

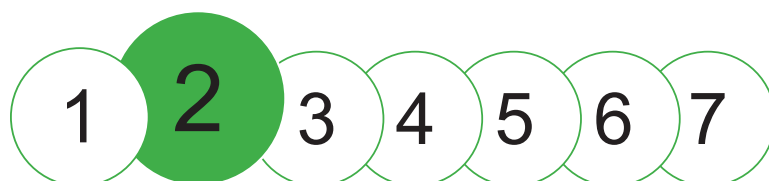
Collection I

CHANGER L'AIDE, C'EST NOTRE AFFAIRE A TOUS

Série D

Appui aux Organisations
Paysannes Débutantes (OPD)

NEGOCIER AVEC UN PARTENAIRE QUI NOUS PROPOSE SON PROPRE PROGRAMME



INTRODUCTION

Contenu

Des paroles et des écrits provenant de responsables d'Organisations Paysannes (OP) et d'agents d'Organismes d'Appui (OA) ont été recueillis entre 1998 et 2001. Des extraits de ces témoignages sont reproduits dans ce livret. Seuls les titres ont été rédigés par l'équipe du GRAD.

Cassette

Une cassette en français est disponible. Elle comporte des extraits des interviews de :

M. Mamadou Cissokho, président de la Fédération des ONG du Sénégal : « Le fossé entre les organisations paysannes et les ONG qui financent des programmes ». (Fiche 17)

M. Pascal Mané, responsable en Communication de l'Entente de Diouloulou (S) : « Les relations d'une association paysanne avec les projets de l'Etat sénégalais » : (Fiche 203)

M. Pape Maïssa Fall, animateur sénégalais : « L'aide extérieure handicape les premiers pas des organisations paysannes ». (Fiche 41)

Mme Ndeye Top, responsable en Communication de l'Entente de Koungheul (S) : « Histoire des appuis extérieurs à une association paysanne ». (Fiche 113)

Mme Félicité Traoré, conseillère à la création d'entreprise (Ouagadougou, Burkina Faso) : « Critique du partenariat au sein de la coopération bilatérale ». (Fiche 409)

On trouve aussi ces extraits sur le site du GRAD : www.grad-s.net

Liaisons avec d'autres livrets

Ce livret D1 fait partie de la série de 7 livrets appelée : « APPUI AUX ORGANISATIONS PAYSANNES DEBUTANTES » (voir leur contenu page 14).

Conseils pour la lecture et l'animation

Ce livret s'adresse aux membres d'une Organisation Paysanne Débutante (OPD). On a supposé que ces membres le lisaient d'abord chacun de leur côté; puis qu'ils se réunissaient pour discuter des 5 thèmes qui le composent (voir ci-contre page 3 : le sommaire).

Lexique

Les mots un peu rares sont marqués d'une * et sont expliqués dans le lexique de la page 15.

Négocier avec un partenaire qui propose son propre programme

« La difficulté des ONG est de tenir compte de priorités qui n'ont pas été préparées à l'avance par elles » Mamadou Cissokho

SOMMAIRE

<u>Un partenaire nous propose de «rentrer» dans son programme</u>	4
<u>Cas d'une négociation réussie qui arrive à satisfaire le programme de l'OA tout en épaulant les fonctions de l'OP</u>	6
<u>Qu'apporter à la table de négociation ?</u>	8
<u>Que demander à l'OA durant la négociation ?</u>	10
<u>Difficultés possibles lors de la négociation</u>	12

OBJECTIF DU LIVRET D2

Un organisme d'appui propose à une organisation paysanne son propre programme. Dans ce cas, comment les membres font-ils pour négocier sans perdre de vue leurs objectifs à eux?

Thème 1

Un partenaire* nous propose de « rentrer » dans son programme

Les habitudes des Organismes d'appui :

Le chef de projet d'une agence étrangère nous a dit : « Pour les caisses épargne-crédit nous ne donnons pas d'investissements*, mais on accepte de financer 20 millions pour des visites, des études, etc... Pour la construction des locaux des caisses, (cela coûtait moins d'1 million) ils ne voulaient pas payer !!! Et pour le maraîchage, ils ont formé des planificateurs, construit un point d'information (sur les prix du marché) pour les producteurs et les vendeurs. mais ils n'ont pas fourni de crédits pour que nos membres puissent s'y mettre (grillages, puits, etc.). Pascal Mane*

Je connais des projets où l'aide extérieure « connaît mieux » que le bénéficiaire lui-même ! L'aide arrive avec un plan défini, alors que la population a un autre besoin. Comment arriver à tenir compte de ces besoins-là s'ils n'ont pas été définis à la base ? Il y a plein de programmes d'aide où c'est pratiquement impossible. Félicité Traoré*

NOTE : • En Italique : extraits d'interviews
• En caractère normal : écrits, lettres, comptes-rendus

***« Des ONG viennent proposer leurs programmes.
Nous ne voyons pas ce qui nous intéresse là-dedans.
Par contre, voilà nos priorités à nous ; ce sont celles-ci qu'il s'agit de faire
entrer dans leur programme ! » Mamadou Cissoko***

Façons de faire :

Si l'appuyeur a un programme* propre à placer au sein d'une OPD il est très important qu'il puisse écouter celle-ci et la croire, car c'est l'OPD qui maîtrise le milieu. Il doit, à partir de cette écoute, procéder à l'analyse de son programme et l'améliorer s'il le faut. Noyau Bedogo.

Le programme de l'appuyeur devrait être revu pour cadrer avec les objectifs de l'OPD.
Noyau ASET

Une difficulté : les villageois disent trop souvent : « Oui » :

Chaque fois que quelqu'un de l'administration ou d'un projet est venu pour travailler avec ces villages-là, les gens ne lui donnent pas leurs idées. Ils attendent qu'on leur propose. Un projet vient pour acheter du sel ou bien pour installer une petite entreprise et les gens disent (c'est la facilité) : « Laissons-les faire ». Tous les chargés de programmes des OA disent aux gens ce qu'il faut faire. Les gens sont habitués à cela. L'aide extérieure arrive avec ce qu'elle veut faire. Des ONG viennent dans un village et disent qu'il faut former un groupement de femmes, d'adultes et un groupement de jeunes et ils partent de cela. Ils viennent dans les villages pour dire : « On va mettre en place une parcelle avec des haies ». Donc ils ont déjà leur schéma*. Pape Maïssa Fall

Thème 2

Cas d'une négociation réussie qui arrive à satisfaire le programme de l'OA tout en épaulant les fonctions* de l'OP

Opinions des Organisations Paysannes (OP) :

Ndiakhaté FALL, Secrétaire Général de l'UGPM (Union des Groupements Paysans de Meckhe, Sénégal) explique comment cette Union appuie les nouveaux groupements par un programme «moutons» organisé par elle :

«Quand un ou plusieurs groupements font des demandes d'adhésion au niveau de l'UGPM, notre décision de les accueillir n'est pas quelque chose d'automatique. Il faut d'abord organiser un accompagnement pour voir le niveau du groupement, sa capacité de gestion et de quel type d'appui le groupement a besoin. On descend au niveau des villages pour discuter avec eux et leur expliquer les objectifs de l'UGPM : qu'est-ce qu'elle est et ce qu'elle fait. Cela permet au groupement de réfléchir : «nous, est-ce qu'on est prêts à être membres de l'UGPM ?». Quand tout cela est fait on informe le conseil d'administration : tel groupement a fait une demande, on est allé le voir et on a discuté avec lui. Alors le conseil propose au groupement de l'appuyer un tout petit peu et l'invite à participer à des réunions de l'UGPM pour qu'il comprenne mieux son fonctionnement et ses activités.

Pour l'appuyer, on va utiliser le cadre et les ressources de l'un de nos programmes, par exemple le programme «Moutons». On propose aux nouveaux groupements de leur faire un prêt pour l'élevage du petit bétail. On discute avec chacun d'eux. Des groupements nous ont dit : «on préfère rembourser en nature». Nous leur disons : «si on vous donne une femelle, si elle met bas, vous rembourserez le petit» et le petit sera affecté à une autre personne. Il y a des groupements qui ont dit : «nous on va rembourser en argent», on discute pour adopter leur idée et la rendre compatible avec la façon dont notre programme est géré. Par exemple, on dit : «la première année tu rembourses 50%, la deuxième tu rembourses 50%. Cela va permettre dès la première année si tu avais 20 sujets d'acheter 10 nouveaux sujets, l'autre année on va acheter 10 nouveaux donc ça fera 40 et parmi ces 40 il y aura des mises bas. Ensuite, l'accord étant réalisé, ce qui nous intéresse c'est de venir les visiter constamment.*

On va voir si leur stratégie (pour augmenter le cheptel) est bien maîtrisée par leurs membres : est-ce que les gens comprennent, acceptent et gèrent tout ça ? C'est une réflexion sur les décisions qu'ils ont prises. Entre-temps on leur a donné l'appui. En quelque sorte c'est une évaluation.

On vient voir quel est le nombre de sujets, le nombre de mises bas, les femelles, les mâles. C'est un suivi concerté à deux niveaux : niveau village et niveau groupement, parce que quand un groupement mène une activité il faut que cette activité ait un responsable d'activité au niveau du village.

Si un village a besoin d'être formé dans tel ou tel domaine ou bien de voir telle ou telle chose qui se passe dans un autre village, on peut organiser des visites d'échanges. Le village de Ndiaye-Lac - qui n'était pas encore membre de l'UGPM mais avait reçu un appui - est venu à Risso pour voir comment là ils se sont organisés pour augmenter leur cheptel. Quand il y a des sessions de formation sur la gestion financière ils sont invités à envoyer un membre participer pour voir comment on gère. On laisse une certaine liberté dans la façon de se servir de notre programme mais en contre partie il y a un suivi, une formation et s'ils ne respectent pas cela, on leur dit qu'ils n'auront plus d'appui.

Il y a des groupements qui acceptent facilement. Là où il y a problème, c'est là où l'information ne passe pas. Par exemple dans un village où le groupement est constitué de 50 personnes et que parmi elles des gens sont (pendant la saison sèche) dans les villes où ils n'ont pas d'information. Quand ceux-là rentrent et qu'ils voient que les gens sont en train de faire des activités nouvelles, ils disent qu'eux aussi doivent bénéficier de ces activités. Et les difficultés commencent.»

(Ndiakhaté FALL, interviewé par Bernard LECOMTE
en juin 2001)

Thème 3

Qu'apporter à la table de négociation ?

Prévoir ce que notre OP apportera comme moyens :

« Si tu ne connais pas le décédé, sa mort ne te dit rien » (si ce n'est pas ton argent, ta réalisation ou si tu ne t'appropries pas le travail par la gestion, tu n'es pas vraiment impliqué dans la réussite du projet). Baba Ouedraogo

Choisir par où commencer à agir avec l'OA :

Souvent, il y a précipitation. Le pêcheur se précipite pour prendre son épervier (un filet qu'on lance et déploie depuis la pirogue) : il n'a pas vu qu'il ne tient pas le bout qui commande l'ensemble. Il a vu les poissons s'échapper. Si tu ne commences pas par le bon bout, cela ne peut pas marcher. Pape Maïssa Fall

Un cas :

Une grosse structure d'aide étrangère veut aménager les vallées. Elle veut faire des barrages. Mais elle n'a pas réfléchi au chemin pour aller au lieu du barrage. Il n'y a pas de moyens disponibles dans la zone. D'autres (des femmes du coin) ont fait petit à petit ces premiers pas. Si elles continuent, elles seront fortes pour faire elles-mêmes le barrage. En allant, il y a un cours d'eau qui barre la route. On a organisé une visite d'étude. Les femmes ont appris à faire une digue, ce qui constitue un pas vers un grand barrage. Elles ont fait appel à un autre groupe et leurs deux groupes ont travaillé par leurs propres moyens. Pape Maïssa Fall*

Apporter la preuve que notre OP est forte :

Les OA partent souvent des déficits de l'OP, parce que cela les valorise, eux. Alors qu'il faut partir de ses ressources. On ne peut épauler une OP en dehors de ce qu'il y a dedans et autour, dans le milieu. Rencontre Ségou*

Il faut voir si vraiment l'OP a une base (mais un groupement peut aussi être constitué de 3 ou 4 personnes). Il faut s'assurer qu'elle existe réellement et voir ses réalisations. Il faut voir le concret. Rencontre Ségou

Thème 4

Que demander à l'OA durant la négociation ?

D'abord de rentrer en relation vraie avec nous :

L'OA doit permettre aux OPD d'avoir des outils de négociation ; il doit leur donner des éléments d'appréciation de son programme, et lui fournir des informations sur le programme qui est proposé pour que les OPD décident. Noyau ASET

Mettre l'accent sur le suivi, la formation, la sensibilisation et l'évolution. En prévoyant, par exemple, un volet de formation en gestion des membres de l'OPD et des intermédiaires*. Noyau Ouahigouya

Et ensuite qu'elle soit attentive aux points suivants :

Respecter les responsabilités des intéressés. Viser l'autonomie, l'information des membres de l'OP et leur formation à partir des besoins émis par l'OPD. Noyau Tchamba

Intensifier les formations et les visites d'échanges aux OPD plus expérimentées pour avoir des connaissances supplémentaires. Noyau Bédogo

Et l'OP pourrait aussi :

Demander au bailleur de fonds* de nous donner la liste de ses préférences et des projets déjà réussis ailleurs. Noyau Terre Solidaire

Obtenir des rapports d'autres actions aidées par lui. Connaître ceux qu'il a déjà aidés. Noyau Terre Solidaire

Difficultés possibles lors de la négociation

Difficultés pour se répartir les tâches entre OP et OA :

Certaines actions ne sont pas des actions qui doivent être réalisées par des ONG : l'animation, l'alphabétisation, le fait de permettre aux associations de s'organiser, etc. ; cela est le domaine des OP. Par contre, les spécialisations techniques sont plutôt du domaine des ONG mais le but est de permettre que les associations paysannes deviennent capables de les relayer, tout en sachant que chaque pas positif dans un domaine technique pose de suite d'autres problèmes. Mamadou Cissokho

Difficultés pour ne pas céder :

Quand l'OA t'oblige à négocier au niveau des villages, tu risques que les villageois acceptent tout. Noyau Thiés

Les OP doivent avoir le courage de rejeter les pressions émanant des intermédiaires* et des donateurs*. C'est à ce seul prix que les OPD peuvent réussir. Noyau APCD

Les difficultés pour s'entendre sur la fixation du rythme :

Il y a souvent des difficultés entre les ONG et les mouvements paysans à cause de leur manière d'opérer. Par exemple, l'ONG te dira que pour un programme elle a un budget pour 12 mois et il faut qu'elle exécute son programme en 12 mois, même si elle sait qu'il faudra deux saisons sèches pour réussir ! Mamadou Cissokho

Et parfois on refusera l'aide proposée :

« Une fois, nous avons refusé un partenaire qui était venu à l'Entente. Nous avons montré à leur représentante nos objectifs, nos défis. Elle a dit : « je veux que vous travailliez comme ceci, comme cela ». Elle nous a mis en place un chemin. Mais les membres de l'Entente ont vu que ce chemin-là ne pourrait pas aller loin. Alors, après discussion, ils ont refusé de travailler avec cette ONG ». Ndeye Top

Les OP ont le devoir ou le choix de refuser un appui dont les conditions ne les intéressent pas. Ceci leur confère de la dignité. Noyau Terre Solidaire

Co-auteurs du livret :

Les responsables paysans :

M. Mamadou CISSOKHO, CNCR, BP 429, DAKAR (Sénégal)

Mme Félicité TRAORE, 10 BP 13463, OUAGADOUGOU 10 (Burkina Faso)

Mme Ndeye TOP, Entente de Koungheul, BP 13, KOUNGHEUL (Sénégal)

Les agents d'organisme d'appui :

M. Pape Maïssa FALL, Centre MAMOU, BP 494, KAOLACK (Sénégal)

M. Baba OUEDRAOGO, ASSY, BP 85, OUAHIGOUYA (Burkina Faso)

Les noyaux de réflexion :

Noyau APCD, BP 53, SOTOUBOUA (Togo)

Noyau ASET, BP 464, ATAKPAME (Togo)

Noyau Bedogo, s/c M. Vincent GUELMIAN, BP 243, MOUNDOU (Tchad)

Noyau Ouahigouya, s/c M. Baba OUEDRAOGO, ASSY, BP 85, OUAHIGOUYA (Burkina Faso)

Noyau de Tchamba, M. Missih AWOSSA, BP 19, TCHAMBA (Togo)

Noyau Terre Solidaire, s/c M. Anicet AKILA, BP 45, SOTOUBOUA (Togo)

Noyau de Thiès, s/c Alphonse TINE, RENAPOPOP, BP 3055, THIES (Sénégal)

Rencontres :

Segou (2001)

Rédaction :
Paloma PEREZ

Responsable de la collection :
Bernard LECOMTE

Mise en page :
Claude MARICOT

Livret D2

Une organisation paysanne débutante ne sait généralement ni ce qu'est un projet, ni ce que comporte comme difficultés la négociation d'un appui. Cette série a pour but d'éclairer son chemin et ceux de ses partenaires.

Livrets de la Série D :

- Livret D1 : Réfléchir avant de chercher un premier appui
- Livret D2 : Négocier avec un partenaire qui nous propose son propre programme
- Livret D3 : Négocier un premier appui à nos propres projets
- Livret D4 : Comment bien gérer l'appui qu'on a obtenu ?
- Livret D5 : Comment bien s'entendre entre une Organisation Paysanne Débutante (OPD) et un Organisme d'Appui (OA)
- Livret D6 : Comment aider une OPD ?
- Livret D7 : Améliorer le système d'aide pour l'adapter aux OPD

Séries de la Collection I :

- Série A - Autonomie
- Série AF - Aide aux Femmes
- Série C - Maîtriser l'aide pour arriver à nous en passer
- Série CP - Du projet à la convention de partenariat
- Série D - Appui aux Organisations Paysannes Débutantes

Editeur :

GRAD
953 Chemin de la Ventreuse
74130 BONNEVILLE (FRANCE)
Tél : +33 (0)6 41 28 99 88
Email : grad.ch@fgc.ch
www.grad-s.net

Avec l'aide de :

DDC
Direction du Développement et
de la Coopération
Département des Affaires Etrangères
Freiburgstrasse, 130
3003 BERNE
(SUISSE)