ACHATS	**9 287 000**	semences oignon(2.625kgx14000)	36 750
Semences riz(200kgx200)	40 000	Npk(43625kgx130)	5 671 250
Npk(43000kgx95)	4 085 000	Urée(32000kgx110)	3 520 000
Urée(32000kgx95)	3 040 000	calinde(21btesx1000)	21 000
Callidim(10btesx900)	9 000	cypercal(10btesx1000)	10 000
Cypercal(10btesx900)	9 000	calthio(94schtsx150)	14 100
Achat riz des membres(260sacsx8000)	2 080 000	callidim(79btesx1000)	79 000
Frais de commercialisation riz paddy	24 000		
		AUTRES PRODUITS	**2 807 560**
AUTRES CHARGES	**4 126 513**	Redevance eau saison pluviale(riz)	1 088 360
-Frais du personnel	***630 000***	Redevance eau contre saison(riz)	642 200
salaire sécretaire	300 000	Redevance eau maraichage	520 000
salaire aiguadier	90 000	Amendes	334 700
salaire gardien	240 000	Vente eau de consommation	197 500
-Transport et déplacement	***299 548***	Vente carnets aux membres(248cx100)	24 800
déplacement des membres	110 500		
Transport engrais	46 950		
Achat gazoil	142 098		
-Frais divers de gestion	***1 460 405***		
achat carnets(460cx75)	34 500		
action sociale	700 000		
publicité	4 720		
fournitures	26 300		
réception	13 350		
téléphone	1 810		
réparation hangar	68 825		
entretien réseau	254 750		
surveillance réseau(aide aiguadier)	43 750		
frais de formation alphabetisation	302 400		
-Dotation amortissements et provisions	***1 736 560***		
entretien réseau	1 736 560		
RESULTAT	**1288447**		
TOTAL	**15037360**	**TOTAL**	**15037360**

BILAN DE LA COOPERATIVE DE MOGTEDO 1994/1995
AU 31 MAI 1995

ACTIF	FCFA	PASSIF	FCFA
VALEURS IMMOBILISEES		**CAPITAUX PROPRES**	**9 324 319**
Magasin(1)	PM		
Hangars pour légumes(2)	PM		
Bâtiment gardien(1)	PM	**PROVISION POUR ENTRETIEN RESEAU**	**1 736 560**
Brouette(1)	PM	1994/1995	1 736 560
Boite vannette(1)	PM		
Charrue HV IB(1)	PM		
Motopompes(2)	PM		
Charrue traction bovine et pulvérisateur	PM	**RESULTAT**	**1288447**
Pulvérisateur à moteur(1)	PM		
Bancs(6)	PM		
Bascule(1)	PM		
Tables métalliques(2)	PM		
Chaises(2)	PM		
Armoire(1)	PM		
VALEURS D'EXPLOITATION	**176 675**		
Calthio(87schtsx150)	13 050		
Semence oignon(23.375kgx7000)	163 625		
VALEURS REALISABLES	**4 248 441**		
Impayés campagne pluviale	1 735 631		
Impayés campagne contre saison	1 144 880		
Arriérés	1 322 930		
Prêts aux membres	45 000		
VALEURS DISPONIBLES	**7 924 210**		
Banque	0		
Caisse	7 924 210		
TOTAL	**24 541 977**	**TOTAL**	**12 349 326**

Source:enquêtes PMI/BF

COMPTE D'EXPLOITATION GENERALE
DE LA COOPERATIVE DE SAVILI 1993/1994
AU 30 JUIN 1994

CHARGES	FCFA	PRODUITS	FCFA
STOCK INITIAL	**1 803 000**	**STOCK FINAL**	**4 142 250**
Semences locales(1080kgx1600)	1 728 000	Semenceslocales(1910kgx1600)	3 056 000
Npk(750kgx100)	75 000	Npk(6475kgx110)	712 250
		Urée(3400kgx110)	374 000
ACHATS	**30 262 350**		
Semences locales(2296kgx1600)	3 673 600	**VENTES**	**30 821 360**
Semences tomate	15 000	haricot vert(96890kgx195)	18 893 550
Npk (20000kgx105)	2 100 000	haricot vert(38888kgx170)	6 610 960
Urée(15000kgx105)	1 575 000	Semences locales(1466kgx1600)	2 345 600
Decis(25btesx4400)	110 000	Semences tomate	15 000
Achat haricot vert(96890kgx175)	16 955 750	Npk(14275kgx110)	1 570 250
Achat haricot vert(38880kgx150)	5 833 200	Urée(11600kgx110)	1 276 000
		Decis(25lx4400)	110 000
AUTRES CHARGES	**3 357 230**		
-Frais du personnel	548 000	**AUTRES PRODUITS**	**2 228 760**
Salaire mécanicien	175 000	Redevance eau	173 760
Rémunération membres CA	273 000	Redevance(huile,gazoil,labour)	2 055 000
Rémunération équipe peseurs	100 000		
-Transport et déplacement	719 390		
déplacement	40 500		
transport haricot vert	678 890		
-Frais divers de gestion	2 089 340		
Labour(387x600)	232 200		
Achat gazoil	1 632 800		
Achat huile(200lx950)	190 000		
Filtre à gazoil	17 750		
manchon à gaz(10)	2 000		
carnet de livraison	2 090		
Filtre à huile	13 000		
-Dotation amortissements et provisions	173760		
entretien réseau	173760		
RESULTAT	**1 595 830**		
TOTAL	**37 192 370**	**TOTAL**	**37 192 370**

BILAN DE LA COOPERATIVE DE SAVILI 1993/1994
AU 30/6/1994

ACTIF	FCFA	PASSIF	FCFA
VALEURS IMMOBILISEES		**CAPITAUX PROPRES**	**10 127 540**
Magasin	PM		
charrues(15)	PM		
Motopompes(7)	PM		
Pulverisateurs(3)	PM		
Bascule(1)	PM		
Lampe à gaz(1)	PM		
VALEURS D'EXPLOITATION	**4 142 250**	**RESULTAT**	**1595830**
Semences locales(1910kgx1600)	3 056 000		
Npk(6475kgx110)	712 250		
Urée(3400kgx110)	374 000		
VALEURS REALISABLES	**3 031 120**		
arriérés SKOFA 1992/1993	3 000 000		
Impayés membres 1993/1994	31 120		
VALEURS DISPONIBLES	**4 550 000**		
Banque	4 400 000		
Caisse	150 000		
TOTAL	**19 304 490**	**TOTAL**	**11 723 370**

Source:enquêtes PMI/BF

COMPTE D'EXPLOITATION GENERALE
DE LA COOPERATIVE DE SAVILI 1994/1995
AU 30 JUIN 1995

CHARGES	FCFA	PRODUITS	FCFA
STOCK INITIAL	**4 142 250**	**STOCK FINAL**	**1 546 250**
Semences locales(1910kgx1600)	3 056 000	Semencesimportées(50kgx4000)	200 000
Npk(6475kgx110)	712 250	Npk(7400kgx125)	925 000
Urée(3400kgx110)	374 000	Urée(3050kgx125)	381 250
		Insecticide (10lx4000)	40 000
ACHATS	**27 188 350**		
Semences importées(100kgx4000)	400 000		
Semences tomate	56 000	**VENTES**	**33 015 815**
Achat Npk SKOFA(6000kgx150)	900 000	haricot vert(471,6kgx275)	129 690
Achat Npk CRPA (10000kgx108)	1 080 000	haricot vert(103802kgx250)	25 950 500
Urée(10000kgx108)	1 080 000	Semences importées(50kgx4000)	200 000
Decis(180btesx550)	99 000	Semences locales(1910kgx1750)	3 342 500
Insecticide (25lx4000)	100 000	Semences tomate	56 000
Achat haricot vert(471,6kgx250)	117 900	Npk(15075kgx125)	1 884 375
Achat haricot vert(103802kgx225)	23 355 450	Urée(10350kgx125)	1 293 750
		Decis(180lx550)	99 000
AUTRES CHARGES	**5 197 590**	Insecticide(15lx4000)	60 000
-Frais du personnel	***537 000***		
Salaire mécanicien	175 000	AUTRES PRODUITS	3 106 200
Rémunération membres CA	210 000	Redevance eau	244 800
Rémunération équipe peseurs	252 000	Redevance(huile,gazoil,labour)	2 861 400
-Transport et déplacement	***1 085 330***		
déplacement	42 590		
transport haricot vert	1 042 740		
-Frais divers de gestion	***3 475 260***		
Labour(408,5x800)	326 800		
Achat gazoil(7200Lx312)	2 246 400		
Achat huile(220lx1310)	288 200		
Achat pesons(2)	40 000		
Chargement bouteille gaz	860		
Achat pistons(2)	248 000		
réparation motopompes	325 000		
-Dotation amortissements et provisions	***0***		
RESULTAT	**1 140 075**		
TOTAL	**37 668 265**	**TOTAL**	**37 668 265**

BILAN DE LA COOPERATIVE DE SAVILI 1994/1995
AU 30/6/1995

ACTIF	FCFA	PASSIF	FCFA
VALEURS IMMOBILISEES		**CAPITAUX PROPRES**	**10 414 937**
Magasin	PM		
charrues(15)	PM		
Motopompes(7)	PM		
Pulverisateurs(3)	PM		
Bascule(1)	PM		
Lampe à gaz(1)	PM		
VALEURS D'EXPLOITATION	**1 546 250**		
Semences importées(50kgx4000)	200 000		
Npk(7400kgx125)	925 000	**RESULTAT**	**1 140 075**
Urée(3050kgx125)	381 250		
Insecticides(10lx4000)	40 000		
VALEURS REALISABLES	**3 381 830**		
arriérés SKOFA 1993/1994	3 000 000		
Impayés membres 1994/1995	381 830		
VALEURS DISPONIBLES	**6 626 932**		
Banque	6 440 032		
Caisse	186 900		
TOTAL	**11 555 012**	**TOTAL**	**11 555 012**

Source:enquêtes PMI/BF

ANNEXE IV.

Etude de la rentabilité financière du Haricot vert à Savili : Tableau des charges et produits Enquêtes PMI/BF

Tableau 1 : valeur de la production et des charges (cas de l'hypothèse I)

Année	PRODUCTION		INTRANTS				AUTRES								
	Haricot vert (F Cfa)	Autres (Fcfa)	Semences (F Cfa)	Uree (F Cfa)	NPK (F Cfa)	Decis (F Cfa)	Redev (F Cfa)	Labour(F/Pl (F Cfa)	Meca (F Cfa)	Taxes (F Cfa)	Cash Flow	i=12%	VAN(12%)	i=5%	Van(5%)
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-160000000	1	-160000000	1	-160000000
1	7 200 000	1 801 100	1 792 000	343 000	534 100	69 720	1 009 615	201 923	220 000	800 000	4 030 742	1.12	3 598 876.37	1.05	3 838 801.47
2	9 360 000	1 801 100	2 048 000	392 000	610 400	79 680	1 153 846	230 769	220 000	1 040 000	5 386 405	1.25	4 294 008.78	1.10	4 885 627.77
3	12 060 000	1 801 100	2 304 000	441 000	686 700	89 640	1 298 077	259 615	220 000	1 340 000	7 222 068	1.40	5 140 525.13	1.16	6 238 693.61
4	15 840 000	1 801 100	2 816 000	539 000	839 300	109 560	1 586 538	317 308	220 000	1 760 000	9 453 394	1.57	6 007 802.69	1.22	7 777 330.51
5	20 520 000	1 801 100	3 200 000	612 500	953 750	124 500	1 802 885	360 577	220 000	2 280 000	12 766 888	1.76	7 244 275.38	1.28	10 003 191.17
6	26 640 000	1 801 100	3 584 000	686 000	1 068 200	139 440	2 019 231	403 846	220 000	2 960 000	17 360 383	1.97	8 795 310.34	1.34	12 954 585.14
7	34 740 000	1 801 100	4 224 000	808 500	1 258 950	164 340	2 379 808	475 962	220 000	3 860 000	23 149 541	2.21	10 471 676.60	1.41	16 451 946.43
8	56 475 000	1 345 400	8 755 200	1 729 000	2 779 700	340 632	4 932 692	986 538	242 000	9 036 000	29 018 637	2.48	11 720 140.88	1.48	19 640 955.91
9	66 150 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	10 584 000	33 745 104	2.77	12 168 822.91	1.55	21 752 395.12
10	62 775 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	10 044 000	30 910 104	3.11	9 952 226.33	1.63	18 976 122.70
11	59 625 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	9 540 000	28 264 104	3.48	8 125 254.59	1.71	16 525 436.41
12	56 700 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	9 072 000	25 807 104	3.90	6 624 040.90	1.80	14 370 361.33
13	53 775 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	8 604 000	23 350 104	4.36	5 351 241.24	1.89	12 383 058.85
14	51 075 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	8 172 000	21 082 104	4.89	4 313 816.23	1.98	10 647 895.27
15	48 600 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	7 776 000	19 003 104	5.47	3 471 796.11	2.08	9 140 818.09
16	46 125 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	7 380 000	16 924 104	6.13	2 760 688.02	2.18	7 753 127.18
17	43 875 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	7 020 000	15 034 104	6.87	2 189 632.21	2.29	6 559 329.91
18	41 625 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	6 660 000	13 144 104	7.69	1 709 253.94	2.41	5 461 646.83
19	39 600 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	6 336 000	11 443 104	8.61	1 328 621.96	2.53	4 528 424.95
20	37 575 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	6 012 000	9 742 104	9.65	1 009 932.44	2.65	3 671 696.65
21	35 550 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	5 688 000	8 041 104	10.80	744 281.49	2.79	2 886 292.99
22	33 750 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	5 400 000	6 529 104	12.10	539 581.57	2.93	2 231 973.47
23	31 050 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	4 968 000	4 261 104	13.55	314 418.18	3.07	1 387 293.29
24	29 475 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	4 716 000	2 938 104	15.18	193 568.49	3.23	911 011.86
25	27 900 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	4 464 000	1 615 104	17.00	95 005.78	3.39	476 944.78
											220 221 830		-41835201.44		61 454 961.71

Tableau 2 : valeur de la production et des charges (cas de l'hypothèse II)

Année	PRODUCTION		INTRANTS				AUTRES								
	Haricot vert (F Cfa)	Autres (F cfa)	Semences (F Cfa)	Uree (F Cfa)	NPK (F Cfa)	Decis (F Cfa)	Redev (F Cfa)	Labour(F/Pl (F Cfa)	Mecn (F Cfa)	Taxes (F Cfa)	Cash flow	i=12%	VAN(12%)	i=5%	Van(5%)
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-160000000	1	-160000000	1	-160000000
1	7200000	1801100	1792000	343000	534100	69720	1009615.3846	201923.0769	220000	800000	4030741.54	1.12	3598876.37	1.05	3838801.4652015
2	9360000	1801100	2048000	392000	610400	79680	1153846.1538	230769.2308	220000	1040000	5386404.62	1.25	4294008.78	1.10	4885627.7690563
3	12060000	1801100	2304000	441000	686700	89640	1298076.9231	259615.3846	220000	1340000	7222067.69	1.40	5140525.13	1.16	6238693.6117548
4	15840000	1801100	2816000	539000	839300	109560	1586538.4615	317307.6923	220000	1760000	9453393.85	1.57	6007802.69	1.22	7777330.5124131
5	20520000	1801100	3200000	612500	953750	124500	1802884.6154	360576.9231	220000	2280000	12766888.46	1.76	7244275.38	1.28	10003191.174
6	26640000	1801100	3584000	686000	1068200	139440	2019230.7692	403846.1538	220000	2960000	17360383.08	1.97	8795310.34	1.34	12954585.14351
7	34740000	1801100	4224000	808500	1258950	164340	2379807.6923	475961.5385	220000	3860000	23149540.77	2.21	10471676.60	1.41	16451946.425778
8	56475000	1345400	8755200	1729000	2779700	340632	4932692.3077	986538.4615	242000	9036000	29018637.23	2.48	11720140.88	1.48	19640955.910216
9	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	2.77	12168823.91	1.55	21752395.116439
10	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	3.11	10865020.45	1.63	20716566.776608
11	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	3.48	9700911.12	1.71	19730063.596769
12	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	3.90	8661527.78	1.80	18790536.758828
13	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	4.36	7733506.95	1.89	17895749.294122
14	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	4.89	6904916.92	1.98	17043570.756306
15	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	5.47	6165104.39	2.08	16231972.148863
16	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	6.13	5504557.49	2.18	15459021.094155
17	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	6.87	4914783.48	2.29	14722877.232529
18	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	7.69	4388199.53	2.41	14021787.840504
19	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	8.61	3918035.30	2.53	13354083.657623
20	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	9.65	3498245.80	2.65	12718174.912022
21	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	10.80	3123433.75	2.79	12112547.535259
22	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	12.10	2788780.13	2.93	11535759.557389
23	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	13.55	2489982.26	3.07	10986437.673704
24	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	15.18	2223198.45	3.23	10463273.974956
25	66150000		9676800	1911000	3072300	376488	5451923.0769	1090384.615	242000	10584000	33745104.31	17.00	1984998.62	3.39	9965022.8332916
											522 054 830		-5693358.4822913		179290972.7703

Tableau 3 : valeur de la production et des charges (cas de l'hypothèse III)

Année	PRODUCTION		INTRANTS				AUTRES								
	Haricot vert (F Cfa)	Autres (F cfa)	Semences (F Cfa)	Uree (F Cfa)	NPK (F Cfa)	Decis (F Cfa)	Redev (F Cfa)	Labour(F/Pl (F Cfa)	Meca (F Cfa)	Taxes (F Cfa)	Cash flow	i=12%	VAN(12%)	i=20%	VAN(20%)
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-160000000	1	(160 000 000)	1	(160 000 000)
1	7 200 000	1 801 100	1 792 000	343 000	534 100	69 720	1 009 615	201 923	220 000	800 000	4030741.54	1.12	3 598 876.37	1.20	3 358 951.28
2	9 360 000	1 801 100	2 048 000	392 000	610 400	79 680	1 153 846	230 769	220 000	1 040 000	5386404.62	1.25	4 294 008.78	1.44	3 740 558.76
3	12 060 000	1 801 100	2 304 000	441 000	686 700	89 640	1 298 077	259 615	220 000	1 340 000	7222067.69	1.40	5 140 525.13	1.73	4 179 437.32
4	15 840 000	1 801 100	2 816 000	539 000	839 300	109 560	1 586 538	317 308	220 000	1 760 000	9453393.85	1.57	6 007 802.69	2.07	4 558 928.36
5	20 520 000	1 801 100	3 200 000	612 500	953 750	124 500	1 802 885	360 577	220 000	2 280 000	12766888.46	1.76	7 244 275.38	2.49	5 130 726.14
6	26 640 000	1 801 100	3 584 000	686 000	1 068 200	139 440	2 019 231	403 846	220 000	2 960 000	17360383.08	1.97	8 795 310.34	2.99	5 813 957.17
7	34 740 000	1 801 100	4 224 000	808 500	1 258 950	164 340	2 379 808	475 962	220 000	3 860 000	23149540.77	2.21	10 471 676.60	3.58	6 460 611.97
8	56 475 000	1 345 400	8 755 200	1 729 000	2 779 700	340 632	4 932 692	986 538	242 000	9 036 000	29018637.23	2.48	11 720 140.88	4.30	6 748 807.57
9	66 150 000		9 676 800	1 911 000	3 072 300	376 488	5 451 923	1 090 385	242 000	10 584 000	33745109.31	2.77	12 108 822.91	5.16	6 540 027.29
10	69 525 000		10 137 600	2 002 000	3 218 600	394 416	5 711 538	1 142 308	242 000	11 124 000	35552537.85	3.11	11 446 965.68	6.19	5 741 933.35
11	72 900 000		10 598 400	2 093 000	3 364 900	412 344	5 971 154	1 194 231	242 000	11 664 000	37359971.38	3.48	10 740 099.02	7.43	5 028 203.30
12	76 500 000		11 289 600	2 229 500	3 584 350	439 236	6 360 577	1 272 115	242 000	12 240 000	38842621.69	3.90	9 969 933.53	8.92	4 356 458.51
13	80 325 000		11 750 400	2 320 500	3 730 650	457 164	6 620 192	1 324 038	242 000	12 852 000	41028055.23	4.36	9 402 571.33	10.70	3 834 641.19
14	84 375 000		12 441 600	2 457 000	3 950 100	484 056	7 009 615	1 401 923	242 000	13 500 000	42888705.54	4.89	8 775 878.89	12.84	3 340 453.99
15	88 650 000		12 902 400	2 548 000	4 096 400	501 984	7 269 231	1 453 846	242 000	14 184 000	45452139.08	5.47	8 303 935.88	15.41	2 950 092.52
16	93 150 000		13 593 600	2 684 500	4 315 850	528 876	7 658 654	1 531 731	242 000	14 904 000	47690789.38	6.13	7 779 400.82	18.49	2 579 494.31
17	97 875 000		14 284 800	2 821 000	4 535 300	555 768	8 048 077	1 609 615	242 000	15 660 000	50118439.69	6.87	7 299 467.12	22.19	2 259 000.67
18	99 225 000		14 515 200	2 866 500	4 608 450	564 732	8 177 885	1 635 577	242 000	15 876 000	50738656.46	7.69	6 598 034.09	26.62	1 905 796.54
19	99 225 000		14 515 200	2 866 500	4 608 450	564 732	8 177 885	1 635 577	242 000	15 876 000	50738656.46	8.61	5 891 101.87	31.95	1 588 163.78
20	99 225 000		14 515 200	2 866 500	4 608 450	564 732	8 177 885	1 635 577	242 000	15 876 000	50738656.46	9.65	5 259 912.38	38.34	1 323 469.82
21	99 225 000		14 515 200	2 866 500	4 608 450	564 732	8 177 885	1 635 577	242 000	15 876 000	50738656.46	10.80	4 696 350.34	46.01	1 102 891.52
22	99 225 000		14 515 200	2 866 500	4 608 450	564 732	8 177 885	1 635 577	242 000	15 876 000	50738656.46	12.10	4 193 169.95	55.21	919 076.26
23	99 225 000		14 515 200	2 866 500	4 608 450	564 732	8 177 885	1 635 577	242 000	15 876 000	50738656.46	13.55	3 743 901.74	66.25	765 896.89
24	99 225 000		14 515 200	2 866 500	4 608 450	564 732	8 177 885	1 635 577	242 000	15 876 000	50738656.46	15.18	3 342 769.41	79.50	638 247.41
25	99 225 000		14 515 200	2 866 500	4 608 450	564 732	8 177 885	1 635 577	242 000	15 876 000	50738656.46	17.00	2 984 615.54	95.40	531 872.84
											726 975 673		19 869 546.66		-74602301.26553

A./ GRILLE D'ENTRETIEN EXPLOITANT

1. IDENTITE

1.1. Comment vous appelez-vous ?
1.2. Effectif de la famille.
1.3. Nombre d'actifs de la famille.
1.4. Nombre d'attributaires dans la famille.

2. HISTORIQUE

2.1. Comment êtes-vous venu travailler ici ?
Depuis quand ? Pourquoi ?

2.2. Tous les exploitants ont-ils eu leurs parcelles de la même manière que vous ? Pourquoi ?

2.3. Y a t-il eu des problèmes à la distribution des parcelles ?

2.4. Toutes les parcelles sont-elles exploitées ?

2.5. Y a t-il eu des retraits de parcelles ? Pourquoi ?

2.6. Sont-elles ré-attribuées ? A qui ?

3. PEDOLOGIE

3.1. Quels problèmes pédologiques rencontrez-vous (caractéristiques des sols, fertilité) ?

3.2. Comment les resolvez-vous ?

ANNEXE V.

Les grilles d'entretien

4. TRAVAIL

4.1. Avez-vous une parcelle hors périmètre ?

- Localisation géographique
- Superficie, évolution
- Production

4.2. Quelles sont vos activités (sur la plaine, hors plaine, autres) ?

4.3. Décrivez-moi votre journée de travail du matin jusqu'au soir

4.4. Comment vous vous organisez pour faire tous ces travaux (périmètre et hors périmètre) ?

- Période de semis
- Période d'entretien
- Période de récolte

4.5. Quels sont vos moyens de travail ?

4.6. Quelles sont vos difficultés (riziculture, maraîchage, grande culture, autres) ?

4.7. Avez-vous trouvé des solutions ? Lesquelles ? Par qui ? Où ? Quand ? Comment ?

5. DISTRIBUTION DE L'EAU

5.1. Comment se passe la distribution de l'eau (hivernage - contre saison) ?

5.2. Qui est responsable de la distribution de l'eau ?

5.3. Qui lui a confié cette responsabilité ?

5.4. Est-il aidé par d'autres personnes ou travaille t-il seul ?

5.5. Est-il rémunéré, à combien ?

5.6. Expliquez-nous comment vous faites pour avoir de l'eau ? Y a t-il des problèmes (leur organisation informelle à découvrir, à faire expliquer) ?

5.6.1. Combien êtes-vous à prendre l'eau le même jour (sur votre tertiaire) ?
5.6.2. Comment est organisé le tour d'eau ?
5.6.3. Combien de temps met chacun pour irriguer ?
5.6.4. Quels sont les problèmes rencontrés au niveau du canal primaire, secondaire, tertiaire) ?
5.6.5. Est-ce que tous ceux qui sont programmés ont l'eau le même jour ?
5.6.6. Le tour d'eau est-il modifié en cas d'événement exceptionnel ,
5.6.7. Qui décide ? Et pourquoi ?
5.6.8. En cas de problème : Est-ce un problème de nivellement, de débit ?

5.7. Et l'aiguadier, que fait-il ? Répond t-il à vos attentes ?

5.8. Et l'encadreur ?

5.9. Et le bureau (CA)

5.10 D'après vous, quel rôle ont chacune des personnes citées dans la distribution de l'eau ?

5.10.1. Quelles interactions existent entre ceux qui gèrent l'eau ?
5.10.2. Cela se manifeste de façon formelle ou informelle ?
5.10.3. Y a t-il des réunions entre exploitants ? Ou chefs de blocs ? Quelle est la fréquence des réunions ? Où ?
5.10.4. Organisez-vous des travaux d'intérêts communs ? Pour quelles activités sur le périmètre ?
5.10.5. La participation est-elle bonne ? Pourquoi ?

5.11. Conflits ? Règlements de conflits ?

5.12. Quels sont les moyens disponibles pour mettre en oeuvre des décisions ? Sont-elles adéquates ?

5.13. Y a t-il un suivi pour vérifier si des objectifs fiables sont atteints ?

5.14. Avez-vous des solutions à proposer au niveau de la distribution de l'eau ?

5.15. Etes-vous disposé à accepter des solutions ?

6. ORGANISATION

6.1. Comment circule l'information entre les exploitants ?

6.2. Comment sont organisés les exploitants ?

6.3. Qui les a organisé comme cela ?

6.4. Cette organisation vous satisfait-il ? Pourquoi ?

6.5. Sinon, comment auriez-vous souhaité cette organisation ?

6.6. Y aurait-il des conditions pour être membre du CA ?

6.7. Quelles sont les attribution du CA au niveau de la coopérative ?

7. Formation

7.1. Quelle formation avez-vous reçue ? Quand ? Où ?

7.2. Etes-vous satisfait ? Sinon pourquoi ?

7.3. Quelle formation souhaiteriez-vous avoir actuellement ?

8. APPUI

8.1. Avez-vous bénéficié d'appui quelconque ? Quand, par qui ?
Sinon, quel appui souhaiteriez-vous ?

9. RELATIONS

9.1. Avec qui travaillez-vous ?
L'entraide entre eux, exploitant à quel niveau

- Famille ou association
- Relations les plus importantes pour lui

9.2. A votre connaissance, quels sont ceux qui vous aident dans votre travail ?

9.2.1. Comment ? Avec quoi ?

9.3. Qu'est-ce qui rapproche et divise les exploitants entre eux ?

9.4. Avec qui avez-vous de plus bonnes relations ?

10. REVENUS

10.1. Quelles ont été vos productions la campagne passée (plaine, hors-plaine) ?

10.2. Que faites-vous de vos récoltes (riz-maraîchage, grande culture) (à creuser) répartition, ce qui leur rapporte le plus.

10.3. Est-ce que vos récoltes couvrent vos besoins alimentaires ? Si oui, pourquoi ? Sinon, comment vous arrangez-vous ?

10.4. Avez-vous d'autres sources de revenus ?
Pourquoi, ces autres activités ?

11. COMMERCIALISATION

11.1. Comment écoulez-vous vos produits ? Où ?
11.2. Y a t-il des difficultés ? De quelle nature ?

12. CHARGES

12.1. Quels sont vos frais de campagne ?
12.2. Avez-vous d'autres frais ?
12.3. Comment arrivez-vous à couvrir vos frais ?

13. CALENDRIER

13.1. Du début de la campagne à aujourd'hui, qu'avez-vous fait sur la plaine ? Hors plaine ? Superficie ? Production ?

13.2. Comment conciliez-vous ces activités (préparation de la campagne : semis, travaux d'entretien, récolte ...) ?

14. OPINION

14.1. Que pensez-vous du périmètre ?

14.2. Qu'est-ce qui pourrait être amélioré sur le périmètre ?

14.3. L'activité de la plaine a-t-elle permis des réalisations pour le village ? Par exemple :

- Construction d'école(s) ?
- Construction de dispensaire(s) ?
- Organisation d'obsèques ?
- D'organiser de l'assistance pour les sinistrés ?
- De faire des prêts à des exploitants ?

B./ GRILLE D'ENTRETIEN - CONSEIL D'ADMINISTRATION

INTRODUCTION

- Se présenter : qui on est, but de l'enquête
- Salutations d'usage
- Remerciements
- Relever le nom, la fonction, l'âge et la formation de l'interviewer

1. HISTORIQUE

1.1. Depuis combien de temps travaillez-vous ici ?

1.2. Comment s'est constituée la Coopérative ?

1.3. Que savez-vous du passé de la Coopérative ?

2. TRAVAIL

2.0. Quelles sont vos activités sur la plaine ?

2.1. Pouvez-vous me décrire une journée de travail type ?

2.2. Quelles sont les principales activités de la Coopérative ?

a) Organisation
b) Formation
c) Information
d) Approvisionnement
e) Commercialisation

2.3. Comment les exploitants participent-ils aux activités ? (pour chacune des activités répondre au comment, qui, où, et quand ?)

2.4. Comment est organisée la gestion de l'eau ?

2.5. Quelles difficultés rencontriez-vous sur le périmètre ?

2.6. Comment les résolvez-vous ?

3. RELATIONS

3.1. Avec qui travaillez-vous principalement ?

3.2. Quelles sont les relations les plus importantes ?
Les plus difficiles ? Pourquoi ?

3.3. Comment parvenez-vous à informer les exploitants ?

4. REVENU

4.1. Que savez-vous de la situation de votre compte en banque ?

5. CHARGES

5.1. Quelles sont les charges annuels de la Coopérative ?
(coût des intrants)

5.2. Quels sont vos fournisseurs ?

5.3. Combien devez-vous à chaque fournisseur ?

C./ GRILLE D'ENTRETIEN

Public : Personnel service technique CRPA, personnel encadrement ou de la coopérative.

Encadreur-animateur-aigaidier-manoeuvre

- Se présenter : qui on est but de l'enquête
- Salutations d'usage
- Remerciements
- Identité de 'interviewer

* Nom et prénoms
* Fonction
* Age
* Formation
* Service d'appartenance

1. HISTORIQUE

1.1. Depuis combien de temps travaillez-vous ici ?

1.2. Que faisiez-vous auparavant ? Où ?

2. TRAVAIL

2.1. Quelles sont vos activités sur la plaine ?

2.2. Décrivez-moi une journée de travail type du matin au soir

2.3. (Encadreur, Aigadier) comment se passe la journée de distribution de l'eau

2.4. Faites vous une programmation en début de saison (débit, secondaire) ? (encadreur) ?

2.5. Est-ce que cela se déroule comme vous le souhaitez ?

2.6. Qu'est-ce qui vous intéresse le plus dans votre travail ? Le moins ?

2.7. Quels sont les problèmes que vous rencontrez ?

2.8. Etes-vous respecté au niveau de la distribution de l'eau sur la plaine ? Comment ? (aigadier, encadreur)

3. RELATIONS

3.1. Avec qui travaillez-vous principalement ?

3.2. Quelles sont les relations les plus importantes ?
Les plus difficiles ? Pourquoi ?

4. COMMERCIALISATION

4.1. Que savez-vous de la commercialisation des produits de la plaine ?

5. APPUI

5.1. A votre connaissance la coopérative a-t-elle bénéficié d'appui quelconque ? Par qui ? Quand ?

6. OPINION

6.1. Qu'est-ce qui pourrait être amélioré dans votre travail ?

6.2. Et sur le périmètre ?

6.3. (Encadreur) Avez-vous d'autres tâches en dehors du périmètre ?

D./ GRILLE D'ENTRETIEN AIGUADIER

1. Nom et Prénom :
2. Age :
3. Depuis quand travaillez-vous sur le périmètre ?
4. Comment êtes vous devenu aiguadier ?
5. Quelles sont vos tâches en tant qu'aiguadier ?
6. Pouvez-vous me d'écrire votre journée de travail du matin jusqu'au soir?
7. Comment se passe la distribution de l'eau sur le périmètre ?
   (hivernage - contre-saison)
8. Est ce que cela se déroule comme vous le souhaitez ?
9. Y a t-il des difficultés ? lesquelles ? pourquoi ?
10. Qui vous aide dans votre travail ?
11. Et l'encadreur ?
12. Et le bureau ?
13. Etes vous satisfait de votre travail ?

14. Que pensez-vous du périmètre ?
15. Quelle amélioration souhaitez-vous sur le périmètre ? au niveau de la distribution de l'eau ?

E./ GRILLE D'ENTRETIEN DU CHEF DE SECONDAIRE

1. Comment êtes vous devenu Chef de secondaire
2. Quel est le rôle du Chef de secondaire ? (citez toutes les tâches)
3. Quelles sont vos difficultés rencontrées en tant que Chef de secondaire pourquoi ?
4. Avec qui travaillez vous essentiellement en tant que Chef de secondaire ?
5. Quelles sont, d'après vous, les relations les plus importantes ? les plus difficiles ?

- coopérative
- exploitant
- encadreur l'aiguadier

6. Comment est organisé votre secondaire ?
7. Qui l'a organisé comme cela ?
8. Y a t-il des difficultés ?
9. Y a t-il des réunions entre Chef de bloc ? fréquence ? où ? pourquoi ?
10. A votre avis, quelles sont les conditions pour être Chef de bloc ?
11. Quelles sont les conditions pour être membre de du bureau de la coopérative ?
12. Quel est le rôle de la coopérative ?
13. D'après vous, qu'est ce qui pourrait être amélioré sur le périmètre?

F./ CHEF DE VILLAGE, CHEF DE TERRE, CHEF COUTUMIER

1. Depuis quand êtes vous Chef de village ?
2. Quel est votre rôle en tant que Chef de village ?
3. Pouvez vous me parler de l'histoire du barrage ? du périmètre irrigué ?
4. Comment vos populations ont-elles eu accès au périmètre ?
5. Le terrain était-il exploité avant l'aménagement ? par qui ?
6. Est-ce que les autres villages ont été impliqués dans l'attribution des parcelles ? comment ?
7. Comment a été constituée la coopérative ?
8. D'après vous quelles difficultés rencontrent vos populations sur le périmètre ? Y a t-il des solutions ?
9. Pouvez-vous me présenter le village de Dakiri ? les activités économiques principales des populations ?
10. Les difficultés principales des habitants de Dakiri ?
11. Y a t-il des relations avec les autres villages ? lesquelles ?
12. Comment se passe l'attribution de terres ici ?
13. Quel est d'après vous l'impact du périmètre sur la vie des populations?