

IRAM

Fonds documentaire numérisé

Auteur : GENTIL, Dominique

Titre : « Méthodologie de l'implantation du nouveau système coopératif au Niger », *Revue Développement et Civilisations*, n°52-53, pp. 51 à 64

Editeur : IRFED, Paris

Date : Avril-Septembre 1973

Méthodologie de l'Implantation du nouveau système coopératif au Niger

par Dominique Gentil

Au début de l'Indépendance, la formule coopérative avait suscité de grands espoirs. Beaucoup de chefs d'Etat y voyaient en effet le moyen de réconcilier les habitudes communautaires africaines avec la modernisation nécessaire. Plus de dix ans après, l'échec semble quasiment général et toute expérience nouvelle d'organisation paysanne doit soigneusement éviter le terme même, tellement le mot coopérative est déconsidéré aux yeux des paysans. Les raisons de cette situation sont multiples, mais il est certain qu'une des causes principales a été de vouloir imposer un modèle extérieur, juridique, d'inspiration occidentale au lieu d'aider les paysans à définir eux-mêmes leur propre organisation.

L'expérience nigérienne montre que cette dernière solution est possible à certaines conditions et que les obstacles ne viennent pas de l'incompétence ou de la faible capacité d'invention des paysans analphabètes, mais plutôt de la réticence des cadres à laisser une certaine autonomie aux coopératives.

Bien que la formule nigérienne s'efforce de réaliser une organisation multifonctionnelle (commercialisation, crédit, approvisionnement, vulgarisation...) et qu'elle s'étende à l'ensemble du territoire, les exemples de cette partie méthodologique seront tirés de la commercialisation de Magaria Matameye, les deux principaux arrondissements arachidiers où fut lancé pour la première fois le nouveau système.

LA PARTICIPATION FORMELLE

En septembre 1962 était créé au Niger l'Union Nigérienne de Crédit et de Coopération (U.N.C.C.), établissement pilote doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière, chargé de la promotion et de la tutelle du mouvement coopératif.

Pendant les premières années de son existence (1962-1965), l'U.N.C.C. s'efforça d'implanter les premiers marchés coopératifs pour l'arachide et le paddy et les premières mutuelles de crédit. A Magaria Matameye, en 1965-1966, quatre « coopératives » commercialisaient 9 135 T soit 13 % de l'arachide des deux arrondissements. L'U.N.C.C. préférait d'ailleurs parler plus modestement de centres d'achats réservés ou de précoopératives, car la participation des populations y était restreinte à sa plus simple expression. Le coopérateur versait une part sociale de 500 CFA et posait son pouce sur quelques papiers écrits en français (assemblée constitutive, statuts...), ratifiait la constitution d'un conseil d'administration de notables (Président, Vice-Président, Secrétaire, Trésorier) aux fonctions imprécises (ce qui est normal puisque ce conseil n'a pratiquement aucun rôle), venait longtemps après la fin de la commercialisation toucher une ristourne forfaitaire de 500 CFA/tonne. Un essai timide d'élections de peseurs par une assemblée générale de coopérateurs à Koya avait entraîné plus de perturbations que d'avantages : le village centre où les coopérateurs étaient les plus nombreux avait fait élire plusieurs des siens qui n'avaient pas la confiance des régions éloignées. Il en était résulté une diminution du tonnage global du marché. Les nouveaux peseurs élus n'étaient pas toujours expérimentés et en l'absence de toute formation complémentaire et d'un

contrôle sérieux, avaient fait quelques manquements de caisse. Cette expérience malheureuse renforça les cadres de l'U.N.C.C. dans l'idée qu'ils étaient indispensables à tous les niveaux, et que « les paysans analphabètes n'étaient pas capables de prendre en main leurs coopératives avant au moins 25 ans ». Leitmotiv que l'on entendait à tous les échelons de la hiérarchie. La politique officielle de participation était maintenue, réaffirmée, mais repoussée aux calendes grecques.

Malgré les efforts d'information et de formation de l'encadrement, les paysans ne pouvaient se sentir à l'aise dans leur coopérative : le modèle était imposé du sommet, l'U.N.C.C. suivait toujours sa propre logique sans se soucier des réactions et des désirs des paysans, sans mettre en doute son bon droit, croyant fermement faciliter le développement des populations.

Le système directement inspiré du type occidental obéissait scrupuleusement aux principes de Rochdale. Toutes les formes de la coopérative classique devaient être respectées (Assemblée générale constitutive, statuts, parts sociales, conseil d'administration...) ce qui était la source d'un juridisme triomphant. A titre d'exemple, un article des statuts stipulait que tout membre désireux de quitter la coopérative devait envoyer une lettre recommandée au conseil d'administration, formalité sans doute très simple pour un paysan analphabète habitant à une journée de marche du centre postal le plus proche ! Les moins aveugles se rendaient compte de l'inadaptation du système, mais le jugeaient bon ; ils pensaient qu'il serait applicable plus tard, grâce à un effort d'éducation soutenu et si on avait la patience d'attendre (les fameux vingt-cinq ans), les paysans s'étant adaptés au système occidental, la coopérative deviendrait la cellule de base du développement. Il s'agit là en fait d'un phénomène de croyance en la supériorité du modèle occidental plutôt que d'une analyse de l'évolution prévisible : l'adhésion individuelle à la coopérative concrétisée par la part sociale renforce les dangers de toute coopérative de commercialisation. Les ristournes sont proportionnelles aux apports et les paysans riches augmentent leurs revenus plus rapidement que les paysans pauvres. La part sociale, difficile à verser pour certains, oppose une barrière supplémentaire et la coopérative risque de devenir avant tout l'affaire de notables et de paysans aisés. Si les coopérateurs deviennent réellement les maîtres de la coopérative (et non plus l'U.N.C.C.) et s'ils comprennent bien le système, ils ont tout intérêt à augmenter le montant de la part sociale pour limiter les nouvelles adhésions et à se partager chaque année les bénéfices réalisés sur les usagers. Cet argent supplémentaire servant avant tout, dans le système socio-économique haoussa à une consommation de prestige ou à des crédits usuraires et non à des investissements, la coopérative ne devient pas un outil de développement mais le moyen d'assurer le maintien ou la constitution d'une classe de paysans aisés.

LES PRÉALABLES A L'ACTION

Parallèlement à l'action de l'U.N.C.C., le Service de l'Animation, créé à la même époque, s'efforce dans un premier temps de combler le fossé qui, pour des raisons historiques, économiques et culturelles s'est créé entre cadres et populations, d'instaurer un dialogue entre les deux partenaires, puis d'organiser les paysans afin de réaliser de petites actions de développement. Désignations par les villages d'animateurs bénévoles, stages d'animation et de reprise, formation technique, création d'organes précoopératifs (les Regroupements de Villages Animés ou R.V.A. (1)), mise en place de petites actions de développement (distribution de fongicides, d'arbres, réfection des routes...) sont les étapes maintenant bien connues de cette première phase de l'Animation.

(1) Les R.V.A. regroupent une dizaine de villages ayant l'habitude de se réunir ensemble. Ils élisent un Animateur Délégué et un Délégué suppléant pour les représenter.

Plus intéressant est de voir à partir de réunions de type non-directif sur le thème des changements depuis l'indépendance, comment cette action est perçue par les paysans. — « L'Animation a chassé la peur ». C'est la principale amélioration citée.

« Avant, quand une voiture arrivait dans le village, tout le monde s'enfuyait. Maintenant, tout le monde accourt ». L'administration ne présente plus son seul aspect contraignant, Elle peut être bénéfique. Les principaux abus, notamment ceux de la chefferie, de certains fonctionnaires et des griots se sont atténués ou ont totalement disparu. Paysans et fonctionnaires apprennent à se connaître. Si la confiance n'est pas totale et si les paysans attendent toujours de voir pour se prononcer, les discussions deviennent cependant possibles.

— « L'Animation ouvre la tête. » Grâce aux différents stages, un certain nombre d'informations sur le monde moderne a été acquis. « Avant, nous avions la tête dans la marmite, maintenant nous voyons clair. » « Avant, nous étions dans une case obscure et nous touchions les murs à tâtons (pour nous y reconnaître). Avec l'Animation, il y a une lumière dans la case. » Il faut toujours apprécier avec une certaine réserve les éloges faits par les paysans. Il y a bien souvent un aspect « réponse pour faire plaisir » qu'il faut s'habituer à découvrir. Mais si les formes sont parfois exagérées, le lien « Animation-meilleure connaissance de l'environnement » est sincèrement ressenti par les paysans. Pour ce qui concerne, par exemple, la commercialisation, les principes du fonctionnement du marché mondial sont rapidement assimilés. La fixation des prix selon l'offre et la demande et l'effet de domination se retrouvent dans tous les marchés locaux, notamment celui du mil. L'ensemble du circuit commercial intérieur, avec les rôles respectifs de la Société Nationale d'Arachide (SONARA), des organismes stockeurs et des peseurs est également bien compris. Le minimum d'information commune au dialogue est acquis.

— « Maintenant on se réunit. » Même au niveau du village, une évolution très nette se dessine. L'animateur, rentrant de stage, suscite de nombreuses réunions qui redonnent vie aux anciennes assemblées de villages. Les cadres viennent à leur tour, non plus demander et exiger, mais discuter avec les paysans. Ces assemblées elles-mêmes se transforment — les premières réunions se tiennent devant une assemblée restreinte de vieillards qui hochent la tête en accueillant les propositions de l'encadrement de Mun Gani (nous voyons, nous avons compris) et de Mun Yarda (nous sommes d'accord). A la fin de l'évolution, les réunions villageoises sont très animées. Le public est nombreux et les interventions fusent, la discussion s'instaure à l'intérieur du groupe paysan et non plus seulement entre cadres et paysans. La parole des fonctionnaires n'est plus souveraine — les propositions et modifications paysannes se multiplient et l'emportent parfois sur celles des cadres. La communauté villageoise est elle-même dépassée. Des organisations précoopératives (les R.V.A.) fournissent des circuits d'informations rapides, des lieux d'échanges et de consultations, des premières ébauches de gestion et d'enregistrement des organes représentatifs (les conseils des R.V.A.) et les débuts d'un auto-encadrement. De nouveaux leaders sont apparus, d'autres ont été confirmés ou améliorés. Les responsables traditionnels, chefs de village et présidents de comité de gestion ont reçu un minimum de formation civique, économique ou technique — les délégués des R.V.A. (environ 10 % des animateurs de village) sont, dans la majorité des cas, des personnalités assez exceptionnelles, d'une vivacité intellectuelle et d'un dynamisme remarquables. Les sessions annuelles d'animateurs délégués de Magaria Matameye sont des organes très représentatifs de la population (infiniment plus que les officiels conseils d'arrondissement) où il est possible de discuter en profondeur les divers projets de développement.

Mais cette formation et cette organisation des populations exigent que les rapports entre fonctionnaires et paysans soient profondément transformés. On ne saurait assez insister sur l'importance d'une période de préparation. De fait, l'action de l'Animation entraîne chez les cadres la prise de conscience et modification du comportement. Les stages d'initiation sont souvent pour eux la découverte de l'intelligence, de l'humour et des capacités des paysans à apprendre, évoluer, s'adapter. Mais l'acceptation de l'Animation est ambiguë, toujours nuancée, parfois réservée.

Les responsables administratifs et techniques qui sont favorables à son action la conçoivent presque uniquement comme un moyen d'aider l'action des services. L'animateur devient la courroie de transmission, le sous-moniteur à la disposition du sommet, voire l'espion ou le dénonciateur. Il doit donc transmettre des connaissances, distribuer des conseils, souvent moralisateurs, dénoncer les délits. « Il doit signaler les joueurs de cartes et ceux qui évitent le recensement pour s'épargner l'impôt. » L'Animation est elle-même conçue comme un ensemble de connaissances et de techniques à transmettre et non comme un moyen de faire prendre en charge le développement par les paysans.

Mais tous les changements apportés par l'Animation ne sont pas acceptés de bon cœur par tout le monde. Certaines critiques semblent minimes, voire mesquines, mais elles révèlent un mécontentement plus profond, peut-être une vague inquiétude : les paysans apprenant par l'Animation que les fonctionnaires touchaient des indemnités de tournées ne se crurent pas obligés de les nourrir et offrirent simplement « Fura » et « tuwo » de mil, leur nourriture traditionnelle au lieu des poulets, méchoui, riz et macaroni des grandes occasions. Au nom de la défense de l'hospitalité africaine, cette nouvelle situation fut très vivement reprochée à l'Animation. Plus que les avantages matériels non négligeables, c'étaient les honneurs dus aux chefs que les fonctionnaires regrettaient.

Plus sérieusement la création des Regroupements de Villages Animés (R.V.A.), structure venant de la base, provoque les réserves de l'administration, du parti et de la chefferie traditionnelle. Il ne leur plaît pas qu'une telle organisation échappe à leur contrôle. Unique représentant officiel du peuple, le parti y voit à juste titre un début de concurrence. Où va-t-on si les paysans commencent à choisir leurs représentants et à créer des organisations parallèles ?

En définitive, l'existence de l'Animation suscite un clivage parmi les cadres. Pour la plupart, les modifications de comportement restant superficielles, le mépris et l'autoritarisme se transforment en paternalisme. L'Animation est simplement une forme plus astucieuse de vulgarisation, d'éducation ou d'encadrement. Elle se situe dans le cadre normal de « domination » des fonctionnaires sur les paysans. Mais une minorité voit bien l'enjeu réel : partisans et adversaires d'organisations paysannes authentiques s'affrontent. La tension deviendra une crise ouverte lorsque les paysans, au lieu de s'occuper seulement de distribution de petits produits pénétreront en force, par les coopératives, dans les structures économiques.

UNE ÉLABORATION COMMUNE ET REVISABLE

Au début de l'année 1966, dans les arrondissements de Magaria et Matameye, l'U.N.C.C. proposait aux paysans des structures économiques modernes, mais inadaptées ; elle n'était pas parvenue à gagner la confiance des paysans. De son côté, l'Animation avait « chassé la peur », « ouvert les têtes » et suscité des organisations reconnues par la population, les R.V.A., mais dont le contenu technique et économique restait faible. La conjugaison des deux services allait permettre la création du « nouveau système » (Sabon Tsari) de commercialisation.

Le coup d'envoi de celui-ci fut donné en février 1966 à Matameye lors d'une session extraordinaire d'animateurs délégués. Après une analyse commune entre cadres de l'U.N.C.C. et de l'Animation et délégués paysans, soulignant les limites des R.V.A. dues à leurs faibles ressources financières, la discussion s'engage sur la possibilité pour les paysans de conduire eux-mêmes les marchés arachidiers. Que faut-il pour gagner de l'argent pendant la traite ? Remplacer les commerçants privés. Quel est le travail que doit faire le commerçant pour acheter de l'arachide ? Peser, payer, mettre en sac, garder... Comment s'organiser pour faire ce travail ? ... Et le débat continue.

L'originalité de la méthode est déjà contenue dans ces quelques répliques. Au lieu d'imposer du sommet un modèle préétabli, aux formes juridiques déjà définies, le système s'élabore par un dialogue entre cadres et population à partir des besoins ressentis et d'une analyse commune de la situation préexistante.

Du côté des paysans, la motivation financière, « gagner plus d'argent », grâce à la commercialisation, est la plus apparente. Mais les événements et les évaluations ultérieures le montreront, il existe aussi une volonté de s'organiser, de poursuivre l'expérience des R.V.A. et par là, de prendre une revanche sur les commerçants — les paysans depuis longtemps se plaignent du vol des peseurs et de leur propre incapacité à se défendre. « Ils sont l'hyène, nous sommes la chèvre » et « la chèvre a-t-elle jamais dévoré l'hyène ? »

La commercialisation est une affaire importante pour le paysan : elle occupe trois mois de son activité, elle est l'aboutissement des plus gros efforts de production, elle reste, de plus, liée aux moments les plus riches de la vie sociale : la traite est la saison des mariages, des rencontres, des fêtes, la seule époque où l'argent circule intensément. Prendre en charge la commercialisation a pour les paysans des résonances économiques, mais aussi affectives, sociales et politiques. L'idée est très rapidement populaire.

Mais partir des besoins n'est pas suffisant, il faut aussi qu'ils correspondent à des fonctions économiques capables d'entraîner le développement. Pour les cadres, susciter des coopératives de commercialisation d'arachide, c'est introduire les paysans au cœur du système économique nigérien. L'arachide est en effet de très loin la principale culture commerciale du Niger et le poste le plus important de la balance commerciale (53 % des exportations en 1966). Lancée par la colonisation, elle a pris rapidement de l'extension et est devenue pour la majorité des paysans du Niger Est la principale source de revenu monétaire. Mais la commercialisation coopérative a été surtout considérée, dans l'esprit des promoteurs du nouveau système, comme le début d'un processus. Faire gagner de l'argent aux paysans au cours de la traite était un avantage immédiat qui devait servir à créer d'autres fonctions coopératives comme le crédit mutuel ou l'investissement, mais qui devait surtout être le support de l'organisation et de la formation paysannes.

La commercialisation coopératives naît de la rencontre d'un besoin paysan et d'une fonction économique. En réalité, le besoin immédiat renvoie à des motivations plus profondes, la formation à une stratégie. C'est là toute son importance ; les futurs coopérateurs doivent remplacer les commerçants. Encore faut-il bien connaître l'ensemble du circuit commercial et le détail des fonctions techniques, économiques et politiques remplies par les organismes stockeurs et les peseurs. L'analyse faite par les paysans ne suit pas les mêmes méthodes que celle réalisée par les cadres. Toutes deux se situent à des niveaux différents, mais elles sont très complémentaires. De cette étude en commun de la situation existante découlera la mise au point d'un système original et adapté dont les grandes lignes seront tracées pendant la session de Matameye. L'intérêt et le degré de compréhension des délégués paysans sont évidents. Mais ceux-ci refusent de s'engager. Il faut d'abord consulter les villages. Du côté de l'encadrement, la prudence

est également de rigueur. L'accord de la direction et du conseil d'administration n'étant pas encore acquis, les propositions sont avancées comme des hypothèses.

Les animateurs délégués retournent chez eux pour faire pénétrer les idées de base dans tous les villages de brousse. Une tournée pour contrôler la retransmission des informations dans les villages (mars 1966) donne dans les régions de Saouni et Dan Barto des résultats étonnants. L'essentiel est passé partout, certains paysans n'ayant pas assisté à la session, pouvant même donner les détails des exemples chiffrés qui y ont été discutés.

De son côté le Conseil d'administration de l'U.N.C.C. accepte en mars 1966 de tenter l'expérience, mais la SONARA (Société Nationale d'Arachide) refuse de modifier le nombre des marchés. Les six mois suivants vont être fort occupés à mettre au point les détails du nouveau système coopératif. Un marché drainant selon son importance l'arachide de 40 à 100 villages, représentant 10 à 20 000 habitants, les problèmes d'organisation sont un peu complexes et nécessitent de nombreuses réunions entre les cadres et avec les paysans. Ceux-ci seront consultés à tous les stades de l'élaboration du modèle, soit au cours de stages réservés aux chefs de village, présidents du comité de parti et animateurs (avril 1966), soit au cours des réunions de R.V.A. (juillet-août), soit au moyen de sondages dans des réunions de villages. Sans doute l'initiative revient-elle presque toujours à l'encadrement, mais celui-ci se contente de faire un certain nombre de propositions entre lesquelles les paysans doivent choisir. Les coopérateurs décident entre autres du rôle de chacun sur le marché, du type de carte de commercialisation, des salaires à verser aux divers personnels, des villages avec lesquels ils vont composer une section. Petit à petit le système se construit par ajustements successifs. Il est définitivement arrêté et accepté au cours de stages d'information (septembre-octobre 1966) où chaque village concerné envoie cinq représentants. Mais l'acceptation est valable uniquement pour la durée de la traite. A la fin de la première commercialisation, les animateurs délégués (février 1967) puis les personnalités de villages (mars-avril 1967) en critiqueront le déroulement et apporteront leurs suggestions. La forme des débats se veut non directive, l'encadrement s'efforçant de laisser parler librement les paysans. Puis la discussion se centre sur les propositions des coopérateurs et de l'encadrement. Des enquêtes complémentaires, des sondages dans les villages permettent de s'assurer de la représentativité des opinions exprimées par les divers représentants des villageois, le système évolue donc chaque année. L'objectif final est connu des deux côtés : laisser la totalité de la gestion de la coopérative aux paysans eux-mêmes, mais chaque étape est soigneusement discutée et accompagnée d'un plan de formation.

L'ORIGINALITÉ DU SYSTÈME

L'importance des marchés arachidiers qui regroupent les apports de 40 à 100 villages (1 500 à 8 000 tonnes) conduit à une organisation à trois niveaux : le village, la section et le marché coopératif.

- Tous les villages de la zone d'attraction du marché (un rayon de 20 à 50 kilomètres) peuvent adhérer à la coopérative. Chaque producteur des villages membres peut, s'il le désire, recevoir une carte de commercialisation gratuite.
- Un certain nombre de villages se regroupent en section. Tous les villages composant la section apportent leur arachide sur une seule bascule (principe de la discipline d'apport). Ils élisent leur personnel (peseur, secrétaire, conseiller des sections).
- L'ensemble des sections (5 à 10) forme le marché coopératif avec son personnel propre : encadreur coopératif fourni par l'U.N.C.C., chef de marché, comptable et gardiens élus par les coopérateurs.

Ouvert à tous :

La première caractéristique du nouveau système réside dans son type très particulier d'adhésion. C'est en effet le village qui adhère collectivement à la coopérative. Malgré les différenciations économiques et sociales qui peuvent être importantes, le village moyen de 100 à 400 habitants est une unité sociologique de base où l'unanimité peut s'obtenir sur un tel sujet. Tous les gens d'un village suivent leur chef ou leur peseur sur un marché déterminé. Tous les villageois acceptent ou refusent d'adhérer à la coopérative. En conséquence tous les producteurs des villages membres reçoivent une carte de commercialisation. La situation est à nuancer selon les coopératives et selon les années car le problème de savoir s'il fallait remettre la carte aux seuls chefs de famille ou aussi aux femmes et aux jeunes a fait l'objet de débats très animés dans les villages et a reçu des solutions diverses. Mais le plus souvent producteurs et coopérateurs sont synonymes.

De telles formes peu orthodoxes d'adhésion ont été assez vivement critiquées, surtout par des « experts » étrangers. Certains y ont vu l'amorce d'un collectivisme agraire, d'autres ont parlé d'adhésion obligatoire. Certes, l'adhésion individuelle, matérialisée par le versement d'une part sociale, est refusée. Cette pratique, héritée de l'individualisme européen, a le double défaut d'introduire une discrimination selon la richesse et de hâter les différenciations économiques. En effet, seuls peuvent alors adhérer les paysans aisés capables de verser une part sociale. La minorité des coopérateurs se met à faire du commerce pour son propre compte et inscrit sur sa carte les apports d'autres personnes de son village ou des villages voisins. Elle se partage ainsi des bénéfices importants réalisés par les usagers.

Mais l'adhésion collective du village ne signifie pas adhésion obligatoire des producteurs. Chaque paysan peut en effet refuser sa carte de commercialisation, ne pas l'utiliser et apporter son arachide sur d'autres marchés ou sur une bascule U.N.C.C. (réservée en principe à l'arachide des non-coopérateurs). En réalité, tous sont intéressés par la coopérative et utilisent généralement leurs cartes.

Suppression de la part sociale :

Une autre modification importante fut la suppression du capital social. Là encore, les défenseurs de l'orthodoxie protestent : il ne pouvait y avoir de coopératives véritables sans versement d'une part sociale. Celle-ci permet un statut juridique reconnu par les banques et les organisations internationales, représente le signe d'une adhésion volontaire et favorise la collecte d'une épargne paysanne. La supprimer était preuve de démagogie et devait cacher un désir d'augmenter les statistiques du nombre des coopérateurs d'une manière spectaculaire.

Toutes ces critiques n'étaient pas sans fondement, mais la nécessité qui était apparue dans ces actions passées et dans les discussions avec les villageois de mettre la priorité sur la participation des coopérateurs et de s'appuyer sur les unités sociologiques existantes conduisait à supprimer le capital social, ou tout au moins à surseoir à sa création, même si l'orthodoxie coopérative devait en souffrir. Les principes de Rochedale, référence du mouvement coopératif international, ont été élaborés pour une société industrielle européenne du milieu du XIX^e siècle et ne sont pas applicables sans modifications en Afrique. Les coopératives africaines viennent du juridisme occidental et l'essentiel est de trouver un système coopératif original adapté au monde haoussa.

Toutes ces questions ne posaient d'ailleurs de problèmes qu'à l'encadrement. Les coopérateurs ne soulevaient aucune objection à la forme d'adhésion proposée et esti-

maient participer bien davantage à la vie de la coopérative en assistant aux réunions, en étant informés et consultés, en choisissant leur personnel qu'en versant une part sociale.

S'appuyer sur le village :

Par les modalités particulières de l'adhésion, le village est la cellule de base de la coopérative. Il a son assemblée qui est consultée sur toutes les questions importantes. Tous peuvent y participer et y prendre la parole. La réalité est cependant plus complexe car l'assemblée coopérative au niveau du village ne se distingue pas de la traditionnelle « jem'iya » ou assemblée villageoise. Cette institution tombée plus ou moins en désuétude a été revivifiée par les structures nouvelles, mais les règles de son fonctionnement n'ont pas été radicalement modifiées.

Quand le chef du village convoque la jem'iya, tous ne viennent pas, en particulier les jeunes et les femmes. Bien que le griot parcourt les ruelles du village en criant : « il y a une réunion, que tous viennent, vieux et jeunes », seuls les chefs de famille se sentent appelés. Les autres viennent s'ils en ont envie, mais ne prendront probablement pas la parole. La « honte » empêchera un jeune de parler devant ceux de la génération supérieure. Et même parmi les chefs de famille, beaucoup ne diront rien, laissant parler les personnalités importantes. Est-ce à dire que les discussions sont le fait d'une minorité ? Ce serait un jugement hâtif et erroné. C'est le chef du village qui, en dernier ressort, exprime la décision prise. Mais son choix n'ira jamais à l'encontre des désirs de l'assemblée qu'il a pu juger à la suite des délibérations aussi longues qu'il le faut. Le chef a la parole, c'est son rôle, mais la décision est prise en commun et seulement quand tous l'ont acceptée. C'est donc bien l'assemblée villageoise, représentant elle-même tout le village, qui décide. Le but de la jem'iya n'est pas d'obtenir la majorité ; elle cherche plutôt par l'intermédiaire de ses membres les plus influents à convaincre et à emporter l'adhésion de tous. Est-ce là une démocratie véritable ? Une telle recherche de l'unanimité ne provoque-t-elle pas un conformisme quelque peu étouffant ? La question reste posée, on ne saurait y répondre en termes occidentaux sans une analyse fouillée des rouages de la vie traditionnelle.

Les discussions autour des problèmes coopératifs font cependant évoluer la jem'iya dans le sens d'une participation plus étendue et d'une libération de la parole. Même si cela choque encore certains notables, les jeunes commencent à pouvoir s'exprimer et leur avis n'est pas systématiquement rejeté.

L'univers du calcul :

L'enregistrement des apports, indispensable pour calculer les ristournes de chaque coopérateur, constituait la grande inconnue lors du lancement du nouveau système. L'immense majorité des paysans étant analphabète (99 %), il fallait soit recourir à des jeunes lettrés, chômeurs urbains pour la plupart, soit inventer un système simple pouvant être écrit et lu par des analphabètes. La première solution avait été utilisée dans les anciennes coopératives. Elle n'avait pas donné d'excellents résultats. Les jeunes lettrés d'une quinzaine d'années étaient peu consciencieux et faisaient de nombreuses erreurs, origine de palabres ultérieurs. Mais surtout l'emploi des cartes incompréhensibles et incontrôlables par un analphabète, la nécessité d'embaucher une main-d'œuvre lettrée rendaient la coopérative encore un peu plus étrangère aux coopérateurs. Malgré l'hostilité et les sarcasmes de plusieurs fonctionnaires nigériens et de la plupart des assistants techniques, il fut décidé d'élaborer une carte de commercialisation déchif-

frable par n'importe qui. Après plusieurs tâtonnements et essais dans les villages, la carte comprenait quatre colonnes : celle des 5 bokitis (100 kg), du bokiti (20 kg), de la Tia (2 kg) et de la demi-tia (1). Les poids sont enregistrés en mettant le nombre de barres correspondantes dans les diverses colonnes. A titre d'exemple, 146 kg s'écrit avec une barre dans la colonne des 5 bokitis, 2 barres dans la colonne du bokiti, trois barres dans la colonne des tias. Afin d'éviter la fraude, le secrétaire reporte les apports dans un cahier villageois, présenté d'une manière identique.

Ces problèmes peuvent apparaître secondaires. En réalité, la nouvelle carte fut une des raisons fondamentales du succès du nouveau système. A la place d'une carte incompréhensible remplie par un « lettré », donnant droit à une ristourne dont le montant était fixé à Niamey, le paysan avait une carte qu'il pouvait comprendre et souvent remplir lui-même et qui lui permettait de prévoir déjà le montant de sa ristourne. Le sourire épanoui de certains coopérateurs quand, après quelques efforts, ils déchiffraient les signes écrits, montrait bien qu'ils rentraient tout d'un coup dans un univers compréhensible où le calcul remplaçait l'arbitraire ou le magique.

Ce système, malgré quelques imprécisions et quelques possibilités de fraude, fonctionne sans difficulté depuis plusieurs années et permet de distribuer chaque année plusieurs millions de ristournes aux coopérateurs. Des formules analogues ont été utilisées par le crédit et l'approvisionnement. Contrairement à une croyance très répandue, *des paysans analphabètes peuvent ainsi tenir la gestion simple d'une coopérative*. Ces systèmes élémentaires doivent cependant être considérés comme des étapes préalables à une alphabétisation fonctionnelle des coopérateurs.

RENDRE COMPRÉHENSIBLES LES NOUVELLES STRUCTURES

Toutes les caractéristiques de la méthode utilisée concourent à faire de la coopérative une organisation facilement assimilable par les paysans haoussa. Partir des besoins, analyser ensemble la situation, élaborer en commun le système, choisir l'adhésion collective, supprimer la part sociale, utiliser les réseaux, les institutions ou les rôles préexistants, tous ces efforts doivent rendre la nouvelle structure entièrement compréhensible par les coopérateurs. Encore faut-il que tous les rouages de la coopérative soient clairement expliqués à l'ensemble de ses membres. Avant chaque commercialisation, des stages d'information regroupent cinq représentants par village. Au cours des deux premières années, les coopérateurs, intéressés et curieux, participeront massivement (taux de participation toujours supérieur à 80 %). Pendant ces deux journées, ils prennent une vision synthétique et détaillée du marché et s'initient aux techniques élémentaires de la pesée et de l'enregistrement. Tous les exposés ont la forme d'une discussion avec les paysans. A partir de 1968, l'utilisation des figurines et des tableaux de feutre incarne l'exposé en petites scènes visuelles. Par exemple à la question : « Que doit faire la coopérative pour acheter l'arachide ? », les paysans répondent, payer, peser, enregistrer, mettre en sacs, garder... A chaque fonction citée correspond une figurine que le cadre met en place au fur et à mesure des réponses. A la fin de la séance, l'ensemble de l'organisation du marché est dessiné ainsi devant les yeux des coopérateurs.

Le tableau de feutre est particulièrement utile pour la décomposition de la marge de commercialisation et la discussion des salaires. Les figurines représentent des pièces de monnaie et les billets des reproductions très exactes qu'il suffit de placer devant les figurines des diverses catégories de dépenses. Le lien entre les ristournes et les salaires devient alors évident : chaque pièce enlevée au salaire est immédiatement placée

(1) Le bokiti et la tia sont des unités de volume traditionnelles dont on a pris les équivalents en poids.

devant la figurine des coopérateurs réjouis. A chaque proposition des paysans, l'argent change de place, les paysans voyant immédiatement les conséquences de leurs discussions sur le montant des ristournes. De même à la fin d'une opération, ce procédé permet d'expliquer sans difficulté à des paysans analphabètes n'importe quel compte d'exploitation. Autre procédé pédagogique largement utilisé, la saynette qui permet de mimer les différentes phases de la vie du marché et les principales difficultés rencontrées.

Le tableau de feutre, les travaux pratiques, la saynette complètent et enrichissent la parole. Mais celle-ci reste fondamentale. Encore faut-il que le langage utilisé soit le même pour les paysans que pour les cadres. La première précaution est de se mettre d'accord sur les termes techniques. Après discussions, il est presque toujours possible de trouver des expressions traduisant les nouvelles fonctions. Les mots prononcés par les paysans révèlent en outre les conceptions qu'ils s'en font. Mais les différences vont bien au-delà du vocabulaire. Parlant tous deux le haoussa, cadres et paysans utilisent cependant un langage différent. Accent, expression, syntaxe ne sont pas identiques. Les paysans ont un style imagé, utilisant très souvent les proverbes, les chiffres symboliques et les répétitions. Ils baignent dans une civilisation orale qui s'efforce de favoriser la mémorisation. Le haoussa des cadres s'est appauvri au contact des enseignements occidentaux. Il s'émaille de mots ou d'expressions étrangères qui doivent sembler autant de barbarismes aux oreilles des paysans. Il y a là un grave problème auquel se heurtent presque tous les cadres. L'emploi du magnétophone fut un des meilleurs moyens de le surmonter. L'enregistrement systématique des réunions et leur analyse, le recueil systématique des expressions et des proverbes offre aux cadres expérimentés le moyen d'améliorer leur pédagogie et de transmettre leurs connaissances sans déformations majeures. De même, il aide les jeunes encadreurs arrivant de la ville ou de l'école à mieux se faire comprendre. Mais il reste que pour expliquer la coopérative à de simples villageois, il est souvent préférable de recourir à un leader paysan bien informé qu'à un jeune fonctionnaire. A la fin des stages, les « racines » du village retournent chez eux et racontent devant l'ensemble de la population tout ce qu'ils ont appris. Pour être efficaces de telles retransmissions doivent avoir été soigneusement préparées au cours des stages. Toute la pédagogie est d'ailleurs orientée vers ce but (répétitions, saynettes, exposés récapitulatifs par les paysans eux-mêmes. De nombreux sondages effectués dans les villages après les stages montrent que la retransmission est dans l'ensemble satisfaisante).

VERS UN AUTO-ENCADREMENT PAYSAN

Devant une masse de paysans analphabètes et ne possédant pas de compétences techniques, la tentation de l'encadrement (et l'U.N.C.C. y a succombé pendant les premières années de son existence) est de recruter elle-même du personnel relativement compétent, donc lettré, et de le contrôler. La coopérative donne alors l'apparence d'un fonctionnement correct (1), mais elle reste étrangère aux coopérateurs.

La solution adoptée par le nouveau système est de hausser le niveau général des paysans et de dégager parmi eux une minorité (toujours contrôlée par l'ensemble) qu'il faudra former convenablement et sera appelée à remplacer l'encadrement fonctionnaire.

Les modalités des élections

Cette détection de « l'élite » s'effectue au moyen d'élections annuelles. Le renouvellement des postes évite une coupure trop grande entre les salariés et les coopérateurs et permet un meilleur contrôle de la base.

(1) C'est loin d'être toujours le cas. Un personnel extérieur au milieu paysan est souvent beaucoup moins consciencieux qu'un coopérateur.

Les élections ont lieu une dizaine de jours après les stages d'information, au siège des R.V.A. ou de la coopérative. Les villages envoient une délégation de dix représentants. La participation, signe de l'intérêt porté par les coopérateurs à la nomination de leur personnel est toujours remarquable, souvent supérieure à 90 %.

Les élections se peignent d'une coloration très variable selon les sections. Dans certains cas, le peseur est pratiquement choisi avant l'élection — candidat unique, habitant généralement le village le plus important de la section, personnalité influente, il a su mener une campagne électorale efficace avec quelques cadeaux bien répartis. Les animateurs délégués, par leur fonction de propagandiste itinérant du nouveau système sont souvent assez habiles pour bien se placer. Dans d'autres cas au contraire, l'élection est l'objet de controverses acharnées où ressortent encore les oppositions entre villages et ethnies. Les méthodes s'apparentent au style prêté à la 3^e ou 4^e République avec retrait temporaire, menace de scission, chantage, alliance provisoire, réunions par petits groupes... Quand il y a opposition violente entre deux candidats, représentants de gros villages, la solution est en général trouvée en faisant présenter un « candidat d'union » par un petit village, les villages importants recevant des compensations (l'un le poste de secrétaire, l'autre de conseiller de section). En effet, pour des raisons financières, être secrétaire ou conseiller de section revêt un prestige bien moins grand et les élections à ces postes sont beaucoup plus calmes. Mais elles permettent à d'autres villages de prendre part aux honneurs, aucun village ne cumulant les trois fonctions. Quand les esprits sont trop échauffés, il faut parfois convoquer une nouvelle réunion une semaine plus tard ou procéder à d'ultimes découpages de sections.

Les personnalités choisies

Des enquêtes très précises ont permis de déterminer le statut socio-économique antérieur du personnel élu. Sans rentrer dans les détails, les trois fonctions correspondent à des statuts bien différents. Le peseur est un notable bien établi, le conseiller de section une personnalité classique de moindre relief, le secrétaire représente les leaders nouveaux, les « techniciens », les jeunes qui peuvent apprendre. Pour les paysans, être peseur n'est pas assumer un rôle technique bien précis, peser de l'arachide, mais remplir un rôle social, faire circuler l'argent. Ils ne choisissent pas d'abord des personnalités compétentes, mais des gens dans lesquels on peut avoir confiance, qui ont la réputation d'être honnêtes.

Il est normal que les gens choisis soient des leaders traditionnels pour la plupart, mais il est intéressant de noter que des gens jeunes, sans statuts très élevés, peuvent se faire élire à des postes techniques.

L'étude des leaders coopératifs permet d'avancer l'hypothèse que le nouveau système intéresse la société traditionnelle puisqu'elle envoie ses meilleurs éléments aux postes de responsabilité, mais qu'elle est conçue comme une entité nouvelle, ayant besoin de gens nouveaux, plus jeunes, capables d'assimiler des techniques. Il n'y a pas en tout cas main mise totale des notables sur la coopérative.

Sur ce dernier point, l'examen des taux de renouvellement du personnel de marché, montre qu'il n'y a pas pour le moment danger d'une « sclérose des élites ». Pour certains paysans, « le nouveau système, c'est se passer la louche ». Quand l'un a profité une année, il doit laisser la place à un autre. Cette méthode est également vraie au niveau des villages. Quand un peseur a été choisi une année dans un village, il est normal que l'année suivante un autre village jouisse du prestige d'avoir l'heureux élu. Dans certaines coopératives, la rotation est organisée presque systématiquement. Mais le plus souvent, la

non réélection vient d'un mécontentement des paysans à l'égard de l'activité du peseur ou du secrétaire pendant la dernière commercialisation. Chaque élu doit donc faire très attention s'il veut conserver sa place.

Si, pour la première année du système, on ne peut pas vraiment parler de taux de renouvellement, il est utile de savoir dans quelle mesure les anciens peseurs des réseaux de traite ont pu se faire confirmer leur poste par le libre choix des paysans. Il faut rappeler que les élections ayant lieu un mois avant l'ouverture des achats, les anciens peseurs avaient dans certaines coopératives déjà fait leur propagande et distribué prêts et cadeaux. Beaucoup de paysans étaient déjà liés. En outre, le Parti avait recommandé de choisir de préférence des anciens peseurs, soulignant les dangers pour une première année de confier de telles responsabilités à des gens sans expérience. Malgré ces pressions, 16 peseurs élus sur 30 ne s'étaient jamais trouvés derrière une bascule. Cette tendance est confirmée par une enquête réalisée en 1968-1969 sur 9 coopératives de Zinder et Maradi débutant le nouveau système. 16 sur 32 peseurs sont nouveaux. La moitié des anciens peseurs perd donc ainsi une partie de son prestige et de ses privilèges économiques.

En 1967-1968, le taux global de renouvellement est de 54,7 %, taux très élevé qui s'explique par des circonstances exceptionnelles : une pénurie de sacs pendant plus d'un mois avait provoqué une absence de contrôle, de prise en charge par la SONARA et, par là même, une insuffisance d'approvisionnement en fonds. Il en était résulté pour plusieurs peseurs au moment de la clôture des comptes, des manquants à prélever sur la ristourne des paysans. Ce qui porte souvent un coup sérieux à leur prestige.

La deuxième traite s'étant déroulée dans le calme, le taux de renouvellement s'abaisse fortement (30,2 % en 1968-1969). En 1969-1970, il sera de 25,8 %.

De nouveaux rapports

Ce contrôle de l'ensemble des paysans sur les peseurs et secrétaires se manifeste aussi dans les nouvelles attitudes des coopérateurs à leur égard.

Avant le peseur était un étranger, un commerçant, avec qui on entrait naturellement en compétition.

« Il nous vole, nous le volons. » Mais la lutte reste inégale. « C'est la chèvre qui veut dévorer l'hyène. »

Dans le nouveau système, au contraire, les affaires de la traite se règlent entre gens connus, entre villages voisins. On choisit les responsables du marché, on peut les révoquer. « Maintenant, beaucoup savent peser, on les vole moins, on n'a plus peur du peseur. » « Maintenant tes limites sont les mêmes car tu peux monter sur la bascule, alors il a peur de toi. »

Ces rapports nouveaux sont confirmés par les réactions des paysans dans le cas de manquants de peseurs qui entraînent une réduction générale des ristournes. Lorsque ce manquant est faible et le peseur estimé et nouveau, les paysans acceptent sans difficulté de voir leurs ristournes diminuer.

« Ce n'est pas leur faute, c'est par manque de sacs et par manque d'habitude. L'année prochaine, ils sauront peser, le premier accouchement habitue la femme. »

Dans d'autres cas, on se contente de supprimer la ristourne du peseur et de décider de la changer l'année prochaine. « C'est la première année, on accepte de payer pour eux, mais l'année prochaine ce sera le peseur lui-même qui paiera. » « Jusqu'à la fin du monde, on ne choisira pas celui qui a fait des manquants. »

Mais d'autres sont condamnés au déshonneur général : prison, plainte au sous-préfet, vente des biens (cheval et mil), serment sur le Coran et souvent fuite du village. Le peseur de Barawa supplie l'U.N.C.C. de l'emmener en voiture « au nom d'Allah » autrement il sera battu à coups de gourdin comme un chien étranger au milieu de ses enfants ». Le peseur de Dan Barto, un riche elhadji (1), président du comité du parti, après avoir eu son cheval et son mil vendus, continue à être pris à partie par les paysans. Ils lui demandent de jurer sur le Coran qu'il n'a pas caché l'argent. Celui-ci refuse, selle sa jument et s'en va au plus vite.

Aux anciens rapports de dépendance, se substituent ainsi des relations plus égalitaires, presque de type démocratique. Comme le déclare un peseur au cours d'une altercation avec un prince de la chefferie de Kantche. « Ici, ce sont les affaires de la traite, ce ne sont pas les affaires de la chefferie. » Les comportements doivent devenir différents.

Formation et alphabétisation

Dans un premier temps, le personnel élu est formé à la pesée et à l'enregistrement. Si le niveau atteint au cours des stages est suffisant pour la marche courante de la commercialisation, à terme, elle ne permet aucune possibilité d'évolution. La gestion proprement dite de la coopérative reste aux mains de l'U.N.C.C. Si dans un premier temps des systèmes élémentaires de transcription (barres et symboles) complétés par le calcul mental sont suffisants et permettent une large compréhension, ils s'avèrent inadaptés pour des problèmes plus complexes. Par la suite, pour que la coopérative soit gérée par les coopérateurs, il faut recourir à l'alphabétisation. Chaque année se développent des programmes d'alphabétisation fonctionnelle s'appuyant sur les besoins des coopératives. Celles-ci créent une motivation pour l'apprentissage du calcul, de la lecture et de l'écriture et offrent une structure permettant aux nouveaux alphabétisés d'utiliser concrètement toutes connaissances.

L'alphabétisation fonctionnelle est donc en train de créer une base technique suffisante permettant dans un délai assez rapide (deux ou trois ans) d'assurer une certaine autonomie de la coopérative par rapport à l'U.N.C.C. et de remplacer l'encadreur fonctionnaire par un encadrement paysan.

CONCLUSION

Cette évolution est « techniquement » possible ; cependant il n'est pas certain qu'elle soit actuellement politiquement réalisable. Des coopératives plaquées du sommet, sans aucune vie réelle à la base n'inquiètent personne. Mais au fur et à mesure que le mouvement coopératif s'affirme, s'attaquant de front à certains intérêts économiques (africains, européens, syro-libanais) et surtout modifiant profondément le type de relations sociales entre le simple paysan et la chefferie, le parti, l'administration, les fonctionnaires, il y a et il y aura de plus en plus une opposition violente à de telles modifications du statu quo avec le refrain : « Maintenant, avec l'animation et les coopératives, on ne peut plus gouverner les paysans. » Cette opposition, si elle traduit la réussite des coopératives peut entraîner son échec. Déjà, lors du lancement du nouveau système à Magaria, une opposition concertée du sous-préfet, député, Président du Parti, représentants de la chefferie et de divers notables, était parvenue à faire suspendre certains

(1) Musulman ayant accompli le pèlerinage de la Mecque.

stages. Le conflit avait dû être résolu par une intervention personnelle du Président Diori Hamani. Certes, le soutien constant du Président de la République a permis d'aller plus loin que dans les autres pays africains dans le sens de la formation et de l'organisation paysanne, mais la continuation de cette évolution n'est possible qu'avec une transformation profonde de l'administration et du Parti.

La commercialisation coopérative se présente comme une œuvre commune de l'encadrement et des populations. Après avoir créé les préalables indispensables au dialogue, Animation, U.N.C.C. et population ont élaboré à partir des besoins paysans, de l'analyse commune de la situation, des structures existantes, un système original, ouvert à tous, compréhensible et progressivement géré par les coopérateurs eux-mêmes. La progression quantitative, les résultats économiques, la satisfaction des paysans, sont les fruits de cette collaboration. Les nouvelles coopératives restent cependant fragiles, menacées par les tendances centralisatrices de l'organisme de tutelle et par l'opposition des groupes dominants (1).

(1) Pour une étude plus approfondie, on pourra consulter, du même auteur, « Les coopératives nigériennes, tradition villageoise et modernisation coopérative ». Thèse de 3^e cycle. Paris, 1970, 406 p. qui comporte une bibliographie détaillée sur le sujet.

Vol. V, n° 3

CULTURES ET DÉVELOPPEMENT

Revue internationale des sciences du développement

SOMMAIRE

Articles

Claude RIVIÈRE, Les classes en pays sous-développés.
James C. SCOTT et Benedict J. KERKVLIT, How Traditional Rural Patrons Lose Legitimacy (in Southeast Asia).
John R. NELLIS, Three Aspects of the Kenyan Administrative System.
Françoise GUIBERT, Quelques caractéristiques sociologiques de l'IRSAC et du sous-groupement Karibanya (au Zaïre)

Comptes rendus

P. PRADERVAND, Population et développement (H. Gérard). — Rapid Population Growth. Consequences and Policy Implications. Vol. I. Summary and Recommendations (Hubert Gérard). — Studies on the Developing Countries.
T. BARTKOWSKI et Z. DOBOSIEWICZ, Afryka a EWG ; I. GWIDON KAMINSKI, Paszka Smoka. Szkice vietnamskie ; T. MARGUL, Indie na co dzien (Romain Yakemtchouk). — Michel CAMAU, La notion de démocratie dans la pensée des dirigeants maghrébins (C.A.O. Van Nieuwenhuijze). — Morroe BERGER, Islam in Egypt Today. Social and Political Aspects of Popular Religion (Bichara Khader). Enrique FLORESCANO, La Historia Economica en America Latina. Vol. I, Situacion y Metodos ; Vol. II, Desarrollo. Perspectivas y Bibliografia (Juan A. Villamarin). — Edward Evan EVANS-PRITCHARD, Sorcellerie, oracles et magie chez les Azandé (Claude Rivière). — Victor W. TURNER, Les tambours d'affliction. Analyse des rituels chez les Ndemba de Zambie (Claude Rivière). — M.L. DANIEL, Zionism and Faith-Healing in Rhodesia. Aspects of African Independent Churches (Matthew Schoffeleers). — Bruce D. LARKIN, China and Africa 1949-1970. The Foreign Policy of the People's Republic of China (Romain Yakemtchouk). — Jacques MAQUET, Pouvoir et société en Afrique (A. Doutreloux). — Robert T. PARSONS, Windows on Africa (Claude Rivière). — Jaap VAN SLAGEREN, Les origines de l'Église évangélique du Cameroun. Missions européennes et christianisme autochtone (Henri Maurier). — Christian P. POTHOLM, Swaziland (Romain Yakemtchouk). — S.O. ANOZIE, Sociologie du roman africain. Réalisme, structure et détermination dans le roman moderne ouest-africain (J. Lanotte). — Alioum FANTOURE, Le cercle des tropiques (J. Lanotte). — AKE LOBA, Les fils de Kouretcha (Jacques Lanotte). — La littérature africaine à l'heure de la critique (J. Lanotte). — Pierre ERNY, L'enfant et son milieu en Afrique noire. Essais sur l'éducation traditionnelle (J. Binet). — Martin EKWA, Pour une société nouvelle. L'enseignement national (M.-B. Tahon).

OUVRAGES ENVOYÉS À LA RÉDACTION. BIBLIOGRAPHIE DES SCIENCES DU DÉVELOPPEMENT.

ADRESSE

62, Tervuurse Vest, 3000 LEUVEN (Belgique). Tél. (016) 333-32.

TARIFS D'ABONNEMENT

4 numéros par volume. 1 volume par an. Belgique : F.B. 500. — Etranger : F.B. 550. — A payer par virement ou chèque bancaire à la Société Générale de Banque à Leuven (C.C.P. 982), pour le compte n° 230-0048119-27 de « CULTURES ET DÉVELOPPEMENT ».