

agripromo

pour la promotion du monde rural

L'ARTISANAT RURAL

n° 31

KAT



agripromo

REVUE TRIMESTRIELLE INTERAFRICAINNE DE PROMOTION RURALE

Fondée en 1973 par INADES-FORMATION

POUR VOUS

- * animateurs, encadreurs, formateurs, responsables de zones et de projets, tous les agents du développement rural.
- * Agriculteurs, artisans, éleveurs, tous ceux qui vivent en milieu rural.
- * Tous ceux qui s'intéressent aux problèmes du monde rural.

agripromo

- raconte vos expériences
- expose vos problèmes
- vous aide à réfléchir
- publie vos réflexions
- répond à vos questions
- vous apporte des informations
- vous propose un matériel pour l'animation.

AGRIPROMO paraît 4 fois par an :
(janvier, avril, juillet, octobre)

COMBIEN PAYER ?
(à partir de janvier 1981)

- **Tarif Réduit (AFRIQUE uniquement) (1)**
Voie ordinaire : 300 F le numéro
1 100 F par an
Par avion : 350 F le numéro
1 400 F par an
- **Tarif Normal (AFRIQUE)**
Voie ordinaire : 1 000 F le numéro
4 000 F par an
Par avion : 1 100 F le numéro
4 400 F par an
- **Tarif Normal (AUTRES PAYS)**
Voie ordinaire : 1 100 F le numéro
4 400 F par an
Par avion : 4 800 F par an

(1) Tarif réservé aux paysans, animateurs, agents d'encadrement et tout travailleur en milieu rural.

N. B. : On peut s'abonner pour 2 ans.

COMMENT PAYER ?

- * Par mandat-lettre ou par chèque postal ou en espèces.
Adresser à :

AGRIPROMO / INADES-FORMATION

NUMEROS DISPONIBLES :

Voir en 3ème page de couverture.

NOS BUREAUX EN AFRIQUE

- * Si vous habitez l'un des pays ci-dessous, adressez-vous à notre bureau local pour tout service.
- * Pour les autres pays et pour toute correspondance avec la Rédaction, s'adresser au Siège.

SIÈGE : INADES-FORMATION, 08 B.P. 8 Abidjan 08 — Tél. 44-31-28 — CCP Abidjan 179-16 — CCP Paris 22.194-88 T

BURUNDI : INADES-FORMATION, B.P. 2520 Bujumbura — Tél. 25-92 — Banque de Crédit de Bujumbura Compte 58 373

CAMEROUN : INADES-FORMATION, Yaoundé : B.P. 11 — SGBC Compte 17308-8 ; **Bamenda** : B.P. 252 ; **Maroua** : B.P. 167 ;
Douala : B.P. 5 — Tél. 42-19-37 — CCP Douala 130-70.

ETHIOPIE : AGRI-SERVICE-ETHIOPIE, P.O. Box 2460 — Tél. 444.811 **Addis-Ababa** — Commercial Bank of Africa — Cpte A/C 261.

HAUTE-VOLTA : INADES-FORMATION, B.P. 1022 Ouagadougou — Tél. 361-45 — CCP Ouagadougou 73-81.

KENYA : INADES-FORMATION, B.P. 14022 Nairobi — Tél. 43-103 — Kenya Commercial Bank of Africa, Compte 121 584.

RWANDA : INADES-FORMATION, B.P. 866 Kigali — Tél. 65-85 — Banque de Kigali, Compte 2903.

TCHAD : INADES-FORMATION, B.P. 945 N'Djamena — CCP 11 103 — BICIT Compte 123 997-03

TOGO : INADES-FORMATION, B.P. 9 Dapaon — CCP Lomé 01-91.

ZAIRE : INADES-FORMATION, B. P. 5717 Kinshasa — Tél. 30-066 — Banque du Peuple Compte CEPAS n° 14 866 P.

DANS CE NUMERO:

agripromo

Revue trimestrielle interafricaine
de promotion rurale

publiée par
INADES-FORMATION

••

REDACTEUR EN CHEF

Célestin LINGO

COMITE DE REDACTION

L. BASSOLÉ, A. GIRARD,
J.-L. MASSON, P. VIVON

REDACTION-ADMINISTRATION

Les équipes
d'INADES-FORMATION
en Afrique

DESSIN

Alphonse ANOH NWOLLEY

MAQUETTE-FABRICATION

Antoine LAWSON
Raphaël MIKEHOUN
André GLITI

SIEGE, IMPRIMERIE

08 P. P. 8 - ABIDJAN 08
15, av. Jean Vermoz - Tél. 41-31-20
Côte-d'Ivoire

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Philippe DUBIN

AGRIPROMO N° 31, Octobre 1980

© 1980 INADES-FORMATION
Interdit de reproduire
sans notre autorisation écrite.

Dépôt légal : 4e trimestre 1980
N° d'impression 40 185



ÉDITORIAL

S'il n'y avait pas le forgeron...

2



INFORMATIONS

La formation des artisans en Afrique.
Une Coopérative d'artisanat traditionnel à Bamenda.
La protection de l'artisanat traditionnel au Niger.

3 à 5



HISTOIRE ET TRADITIONS

Les castes d'artisans au Mali.

6



ENTRETIEN AVEC...

Une potière du Nord-Cameroun.
Un forgeron-agriculteur traditionnel.
Un agriculteur-forgeron moderne.

7 à 9



AGRIFLASH

Les crédits et les cadeaux tuent l'artisanat.

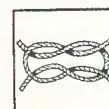
10



DOSSIER

Pour un artisanat au service
du développement.

11 à 14



FICHES TECHNIQUES

Comment faire un devis.

15 à 17



FICHES D'ANIMATION

Former des artisans pour notre village.

18 - 19



EXPÉRIENCE

Des paysans ont créé un atelier artisanal.

20



VARIÉTÉS

Qui fait quoi ?

21



QUELQUES
LIVRES UTILES

22



COURRIER
DES LECTEURS

22 à 24

s'il n'y avait pas le forgeron...



FATI est une cultivatrice. Elle est veuve et mère de cinq enfants. Sa journée, du lever au coucher du soleil, est une journée ordinaire d'une paysanne de chez nous. Sa vie aussi.

De bonne heure le matin, Fati réchauffe dans un canari la nourriture que les enfants vont manger avant d'aller à l'école. Pendant ce temps, elle envoie l'un de ses enfants chez le maçon pour s'assurer qu'il viendra continuer la pose des briques. En effet, Fati essaie de terminer la construction de la maison que son mari avait commencée il y a un an.

Ensuite Fati porte ses vêtements de travail, prend ses outils —un panier, une houe, une matchette— et s'en va au champ. Elle passe par l'atelier du menuisier du village pour lui rappeler les travaux à faire pour la nouvelle maison.

DANS cette journée ordinaire d'une vie aussi simple, essayons de noter le nombre de services que l'artisanat rend à Fati et à sa famille :

— le canari qui sert à faire la cuisine est fabriqué par un **potier** ;

— le sac d'écolier des enfants est sans doute tressé en fibres de raphia par un **vannier** ; c'est aussi le vannier qui a fabriqué la natte du lit et le panier de travail ;

— Fati s'adresse à un **maçon** et à un **menuisier** pour la construction de sa maison, et pour les meubles qu'elle y mettra ;

— les habits que portent Fati et ses enfants ont été confectionnés par un **tailleur** ou une **couturière**, et leurs pagnes par un **tisserand** ;

— leurs chaussures sont réparés, et peut-être même fabriquées par un **savetier** ;

— c'est un **forgeron** qui a fait la houe et la matchette pour les travaux des champs ;

— le **bijoutier** a fabriqué les boucles d'oreilles, les bracelets et le collier que porte Fati.

COMME Fati, toutes les femmes, tous les hommes et tous les enfants du village ont besoin, tous les jours, du travail du potier, du vannier, du maçon, du menuisier, du tailleur, du savetier, du forgeron, du mécanicien... S'il n'y avait pas ces artisans, la vie en milieu rural serait bien plus difficile encore.

Et pourtant, l'artisanat n'est généralement pas considéré comme un travail important. Parce que, apparemment, l'artisanat n'est pas lié à l'agriculture et n'occupe que très peu de villageois. Parce que, dans certaines régions, c'est le travail de **castes** considérées comme inférieures...

Comme nous l'avons vu dans l'exemple de Fati, l'artisanat est très important pour les paysans et leurs travaux :

* l'artisanat leur fournit quelques outils agricoles (houes, matchettes...) les ustensiles domestiques (canaris, pilons et mortiers...), l'habillement et des objets de toutes sortes, à des prix modérés ;

* l'artisanat permet d'améliorer leur habitat ;

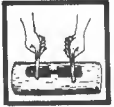
* les agriculteurs qui font aussi de l'artisanat ont des **revenus supplémentaires** fort utiles, surtout dans les régions où il n'y a qu'une récolte par an ;

* ceux qui ont l'artisanat pour principale activité peuvent bien **gagner leur vie** tout en rendant beaucoup de **services** aux villageois.

L'ARTISANAT est donc très utile. Mais la vie moderne et la concurrence des articles industriels menacent l'artisanat rural. Pour survivre et continuer à remplir ses fonctions sociales et économiques, l'artisanat rural doit remplir certaines conditions aujourd'hui. Lesquelles ?

Et s'organiser. Comment ?

Célestin LINGO



la formation des artisans en Afrique

L'artisanat moderne se développe en Afrique au fur et à mesure que le monde rural s'équipe en matériel moderne de production (charrues, tracteurs, motoculteurs, moto-pompes), de transport (charrettes, cycles, camions...), de transformation (machines à coudre, moulins, décortiqueurs...), ou applique des techniques nouvelles dans les domaines de la construction et du travail du bois et des métaux.

Pendant longtemps, la formation des artisans se faisait « sur le tas », par l'apprentissage chez le père ou la mère, chez un artisan ou dans une entreprise. Ce mode de formation ne suffit plus à répondre aux besoins, et il ne fournit pas toujours des artisans compétents.

Cette situation a conduit beaucoup de gouvernements et des groupes privés, à créer des centres de formation d'artisans.

En Côte d'Ivoire, les centres de formation gouvernementaux sont répartis entre plusieurs organismes : l'Office National pour la Formation Professionnelle (ONFP), l'Office National pour la Promotion Rurale (ONPR) et les Fonds Régionaux d'Aménagement Rural (FRAR).

Le FRAR de Daloa possède un centre qui forme essentiellement des artisans-maçons. L'ONPR et surtout l'ONFP ont des centres de formation plus complets où l'on forme des mécaniciens, des menuisiers, des maçons, des peintres et des électriciens du bâtiment.

Ces différents centres recrutent des jeunes du niveau du Certificat d'études primaires. Après leur formation, les jeunes bénéficient d'une aide pour leur installation. Mais puisque le recrutement et la formation ne se font pas toujours avec l'accord et la participation des villageois, les jeunes artisans ont du mal à rester au village. Ils s'en vont vers les villes. Si bien que le but qui était de promouvoir l'artisanat moderne au village, n'est pas atteint.

En Haute-Volta, le même problème se pose. Dans ce pays, un organisme gouvernemental, le Centre National de Perfectionnement des Artisans Ruraux forme des artisans pour l'entretien, la réparation et même la fabrication de matériels de culture, pour l'amélioration de l'habitat rural (voir Agripromo n° 4/76, page 20).

Mais parmi ces artisans formés, 40 % ne retournent pas au village, ou quittent le village après un court séjour, ou abandonnent l'artisanat pour faire autre chose.

Au Mali, on a trouvé une solution plus simple pour la formation des forgerons modernes qui entretiennent les outils modernes de culture : on perfectionne les forgerons traditionnels et on les dote d'un équipement moderne. Grâce à des stages périodiques, les forgerons arrivent à maîtriser des techniques nouvelles. Mais cette formation technique devrait être complétée par un apprentissage de la gestion moderne. Sans cet apprentissage, les forgerons « modernisés » affrontent des difficultés et, finalement, la dotation du gouvernement leur est parfois retirée.

Au Cameroun, la formation des artisans ruraux est assurée par les Centres de Formation des Jeunes Agriculteurs, organismes gouvernementaux, et par plusieurs centres privés. Là encore, la formation est bonne, mais le problème de l'installation et de la survie des jeunes artisans en milieu rural n'est pas résolu. Au Centre Technique de Maroua, par exemple, sur 12 artisans formés, il y a deux ans, deux seulement exercent leur activité en milieu rural.

En Tanzanie, on recycle les forgerons traditionnels, avec l'aide de l'Organisation des Nations-Unies pour le Développement Industriel (ONUDI). Les forgerons traditionnels tanzaniens sont très forts en technique. C'est pourquoi l'aide de l'ONUDI consiste à fournir l'équipement moderne et à organiser l'approvisionnement en ferraille. L'objectif poursuivi est surtout de doter les forgerons du matériel de base nécessaire à la fabrication et à la réparation des différents outils agricoles. Pour la Tanzanie, comme pour d'autres pays africains, ce lien entre la forge et l'agriculture est vital pour le développement. □

le C.A.P.R. de Fianarantsoa à Madagascar

De tous les modèles de formation d'artisans, celui du Centre Artisanal de Promotion Rurale (C.A.P.R.) de Fianarantsoa à Madagascar est sans doute le plus original et l'un des plus efficaces. Créé en 1963, le C.A.P.R. forme des artisans ruraux polyvalents, c'est-à-dire qui ont plusieurs spécialités. On y apprend à la fois la maçonnerie, la menuiserie, la forge, la menuiserie métallique ainsi que la transformation des tôles métalliques. On y reçoit aussi une formation à la gestion de l'entreprise artisanale, et aux techniques agricoles modernes.

Pour éviter les difficultés d'installation des artisans formés, le C.A.P.R. ne recrute que des stagiaires recommandés par leurs villages. Ce sont les villageois qui choisissent et envoient au Centre les paysans à former, suivant les besoins du village. L'artisan de retour au village est tout de suite occupé. Le C.A.P.R. continue de le suivre pendant de nombreuses années : il le conseille pour la gestion et l'approvisionnement en matières premières, et lui assure un perfectionnement permanent.

De plus, les techniques agricoles apprises au C.A.P.R. permettront à l'artisan de produire lui-même sa nourriture. La formation agricole permet aussi à l'artisan de mieux connaître les besoins du paysan et, par conséquent, d'adapter ses produits d'artisanat à ces besoins.

Le C.A.P.R. forme également des jeunes filles à l'artisanat féminin, à l'agriculture, à l'art ménager et à la gestion domestique. En effet, les responsables du C.A.P.R. ont pris conscience qu'on ne peut pas réussir le développement, si les femmes ne bénéficient pas, elles aussi, d'une formation capable de valoriser leurs activités.

Le gouvernement malgache reconnaît l'efficacité du C.A.P.R. et l'associe souvent aux projets de développement du pays. Plusieurs organisations internationales le consultent pour élaborer et réaliser leurs projets. Le C.A.P.R. est prêt à faire bénéficier de son expérience originale d'autres centres de formation d'artisans en Afrique. □

L'artisanat dans l'économie nationale

L'artisanat occupe une place importante dans l'économie de nos pays. D'abord, il fournit du travail et des revenus à 10 ou 15 % des adultes en Afrique.

En Côte d'Ivoire par exemple, en 1978 l'ensemble de l'artisanat (traditionnel et moderne) a donné près de 30 % du produit national brut (PNB). Au Mali, l'artisanat traditionnel seul occupe 300 000 personnes et donne 4 % de la production nationale.

D'une façon générale, on ne trouve pas les statistiques concernant ce domaine. Parce qu'il est difficile d'évaluer la production artisanale. Les artisans traditionnels ne paient pas de patente, il est donc impossible de savoir exactement combien ils sont ; enfin le mode de commercialisation des produits artisanaux ne permet pas de connaître le chiffre d'affaires de l'artisanat en Afrique.

L'auto consommation et le commerce villageois sont nettement plus importants que l'exportation. Ainsi, selon un ouvrage du Centre du commerce international, en 1971, l'Afrique n'apparaissait pas encore dans les statistiques d'exportation de produits artisanaux. Cette année-là, les États-Unis avaient importé pour l'équivalent de 57,250 milliards de francs CFA d'articles d'artisanat, le Canada pour 14,750 milliards, l'Allemagne Fédérale pour 11,750 milliards, la Suisse et la Grande-Bretagne pour 6,5 milliards chacune.

Moins de 10 % de ces importations venaient des pays en voie de développement, notamment de l'Inde, de Taïwan, de la Corée du Sud, de Thaïlande, du Mexique et de la Yougoslavie. Depuis lors, la situation a bien sûr évolué, mais l'Afrique, malgré les efforts de promotion, n'occupe pas encore 1 % du marché mondial de l'artisanat.

la coopérative d'artisanat traditionnel de Bamenda (Cameroun)

La Coopérative d'Artisanat Traditionnel de Bamenda existe depuis 15 ans. C'est en septembre 1965 qu'elle a été créée par un Américain du « Corps de la Paix ». Ayant constaté la richesse de l'artisanat dans la province du Nord-Ouest du Cameroun, il a pensé qu'un regroupement et une organisation des artisans pourraient améliorer leur niveau de vie et favoriser le développement de la région.

Avec l'autorisation du Ministère camerounais de l'Agriculture, la coopérative fut créée. Mais le fondateur laissa rapidement la responsabilité de la Coopérative aux artisans eux-mêmes. La Coopérative compte actuellement 1 650 membres.

Les objectifs de la Coopérative.

La Coopérative d'Artisanat Traditionnel de Bamenda a pour buts :

- récompenser l'initiative des artisans créateurs en assurant une diffusion des objets qu'ils fabriquent ;
- de faciliter l'approvisionnement des artisans en matériel de travail ;
- d'améliorer la qualité des objets d'artisanat en encourageant la concurrence et les échanges entre artisans ;

La coopérative offre un débouché aux artisans villageois.



- de protéger et d'adapter les cultures traditionnelles.

L'organisation de la Coopérative.

En payant un droit d'adhésion, tout artisan traditionnel peut devenir membre de la Coopérative.

Les artisans coopérateurs sont regroupés en 10 sections : une dans la province du Sud-Ouest, une dans la province de l'Ouest et les huit autres dans la province du Nord-Ouest.

La section est la cellule de base de la Coopérative. Les chefs des sections forment le Conseil d'administration de la Coopérative.

La Coopérative a un directeur qui n'est pas un artisan, mais un spécialiste de la gestion des coopératives. En plus du directeur, la Coopérative compte 14 employés parmi lesquels il y a des artisans. Ces derniers qui sont des membres de la Coopérative, ont pour rôle de surveiller les stocks, de mettre des étiquettes sur les articles. Contrairement aux autres employés, ils ne reçoivent pas de salaire, mais une indemnité compensatrice. Car, pendant qu'ils sont à la Coopérative, ils ne travaillent pas dans leurs propres ateliers.

Le Fonctionnement de la Coopérative.

La Coopérative d'Artisanat Traditionnel de Bamenda ne cherche pas à faire des bénéfiques. Son premier objectif est d'aider ses membres à vendre leurs produits.

Elle achète directement aux artisans coopérateurs leurs produits après sélection : la Coopérative n'achète que les bons produits, bien faits. L'artisan est libre de vendre à qui il veut le reste de sa production.

Les articles sont revendus de trois façons : à la boutique de la Coopérative à Bamenda, dans les expositions organisées chaque année à Douala et à Yaoundé, et enfin à l'étranger.

La Coopérative offre 1 250 articles différents : vannerie, masques, sculptures, statuettes, instruments de musique, objets décoratifs...

Le chiffre d'affaires de la Coopérative a été de 34 millions de francs CFA en 1979, soit 16 millions pour l'exportation, 16 millions pour la vente en boutique et

2 millions pour la vente au cours des expositions. La valeur du stock au 31 décembre 1979 était de 7 millions de francs.

Les exportations de la Coopérative pourraient bientôt dépasser les ventes intérieures. La demande à l'étranger vient surtout de Hollande (un tiers des exportations), des États-Unis, du Canada, de France, de Grande-Bretagne et d'Asie.

A la fin de l'année, l'excédent de recettes, après soustraction des charges, est redistribué aux coopérateurs sous forme de bonification. Cette redistribution se fait selon un pourcentage fixe. C'est donc le chiffre d'affaires de chaque artisan qui détermine le montant de sa bonification.

La Coopérative est propriétaire de ses bâtiments à Bamenda et dans les villages centres de collecte des produits. Les dirigeants de la Coopérative et les artisans sont très confiants dans l'avenir de leur organisation. Ils souhaitent que leur exemple soit suivi dans tout le Cameroun, et dans toute l'Afrique, pour le bien des artisans ruraux et le développement en général. □



Une vannière voltaïque : la femme occupe une grande place dans l'artisanat.

la protection de l'artisanat traditionnel au Niger

Le développement du tourisme en Afrique a ramené à la mode certains produits de l'artisanat traditionnel. A cause de cela, beaucoup d'États africains encouragent l'artisanat dit « modernisé ». Celui-ci est fait uniquement pour gagner de l'argent, il ne se préoccupe pas des valeurs culturelles de nos produits. Nos centres artisanaux modernes produisent intensivement des articles très peu authentiques, qui sont facilement imités en Europe et en Amérique. Cet artisanat commercial menace donc l'artisanat traditionnel et authentique.

Le Niger, cependant, a trouvé une bonne solution pour permettre à l'artisanat à la fois de conserver son caractère culturel et de faire vivre les artisans.

Le Musée du Niger, créé en 1962, veille à la conservation des techniques et des productions traditionnelles. Mais, pour encourager les artisans à rester fidèles à la seule production traditionnelle et à ne pas se laisser entraîner à la production commerciale, il faudrait transformer les artisans en fonctionnaires. Or, le Musée n'en a pas les moyens. Il faut donc maintenir les artisans dans une activité professionnelle réelle et vendre leurs productions.

Le Musée sélectionne les meilleurs artisans traditionnels et les regroupe dans ses locaux. Ils y travaillent sous le contrôle du directeur du Musée.

TROIS SORTES DE PRODUCTION

La production est organisée selon trois formules bien distinctes : artisanat ethnographique, artisanat de création, et artisanat sur commande.

- * *L'artisanat ethnographique produit selon les techniques traditionnelles, avec des outils et des matériaux locaux. Les objets créés sont authentiques. Ils reflètent la culture des ethnies dont les artisans du Musée sont originaires.*
- * *L'artisanat de création laisse une liberté plus grande à l'artisan : il peut utiliser les matériaux modernes, trouver des motifs de décoration inconnus dans la tradition, et s'inspirer de la vie moderne. Là, l'artisan crée des objets qui plaisent aux gens en ce moment. Cette production est destinée à la vente, mais le Musée peut retenir les meilleurs articles comme exemples de la création artisanale actuelle au Niger.*
- * *L'artisanat qui produit des objets sur commande est purement commercial. Les artisans créent des objets d'après les indications des clients. Cette participation du client à la création donne parfois de très bons résultats.*

Cette politique a permis au Musée de préserver la beauté et la diversité des artisanats traditionnels du Niger, tout en mettant les artisans à l'abri de la tentation commerciale. □



les castes d'artisans au Mali

Au Mali, comme dans beaucoup de pays du Sahel, la société traditionnelle est caractérisée par l'existence des castes. A part les **Horons** qui constituent la classe des nobles et des hommes libres (les **Ton'tigui**), tous les hommes sont « castés » : il y a les **Nyamakala** (artisans, griots ou musiciens), les **Non-Nyamakala** (courtisans, pêcheurs...), et les esclaves.

Ici, nous allons étudier la caste des artisans qui compte 4 groupes : les forgerons, les artisans en bois, les tisserands et les cordonniers (1).

1 – LES FORGERONS

Les forgerons (**Noumou**) se divisent en deux catégories : les bijoutiers et les artisans en fer « noir ».

Les **bijoutiers** sont en général des courtisans vivant près des puissants et des riches qui constituent leur clientèle principale. Ils entretiennent également des relations intéressées avec les griots qui, eux, excitent par louanges les riches à commander des parures.

Les **artisans en fer « noir »** travaillent surtout pour les paysans : ils fabriquent les outils aratoires et d'autres objets. Ils sont redoutés pour plusieurs raisons. D'abord parce qu'ils détiennent le secret de la fabrication des **korté** (armes magiques employées par les Bambara contre leurs ennemis). Ensuite parce qu'ils sont généralement les grands-prêtres de sociétés secrètes et de confréries magiques. Les **Noumous** sont chargés des exorcismes. Par ailleurs, en cas de litige, c'est le forgeron qui est chargé d'obtenir le serment des antagonistes en les faisant jurer sur le marteau et l'enclume, considérés en la circonstance comme des objets sacrés.

Les forgerons sont redoutés et méprisés à la fois, parce qu'ils n'appartiennent pas à la classe des Horons-guerriers. Mais les forgerons sont également estimés, car sans eux, il n'y aurait pas d'outils agricoles, et, par conséquent, pas d'agriculture. Sans eux, il ne serait pas possible de lutter contre les mauvais esprits. En outre, les forgerons sont des guérisseurs et pratiquent la chirurgie (circoncision, extraction de balle du corps, réduction d'une fracture). Leurs femmes font la poterie, excisent les jeunes filles...

Pour toutes ces raisons, les forgerons sont les plus considérés parmi les hommes de caste. Il est intéressant de noter qu'au 13^e siècle, l'Islam a beaucoup touché les bijoutiers qui vivaient auprès des chefs et des riches, premiers convertis à l'Islam, tandis que les forgerons artisans en fer « noir » sont restés, dans leur majorité, fidèles à l'animisme.

2 – LES ARTISANS EN BOIS

a) Les **Laobé** (**labo** au singulier) sont artisans en bois. Les **Laobé-lana** sont spécialistes de la fabrication de pirogues, tandis que les **Laobé-gorworo** font les autres sculptures en bois (mortiers, pilons, écuelles, tabourets...). Les **Laobé-lana** sont sédentaires et vivent au bord des cours d'eau. Les **Gorworo** se déplacent pour offrir leurs services aux villages.

Une particularité chez les **Laobé** : le vol des ânes. L'âne est en effet le meilleur aide du **Labo** pour transporter des troncs d'arbres. Aussi, il est de coutume de ne pas tenter un procès à un **Labo** pour le vol d'un âne. Le propriétaire de l'âne volé se contente de reprendre son animal après palabre. Quelqu'un a même dit que la femme labo n'est économiquement tranquille que lorsque son mari est un grand voleur d'ânes !

Les femmes laobé fabriquent des statuette en terre cuite qu'elles vendent aux enfants pour servir de poupées. Elles offrent également aux autres femmes de l'encens et des poudres d'écorce, pour charmer les hommes.

b) Les **Koulé** sont aussi des artisans en bois. Mais ceux-ci se confondent avec les forgerons. Ce sont les **Koulé** qui sculptent les masques et statuette magiques. Pour cette raison, ils sont restés très largement animistes, alors que les **Laobé** sont en grande partie musulmans.

3 – LES TISSERANDS

Les **Maboubé** (au singulier **mabo**) sont les spécialistes du tissage. Les **Maboubé-Toucouleurs** sont spécialistes du tissage du coton, tandis que les **Maboubé-Peulh** du Macina tissent la laine.

Chez les **Maboubés**, le métier, appelé **tiagnirgal** a la même valeur que le marteau et l'enclume chez les forgerons. Un serment sur le **tiagnirgal** a la même valeur que sur le marteau et l'enclume. Les femmes **Maboubé** font de la poterie et surtout de la teinture.

4 – LES CORDONNIERS

Les **Garanké** sont les artisans du cuir. Ils se divisent en deux catégories :

a) les maroquiniers et les bottiers ;

b) les cordonniers fabriquant les petits ouvrages en cuir : gaines de couteaux, fourreaux de sabres, amulettes...

La première catégorie jouit d'une supériorité sur la seconde.

Les femmes **garanké** sont spécialistes des tatouages de lèvres et de gencives que toute femme (noble ou de caste) doit se faire. Elles sont aussi des coiffeuses professionnelles.

Les castes d'artisans constituent des ensembles unis entre eux par une étroite solidarité. Elles sont des institutions cohérentes chargées de toutes les activités économiques et sociales des ethnies auxquelles elles appartiennent.

La vie moderne a modifié beaucoup de choses. Les castes, affaiblies par l'organisation politique et sociale d'aujourd'hui, résistent au changement, surtout par leurs sociétés secrètes. Mais combien de temps durera ce combat contre un changement inévitable ?

(1) Cet article a été écrit d'après le livre de Bokar Ndiaye : « Les Castes au Mali ». Editions Populaires, Bamako, 1970.



ENTRETIEN AVEC...

Madame ARBIRAI, potière

*« la terre est gratuite,
je demande seulement le prix de mon travail »*

Madame Arbiraï est potière dans un village situé à 5 km de Maroua. Veuve depuis plusieurs années, elle vit et travaille avec sa dernière fille qui n'est pas encore mariée. La poterie constitue sa seule activité et par conséquent l'unique source de ses revenus.

AGRIPROMO. Comment organisez-vous votre travail ?

Mme A. Je vais chercher l'argile au pied de la montagne à 2 ou 3 km d'ici, tous les jeudis. Il faut creuser, pétrir et transporter jusqu'ici la quantité nécessaire pour le travail de la semaine. En plus de l'argile, il y a la terre rouge (latérite) qu'on mélange avec l'eau pour colorer les marmites. Ce travail occupe toute la journée de jeudi.

AGRIPROMO. Avec quoi est-ce que vous travaillez ?

Il n'y a pas d'outils. Je travaille essentiellement avec mes mains. Le bout de bois sur lequel je travaille ne m'a rien coûté. Pour la décoration, j'utilise une feuille de ronier tressée. Il n'y a pas d'autres outils.

AGRIPROMO. Quand les marmites sont sèches, vous les faites cuire en tas. Est-ce que vous achetez le bois ?

Non, je n'achète pas le bois. Je ramasse la broussaille, des brindilles, un peu de bois, enfin tout ce qui peut faire du feu...

AGRIPROMO. Combien de pots est-ce que vous fabriquez par semaine ?

Je fais 5 à 7 pots par jour. Dans la semaine je fais environ 40 pots. Tout dépend de la taille. Mais en général, je ne fais que des petits et des moyens.

AGRIPROMO. Comment est-ce que vous vendez vos pots ?

Chaque mercredi, je me rends au marché où je reste une demi-journée. Une fois tous les 15 jours, je vais au marché de Maroua. Je vends en moyenne 30 pots par marché.

AGRIPROMO. Connaissez-vous les gens qui achètent vos pots ?

Bien sûr ! Ce sont les femmes. Au village, j'en vends plus qu'au marché. Quelquefois, ce sont des revendeuses qui viennent m'en prendre à la maison pour aller vendre au marché.

AGRIPROMO. A quel prix vendez-vous vos pots ?

Les petits sont vendus à 75 F et les plus grands à 100 F pièce.

AGRIPROMO. C'est un prix faible, ça !

C'est le prix...

L'artisanat traditionnel est très prospère au Nord du Cameroun, et plus particulièrement dans la région de Maroua. On y trouve beaucoup de tisserands, forgerons, potiers, vanniers...

Nous nous sommes entretenus là-bas avec une potière, puis avec un forgeron-agriculteur traditionnel, enfin avec un agriculteur-forgeron « moderne. »

AGRIPROMO. Comment ce prix est fixé ? Est-ce qu'il y a entente entre les potières pour fixer les prix ?

Les potières travaillent chacune pour soi. Mais nous nous entendons pour les prix ; d'ailleurs nous venons d'augmenter nos prix. Nous ne pouvons pas demander plus, car les clientes n'auront pas les moyens pour acheter.

AGRIPROMO. Un pot peut durer combien de temps ?

Ça dépend comment on l'utilise. Mais mes pots durent plus de deux ans, si la ménagère entretient ça bien.

AGRIPROMO. 75 F ou 100 F pour deux ans d'usage, c'est peu ! Vous faites payer seulement l'argile, et votre travail lui-même n'est pas payé !

La terre est gratuite, le prix que je demande est celui de mon travail. C'est comme ça qu'on fait.

AGRIPROMO. Est-ce que vous croyez que les potières devraient s'organiser pour mieux gagner ?

Comme je l'ai déjà dit, chacune travaille pour soi. Je ne vois pas comment on peut se rassembler pour travailler.

AGRIPROMO. Est-ce que la poterie va continuer ? On voit de plus en plus des marmites de fonte ou des plats émaillés sur le marché !

L'avenir, c'est Dieu qui le connaît. Tant que nous vendons des pots de terre, nous en ferons toujours. Moi, je ne sais et ne peux rien faire d'autre. □



Ardo Touloul, forgeron-agriculteur à Maroua :

« nos produits sont moins chers,
mais la forge rapporte bien »

Ardo Touloul est forgeron de métier, mais il est également cultivateur. Père de 12 enfants avec ses trois femmes, il est forgeron depuis 43 ans. Il appartient à une caste de forgerons. Maroua, où il travaille, est une petite ville dans une région agricole ; on y fait de l'artisanat, du commerce et un peu d'industrie.

AGRIPROMO. Qu'est-ce que vous fabriquez ? Et c'est pour qui surtout ?

A. T. Je produis surtout pour les cultivateurs. Je fais des socs et des talons de charrue, des houes, des coupe-coupes, des haches et des couteaux. Les couteaux ne servent pas seulement aux paysans, comme vous le savez, mais aussi aux bouchers, aux femmes à la cuisine...

AGRIPROMO. Est-ce que vous faites des comptes ? Si oui, combien produisez-vous d'articles par an ?

Oui, on est obligé de faire des comptes. Ma production est en moyenne de 400 houes, 70 socs, 200 coupe-coupe, 300 couteaux, 200 talons, des pièces adaptées pour les charrues, et diverses réparations dont je ne tiens pas un compte exact.

AGRIPROMO. Comment faites-vous pour produire tant d'articles et trouver encore le temps de cultiver ?

Je forge pendant toute l'année, sauf au moment des labours, où je m'arrête pour m'occuper de mes champs...

AGRIPROMO. Quels sont vos moyens de production ?

Je n'ai pas de gros moyens. J'ai une enclume achetée à 27 000 F aux Travaux Publics, un marteau de 1 500 F. Quant aux pinces, c'est moi-même qui les fabrique. Mon foyer et mes soufflets sont faits par moi-même. J'ai un fils qui m'aide tout en apprenant le métier.

AGRIPROMO. Combien dépensez-vous pour produire tout ce que vous nous avez cité ?

J'achète le charbon à 25 F la tasse. En tout, je dépense environ 6 000 F par an pour le charbon. J'achète du fer pour environ 40 000 F par an. Je ramasse aussi de la ferraille abandonnée, mais là ce n'est pas beaucoup.

AGRIPROMO. Comment vendez-vous vos produits ? A quel prix ?

Je vends ici même à la forge, dans les marchés et aux commerçants-revendeurs. Je vends une houe à 250 F, un coupe-coupe à 250 F, un couteau à 400 F en moyenne, car le prix varie selon la qualité du fer ; un soc à 1 200 F et un talon à 1 000 F.

AGRIPROMO. Avec les quantités que vous produisez, vous gagnez environ 500 000 F par an. Si l'on retire de cette somme ce que vous dépensez pour le fer et le charbon, il vous reste plus de 400 000 F. Ce bénéfice paraît très important. Est-ce que vous n'exagérez pas ?

Je n'exagère rien. D'ailleurs ici la forge rapporte bien. C'est avec la forge que j'ai bâti cette concession... et pris 3 femmes.

M. Ardo Touloul au travail avec son fils.



AGRIPROMO. Quelles sont vos difficultés ?

Ma principale difficulté, c'est que je ne trouve pas régulièrement le fer. Sinon, je peux faire beaucoup plus que ce que je fais.

AGRIPROMO. Et la concurrence de l'industrie ?

Pour le moment elle ne gêne pas ici. Nous vendons moins cher que les produits fabriqués avec les machines.

AGRIPROMO. Et comment fixez-vous vos prix ?

Chaque forgeron fixe son prix selon la qualité de son fer, mais en tenant aussi compte des possibilités des clients. Les clients n'acceptent pas de dépasser un certain prix pour nos produits.

AGRIPROMO. Est-ce que vous seriez favorable à un regroupement des artisans pour faciliter leur approvisionnement en fer et la vente de leurs produits ?

Dans les groupements, il sera difficile de s'entendre. Chacun cherche son profit et ne peut se soumettre à ce que veulent les autres.

AGRIPROMO. Pour l'avenir, est-ce que vous envisagez de donner une formation moderne à votre fils qui vous aide, afin qu'il puisse faire des pièces mieux adaptées aux outils et machines qu'on utilise dans l'agriculture ?

Mon fils apprend avec moi, comme j'ai appris avec mon père. Quand les charrues sont arrivées, j'ai imité leurs pièces sans problème. Mon fils, s'il est intelligent, fera de même. Pour le reste, l'avenir appartient à Dieu. □

Paul Mbayrao, agriculteur - forgeron à Bawé:

« j'ai appris les deux métiers »

Paul Mbayrao habite à Bawé, un petit village près de Touboro, toujours au Nord-Cameroun. Il a 27 ans, il est marié, il a un enfant. Il est avant tout agriculteur mais il est aussi forgeron.

Mbayrao a reçu une double formation à la Maison Rurale de Touboro. Il continue à être en contact avec la Maison Rurale, et il aide même les stagiaires pour les travaux dans les champs. Il continue aussi à se former : il suit actuellement les cours d'apprentissage agricole d'INADES-FORMATION. Il aide plusieurs agriculteurs de son village à suivre ces cours dans leur langue, le mboum.

AGRIPROMO. Comment avez-vous appris à forger ?

P. M. J'ai appris à forger à la Maison Rurale de Touboro. Cette Maison Rurale a été créée en 1963 par la Mission Catholique. C'est un Centre de formation pour les agriculteurs de la région. Les nouvelles techniques qu'ils y apprennent doivent les aider à augmenter leurs ressources et, en général, à améliorer leur vie. Actuellement la Maison Rurale reçoit les gens mariés. L'homme et la femme viennent avec leurs enfants ; ils apportent la nourriture pour l'année.

La matinée se passe dans les champs : défrichage, labour avec les bœufs, semis en ligne. Ensuite chaque foyer entretient sa parcelle et la récolte.

La soirée, on fait l'alphabétisation et les cours théoriques. On apprend ce qui se rapporte aux techniques de culture et d'élevage avec une part plus importante pour la culture attelée. On apprend aussi des choses comme la menuiserie, la forge.

J'ai fait deux stages à la Maison Rurale. Après mon premier stage, je suis retourné dans mon village. J'ai introduit la culture attelée, c'est la première fois qu'on la pratiquait. Depuis, beaucoup d'agriculteurs utilisent cette nouvelle technique. J'ai aidé des voisins à dresser leurs bœufs. Je leur ai donné des conseils pour bien les nourrir.

C'est pendant mon deuxième stage que j'ai appris à forger.

AGRIPROMO. Vous avez donc reçu une formation de forgeron. A quoi est-ce que cela vous sert exactement ?

J'ai appris à couper le fer avec une scie à métaux, à le forger, à percer le bois... Cela me sert surtout pour faire des jougs. En 1979, j'ai

fabriqué plus de 30 jougs. En 1980 jusqu'au mois d'avril, j'ai fait 8 jougs et j'en ai réparé cinq.

Si les gens apportent le bois et le fer, je demande 700 F par joug. S'ils apportent le bois seulement, je leur demande 1 500 F CFA.

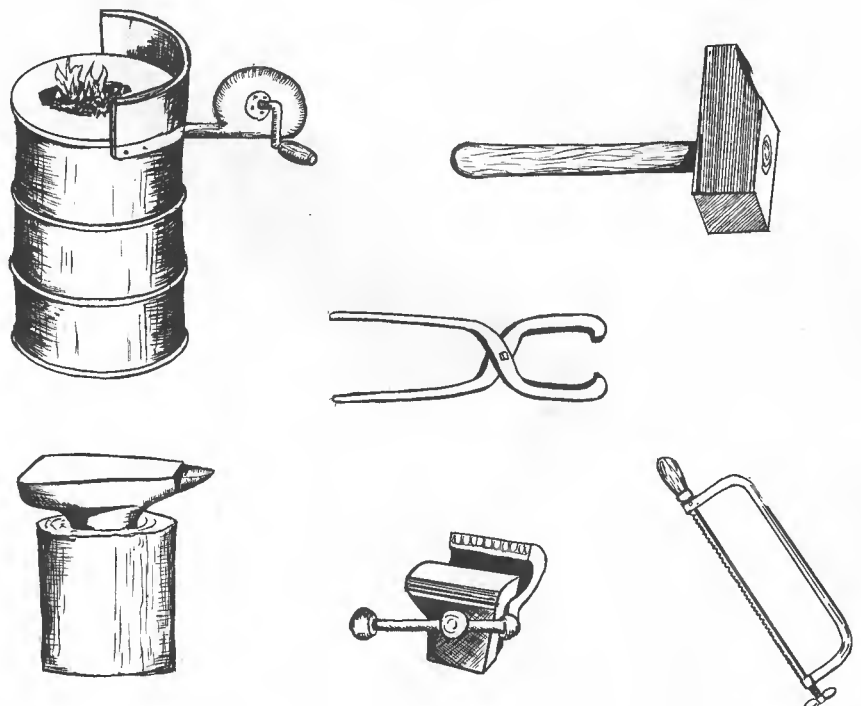
AGRIPROMO. Est-ce que vous faites uniquement des jougs ?

Non je fais aussi les anneaux pour les bœufs, je répare les chaises, je retape le fer des houes, des pioches, des haches...

Il y a quelques forgerons traditionnels dans la région, mais le plus souvent ils ne font que les houes, les haches, les lances... ils ne font pas les jougs.

AGRIPROMO. Quels sont les outils que vous utilisez pour faire ce travail ?

J'ai une scie à métaux, une chignole, une paire de pinces, un marteau, un mètre, un étau, une enclume, une forge. La forge, c'est simplement un fût de 200 litres sur lequel on a installé un petit ventilateur qu'on fait tourner grâce à une manivelle. Ce sont des outils très simples. □



Les outils de Paul





DOSSIER

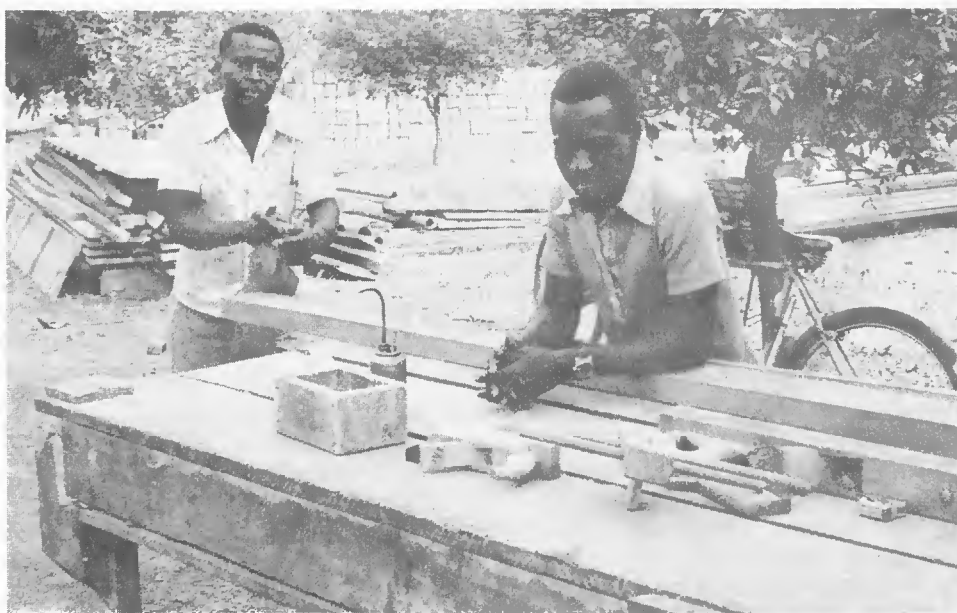
Dans une Afrique encore peu industrialisée, l'artisanat occupe une place importante dans la vie des hommes.

Ceci est particulièrement vrai en milieu rural.

Dans de nombreuses régions, les outils, les objets utilitaires sont encore essentiellement des produits de l'artisanat local.

Et, selon certaines estimations, les artisans constituent 10 à 15 % de la population active en Afrique.

**pour
un
artisanat
au
service
du
développement**



I – QU'EST-CE QUE L'ARTISANAT ?

Beaucoup d'activités sont qualifiées d'artisanales. Il faut peut-être définir ce qu'est l'artisanat. L'artisanat, c'est la création, par les mains et au moyen d'outils simples, d'objets durables à partir d'une matière brute (fer, bois, terre, tissu, végétaux). C'est aussi la réparation et l'entretien des machines ou d'équipements collectifs ou individuels. Il y a plusieurs sortes d'artisans en Afrique :

– Création d'objets rituels (masques, statuettes...) ou reproduction « moderne » d'objets divers du folklore destinés à la vente massive aux touristes, aux citadins ou à l'exportation.

– Fabrication traditionnelle d'objets utilitaires pour la production, (outils agricoles), le transport, paniers, pots, la cuisine (marmites, gobelets), l'habillement (tissage de tissus, chaussures, bijoux)...

– La vie moderne a donné naissance à un artisanat nouveau dans les domaines de la construction, de l'ameublement, de la confection vestimentaire, de la réparation et de l'entretien de matériel divers.

Ce dossier va s'intéresser aux deux dernières sortes d'artisans. Les problèmes posés en milieu rural par l'artisanat traditionnel et par l'artisanat moderne sont différents. Mais on ne considère ni l'un ni l'autre quand il s'agit de s'organiser pour promouvoir le développement rural.

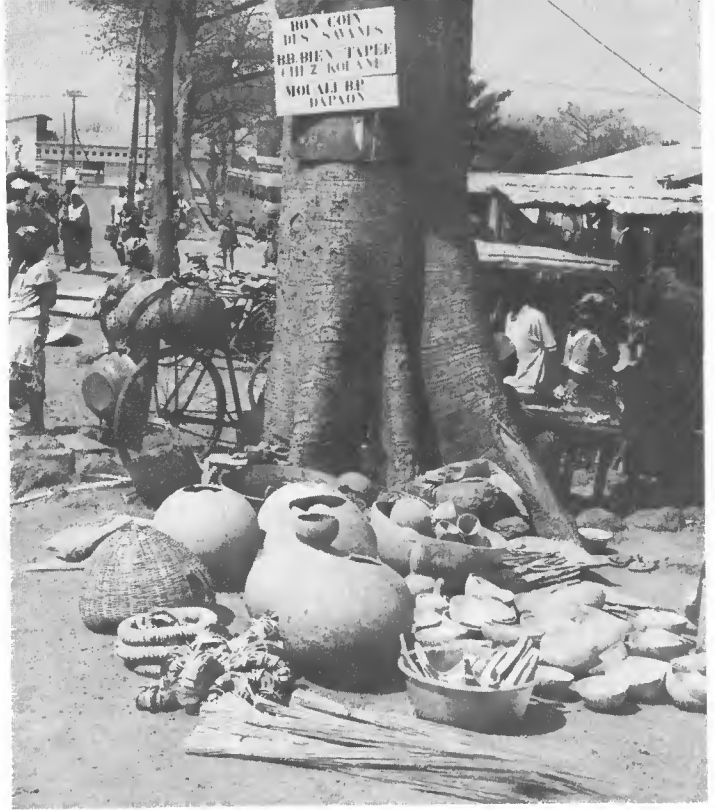
Pourtant, l'artisanat peut jouer un rôle important dans le développement rural. Est-il possible de s'organiser, de s'équiper pour produire plus, s'il n'y a pas d'artisans capables d'entretenir et de réparer le matériel moderne de production (charrues, charrettes...) ? Comment améliorer l'habitat, s'il n'y a pas de bons maçons, de bons charpentiers ? Comment épargner pour investir, si l'argent gagné est dépensé pour l'achat d'objets utilitaires industriels qui coûtent de plus en plus cher ?

II – L'ARTISANAT EN MILIEU RURAL AUJOURD'HUI

Voyons d'abord comment se porte l'artisanat aujourd'hui en milieu rural.

A – L'ARTISANAT TRADITIONNEL

La division sociale du travail dans l'Afrique traditionnelle réservait aux artisans le soin de fournir à l'ensemble de la communauté villageoise ou ethnique, l'équipement de production et les objets utilitaires



Autant de seaux, de pots, de louches qui ne seront pas importés.

nécessaires à la vie de tous les jours (houes, haches, couteaux, pots...). Mais l'artisan n'avait pas que ce rôle économique. C'est ainsi que certains rites religieux intéressant toute la communauté, étaient assurés seulement par des artisans (voir **Histoire et Tradition**). Cette double fonction de l'artisan a donné à l'artisanat traditionnel africain ses caractéristiques essentielles.

I. Caractéristiques de l'artisanat traditionnel.

L'artisan africain traditionnel donne à chaque objet qu'il crée, la marque culturelle de l'ethnie à laquelle il appartient. Une marmite baoulé se distingue facilement d'une marmite mossi. Une daba dagari ne peut se confondre avec une daba sénoufo...

– La première caractéristique est donc la « personnalisation » du produit artisanat. Celui-ci, en plus de sa fonction économique ou utilitaire, a une fonction culturelle.

– La deuxième caractéristique de l'artisanat traditionnel, c'est son adaptation stricte aux besoins économiques du village ou de la tribu. L'artisan ne produit pas pour produire ou pour s'enrichir, mais pour répondre à des besoins limités au village et à l'ethnie. Le rythme et les méthodes de travail restent humains.

– La troisième caractéristique de l'artisanat traditionnelle, c'est d'être une activité complémentaire. En effet, l'artisan africain traditionnel était toujours et avant tout un paysan qui arrêtaient son activité créatrice pour cultiver en saison des pluies. L'artisan, indépendant de son travail pour sa survie quotidienne, fabrique et vend ses produits au moindre coût. En outre, il ne va pas chercher le client, c'est le client qui

vient à lui. Il ne cherche à améliorer ni sa technique (héritée de ses aïeux), ni ses méthodes de travail, ni ses outils. Ceux-ci suffisaient pour répondre à ses besoins et aux besoins de ses « clients ».

Autre conséquence, la gestion de l'entreprise artisanale n'est pas stricte. Le crédit est facilement consenti. L'artisan ne presse pas ses débiteurs. En général, entre la commande et le règlement, il se passait plusieurs mois et même des années. Ainsi par exemple, un cultivateur commandait une houe en avril, il ne la payait qu'en décembre avec une partie de la récolte que la houe lui a rapportée. L'artisan avait confiance.

Toutes ces caractéristiques ont contribué à la stabilité et à la sécurité de la société traditionnelle d'hier.

2. Crise de l'artisanat traditionnel.

Avec la colonisation l'artisanat traditionnel se dégrade. Pourquoi ? Parce que les produits européens entrent massivement sur nos marchés, l'argent devient le maître, les matières premières (coton, peaux...) sont exportées. Les nouveautés étrangères attirent, tandis que, les valeurs africaines sont méprisées.

Dans ces conditions, les techniques et les outils archaïques, le rythme de travail volontairement lent, les prix trop bas et le crédit illimité à la clientèle deviennent des freins pour l'artisanat traditionnel. Les produits industriels concurrencent les produits artisanaux.

Aujourd'hui, la plupart des gouvernements ne s'intéressent pas à l'artisanat traditionnel en milieu rural. Ils ne développent que l'artisanat d'exportation, et seulement là où le tourisme est important.

Quand il n'y a pas d'artisans...



Et pourtant, l'artisanat traditionnel offre beaucoup d'avantages. D'abord il procure des revenus supplémentaires aux paysans. Ensuite, contrairement aux industries de transformation, l'artisanat n'utilise que des matières premières locales, donc pas d'importation. Par les produits qu'il fournit aux populations rurales, l'artisanat fait faire des économies de devises aux États. Combien de seaux et de houes aurions-nous importés, si les calebassiers, les potières et les forgerons n'existaient pas ?

La vie moderne a surtout donné naissance à un certain nombre d'artisanats nouveaux très utiles pour le monde rural.

Cependant, aujourd'hui, les nouvelles techniques agricoles et les exigences de la vie moderne ont favorisé la fabrication de produits nouveaux et même la naissance d'artisanats nouveaux très utiles pour le monde rural.

B – L'ARTISANAT MODERNE

Avec la colonisation, l'Européen a introduit sa technique en Afrique. Pour construire des bâtiments, des routes... il a fallu former sur place par exemple des ouvriers-maçons et des menuisiers. Ceux-ci se sont établis, par la suite, comme artisans. La modernisation de l'habitat, de l'habillement et des loisirs, a ainsi donné du travail aux menuisiers-charpentiers, aux tailleurs, aux mécaniciens-réparateurs...

En milieu urbain, cet artisanat moderne est très actif et plus ou moins rentable selon les secteurs. Il gagne peu à peu les zones rurales. Mais l'artisan moderne y rencontre plus de difficultés, pour plusieurs raisons.

D'abord, la faiblesse des revenus ruraux, les mentalités et les habitudes limitent la demande des services de l'artisan. Par exemple, dans une région, personne ne veut être le premier à construire une maison en dur par crainte pour sa vie.

Mais les principales difficultés sont ailleurs. L'artisan n'a pas une **formation professionnelle** suffisante et il fait du mauvais travail. Alors les clients se méfient.

Il y a aussi les **difficultés d'approvisionnement** en matières premières. Alors que les artisans traditionnels, à l'exception du tisserand, fournissent la matière première et la façon, les artisans modernes ne fournissent en général que la façon. Le menuisier, le tailleur, le maçon ne peuvent pas constituer un stock de bois, de tissu, de ciment, par manque d'argent.

La difficulté la plus grave se situe dans la **gestion de l'entreprise** artisanale. Souvent illettré, l'artisan rural ne sait pas toujours bien calculer son prix de revient. Comme l'artisan traditionnel, l'artisan moderne est obligé de consentir un crédit à ses clients pour de trop longs délais. Le crédit est souvent mal remboursé. L'artisan ne gagne pas suffisamment d'argent, et il finit par se décourager et quitter le village. →

Si cette situation ne change pas, l'artisanat rural peut disparaître. Or il faut sauver l'artisanat pour des raisons humaines, culturelles et économiques. Un artisanat moderne ou modernisé sera en mesure de contribuer à la sauvegarde de l'identité culturelle des populations rurales, et donc de l'ensemble des Africains. Seul un artisanat modernisé et intégré, organisé par les paysans eux-mêmes, peut les aider à faire ce que l'État ne fait pas, et à empêcher les interventions dégradantes pour leur mode de vie.

III – S'ORGANISER POUR AVOIR UN ARTISANAT

De toutes les activités rurales, l'artisanat est sans doute la plus difficile à organiser, car les artisans sont plus individualistes que les cultivateurs (voir nos Entretiens avec...).

Mais un village, qui est déjà organisé pour la production, la commercialisation et le crédit, a plus de chance de se doter d'un artisanat moderne ou modernisé efficace.

En effet, si un groupement de production équipe ses membres en matériel moderne, il doit prévoir l'entretien de ce matériel. Il doit, en conséquence, former les artisans nécessaires à cet entretien. S'il y a des machines au village (moulins, décortiqueurs, pompes...), les mêmes artisans peuvent assurer leur entretien. Il devrait en être ainsi dans tous les autres domaines de la vie du village : construction... La coopérative de commercialisation peut aider à vendre les produits artisanaux. Mais elle peut aussi approvisionner

*Au Centre de formation d'artisans de Maroua
(Cameroun)*



les artisans en matières premières, par exemple le fer pour les forgerons, le bois pour les menuisiers et charpentiers...

Les petits artisans ruraux ne peuvent pas bénéficier du crédit agricole. La caisse populaire de leur village peut donc les aider à trouver l'argent pour acheter outils, matériel et matières premières.

Les artisans aussi doivent s'organiser eux-mêmes pour diversifier leurs activités, pour vendre, pour limiter le nombre d'artisans par spécialité. En effet, quand il y a par exemple trop de menuisiers dans le village, aucun menuisier n'aura assez de travail.

Un village qui a un artisan moderne, doit tout faire pour le conserver. Pour cela, il faut que les mentalités changent. Même si l'artisan est notre enfant ou notre beau-frère, il a besoin d'argent pour vivre et continuer son travail. Il faut donc payer son travail.

Par ailleurs, dans certaines régions, il y a des castes d'artisans. La coutume interdit parfois à un artisan de changer de caste, c'est-à-dire d'artisanat. Elle interdit aussi à un homme hors caste d'entreprendre une activités artisanale. Cette coutume empêche les hommes de changer ou d'entreprendre une activité qui pourrait leur permettre de mieux vivre.

CONCLUSION

L'artisanat en milieu rural peut jouer un rôle économique et social très important dans le développement : il procure des ressources supplémentaires aux paysans-artisans, il crée des emplois, et surtout, il rend de nombreux services aux clients. Sans l'artisanat, l'industrie même peut connaître certaines difficultés. Par exemple, sans des artisans capables de réparer les charrues, le fabricant ne vendrait plus de charrues, parce que les cultivateurs n'achèteraient pas cher un matériel qui peut être immobilisé au bout de quelques mois à cause d'une panne. C'est pourquoi, même dans les pays très développés, on encourage le maintien et le développement de l'artisanat.

En Afrique, il existe de plus en plus de centres de formation d'artisans modernes. Les gouvernements ont compris l'importance des artisans en milieu rural. Les paysans doivent également tout faire pour se doter d'un artisanat capable de les soutenir dans leur travail et pour leur bien-être.



comment faire un devis ?

Qu'est-ce qu'un devis ?

Un devis est un papier sur lequel l'artisan marque d'avance tout ce que la fabrication d'un objet (table, porte, charpente...) va lui coûter. Pour faire un devis, l'artisan a donc besoin de bien calculer les matériaux, l'argent et le temps qu'il va utiliser pour fabriquer l'objet. Le devis lui sert pour discuter le prix avec le client au moment de la commande, et ensuite pour faire la facture.

L'artisan est un *technicien*. Mais il est aussi un *commerçant* : il achète du matériel, il vend des objets fabriqués par lui, il recherche la clientèle, il fait de la comptabilité, il calcule ses prix, il gère ses stocks, etc. Pour réussir, un *menuisier salarié* dans une grande menuiserie a besoin d'être *compétent* dans le travail du bois. Pour réussir, l'*artisan menuisier* doit lui aussi être *compétent* dans la technique du bois. Mais cela ne suffit pas, il faut en plus *qu'il sache bien gérer ses affaires*, comme un commerçant. Sinon il ne pourra pas vivre de son travail.

La gestion comprend beaucoup de choses : gestion des stocks, comptabilité, calcul des prix, gestion du personnel, organisation du temps, gestion des commandes, etc.

Dans ces *Fiches Techniques*, nous expliquons comment faire un devis. Nous prenons l'exemple d'un artisan menuisier. Nous proposons aussi quelques idées pour gérer les commandes des clients.

A – LE PRIX DES MATÉRIAUX

Nous prenons le cas où le menuisier fournit lui-même le bois.

1. Le menuisier calcule la quantité de bois nécessaire pour fabriquer l'objet. Il y a différentes qualités de bois : planches, chevrons, bois blanc, bois rouge, contreplaqué...

Le menuisier calcule combien de bois de chaque qualité il faudra pour faire l'objet. Il n'oublie pas qu'il y a des morceaux de bois qui ne seront pas utilisables ; il prévoit donc un peu plus grand que les dimensions de l'objet.

2. Le menuisier calcule le prix de chaque qualité de bois. Ce prix comprend :

- le prix d'achat payé par le menuisier au mètre, ou au mètre carré, ou au mètre cube,
- le prix du transport de ce bois jusqu'à l'atelier.

3. Prix des autres matériaux.

Suivant l'objet que le menuisier fabrique, il y a d'autres matériaux en plus du bois : clous, vis serrures, vernis, colle, etc.

B – LE PRIX DU TEMPS NÉCESSAIRE POUR FABRIQUER L'OBJET (MAIN D'OEUVRE)

1. Calculer le nombre d'heures nécessaires :

- nombre d'heures pour aller mesurer sur place, quand cela est nécessaire, par exemple pour une porte ou une fenêtre ;
- nombre d'heures pour fabriquer l'objet à l'atelier.

Ce calcul demande de la précision et de la mémoire. Mais le menuisier doit savoir, avec l'habitude, combien d'heures il lui faut pour fabriquer une chaise, une fenêtre, une table de telle ou telle forme.

Le calcul du temps nécessaire pour fabriquer l'objet est important : c'est souvent cela que le menuisier néglige de calculer et c'est là-dessus qu'il perd.

2. Calculer le prix de l'heure de travail.

Le menuisier peut partir du salaire mensuel qu'il voudrait toucher. Et il divise le montant de ce salaire par le nombre d'heures de travail par mois. Pour un salarié, on compte entre 170 et 180 heures de travail

par mois. Si le menuisier a des ouvriers, il peut calculer le prix de l'heure de travail de ses ouvriers de la même manière. Il peut aussi faire un prix unique de l'heure de travail pour lui et pour ses ouvriers.

3. Le coût des outils.

Si le menuisier a seulement des petits outils, il met le coût des outils dans les frais généraux (voir le point D ci-dessous).

Si le menuisier a des machines, par exemple une combinée, il doit calculer ce que lui coûte l'heure de travail de la machine : amortissement de la machine et électricité. Ce calcul est difficile à faire, il vaut mieux se renseigner dans une grande menuiserie. Ce que coûte la machine pour fabriquer l'objet est compté dans le prix de la main-d'œuvre.

C - LE PRIX DE LA LIVRAISON

Parfois le menuisier va livrer et même fixer lui-même les objets qu'il a faits : par exemple porte ou fenêtre. Ce prix comprend :

- le prix du temps nécessaire pour faire la livraison et la fixation de l'objet ;
- le prix du transport en véhicule.

D - LES FRAIS GÉNÉRAUX

1. Les frais généraux, ce sont toutes les dépenses que le menuisier ne peut pas attribuer à chaque objet séparément, mais qui servent à faire marcher la menuiserie en général.

- l'impôt payé par le menuisier (par exemple la patente),
- la location ou l'amortissement des locaux de la menuiserie,
- le prix de l'eau et de l'électricité,
- le prix du temps passé par le menuisier à recevoir les clients, à faire ses comptes, ses devis, ses factures, à aller acheter ses matériaux, etc.,
- le prix des petits outils achetés.

2. Comment faire payer les frais généraux ? Prenons un exemple :

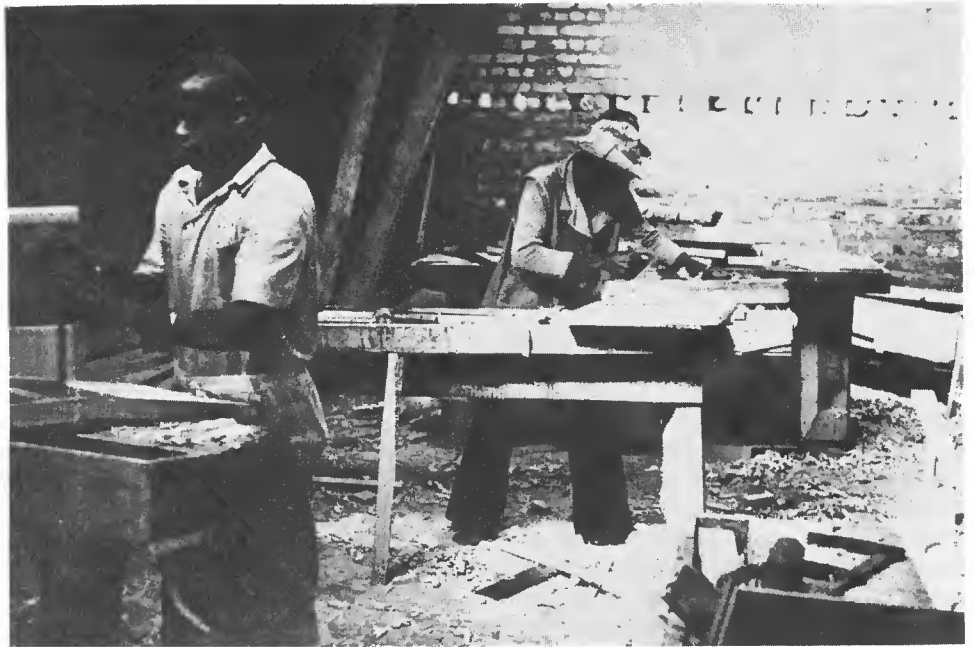
Le menuisier additionne toutes ses dépenses de frais généraux pour une année, il arrive à 88 000 F CFA.

Il a vendu la même année pour 945 000 F CFA d'objets.

Il cherche quel pourcentage ses dépenses de frais généraux représentent par rapport à ce qu'il a vendu. Soit :

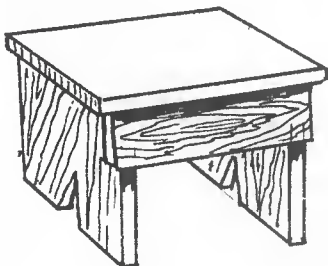
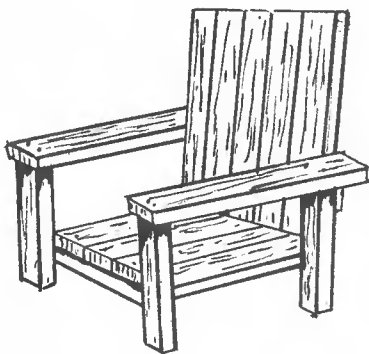
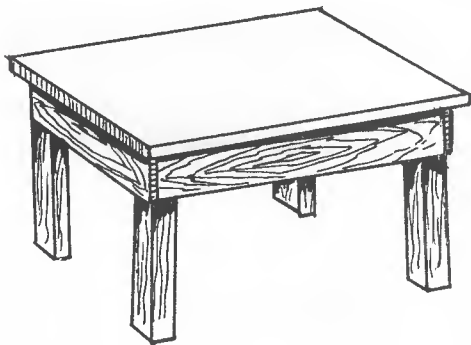
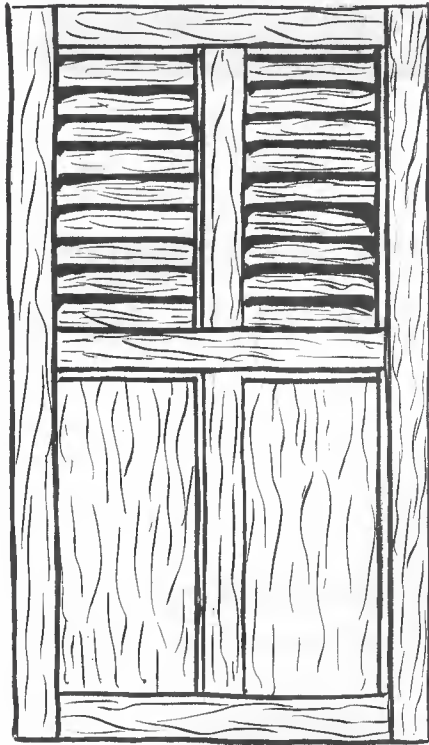
$$\frac{88\,000 \times 100}{945\,000} = 9,31\%$$

Il arrondit et il décide que le prix de ses frais généraux sera de 10 %. Il ajoute donc sur le devis 10 % du total de A + B + C



Une bonne organisation de l'atelier accroît le rendement.

LOMIE ZOUAN Menuisier B.P. 4 - ZOUROU		DEVIS n° 48 Nom du client : DOGUI Issouf	
Description de la commande :			
1 table : 1,40 m x 0,80 m - Hauteur : 0,78 m			
A - FOURNITURES			
1)	1 plateau contreplaqué 20 mm d'épaisseur 1,40 m x 0,80 : 1,12 m ² 10% de chute : 1,12 + 0,11 = 1,23 m ² 123 m ² à 3.000F le m ²		3.690
2)	chevron 4x4 pour les pieds 4 mètres à 300F le mètre		1.200
3)	chevron 3x8 pour le cadre 4,40 m à 400F le mètre		1.760
4)	Placage sur la tranche du contreplaqué		100
5)	Colle pour placage et assemblage		100
6)	Vis pour fixation du plateau		200
			<hr/>
			7.050
B - MAIN D'OEUVRE			
10 heures de travail à 350F de l'heure			3.500
C - LIVRAISON			
			<hr/>
			10.550
D - FRAIS GÉNÉRAUX			
10% de 10.550			1.055
			<hr/>
			11.605 F
			<hr/>
			TOTAL



gérer les commandes des clients

Les commandes ne viennent pas régulièrement. A certains moments de l'année, surtout en milieu rural, l'artisan n'a rien à faire. A d'autres moments, beaucoup de commandes viennent en même temps : début des cultures, rentrés scolaire, moment de la commercialisation des récoltes.

A ces moments-là, l'artisan accepte souvent toutes les commandes et promet de les faire pour la date demandée par le client. Mais il sait qu'il ne pourra pas le faire parce qu'il a déjà promis beaucoup d'autres commandes. Quand la date promise arrive, le travail n'est pas fait. Le client n'est pas content. Et l'artisan risque de perdre de cette façon beaucoup de clients qui ne reviendront pas commander chez lui.

L'artisan doit donc essayer de s'organiser. Comment ?

Nous vous proposons quelques idées qui peuvent vous aider pour gérer vos commandes. Mais c'est à vous de choisir vos manières de faire.

1. Bien connaître le travail que vous pouvez faire et le temps qu'il vous faut pour faire tel ou tel objet.
2. Etre prêt quand le moment des commandes arrive :
 - Avoir un stock de matériau suffisant.
 - Avoir votre temps disponible : les démarches et voyages personnels doivent être faits avant ou après.
 - Préparer d'avance certains objets (meubles ou autres) que les clients demandent souvent, si la clientèle accepte facilement des meubles faits d'avance.
3. Choisir les commandes quand il y en a trop. Il y a plusieurs façons de choisir :
 - Choisir les commandes d'un même objet (par exemple, les commandes de tables) ; parfois on gagne du temps quand on fait les mêmes objets à la suite pendant une certaine période.
 - Ne pas accepter les commandes d'objets que vous ne savez pas bien faire, parce que cela vous demandera du temps. Vous acceptez ces commandes seulement si vous n'êtes pas trop chargé.
 - Choisir les commandes pour lesquelles vous avez les matériaux dans votre stock ou pour lesquelles il est facile de les trouver.
 - Donner la priorité aux clients qui vous font souvent des commandes et qui vous payent régulièrement. C'est important d'avoir un certain nombre de clients réguliers.
 - Donner la priorité aux clients qui ont la réputation de payer les factures.
 - Certains clients ont de l'argent toute l'année : fonctionnaires, salariés, administration... D'autres ont de l'argent surtout à une période de l'année : planteurs des villages au moment de la commercialisation, par exemple.
Vous pouvez donner priorité à ces clients-là pour finir le travail au moment où ils auront encore de l'argent.
 - Vous pouvez aussi proposer un rabais au client qui accepte d'attendre la date où vous savez que vous aurez moins de travail.

N'oubliez pas que chaque fois que vous livrez la commande à la date prévue, vous avez plus de chances de voir le client revenir vous faire une autre commande. □



Il y a de plus en plus de villages qui commencent à se moderniser. On voit des maisons en dur avec des chaises et des tables. Des villages s'équipent avec des machines de toutes sortes : décortiqueuses, moulins, pompes pour les puits ; charrues, charrettes, mobylettes, etc.

Quand ces machines tombent en panne, souvent personne au village ne sait les réparer. Alors, on ne s'en sert plus et on les laisse rouiller.

Est-ce qu'un vrai développement rural est possible si on manque de forgerons, de mécaniciens, de réparateurs, de menuisiers, de maçons... ?

Ces Fiches d'Animation proposent une démarche qui peut aider le village à se donner les artisans dont il a besoin. A gauche, nous présentons un exemple concret. A droite, vous trouverez la démarche et les questions qui ressortent de l'exemple et qui peuvent être appliquées à d'autres situations.

former des artisans pour votre village

I – FAIRE DÉCOUVRIR AUX PAYSANS LEURS BESOINS EN ARTISANAT

OBOU est animateur rural. Il vient d'être nommé à AKOR. Voici ce qu'il remarque à son arrivée :

Akor est équipé d'un moulin à céréales. Ce moulin a été offert gratuitement au village. Mais personne ne sait comment il marche. Il n'a pas encore servi et déjà il est rouillé.

Il y a aussi un puits qui sert à tout le village. On tire l'eau avec une pompe, mais elle est souvent en panne. Il y a bien un service à la Sous-Préfecture qui assure les réparations. Seulement, il faut attendre quelquefois 15 jours ou 3 semaines avant que la réparation soit faite. Les villageois prennent l'eau par la trappe de visite, et il y a à nouveau des cas de diarrhées au village d'Akor.

En parlant avec les villageois, Obou s'étonne parfois de ces pannes. Parfois, il montre aux villageois qu'ils ont de la chance d'avoir ces équipements-là au village.

Peu à peu une réunion du village est possible : les villageois sont décidés à faire quelque chose. La réunion commence par l'histoire du moulin à mil et des pannes de la pompe. Les villageois commencent même à raconter les vieilles histoires du village.

Obou leur rappelle le but de la réunion : étudier les problèmes que pose le fonctionnement des machines à Akor.

Alors, un villageois dit : « Les forgerons ne savent pas refaire les pièces cassées de nos charrues et de nos charrettes ».

Un autre parle des mobylettes qui marchent seulement quand elles sont neuves.

Il y a aussi le problème des maçons et des menuisiers. Au village, il n'y en a pas qui soient capables de construire des maisons en dur. Les villageois doivent en chercher à 20 kilomètres.

A la fin, Obou résume ce qu'ils ont dit. Il fait la liste de tous les travaux utiles aux villageois, mais qu'ils ne savent pas faire.

Ils décident tous de se réunir bientôt pour étudier ce qu'ils vont faire.

Voir l'équipement dont le village dispose. Dans quel état est cet équipement ? Est-ce que les villageois s'en servent ? Comment s'en servent-ils ?

DONNER CONSCIENCE aux villageois des améliorations qu'ils pourraient faire au village.

Sentir le moment où les villageois sont intéressés par la question qui se pose, et proposer une réunion.

Dans une réunion, ne pas perdre de vue le but qu'on s'est fixé.

Résumer et faire la liste de ce qu'on a trouvé, en le mettant en ordre.

II – COMMENT FORMER LES ARTISANS DONT LE VILLAGE A BESOIN ?

A la première réunion, certains villageois avaient déjà proposé des solutions, surtout pour le moulin à céréales et la pompe. Il y a des stages qui permettent d'apprendre à les faire marcher.

Aujourd'hui, il s'agit d'étudier quels moyens les habitants d'Akor ont pour envoyer des villageois se former comme forgerons, maçons, menuisiers, mécaniciens.

Pour les forgerons, OBOU donne une information, dont certains ont entendu parler : « Pour faire les pièces de charrue et de charrette, il faut un matériel spécial et il faut apprendre à s'en servir. Le gouvernement fait des dotations à crédit pour permettre aux forgerons traditionnels de se moderniser. Deux fois par an, ils peuvent suivre un stage pour apprendre à mieux se servir de ce matériel ».

Là, les villageois vont discuter de cette possibilité avec les forgerons : ils ne peuvent pas décider à leur place.

Les villageois ont parlé aussi de mécanicien, maçon, menuisier.

Ils étudient le genre de formation qui est nécessaire à ces artisans.

Ils cherchent où ils pourront recevoir cette formation.

Ils cherchent aussi comment ils vont payer cette formation, par exemple avec la caisse commune du village. Cette caisse est faite pour les dépenses qui intéressent tout le village.

Enfin, ils proposent des villageois pour aller suivre cette formation.

Mais ils voient qu'ils n'ont pas les moyens de faire former autant de gens. Ce qui presse le plus pour le village, c'est un maçon.

Les paysans d'Akor décident de chercher un jeune du village qui accepte d'aller faire un stage de 6 mois en ville, dans une entreprise de construction.

Donner des informations qui permettent aux villageois de rendre leur vie meilleure.

Pour guider la recherche, voici les questions qu'on peut étudier :

- * quels travaux ces artisans doivent-ils être capables de faire après la formation ?
- * où peut-on trouver cette formation ?
- * qui la paiera ?
- * qui va partir se former ? Il faut quelqu'un qui accepte d'aller apprendre, qui soit motivé, qui soit capable d'apprendre (il faudra parfois être lettré), qui accepte de revenir s'installer au village...
- * quel artisan manque le plus au village en ce moment ? (maçon, menuisier, forgeron, mécanicien, etc.).

III – PRÉVOIR LE RETOUR ET L'INSTALLATION DES NOUVEAUX ARTISANS

OBOU prend encore la parole : « J'ai vu des villages dans lesquels les jeunes artisans n'ont pas pu rester, après leur formation.

Une fois, c'était parce qu'on ne les payait pas : « Tu es mon frère, tu es mon neveu, tu peux me faire crédit », et ils n'avaient pas de quoi vivre.

Ou bien, ils n'avaient pas assez de travail et personne ne leur avait donné une plantation.

Tout cela est arrivé parce qu'on n'a pas prévu leur retour au village ».

A Akor, les paysans qui veulent construire des maisons en dur sont nombreux. Le maçon aura du travail.

Ils prévoient même d'envoyer un autre jeune se former tout de suite après le premier pour pouvoir l'aider plus tard.

Les villageois sont décidés aussi à bien recevoir le maçon à son retour à Akor. Ils ne diront pas : « C'est le village qui a payé ta formation, donc tu dois travailler gratuitement pour nous ». Ils paieront les travaux qu'ils lui demanderont. Ainsi, il aura de quoi vivre et travailler au village. Et il n'aura pas l'idée d'aller s'installer ailleurs.

Voici les questions qu'on peut se poser :

- * Dans quelles conditions vont-ils s'installer ? Comment vont-ils acquérir leurs outils et leurs machines ? Avec un crédit extérieur ? Avec une cotisation villageoise ? Ou autrement ?
- * Est-ce qu'on peut prévoir le nombre de travaux qu'on leur demandera au village ?
 - s'il y en a trop peu, l'artisan aura-t-il de quoi vivre ?
 - s'il y en a trop, l'artisan pourra-t-il répondre à toutes les demandes ? Que faire dans chaque cas ?

Il faut aussi sensibiliser les villageois à l'idée que s'ils demandent trop de crédits ou de cadeaux, ils décourageront les artisans. C'est comme s'ils les chassaient.

CONCLUSION

Un village a besoin d'artisans pour se développer vraiment. Alors, les paysans peuvent faire faire sur place les travaux les plus courants. Et la vie au village devient plus facile et plus agréable.

Mais à condition que les paysans :

- voient bien à l'avance quels travaux et quels services ils attendent des artisans après leur formation ;
- trouvent les moyens (gens capables d'être formés, argent, centres de formation ou de stages) pour faire former leurs artisans ;
- étudient de très près comment les artisans formés pourront vivre et vont travailler au village.



EXPERIENCE

Velé est un petit village au bord du fleuve Logone, près de Yagoua au Nord-Cameroun. Les paysans de cette région cultivent le riz, encadrés par la Société d'Expansion et de Modernisation de la Riziculture à Yagoua (SEMRY). La SEMRY approvisionne les paysans en matériel agricole et commercialise la production de riz.

UN ATELIER POUR RÉPARER LES CHARRETTES EN PANNE

Les riziculteurs de la région doivent transporter eux-mêmes leur riz jusqu'aux centres d'achat de la SEMRY. Il y a quelques années, beaucoup d'entre eux ont acheté des charrettes importées pour ce transport. Ils n'ont pas prévu les problèmes de l'usure et de la réparation de ce matériel. Mais quand les charrettes ont

UN LOCAL ET UN TECHNICIEN POUR L'ATELIER

Pour créer l'atelier, il faut remplir deux conditions au départ :

- 1) trouver de l'argent pour construire le centre et acheter le matériel ;
- 2) trouver un responsable qui est aussi un technicien.

Ces paysans décident de cotiser. Les coti-

UNE ORGANISATION TRES SIMPLE

L'atelier rural de Velé appartient à l'ensemble des paysans qui ont versé une cotisation. Ils étaient une cinquantaine au début. Les autres paysans peuvent encore y adhérer.

Un groupe de délégués, choisis par les membres, est chargé de contrôler la comptabilité, d'évaluer le travail accompli, et de décider des nouvelles réalisations à entre-

L'ATELIER RÉPARE, MAIS IL FABRIQUE AUSSI ...

L'Atelier Rural de Velé remplit actuellement plusieurs fonctions. Au départ, il était créé pour réparer les charrettes des riziculteurs. Il fabrique aussi des charrettes plus adaptées, vendues à 60 000 francs, moins cher que les charrettes importées.

L'Atelier est aussi chargé de l'approvisionnement des paysans en matériel agricole, fabriqué sur place ou ailleurs. On y a essayé l'adaptation d'un modèle de batteuse-vanneuse.

Mais la réalisation la plus intéressante de cet Atelier est sans doute la batteuse en plan incliné, qui a été inventé par un

des paysans ont créé un atelier rural à Velé

commencée à tomber en panne, ils se sont rendu compte qu'il n'y avait personne dans la région qui pouvait les réparer.

Une cinquantaine de paysans se réunissent pour discuter de ce problème. L'un d'entre eux lance l'idée de créer un atelier à Velé pour la réparation des charrettes. Tout le monde accepte la proposition.

sations donnent une somme de 128 500 francs CFA.

Trouver un technicien, c'est plus difficile. Comme il n'y en a pas parmi eux, ils demandent aux responsables de la SEMRY de leur en fournir un. La SEMRY accepte, et le technicien commence la réalisation du projet.

prendre pour le développement du Centre. Ces délégués se réunissent une fois par mois.

Une des décisions des délégués a été d'embaucher deux jeunes paysans de la région, et de les former aux travaux de l'Atelier. Ainsi l'Atelier sera bientôt pris en charge par les paysans eux-mêmes.

paysan de la région. Au lieu de battre le riz sur le sol, on le fait sur une planche inclinée clouée au sol par quatre pieds. On ne se courbe plus comme avec la méthode traditionnelle, on se fatigue moins. Cette batteuse est très simple à fabriquer, moins chère (8 000 francs seulement) et plus légère que les batteuses-vanneuses importées et les batteuses à pédales traditionnelles.

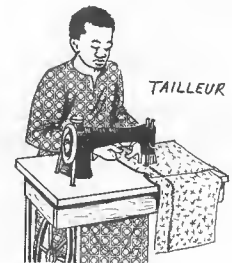
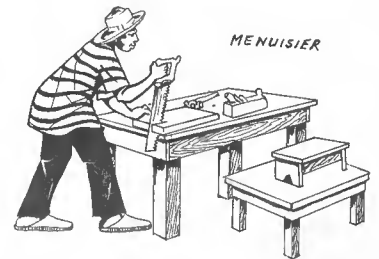
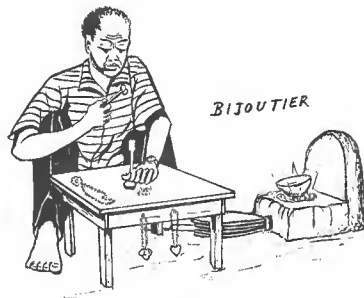
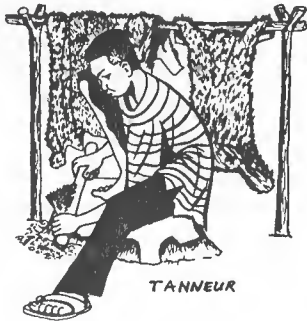
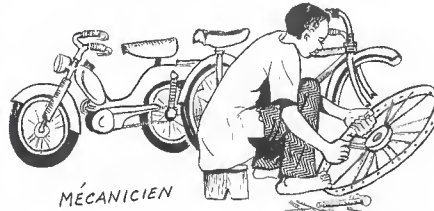
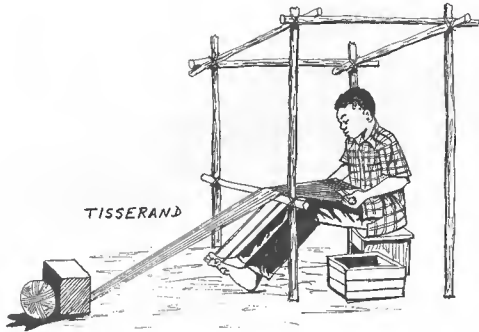
La batteuse en plan incliné de l'Atelier de Velé est vulgarisée par les chefs de zones SEMRY. Elle est très appréciée par les riziculteurs. Trente-trois batteuses de cette espèce ont été fabriquées en 1979. □



qui fait quoi ?

Regardez ces artisans au travail. Prenez un bout de papier et un crayon. Et cherchez avec nous :

1. Quels sont ceux qu'on trouve dans votre région ? Citez d'autres artisans qui ne figurent pas sur ces dessins ?
2. Citez tous les objets fabriqués ou tous les travaux effectués par chacun d'eux.
3. Classez ces artisans et leurs travaux dans l'une des catégories suivantes : *Matériel agricole* – *Habitat et Mobilier* – *Ustensiles* – *Habillement* – *Réparations* – *Arts et Traditions*.





LIVRES UTILES

* **Des paysans créent un atelier d'artisanat.** « ÉCHANGE » n° 2, CESA0, B.P. 305, Bobo-Dioulasso, Haute-Volta.

Ce dossier contient l'histoire de quelques paysans qui se sont organisés pour avoir sur place des artisans formés qui pourront leur rendre les multiples services nécessaires à la vie au village actuellement.

* **De l'enquête-participation : application au secteur artisanal de la zone Nylon à Douala (série IV).** I.P.D., Service des publications SCAP, B.P. 4056, Douala, Cameroun.

Ce livre est à paraître, dans le cadre des « cahiers » de l'IPD. Ce numéro-là veut aider les artisans à devenir les promoteurs de leur développement, en leur faisant découvrir les solutions aux problèmes dus à leurs lacunes en matière de formation et de gestion.

* **Manuel technique du village,** VITA 3706 Rhode Island Ave. Mt Rainer, Maryland 20822, USA. Sur demande spéciale, peut être envoyé gratuitement.

Ce manuel est la traduction française de « Village technology handbook ». Les méthodes et les procédés ont été expérimentés un peu partout dans le monde.

Les deux objectifs de ce manuel sont :

- fabriquer de ses mains un outillage simple, robuste et pratique,
- acquérir quelques techniques utiles en milieu rural.

Il s'agit des pompes à eau, des machines à laver manuelles, de la sérigraphie, du traitement et de la conservation des produits alimentaires, de l'amélioration de l'habitat...

* **Fiches du GRET (Groupe de Recherche et d'Échanges Technologiques),** 34, rue d'Urmont d'Urville, 75116 Paris.

Ce Centre publie des fiches de 4 sortes :

1. Les **fiches blanches** présentent une réalisation particulière : la fabrication du compost, la construction d'un puits profond par creusement manuel, un chauffe-eau solaire, fabrication de la pête à papier, unité artisanale villageoise, etc. Chaque fiche donne sur sa première page l'origine de la technique, l'environnement nécessaire à la réussite du projet, et le principe de fonctionnement.
2. Les **fiches bleues** contiennent les noms et adresses des groupes, organismes et spécialistes qui s'intéressent aux technologies appropriées au développement, des listes de constructeurs de matériel agricole, des descriptions détaillées de certains organismes.
3. Les **fiches vertes** étudient une expérience de développement à la base.
4. Les **fiches roses** donnent des éléments de pédagogie des adultes.



COURRIER LECTEURS

UNE ERREUR A CORRIGER DANS LE N° 30

Dans le « Courrier des Lecteurs » du n° 30 d'AGRIPROMO, tous les paragraphes de la page 22 ont été mis en désordre. Ce qui rend le texte incompréhensible. Veuillez nous en excuser. Voici le texte tel qu'il devait être présenté en page 22 (la page 21 et la page 23 sont « normales »).

a) Le paillage, d'accord mais...

La Fiche technique (page 14) est un bon début. Mais je la trouve trop simple. Penses-tu qu'un moniteur agricole peut vraiment faire de lui-même quelque chose avec cette seule « fiche » ?

Ainsi le point 1 : paillage ou mulching. Je suis un très grand partisan de cette technique qui ne demande aucun investissement, aucun outil spécial si ce n'est une matchette, et aucun transport. Mais la « Fiche » ne dit pas certaines choses importantes :

1. Il faut de 10 à 20 tonnes par hectare de mulch (20 000 kilos, ce n'est pas rien !). Entre les caféiers, j'ai vu des résultats spectaculaires. Mais le « matelas » avait 30 cm d'épaisseur. Dans ce cas, la mauvaise herbe est étouffée et le sol reste humide même en pleine saison sèche. Généralement, les paysans mettent beaucoup trop peu de mulch pour obtenir un bon résultat.

2. Juste autour des pieds d'arbres ou des pieds de plantains ou des lignes de maïs ou d'arachide, il faut laisser un petit espace vide : la paille en contact avec la plante communique des moisissures souvent mortelles à la plante qu'on veut protéger. Tu vois, c'est important à dire, sinon, croyant bien faire, les paysans vont abîmer leurs cultures.

b) Cultiver des herbes ?

3. Le paillage est raisonnable seulement quand on a juste en bordure de son champ des terrains avec des grands herbes. S'il faut aller loin pour les chercher et les transporter, aucun paysan n'aura le courage de le faire.

Même pour 10 000 kilos, si tu portes 40 kg d'herbe à chaque voyage, cela fait 250 voyages ! Si ton herbe est seulement à 500 mètres de ton champ, cela fait aller-retour 250 kilomètres !

A environ 3 km/heure (car il faut couper aussi et ramasser) cela représente 80 heures pour pailler 1 hectare (à 10 tonnes) et 160 heures (à 20 tonnes). Quel paysan va avoir ce courage ? Et même s'il a le courage et la force, en a-t-il le temps disponible ? Avant de donner une technique, il faut en voir les implications !

En plantation industrielle avec des manœuvres salariés et payés à l'heure, ce n'est pas un problème : il suffit d'engager beaucoup de personnes et de les surveiller. Mais pour un simple paysan, ce n'est pas possible. Ou bien il faut le paillage et la culture en bandes alternées, une bande étant composée d'herbes géantes (sisongo, guyana grass, sondan-grass, sétaria, tripsacum laxum, etc). Mais encore une fois, le paysan a-t-il le temps de... semer de l'herbe ?

c) Laisser pourrir l'herbe d'abord.

4. La « Fiche » ne parle pas non plus de la « faim d'azote ». Quand tu coupes de l'herbe, elle se meurt, sèche, et des microbes commencent à la décomposer. Or le premier stade de cette décomposition se fait par des « azotobacter » qui se nourrissent d'azote. Ils prélèvent l'azote qu'ils digèrent. Par la suite, ces microbes mourront et feront un enrichissement en azote « digéré » (phénomène de nitrification). Mais au départ il y a un appauvrissement en azote.

Alors si tu coupes l'herbe fraîche aujourd'hui et tu la mets dans ton champ, cette herbe ou plutôt les microbes vont « manger » l'azote de ton champ. Pour éviter cela, on fauche l'herbe et on la laisse commencer à pourrir pendant 8 jours minimum. De nouveau, dans les grandes exploitations agricoles, on vient même jeter un peu d'engrais azoté (nitrate) sur l'herbe fauchée. Cette petite quantité suffit à nourrir les microbes au début et à ne pas appauvrir le sol davantage.

D'ailleurs, après le fauchage, on peut donner de l'engrais composé pour accélérer une nouvelle pousse d'herbe, plutôt que mettre l'engrais sur la culture elle-même. Il semble que ce soit à la fois plus économique et plus sûr, car ainsi l'engrais chimique est déjà transformé par l'herbe en engrais organique plus « digestible » et plus équilibré pour la culture.

d) La jachère doit être plus longue.

5. La « Fiche » parle ensuite de jachère. D'accord. La jachère, c'est la méthode la

plus facile, la plus « naturelle », et la moins coûteuse quand la population trouve assez de terrain. En pays Bamiléké au Cameroun, par exemple, ce n'est plus possible.

De très nombreuses études ont été faites tant au Cameroun que dans d'autres pays : après 3 à 4 ans de culture, il faut 17 à 25 ans de jachère pour seulement revenir à la richesse du sol initiale, même pas l'améliorer ! Actuellement, les gens reviennent après 6 à 7 ans de jachère : c'est trop tôt.

« LA POLITIQUE INTÉRESSE AUSSI LES PAYSANS »

M. Sébgo Mathias, du Centre de Formation des Jeunes Agriculteurs de Katoulbéré (Haute-Volta) nous écrit :

« Votre journal passionne. Malheureusement son rayon est restreint : il se limite au domaine agricole. Ne pouvez-vous pas nous parler de temps à autre des problèmes mondiaux tels que la politique, les guerres qui entrechoquent notre monde ? L'agriculteur veut aussi un complément d'information dans ce domaine-là. Bien fraternellement ».

A Agripromo, nous sommes également convaincus que l'agriculteur a besoin d'être informé (et il doit s'informer) dans tous les domaines de la vie, y compris les affaires politiques. C'est pourquoi,

nous montrons souvent les aspects généraux (politiques, économiques, sociaux et même religieux) des problèmes ruraux que nous traitons. C'est pourquoi nous produisons des numéros qui ne se limitent pas au domaine strictement agricole. Par exemple : l'utilisation de l'argent (n° 1/73, 3/73, 3/76 et 26), l'eau, l'hygiène et la santé (n° 2/73, 3/75 et 4/77), le commerce international (n° 1/75), la formation et l'information (n° 3/74, 2/75, 2/76, 25, 29...), le comportement d'un citoyen (n° 3/77), etc.

De toute façon, comme nous l'avons déjà répondu à un lecteur zairois (cf n° 29, page 24), Agripromo a choisi de s'occuper de la promotion du monde rural. Le monde rural est très lié à l'agriculture, mais ne se confond pas avec elle. Cependant, nous ne pouvons pas tout dire et tout faire, car les problèmes sont très nombreux. Par ailleurs, nous ne paraissons qu'une fois par trimestre : les informations politiques sont si rapides et si changeantes que nos lecteurs seraient toujours « en retard » !

Nous faisons confiance aux autres journaux — et surtout à la Radio — pour apporter à nos amis ce « complément d'informations » dont ils ont besoin et auquel ils ont droit.

LES SUGGESTIONS DES PAYSANS SONT PUBLIÉES

Nous avons reçu un témoignage encourageant de notre ami Yao Kouadio Jean, planteur à Bakayo/Soubéré en Côte d'Ivoire : Agripromo atteint son but !

« Agripromo, c'est la seule eau qui calme la soif du paysan. Agripromo, c'est la famille éternelle du monde rural. Depuis près d'un an, les paysans de mon campement hésitent à la création d'un Groupement à Vocation Coopérative (G.V.C.) dont je suis le responsable. Grâce au n° 22 (Une vie nouvelle au village) et au n° 24 (Cultures vivrières, culture de rente), tout va bien en moins d'un mois. Ils viennent de comprendre qu'avec l'entente et le groupement, nous pourrions faire face aux problèmes de terre, de production et de commercialisation de nos cultures et d'autres.

Ensemble, nous sommes décidés à redoubler d'effort pour former notre G.V.C. Car ils viennent de savoir que les suggestions du paysan sont écoutées, écrites et publiées. Par la voix de mes amis et celle de moi-même, je félicite Agripromo en lui demandant une liaison plus approfondie. J'ai largement besoin de l'aide d'Agripromo pour diriger mon G.V.C. Je remercie tous les responsables d'Agripromo. »

AGRI PROMO N° 30 - P. 22

LAISSER POURRIR L'HERBE D'ABORD

3. Le paillage est raisonnable surtout quand on a juste en bordure grandes herbes. S'il faut aller loin pour les chercher et les transporter, évitez parer à la coupe de la terre.

Même pour 10 000 kg, si tu portes 40 kg d'herbe à chaque voyage, cela fait 250 voyages ! Si ton herbe est seulement à 500 m de ton champ, cela fait elle-même 250 km !

À environ 3 km/heure (ce n'est pas 60 heures pour aller à 1 hect. 20 tonnes). Quel paysan va vouloir faire ça ? Et même s'il a la coupe, et la force, en a-t-il le temps diabolique ? Avant de donner une technique, il faut en voir les implications !

En plantation industrielle, avec des manœuvres salariés, et payés à l'heure, ce n'est pas un problème. Il suffit d'employer beaucoup de personnes et de les surveiller. Mais possible. Ou bien il faut le paillage en culture en bande alternées, plantes faucées, gyzéna, graminées, sorgho, etc.). Mais encore une fois, de l'herbe ?

LA PAILLAGE D'ACCORD MAIS...

4. La « Fiche » ne parle pas non plus de la « faim d'azote ». Quand sèche, et des microbes commencent à la décomposer. Or le premier stade de cette décomposition se fait par des « azotobacter » qui se nourrissent d'azote. Ils prélèvent l'azote qu'ils digèrent. Par la suite, ces microbes mourront et feront un enrichissement en azote « digéré » (phénomène de nitrification). Mais au départ il y a un appauvrissement en azote.

Alors si tu coupes l'herbe fraîche aujourd'hui et tu la mets dans ton champ, cette herbe ou plutôt les microbes vont « manger » l'azote de ton champ. Pour éviter cela, on fauche l'herbe et on la laisse commencer à pourrir pendant 8 jours minimum. De nouveau, dans les grandes exploitations agricoles, on vient même jeter un peu d'engrais azoté (nitrate) sur l'herbe fauchée. Cette petite quantité suffit à nourrir les microbes au début et à ne pas appauvrir le sol davantage.

D'ailleurs, après le fauchage, on peut donner de l'engrais composé pour accélérer une nouvelle pousse de la culture elle-même. Il semble que ce soit à la fois plus économique et plus sûr, car ainsi l'engrais chimique est déjà transformé par l'herbe en engrais organique plus « digestible » et plus équilibré pour la culture.

CULTIVER DES HERBES ?

trop simple. Penses-tu qu'un monteur agricole peut vraiment faire de lui-même quelque chose avec cette seule « fiche » ?

Ainsi le point 1 - paillage ou mulching. Je suis un très grand partisan de cette technique qui ne demande aucun investissement, aucun outil, aucun transport. Mais le « fiche » ne dit pas certaines choses importantes :

1. Il faut de 10 à 20 tonnes par ha de machin 200 000 Villes, ce n'est pas rien !. Entre les caillottes, il y a des « matières » spectaculaires. Mais le « fiche » ne dit pas certaines choses importantes. Dans ce cas, la mauvaise herbe est dévorée et la « sol » reste horriblement sale. Les paysans mettent beaucoup trop peu de machin pour obtenir un bon résultat.

2. Juste autour des plants d'arbres ou des plants de plantations ou des lignes de maïs ou d'arachides, il faut laisser un petit espace vide - le communisme des mousses ne veut pas mourir à la plante ou au végétal. Tu vois, c'est très important à dire, sinon, croyez-moi, les paysans vont obtenir leurs cultures.

De très nombreuses études ont été faites tant au Cameroun que dans d'autres pays : après 3 à 4 ans de culture, il faut 17 à 25 ans de jachère pour seulement revenir à la richesse du sol initiale, même pas l'améliorer ! Actuellement, les gens reviennent après 6 à 7 ans de jachère : c'est trop tôt.

LA JACHÈRE DOIT ÊTRE PLUS LONGUE

5. La « Fiche » parle ensuite de jachère. D'accord. La jachère, c'est la méthode la plus facile, la plus « naturelle », et la moins coûteuse QUAND LA POPULATION TROUVE ASSEZ DE TERRAIN. En pays Bamiléké au Cameroun, par exemple, ce n'est plus possible.

et le sol de terre à un limite sans plus pouvoir se « régénérer ».

DES REMARQUES UTILES

Au nom d'une équipe d'animation rurale au Zaïre, M. Jet Van Mierlo nous écrit :

« Travaillant dans un projet de développement rural dans le diocèse de Lisala au Zaïre, nous employons régulièrement vos articles, que nous traduisons pour publier dans notre revue « NZILA YA BISU » en Lingala.

Aussi dans le travail d'animation dans les villages votre revue est un instrument utile. Néanmoins nous voulons vous faire des remarques sur l'article « Comment savoir si votre travail donne des bénéfices ? » (Agridromo n° 27, Fiches Techniques pages 18 - 19).

En utilisant l'article, nous avons constaté que les cadeaux ont été décomptés deux fois, une fois dans les dépenses et de nouveau dans le calcul des recettes. A notre avis, il fallait seulement décompter les cadeaux du côté des dépenses et non plus les soustraire de la quantité de bière de mil vendue. Si on compte les recettes à partir du prix de litre et de la quantité de bière vendue, il ne faut plus mentionner les cadeaux sous les dépenses. Malgré cette remarque, l'article nous a fortement réjouis et nous a bien aidés pour faire le même calcul ensemble avec les villageois qui ont été finalement étonnés que leurs bénéficiaires soient si petits ».

Félicitations à nos amis de l'A.D.I./Bondaba du Zaïre. Vous êtes des lecteurs attentifs d'AGRIPROMO. Oui, vous avez raison, les dépenses de cadeaux ont été comptées deux fois, puisqu'on les a comptées dans les dépenses et qu'on les a retirées des recettes (paragraphe 1).

On peut faire les comptes de Kafera de 2 façons :

1) On compte seulement les dépenses et les recettes en argent.

Alors, on a :

- Dépenses (1 +2 +3 + 4 + 5 +6 +7)
= 6 500 F
- Recettes : 250 litres à 50 F = 12 500 F
- Bénéfice : 12 500 - 6 500 = 6 000 F

2) On compte toutes les dépenses et les recettes en argent et en nature.

Alors, on a :

- Dépenses (1 +2 +3 +4 +5 +6 +7 +8)
= 9 000 F
- Recettes : 300 litres à 50 F = 15 000 F
- Bénéfice : 15 000 - 9 000 = 6 000 F

Puisqu'on est dans les erreurs, signalons en passant une petite erreur d'impression : à la page 19, ligne 16, il faut lire 12 500 F et non 12 400 F.

Nous sommes heureux que, malgré ces erreurs, la Fiche Technique vous ait été utile pour apprendre ces calculs aux villageois de votre région.

à nos amis,

Nouveaux tarifs d'AGRIPROMO.

A partir du 1er janvier 1981, les tarifs d'AGRIPROMO vont être augmentés, pour la première fois depuis sa création en 1973.

Nous vous demandons, malgré nous, ce petit effort supplémentaire, parce que la fabrication de la revue nous revient de plus en plus cher. Vous le comprendrez et vous l'accepterez, nous en sommes sûrs, pour nous permettre de continuer à vous rendre service.

AGRIPROMO a toujours été vendu au même prix à tout le monde. Un prix extrêmement réduit à cause des moyens faibles de la plupart de nos lecteurs paysans et animateurs ruraux. Désormais, il y aura deux tarifs différents :

- un tarif réduit pour les paysans, animateurs, agents d'encadrement et tout travailleur en milieu rural en Afrique :
300 F CFA pour un numéro
1 000 F CFA pour 1 abonnement d'un an.
- un tarif normal pour les autres personnes, les Services, Sociétés ou Organismes, publics ou privés :
1 000 F CFA pour un numéro
4 000 F CFA pour un abonnement d'un an.

Voir les détails de ces nouveaux tarifs en 2e page de couverture. Ceux qui s'abonneront ou se réabonneront avant le 1er janvier 1981 paieront aux anciens tarifs.

Devenez diffuseur d'AGRIPROMO.

Les résultats du Concours du meilleur diffuseur d'AGRIPROMO que nous avons lancé en 1979 seront publiés dans notre prochain numéro (n° 32, janvier 1981).

Merci à tous ceux qui ont bien voulu y participer, et surtout à ceux parmi eux qui ont déjà renouvelé l'abonnement de leurs groupes. A bientôt pour les récompenses ! Mais les efforts ne doivent pas s'arrêter : nous avons toujours besoin de beaucoup d'amis.

Le prochain numéro : Commercialisation des produits agricoles.

Avec le présent numéro 31, « l'année AGRIPROMO 1980 » se termine. Nous souhaitons déjà à nos lecteurs et à tous les ruraux : « Bonne Année 1981 »... avec AGRIPROMO !

Nous ouvrons l'année 1981 avec les problèmes de la commercialisation des produits agricoles (n° 32). L'agriculteur produit. Il a besoin d'argent. Il doit donc vendre. Mais les problèmes de la commercialisation des produits agricoles sont très nombreux et dépassent les paysans : comment évacuer les produits ? Quand, à qui et à combien faut-il vendre ? Qui organise la commercialisation ? Comment les paysans peuvent faire pour contrôler eux-mêmes les prix et les circuits de commercialisation ?...

Renseignements sur AGRIPROMO.

Vous verrez en 2e page de couverture tous les renseignements concernant AGRIPROMO : son but, les tarifs et les conditions d'abonnement, les adresses de nos bureaux en Afrique... En 3e page de couverture, les anciens numéros que vous pouvez encore commander.

Pour les suggestions destinées à la Rédaction, vous pouvez les envoyer directement à notre Siège : AGRIPROMO, 08 - B. P. 8 - Abidjan 08 (Côte d'Ivoire).

agripromo

NUMEROS DISPONIBLES

Voici la liste des numéros d'AGRIPROMO que vous pouvez encore commander. (Voir nos tarifs en 2e page de couverture).

- N° 3/76 Utiliser l'argent.
- N° 4/76 Les machines au village.
- N° 1/77 La route.
- N° 2/77 Fixer l'agriculture.
- N° 3/77 Notre pays et nous.
- N° 4/77 Les médicaments et nous.
- N° 21 Villageois et agents de développement.
- N° 22 Une vie nouvelle au village.
- N° 23 Le petit élevage familial.
- N° 24 Cultures vivrières et cultures de rente.
- N° 25 L'enfant en milieu rural.
- N° 26 Les Caisses populaires d'épargne et de crédit.
- N° 27 Le travail de la femme.
- N° 28 La conservation des sols.
- N° 29 L'alphabétisation des adultes.
- N° 30 L'organisation du travail agricole.
- N° 31 L'artisanat rural.
- N° 32 La commercialisation des produits agricoles (janvier 1981).
- N° 33 La nutrition (avril 1981).

agripromo *pour vous*

abonnez-vous, c'est plus sûr

agripromo *pour vos amis*

envoyez-nous leurs adresses

