



Centre d'Echanges et Promotion des Artisans en
Zones à Equiper,
Association coordinatrice du projet Sabougnouma

63 rue Galliéni, 91310 Leuville/Orge; Tel & Fax: 01.69.88.91.52 cepaze.mr@wanadoo.fr - <http://www.cepaze.fr>

Présentation du projet "Sabougnouma"

Pour une nouvelle dynamique de développement dans la zone Ouest du Mali

Il s'agit de partir des besoins exprimés par les paysans, les mettre en situation d'acteurs de leur développement dans une synergie entre villages de la même région. Le soutien extérieur va donc catalyser les capacités latentes et déclencher des effets d'entraînement; 300 villages sont ciblés pour avoir la masse critique suffisante. Ainsi 240 000 personnes sont concernées sur 10 ans, à l'issue du test à opérer sur 15 villages en 3 ans, dont le budget est de 947 000 euros.

Les échanges entre les initiateurs du projet et les personnes de la zone cible indiquent que le lancement peut se faire car le temps de la maturité est arrivé.

Le point de départ est la mobilisation des paysans dans le cadre des coopératives existant dans chaque village. Chaque coopérative regroupe en moyenne une cinquantaine de membres qui se déclarent capables de mobiliser environ 350 autres villageois pour autofinancer chaque année 3000 FCFA chacun. Il est pertinent de considérer qu'ils vont - communautairement - participer pour 10%. La stimulation viendra lorsque s'ajouteront les 90% qui seront apportés par un organisme extérieur. Dans le cycle de 3 ans, chacun des 15 villages aura chaque année à définir ses besoins prioritaires dans une enveloppe budgétaire de 12 millions Fcfa par village pour 400 actifs cotisants (soit au total chaque année pour les 15 premiers villages : 274 408€).

Les besoins sont autant dans la méthode que dans les apports en matériel, techniques et formations qui vont être donnés pour catalyser les énergies. On pourrait presque dire qu'il s'agit d'un « mini plan Marshall » au service, à terme si les résultats sont positifs, de milliers de villages sinistrés.

LES PARTENAIRES du Projet Sabougnouma

Sabougnouma est le nom donné par les Organisations paysannes du Cercle de Kita (essentiellement des Coopératives) à ce Projet.

- La plateforme du côté européen qui a assuré l'appui technique comprend le CEPAZE, AGIR, la FAFRAD. Depuis le 24 septembre 2009, des ONG invitées par le Centre de Ressource Essonnien de la Solidarité Internationale, Service du Conseil Général de l'Essonne, peuvent s'investir dans la promotion de Sabougnouma
- Du côté malien, outre le réseau de coopératives et l'UCOSAB (Union des Coopératives de Sabougnouma qui rassemble des délégués élus de chaque coopérative pour coordonner et représenter l'ensemble des coopératives), l'association ABSSY, représentant le CEPAZE au Mali, est en cours de formation pour le volet *animation* et pour la mise en œuvre du projet. En outre, un premier ensemble d'artisans a été identifié pour accompagner le « décollage » économique de la zone. Enfin un intérêt s'est manifesté tant de la part d'un chef d'entreprise dynamique - Mme Sanogo - que de la part d'un artisan en mécanique générale, Baba Coulibaly, tous deux à Bamako.

CIBLE du projet dans sa première phase opérationnelle

La première phase de faisabilité sur 3 ans se trouve dans le village de Kéniékola et de 14 villages à l'entour soit environ 12 000 habitants. (village situé à 160 kms de Bamako, Kita, à 22 kms étant la première ville avant Bafoulabé et Kayes)

Certes tous les effets multiplicateurs du projet global de 300 villages ne pourront pas se matérialiser au cours de ces 3 ans, mais cela sera suffisant pour valider l'approche, tant en termes de dynamisme économique que de stimulation des énergies.

Le cœur est la coopérative de chaque village, qui regroupe actuellement pour quelques uns, seulement une cinquantaine de membres, est susceptible de s'étendre à 400 lorsque le projet sera opérationnel. Il a été validé par les membres que leur capacité à autofinancer peut atteindre, chaque année de récolte *normale*, 3000 FCFA chacun. Partant de là, il est pertinent de considérer qu'ils vont - communautairement - participer pour 10%. Un financement extérieur à hauteur de 90% apporté par un organisme spécialisé serait nécessaire. Dans le cycle de 3 ans, chacun des 15 villages aura chaque année à définir ses besoins prioritaires dans une enveloppe budgétaire de 12 millions Fcfa pour un village de 400 actifs. Ceci représente au total chaque année pour les 15 villages : 274 408 euros, dont la formation et les frais administratifs représentent une part supplémentaire de subvention de 15%, soit 41 161 euros.

Il faut souligner **qu'en contrepartie de l'aide budgétaire extérieure octroyée**, les coopératives vont s'engager à alimenter chaque année pendant 6 ans un fond représentant

en valeur 30% de la surproduction réalisée par rapport à la production déclarée en année « 0 ». Ce fond pourra être mobilisé pour compléter l'équipement du village ou pour aider le démarrage d'un nouveau projet, ou pour être reversé au bailleur. En effet, chaque village s'engage contractuellement à obtenir après 3 ans, suivant leur site, un accroissement de production de 20 à 50%.

Un bureau d'étude compétent est recherché pour assurer un audit des retombées économiques de Sabougnouma, dans le Secteur environnant, à l'issue de l'Opération.

NB : Les objectifs à atteindre devront être clairement définis, notamment les indicateurs économiques qui permettent de mesurer, année après année, l'impact d'une telle Opération d'équipement rural au cours d'une période significative de 7 à 10 ans (évolution des emplois créés; salaires distribués; évolution des productions en quantité et en valeur mises sur le marché; salaires induits; produits exportés, en quantités et en valeur). En effet beaucoup d'actions émiétées, éparpillées, incohérentes qui sont menées depuis plus de 30 ans n'ont eu globalement, en dépit des budgets considérables souvent engagés, qu'une incidence dérisoire sur les économies régionales et nationales.

ENQUETE sur les besoins exprimés par les paysans

Tout part des besoins exprimés à la base. A la question centrale : "***qu'est ce qu'il faudrait pour améliorer la vie au village?***", les réponses touchent inévitablement les **équipements locaux** pour la gestion de l'eau, le travail de la terre, la santé, l'habitat, la formation, la transformation des produits, le transport, les communications, le sport et la culture ...Or il faut bien constater que les outils à la disposition de ces populations paysannes - par ailleurs extrêmement courageuses - demeurent dérisoires et bien peu efficaces en ce début de XXIème siècle (globalement, le niveau d'équipement des villages n'atteint pas aujourd'hui 15% de ce qu'il devrait être !)

Dans la phase préparatoire ont ainsi été recensés les besoins concrets touchant tous les domaines-clés de la vie courante: pour chacun, des réponses techniques ont été apportées.

Lors d'un séminaire à Koutiala avec des membres du syndicat SYCOV et dans les réunions en France avec des émigrés africains, il est apparu que les **villageois ne connaissent qu'une partie seulement des équipements** qui leur rendraient service; il a donc fallu les aider à identifier les réponses existantes aux besoins qu'ils exprimaient. Au final la liste regroupe soit des matériels, soit des savoir-faire ou des manières de répondre à des problèmes donnés pour lesquels les populations n'ont pas de réponse actuellement ou qui sont hors de leur portée. Naturellement les populations devront faire des choix en fonction de leurs priorités. Cette opération a déjà commencé et une assistance est en place pour opérer efficacement les arbitrages.

In fine, un « catalogue » a été élaboré : il s'agit d'un document très précis et relié de 200 pages décrivant 250 propositions possibles pour répondre aux besoins à exprimer communautairement par chaque village en vue de l'intérêt général. Présenté en annexe, c'est une véritable base de données d'une grande richesse déjà opérationnelle et susceptible bien évidemment d'être complétée, mise à jour, achevée, puis diffusée sur Internet en temps utile (voir annexe).

Les paysans ont ainsi commencé à s'approprier le contenu de ce « Guide » et à examiner les conditions d'acquisition des matériels ou techniques dans le pays (test en cours à Kéniékola et dans les villages environnants).

NB : Le document concerne d'abord collectivement les coopératives mais aussi **les paysans** qui ont des projets pour leur famille ou leur village. Il concerne aussi ceux qui se sont expatriés et qui veulent réaliser un projet à leur retour et, d'une manière générale, ceux qui sont impliqués dans la promotion rurale et périurbaine, les animateurs (villageois), en charge de la diffusion de ces informations techniques.

Ce *Guide* vise à présenter une gamme aussi étendue que possible de matériels, techniques et recommandations, de manière à ouvrir très largement le champ de connaissances des villageois, libres de comparer, de réfléchir ensemble pour mieux choisir. Il s'adresse aussi aux constructeurs de matériel rural qui, en relation avec les villageois grâce à leurs représentant(e)s, se mobiliseront pour fabriquer de nouveaux produits.

Il est conçu pour être immédiatement **compris par le lecteur** (villageois).

Ce manuel, à utiliser dans les actions d'alphabétisation, devrait être traduit en **langue locale**. Les mises à jour régulières recueilleront notamment les informations émises par les utilisateurs ou des intermédiaires.

Parallèlement, des **films vidéo** sur les nouveaux appareils manoeuvrés par des villageois, seront tournés et dupliqués en langue locale, en priorité pour les matériels nouveaux.

Une ORGANISATION REGIONALE et une PRISE EN MAIN LOCALE

La démarche pour mobiliser les opérateurs nécessaires à la réussite exige un marché de taille minimum : d'où l'objectif intermédiaire de 300 villages à l'horizon de 7/10 ans

La taille de l'*Opération* est dictée par le marché minimum réclamé par les artisans ou entrepreneurs désireux d'amortir leurs propres investissements en vue de nouvelles fabrications à lancer. Elle est nécessaire aussi pour donner une justification économique aux coûts de mise en place et de fonctionnement des différents *opérateurs* ou *rouages* nécessaires au bon fonctionnement d'une telle organisation: Centrale d'Achats, Réseaux de Représentants de fournisseurs d'équipements ruraux, Services Après-Vente, marché régional de Produits ruraux.....

Il s'agit bien d'atteindre la masse critique qui permet d'obtenir, par effet d'entraînement, le meilleur résultat en termes de développement durable :

* d'abord par un surcroît de valeur ajoutée car il y aura un effet multiplicateur rapide des investissements permis par les fonds mobilisés

* ensuite par la diffusion des techniques et savoir-faire au sein d'un village, entre villages et dans toute l'économie régionale. Un des buts est de favoriser au maximum l'interaction entre les acteurs locaux en veillant à l'émergence des chefs de file dans le respect des autorités en place. Il va s'opérer une véritable synergie entre tous les acteurs dont chacun tirera profit, y compris par la création des emplois connexes qui en découleront.

Il s'agit dès lors de consolider les structures actuelles pour qu'émerge une « **organisation des sociétés villageoises** », plus efficace socialement et économiquement, au bénéfice des paysans et gérée par eux : avec conseils d'associations localement compétentes en termes de formation et avec l'appui d'organisations extérieures en lien direct avec les acteurs sur place et les autorités locales (chefs de village, maires, autorités morales reconnues).

NB : Une Centrale d'achats sera très souhaitable à terme.

Une nouvelle approche : écouter, laisser agir et partager avec les Paysans pour réussir le Développement

Une des originalités du projet est de laisser les paysans conduire leurs Projets (avec l'accompagnement du CEPAZE et de l'ABSSY - Association malienne représentant le CEPAZE - pendant les premières années).

Les personnes sont choisies dans chaque groupe en fonction des compétences requises pour les actions à engager. Chacun cherche par soi-même et collectivement. Les autorités et les autres villageois sont systématiquement informés. Les Associations et Organisations d'Aide n'interviennent et ne sont rémunérées contractuellement que dans le cadre de compétences reconnues et pour atteindre des objectifs précis, dans des délais convenus.

Les conditions de respect de l'autre, de confiance en ses capacités sont essentielles pour tirer le profit maximum du projet pour chacun et pour tous.

L'organisation d'ensemble est encore embryonnaire mais l'articulation sera acquise entre tous les partenaires dès que l'impulsion de départ sera donnée. Il faudra cependant veiller soigneusement à cette symbiose au fil des premiers mois, avec une structure d'appui regroupant tous les acteurs concernés.

Ainsi déjà l'UCOSAB aurait vocation à recevoir les fonds et à les gérer : tant ceux venant de l'Organisme donateur extérieur que ceux provenant des participations villageoises en termes d'épargne (les 10%).

Annexe 1: Impact de Sabougnouma et engagements des coopératives villageoises : démarche fondée sur l'expérience de terrain

La mise en route pour la première fois d'un programme « d'industrialisation » de l'ensemble des équipements ruraux à diffuser dans 300 villages d'une Région nécessite, pour réussir, un changement de mentalité et de pratiques. En milieu de « pauvreté », ce qui prédomine, c'est l'informel, la scolarité et l'écrit constituant un luxe inaccessible encore à beaucoup ; c'est aussi le règne des petits arrangements sous la devise « pas vu, pas pris » ; c'est aussi souvent "l'oubli" des engagements pris.

Au contraire la modernité à découvrir et à mettre en place fait appel à l'initiative, à l'esprit d'entreprise, à une formalisation reconnue de tous, au sens de l'organisation et du fonctionnement économiques, à la prévision, à l'exactitude, au respect des engagements.

Cela ne signifie nullement qu'il faille s'opposer à la hiérarchie existante et rejeter toutes les pratiques traditionnelles ; au contraire, il y a lieu, non seulement de reconnaître et respecter sincèrement les autorités locales, mais même de les mettre à contribution dans les nouvelles dispositions du projet. Par exemple, si un jeune de 24 ans a été élu au sein de la coopérative comme coordinateur (charge primordiale), compte tenu de la hiérarchie des valeurs en usage, il n'a aucun pouvoir pour commander ou même demander respectueusement à des adultes plus âgés de faire ceci ou cela. Résultat, il va rapidement s'obliger à réaliser lui-même quantité de tâches qui devraient être exécutées par d'autres. Il n'a plus de temps pour travailler à son champ et la situation de sa famille devient dramatique. Une démarche auprès du chef de village pour qu'un aide puisse le remplacer au champ n'a qu'un effet limité : au village, il est rare de pouvoir compter sur des bras disponibles. Une solution consiste à faire reconnaître la charge du nouveau coordinateur au cours d'une cérémonie devant les villageois rassemblés chez le chef de village au cours de laquelle il reçoit publiquement délégation du pouvoir du chef de village dans les limites de sa nouvelle fonction, avec les signes consacrés à ce genre d'adoubement. Il ne faut pas hésiter à innover pour rentrer dans la modernité en se fondant sur la tradition. Les gens sont intelligents et ils ont vite fait d'accepter ce qu'ils sentent de leur intérêt.

Quant aux autorités locales, il ne faut pas omettre de leur donner des signes de respect au moyen d'agréments reconnaissant les conseils utiles, les facilités, les mises en relation qu'elles peuvent accorder en permettant ainsi l'avancement du projet. Mais, il ne faut pas sous-estimer la pesanteur des traditions qui inlassablement cherchent à récupérer leur terrain. Seules des équipes jeunes, en nombre suffisant et liées entre elles par une soif de réussir sont capables de consolider et de faire perdurer cette avancée dans la modernité.

Il y a à travers cette opération conduite par 300 coopératives villageoises comme une « refondation » de la Société pour évoluer d'un système basé sur le traditionnel, vers un système fondé sur la modernité. Un tel mouvement a vocation à déborder du périmètre des villages.

Pendant, comme il ne s'agit nullement d'embrigadement, les avancées peuvent être très différentes d'un village à l'autre ; des blocages sont possibles dus à des craintes irraisonnées, qu'il faut respecter et apaiser patiemment pendant plusieurs années. Par exemple une coopérative décidera chaque année d'installer une unité de transformation, tandis qu'une autre n'en acquerra aucune et s'y décidera seulement 4 ans plus tard. A cet effet, une "piqûre de rappel", 5 années plus tard pourrait se justifier.

Chaque coopérative concernée **s'engage à produire** en régime climatologique normal, une augmentation des cultures de 20 à 50% (suivant la disponibilité des terrains) grâce à l'outillage nouveau, afin de mieux se nourrir et nourrir les villes.

Des emplois seront créés, notamment dans les stations de transformation de leurs produits

Ces investissements constituent une pépinière pour la **multiplication**, à partir d'équipes de gestion compétentes, **d'autres unités** telles que : bibliothèques tournantes, fabrication de spiruline, de jus de fruits, d'huiles essentielles, de produits déshydratés, de savon

Cette opération sur 300 villages constitue un marché suffisant pour justifier la mise en place de « leviers » (quasi inexistantes actuellement en Afrique) indispensables à toute action d'industrialisation :

- o un support écrit, clair et suffisamment complet, tel que le **guide pratique de l'équipement rural tropical**, qu'il s'agit de compléter et de mettre à jour année après année,
- o des **représentants de fournisseurs** d'équipement rural, pour faire connaître les matériels méconnus par les villageois,
- o les **réseaux de services après-vente** dont les fournisseurs sont susceptibles de passer contrat avec des entreprises disposant de véhicules pour obtenir le transport à bon compte d'un monteur ou de pièces,
- o une **bourse régionale** pour la vente aux meilleurs cours des produits tels que ceux des coopératives concernées et pour l'obtention aisée de prêts bancaires à court terme,
- o une **centrale d'achats** pour que les constructeurs des équipements ruraux puissent acquérir leurs matières premières à moindre coût.

Annexe 2 : Représentation : “ circuit de l’argent et tâches pour Sabougnouma ”

- Acte I : la Coopérative établit sa situation matérielle et précise ses demandes et ses engagements
- Acte II : l’Union reçoit les demandes des 15 Coopératives et choisit chez les fournisseurs le meilleur rapport qualité-prix-transport-délais, entre le 15 décembre et le 15 janvier.
- Acte III : l’Union transmet le 18 janvier à chaque Coopérative les meilleurs prix recensés et les modifications éventuelles de caractéristiques d’équipements par rapport aux demandes
- Acte IV : les clients des Coopératives choisissent leur commande définitive et versent le 20 janvier 50% de leur part, suivant barème à l’Union
- Acte V : l’Union présente les totaux des commandes des Coopératives ainsi que les 50% versés par les coopérateurs et reçoit la subvention prévue par le barème et les 15% supplémentaires le 15 février.
- Acte VI : l’Union passe commande aux fournisseurs et leur verse 50% de la subvention prévue pour l’équipement, le 1^{er} mars.
- Acte VII : les fournisseurs livrent les coopératives et reçoivent de la Coopérative le solde dû par les coopérateurs, et ils reçoivent de l’Union la part déjà versée par les coopérateurs et les 50% résiduels de la subvention prévue pour l’équipement, du 15 mars au 15 mai.
- Acte VIII : les Coopératives font exécuter par les fournisseurs la garantie de 1 an sur le matériel. L’Union met en place un dispositif rapide et économique de maintenance du matériel.

Acteurs :

Les acteurs sont les membres du bureau qui a été constitué. Voici les compétences qui sont attendues pour chacun d’eux. (Voir détail dans les statuts. S’ils ne sont pas les meilleurs dans ces compétences, il faut leur donner un adjoint choisi comme le meilleur).

- Président : il est populaire et veille au bon fonctionnement de la coopérative et à ce que ses objectifs soient bien atteints.
- Secrétaire administratif : il exécute les démarches qui ne sont pas prises en compte par les autres membres, notamment, l’organisation des réunions, les contacts avec les coopérateurs, les comptes-rendus,
- Trésorier général : il contrôle et présente les comptes, assure les relations avec la banque et avec le bailleur.
- Chargé des comptes (ils peuvent être plusieurs): c’est le comptable qui réalise tous les comptes et transmet les totaux.
- Organisateur : c’est lui qui, comme un coordinateur, déclenche les différentes opérations en respectant strictement le calendrier des programmes. Il fait tout pour éviter un retard et le signale immédiatement au Président.
- Chargé des relations extérieures (ils peuvent être plusieurs): il a d’une part des compétences de diplomate pour représenter la Coopérative dans des réunions officielles extérieures, d’autre part une bonne expérience de commerçant pour savoir faire baisser les prix quand il devra mettre en concurrence les fournisseurs d’équipements villageois pour obtenir le meilleur rapport qualité-prix-transport-délais.

Acte I – Situation et engagements de la Coopérative de Makana Bamanana

Scénario :

Attention : *D’une manière générale, tout texte doit avoir été relu au moins une fois et corrigé, si possible par une autre personne que le rédacteur. De même, tous les comptes présentés doivent avoir été recalculés au moins une fois et corrigés avant d’être transmis.*

- L'organisateur prévient le 15 novembre le secrétaire général de réunir les coopérateurs ayant cotisé pour recueillir leurs surfaces cultivées et leurs productions en année moyenne. Une feuille à colonnes multiples établit pour chaque nom de famille les surfaces cultivées et les tonnages obtenus pour chaque produit cultivé. La feuille indiquera aussi le prix de vente moyen obtenu pour chaque produit. Le secrétaire effectuera les totaux et le Président après en avoir pris connaissance transmettra ce document au plus tard le 15 décembre au Président de l'UCOSAB qui le remet à sa Secrétaire pour obtenir les totaux de l'Union.
- L'organisateur prévient aussi le 15 novembre le secrétaire général de réunir les coopérateurs ayant cotisé pour qu'ils décident de commander les équipements dont ils s'engagent à payer leur part, après avoir été instruits grâce au *Guide pratique de l'équipement rural tropical* des matériels intéressants pour les villageois, et suite à des débats contradictoires. Une feuille à colonnes multiples doit recenser le nom de la famille ou de l'individu qui passe commande, le prix estimé du matériel, le taux de subvention accordée, par différence la part due par le coopérateur et la demi part à verser, au cours de la même réunion, au trésorier chargé de la remettre au plus tard le 15 décembre au Président de l'UCOSAB qui le remet à sa Secrétaire.

* *
*

Acte II – Consultation et sélection des fournisseurs de matériel

Quelques réflexions et questions obtenues en imaginant ce *théâtre*.

- a) Le bailleur verserait 12,5 millions par village de 700 habitants. Ce montant doit pouvoir être modifié en fonction de la taille des villages, en plus ou en moins, l'essentiel étant que cette subvention n'excéderait pas pour le matériel d'équipement : $12,5 \times 15 = 187,5$ millions/an, soit, en 3 ans = 562,5 millions fcfa.
- b) Qu'est-ce qui certifie le nombre d'habitants du recensement ?
- c) Le nombre d'adhérents ayant cotisé évolue chaque année et est enregistré sur le registre des cotisants (nom; date; versement ; signature) détenu par le Secrétaire Général.
- d) C'est l'effectif des cotisants à jour à la Coopérative qu'il faut retenir pour le droit d'obtenir la subvention.
- e) Comment vérifier que les subventions n'ont été versées qu'à des cotisants à jour ?
- f) Comment éviter que des cotisants n'empruntent à court terme pour acquérir des parts importantes de matériels qu'ils revendraient dans d'autres villages ? Ne faudrait-il pas plafonner, par exemple à 20.000 fcfa la part maximum qu'un coopérateur pourrait verser chaque année pour obtenir du matériel Sabougnouma, sauf autorisation spéciale obtenue en Assemblée Générale ?
- g) D'après le tableau des informations et demandes imaginées à Makana Bamanana, on constate que la valeur globale des productions en année moyenne s'élève à 104,56 millions fcfa. L'augmentation de production prévue après les 3 années de subventions d'équipement, de 50%, correspond à une valeur de $104,56 \times 50\% = 69,71$ millions fcfa. Pendant 6 ans, 30% de la valeur de cette surproduction sera à verser au Bailleur, soit : $69,71 \times 0,3 \times 6 = 125,478$ millions fcfa. Cela représente un remboursement de 22% des subventions reçues pour l'achat des équipements.

Scénario:

Le Président de l'UCOSAB qui a reçu avant le 15 décembre les feuilles de recensement du matériel demandé par chacune des 15 coopératives la remet à sa (ou son) secrétaire. Celle-ci (ou celui-ci) effectue sur d'autres feuilles les totaux de dépenses pour chaque matériel, les totaux des subventions correspondantes, les totaux des parts des coopérateurs et des demi-parts en argent à verser par chaque coopérateur demandeur. Tous les calculs sont vérifiés au moins une fois.

L'organisateur vient chercher les feuilles des totaux de matériel le 17 décembre et les transmet au chargé des relations extérieures (CRE) qui entreprend les démarches auprès des fournisseurs potentiels de matériels demandés:

- contacts téléphoniques avec ceux de Kita, Bamako, Niono, Sikasso, Niéna, ... pour connaître les meilleurs prix pour les quantités envisagées (avec et sans livraison à Kéniékola), les principales caractéristiques des matériels demandés: niveau de production ou capacité, dimensions, poids, coût des pièces de rechange pour 2 ans, les délais (acceptables pour le calendrier de Sabougnouma). Après une deuxième tournée téléphonique pour obtenir les meilleurs prix, l'organisateur précisera au fournisseur que tout dépassement de délais devra se traduire par une réduction de la facturation équivalente à 1,5% du montant par journée de retard et il demandera confirmation écrite du devis, accompagnée, si possible, de catalogue ou notices descriptives.

- Si certains matériels proposés ne correspondent pas aux demandes des coopérateurs ou si l'on constate un écart de prix entre celui envisagé à la demande et celui du fournisseur, une tournée rapide du CRE, accompagné d'un membre d'une coopérative connaisseur, sera réalisée auprès des fournisseurs concernés, afin d'en délibérer.

- Des contacts seront pris auprès de divers transporteurs afin d'obtenir les meilleurs tarifs de transport de matériels depuis les fournisseurs retenus jusqu'à Kéniékola.

- Une liste du prix total y compris transport de chaque matériel numéroté est établie.

Acte III – l'Union transmet le 18 janvier à chaque Coopérative les meilleurs prix recensés et les modifications éventuelles par rapport aux demandes.

- Le CRE établit l'état des meilleures conditions (prix qualité, délais transport) pour tous les matériels à commander et, le 18 janvier les transmet à l'organisateur qui les duplique pour les transmettre aux secrétaires administratifs des 15 Coopératives.

Acte IV – les clients des Coopératives choisissent leur commande définitive et versent, le 20 janvier, 50% de leur part, suivant barème :

o 70% de subvention jusqu'à 50 000 fcfa	(30% à charge du coopérateur)
o 75%, de 50 .000 à 200 000	(25% - - -)
o 80%, de 201 000 à 500 000	(20% - - -)
o 85%, de 501 000 à 1 million	(15% - - -)
o 90%, de 1 à 2 millions	(10% - - -)
o 95%, au-delà	(05% - - -)

- les secrétaires administratifs de chaque Coopérative contactent leur Organisateur ou Coopérateur pour une réunion, le 20 janvier de tous les représentants familiaux et transmettent les informations sur les produits demandés.
- Les représentants familiaux passent leurs commandes définitives et apportent 50% de la part prévue au barème, en indiquant face à leur nom, le n° du matériel commandé, son prix, transport compris, son % de participation, le montant de l'argent remis, et le montant de la subvention totale attendue.
- L'argent est versé au trésorier de la coopérative et le total des commandes est comparé à la somme récoltée par le trésorier, avec signature pour accord (ou équivalent).
- Le 22 janvier, les secrétaires administratifs portent les feuilles de commandes à l'Organisateur de l'Union qui les transmet au Secrétaire Général de l'Union.
- Même démarche pour les fonds recueillis par les Trésoriers de Coopératives. L'Organisateur de l'Union en est averti.

Acte V – l'Union présente au bailleur ou à son représentant les totaux des commandes des Coopératives ainsi que les 50% versés par les Coopérateurs et reçoit la subvention dans les conditions prévues par le barème, ainsi que les 15% supplémentaires pour frais de formation et administratifs, le 15 février.

- Le Trésorier Général de l'Union présente les commandes et les fonds recueillis auprès des Coopérateurs, au bailleur ou son représentant, le 25 janvier.

- Il reçoit la subvention prévue par le barème et les 15% supplémentaires au plus tard le 15 février. Compte tenu des préjudices lourds qui devraient être supportés, tout retard serait sanctionné par une pénalité de 1,5% de la subvention due par semaine.
- Chaque étape de transfert de fond est notifiée sur un cahier spécifique, avec date, montant, et signatures du donneur et du receveur, devant 2 témoins, ceci pour toutes les opérations de transfert, les cahiers étant détenus par les trésoriers.

Acte VI – L’Union passe commande aux fournisseurs et leur verse 50% de la subvention prévue pour l’équipement, le 1^{er} mars.

- Le Trésorier Général de l’Union dépose immédiatement en banque la part de fond disponible et il transmet les 50% de fonds prévus aux fournisseurs au Chargé des relations extérieures de l’Union, le 20 février.
- Celui-là, à l’aide de la liste de commande, passe les commandes avec les différents fournisseurs, en leur distribuant les acomptes, du 21 février au 1^{er} mars.

Acte VII – Les fournisseurs livrent les Coopératives et reçoivent de la Coopérative le solde dû par les coopérateurs, et ils reçoivent de l’Union la part déjà versée par les coopérateurs et les 50% résiduels de la subvention prévue pour l’équipement, du 15 mars au 15 mai.

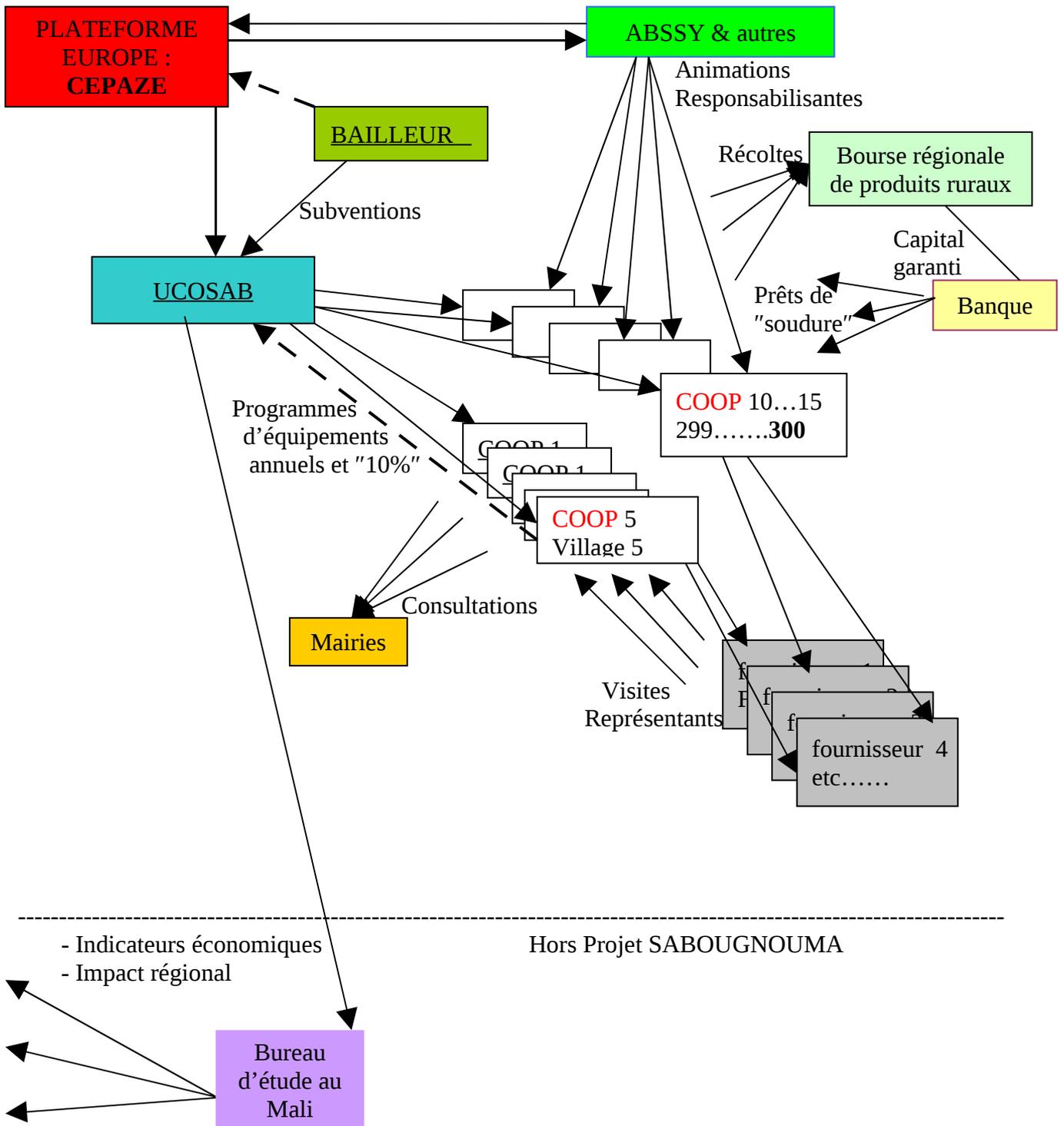
Acte VIII – Les Coopératives font exécuter par les fournisseurs la garantie de 1 an sur le matériel. L’Union met en place un dispositif rapide et économique de maintenance de matériel.

* * *

* *

*

Annexe 4 : SCHEMA d'ORGANISATION du PROJET SABOUGNOUMA



Annexe V.



Présentation du Guide pratique de l'équipement rural tropical

(deuxième édition restreinte, novembre 2003)

Association: Centre d'Echanges et Promotion
des Artisans en Zones à Equiper
63 rue Galliéni 91310 Leuville s/Orge
☎ : 01.69.88.94.22; Fax.: 01.69.88.91.52.
CEPAZE.MR@wanadoo.fr
<http://perso.wanadoo.fr/cepaze>

Aujourd'hui, 70 millions d'Africains, courbés sur le sol, cultivent, 3 mois de l'année, avec une lame d'acier encastrée dans un bout de bois, et 160 millions des femmes écrasent les céréales à l'aide d'un pilon, 2 heures par jour ! N'est-il pas temps qu'ils aient accès aux instruments qui changeront leur vie?

Mais ils ne connaissent que peu de matériels: grâce à ce document associé à des projections de vidéo-films, ils peuvent découvrir, choisir et préparer des activités nouvelles essentielles

C'est un ouvrage illustré de 200 pages,
à l'usage des villageois africains "entrepreneurs" et d'animateurs.

La 1^{ère} partie présente un **aperçu rapide** des principales caractéristiques d'une **centaine d'outillages**, machines, ateliers,

La 2^{ème} partie contient **58 articles**, soit des notices techniques d'avant-projet, soit des procédés, soit des recommandations.

- Chaque présentation est numérotée et classée dans l'un des onze chapitre suivant: *eau - agriculture/élevage/pêche/forêt - transformation et conservation de produits alimentaires - fabrication d'autres produits - bâtiment/travaux publics - l'énergie - transport et communications - la santé - l'éducation et la formation - sports/loisirs/arts - général et Services.*
- Un tableau général, étudié pour le Mali, indique pour chaque matériel présenté, son **niveau de prix** en cfa (niveau individuel, ou familial ou villageois ou communal), sa **disponibilité** (sur stock ou délais de 4 ou 9 ou 24 mois), le caractère exact ou approximatif des données et l'**origine**: artisanat ou usine locale ou nouvelle fabrication à lancer ou à importer.
- Il est complété par une double page illustrée présentant les **rouages indispensables** pour réussir la production/diffusion de l'équipement rural et par un **questionnaire-enquête** sur l'équipement existant et souhaité dans le village pour les 7 années à venir.

Il s'agit d'une édition **prototype** réalisée exclusivement avec des **bénévoles**. Nous n'y avons pas encore publié les notes et articles concernant l'*éducation* et la *formation*, ni ceux traitant des *sports, loisirs, arts* et, en outre, 79 *machines* ou *outils* ou *ateliers* ou *procédés* ou *recommandations* indiqués ne sont pas encore traités. Les prix indiqués sont à actualiser et les adresses à vérifier.

Ce travail constitue la première étape du PEPROM, Opération d'équipement de 300 villages dans le Mali-Ouest.

Participation aux dépenses d'édition, l'exemplaire (poids, 560 g) : **13 €**;
par la poste, + **4,9 €**. Paiement, à l'ordre de CEPAZE. Cet ouvrage sera

expédié par l'Association, dès réception à son siège du paiement
indiqué.

Liste des premiers équipements présentés

(souligné = avec notice explicative ou avant projet)

I - L'eau

- 1/ Pompe manuelle: 1) à levier
Indiana; 2) manuelle ou à pédales
Vergnet; 3) à pédales
Ciwara n°1
2/ Pompe à godets à manège "X 6"
+ broyeur*
3/ Motopompes 1) à essence
Renson CM 90; 2) à énergie
photovoltaïque;
3) choix d'une pompe
4/ Forage & puits /1 - forage
manuel petit trou; /2 - forage
marâcher type LWR;
/3 - creusement de puits;
/4 - techniques de forage d'un
puits; /5 - débit de puits
7/ Marteau piqueur manuel
8/ Barrages villageois
10/ Irrigation (goutte à goutte)
12/ Bélier hydraulique

II - agriculture/élevage/ pêche/forêt

- 1/ Charrue a) T.M. monosoc
b) Houe Asine
2/ Multiculteur Ciwara
3/ Semoir
4/ Pulvérisateur à dos
5/ Batteuse à céréales:
/1. Colombani; /2. MAT 84
6/ Presse lieuse à foin
7/ Tarare manuel à grille
9/ a) Râteau, b) Daba, c) Houe,
d) Pelle.
10/ Faux. 11/ Barre à mine

- 12/ a) Masse, b) coin
13/ Motoculteur
14/ Herse -
15/ Hache paille à volant,
16/ Couveuse à pétrole
17/ Fléau
18/ a) Faucille, b) sécateur
19/ Spiruline (culture de micro-
algues nourrissantes)
21/ Pisciculture/agriculture/élevage
24/ Poulailler a)
Famillial
b) Industriel
25/ Ouvre- bouche des bovins
26/ Piège à oiseaux
30/ Protection des ruches
31/ Transvasement d'abeilles
35/ Tronçonneuse d'arbre

III - Transformation, Conservation de produits alimentaires

- 1/ Décortiqueuse a)
d'arachide à levier; b) d'arachide à manivelle;
c) arachide/karité à manivelle
2/ Egrenouse à maïs a) sur table;
b) motorisée
3/ Décortiqueuse à riz, néré, mil
DU 100 MT
5/ Décortiqueur universel D 300
8/ Râpe à manioc
9/ Séchoir solaire /1 en banco
/2 à coquille
10/ Broyeur à marteaux rigides
11/ Centrifugeuse d'extraction

d'huile

- 12/ Concasseur de noix de palme
13/ Presse à huile à levier
14/ Presse à cannes et sucrerie/confiturerie
15/ Fabrique de jus de fruits*
16/ Laiterie, fromagerie
17/ Fabrique de yaourts
18/ Technique de construction
d'une ruche panier
20/ Chambre froide/glacière
21/ Thermosoudeuse
29/ Tisanes (citronnelle) et l'EXPORTATION

IV - Fabrication d'autres produits

- 1/ Fabrique de craie
2/ Fabrique de bougies
3/ Fabrique de savon
5/ Fabrique de parfums
9/ Gourde en peau
10/ Brosse à laver et balais
12/ Fabrique de pâte à papier
16/ Fabrique de colle à base de peau
17/ Matériel manuel de cordier

V - Bâtiment / Travaux publics

- 0/ Ne pas cuire sous la tôle
1/ Presse à parpaing de terre
7/ Toupie-malaxeur
8/ Appareil de visée topographique

VI - Energie

- 0/ Electricité: dangereux
1/ Four solaire de cuisson
2/ a) Economiseur de cuisson
"Gadibi"

- b) Foyer amélioré
- "Sewa"
- 3/ Eolienne
(irrigation/mouture)
- 4/ Panneau photovoltaïque
±
batterie
- 5/ Biogaz: fermenteur
chinois
- 6/ Meule de charbon de
bois
- 7/ Pompe à énergie solaire
(voir
aussi I. 3/2)

- 12/ a) Atelier de
réparation
- b) ressouder une roue,
catastrophe?
- c) protection
économique de
cardans
- 15/ Fabrication d'outils à
main
- 18/ Réseau villageois
d'épargne/crédit

VII - Transport et **Communications**

- 1/ a) Charrette bois
- b) Citerne sur
charrette
- c) Essieu-roues
- 4/ Remorque pour piéton

VIII Santé

- 0 a) Souder sans masque:
non voyant?
- 0 b) Comprendre pourquoi
une eau
est saine
- 1/ Filtre à eau
- 2/ Chloration de l'eau
- 6/ Fabrique de produit de
beauté et
EXPORTATION
- 8/ Lutte contre la mouche
domestique
- 9/ Prévention/Traitement
du palud
- 10 Prévention et
traitement du sida

IX - Education et **Formation**

X - Sports, Loisirs **et Arts**

XI - Général et **Services**

- 0/ L'entretien, c'est
intervenir
immédiatement
- 1/ Fabrique de grillage
- 9/ a) Menuisier/scierie
- b) scierie de village
- 11/ a) cisaille manuelle
- b) cisaille lourde