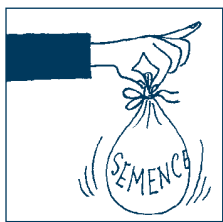




## Implication des chefs coutumiers dans la vulgarisation des semences améliorées



■ L'idée de les impliquer nous est venue d'une observation participante interne et externe. D'une part, les chefs traditionnels ont mené une mauvaise campagne com-

me quoi ces semences améliorées étaient impropres à la consommation et pouvaient occasionner des maladies, du fait de leur traitement avec des produits chimiques qu'ils jugeaient toxiques. D'autre part, les ONG qui nous ont précédé avaient l'habitude de corrompre les chefs coutumiers qui devaient à leur tour obliger les paysans à suivre ce que ces ONG disaient. Padef a fait juste le contraire en commençant par conscientiser les paysans du bien-fondé des projets à exécuter. Pour les impliquer, les animateurs ont commencé à les fréquenter à domicile pour les écouter et leur parler individuellement de l'intérêt de ces semences pour la population. Ceci a prit beaucoup de temps. Après avoir compris leur souci, Padef a organisé une journée de réflexion à l'intention de tous ces chefs coutumiers pour leur expliquer en détail ses objectifs et la raison de sa présence dans leur villages. Par des exemples parlant, il a démontré l'importance de leur contribution dans ses actions. Les chefs ont finalement dit ouvertement ce qu'ils voulaient : leur droit, leur reconnaissance et leur refus de voir une femme à la tête de l'organisation, diriger les hommes. À ce propos, Padef leur a fait prendre conscience et les a convaincu de la reconnaissance de leur autorité et leur a promis son assistance en semences améliorées et en matériels de production. Il leur a demandé de s'impliquer personnellement et de façon gratuite dans la distribution de semences améliorées aux associations. Quant à la présence d'une femme à la tête de l'organisation, Padef leur a dit que la femme n'ignore jamais l'autorité de l'homme et ce dernier, même dans son foyer, a tou-

jours besoin des conseils de sa femme. Après cette longue réflexion, le grand nombre de ces chefs a dit oui et s'est engagé à devenir membre des associations de Padef, capable de faire la bonne publicité. Les autres l'ont été progressivement à partir des témoignages des premiers. Cela marche parce que les chefs traditionnels ont fait un pas par une publicité, ils commencent à céder leur autorité aux associations et certains se sont eux-mêmes fait membre des associations. Pour le résultat il y a augmentation de la production et une forte demande des semences et autres.

Kayika Nzila,  
kayikade@hotmail.com

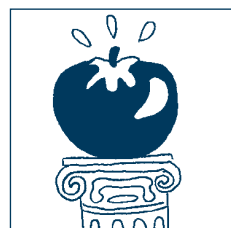


■ Je voudrais aussi renforcer la question de Denis Pesche (*GDS* n°20, p. 12) adressée à M. Sékou Bikaba concernant « la déconnexion des responsables paysans » qui à mon

avis va dans le sens de l'appauvrissement de la base. Mais c'est peut-être à l'image de la société et à la limite, dans une dynamique générale de « sauve-qui-peut ». Celui qui va en ville ne voudrait plus retourner à la campagne. Le problème est qu'on cherche parfois à s'en sortir seul, et par tous les moyens... Mais vers quelle piste s'orienter ? Nos actions (dites de développement, pourtant) risqueraient ainsi d'agrandir plus le fossé, si ceux qui s'en sortent sont ceux qui ont de la famille et du matériel, pour paraphraser notre ami de l'UPPM. La réponse serait-elle aussi simple de « soutenir » - peut-être payer les services des leaders - par qui ? Un sujet de débat à mon avis. Les exemples de l'Amérique latine ouvrent une perspective, et pourraient servir.

Ephrem Mbugulize,  
africonsul@camnet.cm

## À chacun son or !



■ Dans le monde, on connaît l'histoire des « ors » : l'or jaune, l'or noir, l'or blanc... Ces ors ont fait des fortunés et engendré des pouvoirs énormes. Pour le cas qui nous

intéresse ici, c'est un or tout à fait spécial. Au début des années 1990, Vredeseilanden a démarré des actions d'accompagnement du développement dans la région des savanes au nord du Togo. Nous avons fait comme La Fontaine : bêcher en prenant de la peine ! En effet certaines idées étaient difficiles à faire passer.

Aujourd'hui, après une douzaine d'années, nous avons assisté à une situation spectaculaire dans cette région, notamment en l'an 2001. Un produit bien recherché, bien apprécié et indispensable pour notre sécurité alimentaire a envahi les marchés locaux, régionaux et mêmes nationaux. Il y a encore quelques années, le Togo se ravitaillait à partir du Burkina. Il est heureux de constater que la région des savanes est devenue une grande productrice. Un chiffre d'affaire de plus de 55 millions de FCFA a été réalisé en 2001 dans cette petite zone par quelques 1 800 bêcheurs, avec l'appui technique des Centrales d'autopromotion paysannes (CAP) qui sont des unions des groupements paysans et de Rafia (une ONG d'appui) avec le soutien et l'accompagnement de VeCo-Togo. Ce produit très précieux, c'est notre « or rouge ». Notre or est dit rouge de par la couleur rouge vermeille du produit. Notre or ici, c'est notre chère tomate. 55 millions de FCFA (0,083 millions d'euros) est une somme importante pour cette zone où durant quatre à six mois que dure la culture de la tomate en contre-saison, les paysans n'avaient pas par le passé d'activité qui apportait le moindre sou.

Non seulement, cette activité génère des revenus avec ce qui s'en suit comme amélioration des conditions générales de vie, mais aussi les impacts induits sont énormes :

Amélioration qualitative de la ration alimentaire ; diminution de l'exode rural avec son corollaire qu'est aujourd'hui le sida ; l'arrière-effet de la fumure organique/paillage sur les cultures de saison (sorgho, maïs...); diminution des tensions sociales et renforcement de la solidarité communautaire du fait de l'exploitation commune des bas-fonds ; diminution des tensions du genre (hommes/femmes, jeunes/adultes...) du fait de la participation de toutes les couches socio-économiques à la mise en valeur des bas-fonds.

Et tout ceci vaut son pesant d'or. On est ainsi passé tout doucement, en une décennie, d'une économie de subsistance à une économie de marché qui implique plusieurs acteurs : les producteurs et leurs organisations ; les fournisseurs d'intrants et d'équipements (semences, motopompes, arrosoirs, outils aratoires...); les commerçants (ici les femmes grossistes); les transporteurs ; les pétroliers ; les services et structures d'appui techniques ; les services administratifs... Ceci est un bel exemple de ce qu'on dit chez nous : « la terre ne trompe jamais ». Et cette terre vient encore une fois de nous livrer un autre or, l'or rouge des savanes.

Boukari Ayessaki, représentant de VeCo au Togo, 897, avenue de Duisburg BP 13093 Lomé, Togo, Tél. : (+228) 222 13 31, Fax : (+228) 221 20 82, vecotogo@cafe.tg