

PDABG-685

84272

REPUBLIQUE DU SENEGAL

Comité National du Projet.

(C.N.P)

US-AID

PROJET DE DEVELOPPEMENTS
DES COLLECTIVITES LOCALES ET DE
L'ENTREPRISE PRIVEE DU SINE-SALOUM

SOUS-PROJET :

O.E.F.I / M.F.R.

I - PRESENTATION DES ORGANISATIONS

OEF-I/MFR.

PLAN DU DOCUMENT

- I - Présentation des Organisations O.E.F-I / M.F.R.
 - 1 . - Les Maisons Familiales Rurales du SENEGAL (M.F.R)
 - 1-1 : Organisation.
 - 1-2 : Formation.
 - 1-3 : Rôle de l'Encadrement.
 - 2 . - Overseas Education FUND - International (O.E.F-I)
 - 2-1 : Présentation.
 - 2-2 : Stratégies de Programme.
 - 2-3 : Stratégie pour l'Afrique.
 - 2-4 : La Formation en O.E.F-I
 - 2-5 : Programmes en cours.
 - 3 . - Collaboration OEF-I / MFR.
 - 3-1 : Contenu.
 - 3-2 : Gestion du Projet OEF-I/MFR.
- II - Présentation des Projets proposés par les Organisations Villageoises (O.V).
 - 2-1 : Programme des OV de la MFR de NGODIBA.
(Arrondissement de Malem Hodar - Département de Kaffrine).
 - 2-2 : Programme des OV de la MFR DE LATHINGUE.
(Arrondissement de Ndoffane - Département de Kaolack).
 - 2-3 : Programme des OV de la MFR de PATAR-SINE.
(Arrondissement de Niakhar - Département de Fatick).
- III - Budget de l'Intervention OEF-I/ MFR.

1 - LES MAISONS FAMILIALES RURALES.

1-1) - ORGANISATION :

L'Association Nationale des Maisons Familiales Rurales à son Siège basé à THIES, c'est une ONG sous tutelle du Ministère du Développement Social.

Elle possède au total 51 Associations dispersées dans le territoire National. Chaque Association à un Centre où sont installés les Moniteurs et Monitrices, chargés de l'encadrement des Populations.

Pour les Régions de KAOLACK et FATICK, il existe QUATRES MAISONS.

a) - Région de KAOLACK:

- NGODIBA,
- LAT-MINGUE.

b) - Région de FATICK:

- PATAR,
- DIAWLE.

Ces Maisons sont les seules concernées par le Projet "NEW TRANSCENTURY/AID" basé à KAOLACK.

Parmi ces quatre zones indiquées plus haut, trois possèdent un Centre construit avec des logements pour les Moniteurs, des salles de classe et de réunion.

La quatrième Maison, celle de PATAR est la seule qui reste à construire. Les cadres affectés dans cette localité, sont actuellement hébergés par le Centre de la Promotion Féminine du Ministère des Affaires Sociales avec qui il collabore étroitement.

Chaque centre a une équipe de deux Moniteurs, un garçon et une fille, qui forment les paysans et les conseillent dans la réalisation et la gestion de leurs projets.

Un bureau constitué de Paysans élus, détient le pouvoir de décisions.

Le problème le plus important que rencontre les encadreurs est le manque de moyens matériels pour mener à bien leur travail (équipement de bureau, moyens de déplacement etc...).

1-2) LA FORMATION EN MAISON FAMILIALE:

a) - Une Formation en prise avec le Milieu

La formation des Maisons Familiales s'adresse aux jeunes ruraux de 14 à 35 ans garçons et filles, scolarisés ou non. La formation doit tendre à l'insertion des jeunes dans le monde rural et dans les structures de développement.

La formation des stagiaires s'étale en principe sur 2 ou 3 ans et se déroule simultanément au centre (session) et au village.

Du fait de l'alternance, séjour dans le milieu et séjour au centre sont dans le prolongement l'un de l'autre, et deviennent ainsi complémentaires.

Par la formation, la promotion du plus grand nombre dans le milieu est recherchée. Cependant, tous les hommes, toutes les femmes des villages de la zone d'une M.F.R. ne sont pas des stagiaires suivant les sessions au centre, mais engagés dans la M.F.R., ils sont le milieu porteur des stagiaires.

Ils leur apportent aide et soutien dans leur formation, et les stagiaires à leur retour de session transmettent aux villageois les réponses aux questions, les nouvelles techniques que chacun peut essayer d'appliquer et les projets de réalisation.

1-2-1) - Elaboration d'un plan de formation de Stagiaires (Paysans):

Un programme de formation est élaboré en début d'année avec la participation conjointe des délégués des stagiaires et des cadres. Il est lié aux besoins du milieu. Le plan de formation des stagiaires est élaboré selon une progression ; par exemple :

1ère année de Formation : dominante technique.

2ème année de Formation : dominante socio-économique.

Ainsi en première année l'effort porte sur l'organisation de la profession : approvisionnement, production, commercialisation...

En deuxième année le souci est de promouvoir les actions collectives, les groupements pré-coopératifs, les groupements de défense sanitaire, les aménagements sociaux : maternité rurale, école...

1-2-2) - L'Alternance

L'alternance permet aux jeunes de participer directement au développement. L'engagement des jeunes dans les activités économiques du village constitue un élément fondamental de sa formation. Elle permet aux stagiaires de ne pas se couper du milieu et aux villageois de participer de façon concrète à leur formation selon le processus suivant :

a) - Première Phase au Village : Observation - Analyse du réel.

Discussion avec les villageois et les délégués, prise de conscience de la situation vécue sur un thème donnée à l'aide d'un plan d'étude ; exemple : Augmenter la production pour améliorer nos conditions de vie.

b) - Deuxième Phase à la Maison Familiale : échanges - apports de connaissances.

- Mise en commun, classement, comparaison des observations recueillies amenant les jeunes à dégager les problèmes et à susciter des interrogations, créant aussi l'intérêt.

- Acquisition de connaissances (techniques, économiques, biologiques, alphabétisation, calcul) orienté sur le thème retenu et devant permettre aux stagiaires de trouver des éléments de solution.

- Elaboration d'un projet d'action.

c) - Troisième Phase retour au Village : réalisation du projet.

- Expérimentation, pratique individuelle ou collective en rapport avec le thème.

- Nouvelles activités de formation.

Les sessions constituent un temps fort de formation. Cependant, entre chaque session, les stagiaires reçoivent la visite d'un moniteur qui les aide dans leurs activités d'observation et de réalisations pratiques et sont suivis par les délégués de village.

1-2-3) - Mise en Place et Déroulement de la Formation

a) - Recherche et Elaboration d'un Plan de Formation.

La Formation en Maison Familiale, s'effectue à partir de trois éléments :

- recherche des besoins du milieu,
- analyse de ces besoins faite par les paysans, notamment par l'association aidée des moniteurs et des techniciens locaux.

- En fonction de ces thèmes retenus, élaboration par l'association d'un plan de formation.

La Recherche des besoins d'abord ; c'est-à-dire, à partir de la vie réelle, des affrontements quotidiens, des éléments qui tissent la toile des jours aussi bien que les éléments maîtrisés que ceux sur lesquels butent inlassablement des mères inquiètes ou des hommes apparemment plus sûrs : l'eau qui manque ou la soudure sans remède, l'endettement périodique ou la commercialisation aléatoire, les fièvres d'hivernages ou les rougeoles.

A ces attaques de la nature, des populations ont riposté, contre-attaqué en quelques sortes. Ces ripostes, ces milles et une astuces par lesquelles une population arrive à stocker l'eau ou le mil, à déjouer la ruse du commerçant ou d'un fonctionnaire corrompu, à utiliser l'herbe ou la racine qui vont stopper la fièvre, tout ce combat quotidien, tous ces éléments qui forment la trame d'une vie familiale villageoise, c'est cela que des moniteurs et des monitrices vont observer ou écouter, puis réfléchir et analyser avec le regard neuf de celui qui cherche à comprendre ce qui se passe et comment ça passe ; c'est à partir de là qu'ils vont susciter une démarche de formation, aider une population à prendre du recul devant des phénomènes considérés comme "fatals" ou émanant de la volonté du "Tout Puissant" ou des "mauvais génies".

L'Analyse à ce niveau est difficile : car c'est amener une population ou un groupe social donné à penser que le changement est possible, que rien n'est joué d'avance, que l'homme peut davantage maîtriser ce qu'il croyait hors de sa portée. C'est alors que se joue une partie capitale : la mise en route d'un plan de formation. Des hommes, des femmes réunis en association et aidés des moniteurs et monitrices entreprennent cette formation. Ils décident du thème prioritaires qui s'y retouchent, réfléchissent sur leur méthode de travail et en arrêtent les traits essentiels.

b) - Séquence de Formation.

Dans le plan général, on retient un certain nombre de thèmes, qui touchent de près aux réalités du milieu, et qui vont constituer les axes autour desquels s'organise la formation.

Adoptés par les Associations, ils correspondent à des domaines que paysans ou paysannes veulent améliorer ou davantage maîtriser. Chaque association retient par exemple 3 ou 4 thèmes par an, qui seront étudiés en une ou plusieurs alternances. Dans une première phase:

- Les stagiaires élargissent leur observation à l'ensemble de la zone,
- les questions sont posées en fonction de la vie réelle, et rendent nécessaires pour les résoudre, l'apport de connaissances complémentaires.

C'est alors que dans un deuxième temps, après avoir identifié les apports estimés fondamentaux pour une meilleure compréhension des problèmes, on aborde les connaissances de base.

Outre ces connaissances, des apports complémentaires élargissent la vision des stagiaires : démonstration au centre, visite d'étude dans un institut ou dans une famille plus au fait de la recherche ; intervention de techniciens extérieurs.

- Le savoir n'est pas premier : c'est le milieu vivant qui suscite le désir de maîtriser les éléments essentiels du problème.
- L'expérience réfléchie appelle les connaissances qui enrichissent à leur tour l'expérience.
- Les apports extérieurs entraînent une compréhension plus approfondie et stimulent la recherche pour le changement.

Enfin dans un troisième temps les stagiaires aidés des moniteurs examinent quelle action entreprendre et comment l'entreprendre. L'analyse qui en résulte, les prévisions auxquelles elle donne lieu, la détermination des éléments qui entrent en ligne de compte dans son exécution permettent aux stagiaires de s'engager avec eux, d'engager le village dans un processus de changement. On discute alors des changements possibles : stockage de mil en collectivité, production accrue des légumes par la mise en route des jardins maraichers, meilleures prévisions pour les achats et la cuisson de certains produits.

- A un besoin ressenti et analysé, correspond un projet ou une action adaptée et réalisable.
- Ce projet est élaboré par les stagiaires et non par un organisme extérieur "on ne développe pas, on se développe (JOSEPH KI-ZERBO).
- Les apports ou les interventions externes suscités pour cette recherche ne sont pas aliénants.
- La réflexion et la recherche effectuées par le groupe, inclue une vision communautaire : on pense à l'échelon carré, quartier, classe d'âge.

Dans une troisième phase, les stagiaires revenus au village rendent compte aux parents, aux délégués et aux villageois de la session au centre : mise en commun, connaissances de base, visites, élaboration du projet, discussions et échanges qui s'en sont suivis. A partir des points soulevés avec les villageois lors de la première phase, ils rapportent les questions qui n'avaient été traitées à fond au niveau du village et sur lesquelles les gens avaient buté.

Les stagiaires mettent en application les nouvelles connaissances expérimentées au centre : on entreprend une nouvelle séquence de formation.

- L'idée pénètre que se former ce n'est pas seulement apprendre, mais rentrer toute une démarche de réflexion, de concertation et de prévision.

- Parents et Villageois ne restent pas étrangers à ce que les stagiaires ont entrepris. Ils s'associent à leur démarche, avant la réunion par le plan d'étude et après la session par les réalisations et leur suivi.

- Les Moniteurs ne restent pas étrangers à ce qui se passe au village. Ils s'associent à la démarche entreprise par les stagiaires et délégués. Nouveau profil du cadre en jeu.

- Prise de conscience que certains aménagements sont possibles.

Le Village apprend à compter sur lui-même. Les jeunes suscitent le changement et rendent les villageois "complice" de leur démarche en les y associant. Ni rupture violente, ni agressivité, mais "provocation" au progrès et naissance de nouvelles solidarités.

Telles sont les étapes que stagiaires et villageois ont franchi au cours d'une séquence de formation. Ces séquences de formation se succèdent au cours des deux ou trois années de formation selon les thèmes et la progression déterminés par les stagiaires et l'Association avec l'aide des moniteurs : c'est la réalisation du plan de formation et à travers lui d'un contenu de formation globale.

c) - Les Projets Locaux : Support de Formation en M.F.R.

La démarche décrite dans le cadre de l'élaboration d'un plan de formation est essentielle pour la formation des jeunes stagiaires, et à travers celle pour la formation des villageois. Mais il reste que les Maisons Familiales Rurales utilisent d'autres formes d'actions notamment les Projets Locaux de Développement.

Il importe que dans le Développement Rural, l'agriculture soit l'élément prioritaire, que sa formation lui permette d'utiliser avec discernement les résultats de la recherche agronomique, de profiter de la vulgarisation et de dominer le Développement Economique et Social du milieu.

Les Projets locaux concernant les actions particulières, ponctuelles et nouvelles, sont considérées comme projets locaux, les actions qui visent à mettre au point avec les populations un nouveau développement.

Le processus de mise en place des projets locaux est comme l'indique le schéma ci-après :

Phase 1: Analyse du milieu ; avec l'aide des cadres ; les villageois réalisent un plan leur permettant de mieux cerner les problèmes qui se posent à la collectivité locale. Cette analyse fait apparaître des besoins :

Phase 2: Des échanges, des recherches sont opérées par les villageois et des questions restées sans réponses sont posées aux cadres M.F.R.

Phase 3: C'est essentiellement la phase des apports et d'élargissement des connaissances (réunions, expérimentation, exposés par des moniteurs M.F.R., techniciens locaux ...).

Phase 4: C'est l'élaboration du projet. Sont réalisées à ce niveau :

- Les prévisions,
- L'organisation,
- L'étude du suivi.

Phase 5: Réalisation : Le projet nécessite à ce niveau des réunions pour l'étude de certains aspects en vue de prendre des décisions après avoir affectué des choix.

Phase 6: Au fur et à mesure que le projet avance, une évaluation des réalisations s'effectue, ce qui fait apparaître de nouvelles questions et en conséquence l'étude de nouveaux besoins. (CF schéma).

L'Association Nationale des M.F.R. suit de très près tous les projets après avoir adopté les orientations.

Le financement est réalisé au moyen d'aides extérieures diverses. A propos, il est à préciser que des actions sont entreprises dans toutes les M.F.R. Quand à l'organisation, tous les projets locaux sont soumis à plusieurs exigences de la part des populations auxquelles ils s'adressent notamment au plan financier.

Les intéressés doivent fournir un financement direct allant de 20% à 30% du projet en fonction de son importance.

La valeur de l'aide est comptée en amortissement annuel répartis sur plusieurs années en fonction de la nature du projet. Ces remboursements sous forme d'amortissement doivent couvrir 75% de l'aide, pour permettre la mise en place de nouveaux projets dans d'autres villages dans les années qui suivent.

Le bureau suit particulièrement ces projets. Le financement provient souvent d'amis acceptant de donner une partie de leurs ressources comme l'indique à titre d'exemple le récapitulatif ci-contre.

.../...

TABEAU RECAPITULATIF DES PROJETS SUR FINANCEMENT ETRANGER

Région	Lieu	Objet	Organisme Financier	Montant Financement	Date Démarrage	Nombre de personnes touchées
Kaolack	NDEK (garçons)	- riziculture	G.O.P.E.C.	10 714 999 F	79/80	60 adultes
			A.F.D.I.	1 000 000 F		
			F.A.C.	1 500 000 F		
	GUEDE (garçons)	- maraîchage - moto-pompe	S.U.C.O.	174 953 F	1978	100 adultes
Kassamance	Tankanto (garçons)	- Apiculture	G.O.P.E.C.	1 379 990 F	1978	40 jeunes
	Adéane (garçons)	- Bananeraies	C.R.S.	2 453 220 F	1978	193 adultes
Ndiari	Radial (garçons)	- Maraîchage	C.R.S.	296 735 F	77/78	5 adultes
	Diogo (garçons)	- Maraîchage	G.O.P.E.C.	6 900 540 F	1979	39 adultes
	Fandène (garçons)	- Maraîchage (bas-fond)	G.O.P.E.C.	9 343 783 F	1978	50 adultes et
- projet Djamdiroh - Maraîchage et Avic		L.V.I.A. Groupe partage	1 400 000 F	1978	5 jeunes	
Saloum	Latringué (garçons)	- Puits (10)	F.A.C.		1978	1000 personnes
		- Projet manioc		295 000 F	80/81	60 "
Diourbel		- " moutons		1 734 642 F	80/81	85 "
	Dinoulé (garçons)	- Maraîchage	G.O.P.E.C.	11 961 318 F	1979	60 adultes

Sine-Saloum Diourbel	Ndioufféne (garçons)	- Silo à mil	C.R.S	2.500.000 Frs	80/81	320 personnes
S. Oriental	Mako (garçons)	- Bananeraies	OXFAM G.O.P.E.C.	3.875.300 Frs	80/81	11 adultes
		- Apiculture		563.195 Frs		
	Botou	- Maraîchage	G.O.P.E.C.	2.251.261 Frs	78/79	
Sine-Saloum	N'godiba et Diawlé	- Formations des Formateurs et Populations - Embouches Ovines " Bovines - Elevage Ovins - Agriculture	O.E.F/PEW International	10.878.000 Frs	85/86	100 Personnes
Casamance	- Mayor - Tankanto (femmes)	- Formations des Formateurs et Populations - Projet fabrication Savon - Projet Avicole - Projet agricoles avec traction Animale.	O.E.F-I/PACT	16.212.000 Frs	85/86	500 Personnes
Sine-Saloum	Ngodiba Diawlé	- Renforcement des activités de formation	O.E.F-I/PEW International	2.640.000 Frs	86/87	200 Personnes

Sine-Saloum	Ngodiba et Diawlé (suite)	- Mise en place de nouveaux Projets - Accès aux Crédits Banquaires	O.E.F-I/PEW International	2.640.000 Frs	86/87	200 Personnes
Casamance	- Mayor - Tankanto - Oukout - Sinbandi	- Continuation et renforcement des activités démarrées - Extension dans de nouvelles Zones	O.E.F-I/PACT	6.212.050 Frs	86/87	800 Personnes

Région	Lieu	Objet	Organisme financier	Montant Financement	Date démarrage	Nombre de personnes-touchées
Hiès	Pandène	Eolienne maraîchage	ACCIR	3 800 000	81/82	25 maraîchers
	Kaéré-ALLI	Elevage bovin	Amb. Canada	3 970 000	81/82	17 éleveurs
		Elevage lapin	CRIAD	450 000	81/82	20 jeunes
		Coopérative teinture	NOVIB	161 400	81/82	40 femmes
	Bayakh	"	"	125 000	"	25 femmes
	Fadiol	Maraîchage + éolienne	FAC	1 800 000	81/82	12 jeunes
	Chérif IO	Poulailler + attelage	NOVIB	115 000	81/82	7 femmes
Malicounda	Projet intégré de santé	ENDA		82/83	Participation à l'animation et au volet formation	
Fleuve	NDER	Culture attelée	AFDI	1 400 000	81/82	60 adultes
Casamance	Tankanto	Riziculture	ACCIR	4 000 000	81/82	80 adultes
	Thionok-Essyl	Coopérative teinture	NOVIB	380 000	81/82	60 femmes
Sine-Saloun	NGodiba	Animation féminine	OEP -USAID	11 100 000	82/83	600 personnes
Diourbel	NDiouffène	Latrines	FAC	1 500 000	81/82	100 familles

1-3.) RÔLE DANS L'ENCADREMENT :

a) - Rôle des Moniteurs en M.F.R.

Ils ont d'abord un rôle de formateurs : donc ils dispensent des cours de durée variables suivant les objectifs définis par les paysans eux-mêmes. Ces formations suivant la matière et le niveau à atteindre peuvent se dérouler sur 3 jours à 3 ans.

Des sujets très variés :

- Élevage
- Maraîchage,
- vie associative,
- question du patrimoine familial
- hygiène de la femme enceinte
- hygiène de l'enfant
- hygiène du village
- artisanat : - menuiserie,
- maçonnerie,
- entretien matériel agricole
- teinture,
- couture, etc...

De plus, depuis une dizaine d'année ils ont à intervenir au niveau de l'élaboration de projets avec les paysans, la réalisation de ces projets et enfin le suivi pour assurer la pérennisation de ces projets.

Il faut constater que la 2^{ème} tâche est devenue au fil des ans la tâche principale et cela de par la volonté même des paysans.

b) - Rôle des Coordonateurs Régionaux :

Celui-ci a un rôle de soutien aux moniteurs que ce soit au niveau pédagogique ou de comptabilité, la gestion de projet et leur réalisation.

Il peut intervenir à la demande des moniteurs ou à celle du président de la M.F.R. ou enfin si lui-même constate des déficiences.

C'est lui qui est responsable devant le directeur des différentes activités de sa région. Cependant devant des situations qu'il ne peut dénouer lui-même, il peut faire appel à la direction pour trouver une solution à un problème matériel ou pour trancher un conflit interne à l'institution dans sa région.

Il est donc le courrier de transmission entre la base et la direction trop éloignée pour toujours savoir ce qui se passe et porter remède en temps opportun.

Avec la nouvelle politique Institutionnelle de décentralisation et la création récente des Comités Régionaux, il est sûr que son rôle ira en s'amplifiant.

2 - OVERSEAS EDUCATION FUND - INTERNATIONAL.

(O.E.F - I)

2-1) - PRESENTATION.

L'OEF-INTERNATIONAL est une organisation sans but lucratif fondée voici trente-huit ans et dont les programmes dans les pays du Tiers-Monde permettent aux femmes n'ayant qu'un faible revenu d'améliorer la qualité de leur vie ainsi que de celle de leur famille et de leur collectivité au moyen d'initiatives d'entraide agricole et économique et grâce à une coopération visant au changement social. Deux bureaux Régionaux existent en AFRIQUE : l'un à MOGADISHU en SOMALIE pour l'EST, et l'autre à DAKAR au SENEGAL pour l'OUEST.

2-2) - STRATEGIES DES PROGRAMMES.

2-2-1) Production Alimentaire. - L'OEF aide les femmes travaillant dans les exploitations agricoles à accroître leur production alimentaire et à créer un revenu familial par son assistance technique dans le domaine du reboisement, de nouvelles techniques agricoles et de conservation des aliments et la commercialisation des récoltes excédentaires, de l'élevage.

2-2-2) Développement des Petites Entreprises. - L'OEF permet aux femmes entrepreneurs de majorer leurs profits grâce à une méthode d'assistance technique intégrée qui comprend la recherche du marché et la formation ; l'éducation fonctionnelle ; l'apport d'expertise en matière de commerce et de gestion, les services d'encadrement, la fourniture de crédits, ainsi que les soins sanitaires, et la planification familiale, la puériculture et la nutrition.

* En coopération avec le Bureau des Femmes du Sri Lanka, l'OEF a formé 144 travailleurs agricoles et leur a permis d'aider plus de 4.000 Femmes des régions rurales à mettre sur pied des petites entreprises commerciales profitables.

.../...

2-2-3) Formation Professionnelle/Placement Professionnel.

- L'OEF augmente la participation des femmes dans le secteur économique officiel en fournissant une formation professionnelle, notamment en matière d'aptitudes non-traditionnelles, et en évaluant judicieusement les besoins des employeurs dans le domaine des travailleurs familiaux.

* L'OEF et l'Institut Panaméen pour la Préparation et la Formation des Ressources Humaines ont donné des cours de préparation professionnelle et commerciale et fourni une assistance qui a permis à 278 mères à faible revenu d'obtenir des emplois dans l'industrie locale ou de gérer des entreprises commerciales profitables à partir de leur foyer.

2-2-4) Assistance Technique.- L'OEF fournit une assistance technique aux organisations autochtones du Tiers-Monde dans le domaine du crédit, de la commercialisation, des recherches de marché, de la gestion des coopératives, de la formation des cadres et du développement des sociétés.

* Les services d'assistance technique à court terme fournis par le Programme de développement (WIDTECH) que dirige l'OEF, ont permis à 20 organisations de mettre en oeuvre, d'élargir ou d'améliorer des programmes dont bénéficient 20.000 femmes à faible revenu dans 14 pays, dont le BOTSWANA, le KENYA, le LESOTHO, le NIGERIA la SOMALIE, le ZAIRE et le ZIMBABWE.

2-2-5) Les Femmes, le Droit et le Développement.- En 1984, l'OEF a lancé un programme de dix ans couvrant l'Asie, l'Afrique, le Moyen-Orient, l'Amérique Latine et les Caraïbes, permettant aux femmes d'avoir accès aux ressources juridiques, de comprendre leurs droits juridiques et de changer les lois non-équitables.

* Le Programme de l'OEF concernant les Femmes, le Droit et le Développement a rassemblé

le Forum du Tiers-Monde sur les femmes, le droit et le développement simultanément avec la Conférence des Nations-Unies sur les femmes qui s'est tenue à Nairobi, au Kenya, en juillet 1985.

2-2-6) Formation des Réfugiés.- Que ce soit aux Etats Unis ou à l'étranger, l'OEF soutient les efforts accomplis au niveau de la collectivité pour permettre aux femmes réfugiées de poursuivre des activités économiques d'une viabilité à long terme.

* Le Programme des femmes réfugiées pour le développement (RefWid) a produit et fournit le "Programme de Ressources pour le développement des entreprises en coopération de l'artisanat H'mong" à l'usage de plus de 100 dirigeants H'mong et conseillers américains qui aident les femmes artistes H'mong à s'organiser en vue de majorer les revenus engendrés par la vente de leur artisanat textile.

2-2-7) Enseignement du Développement,- L'OEF a entamé un programme exhaustif visant à aider les Américains à comprendre l'importance du développement économique du Tiers-Monde et le rôle vital que jouent les femmes dans ce développement.

2-3) - STRATEGIE POUR L'AFRIQUE.

L'OEF International répond aux besoins à long terme des familles grâce à un éventail de programmes fournissant une formation agricole et commerciale ainsi qu'une assistance en matière de reboisement et de technologie. Les projets de l'OEF en Afrique s'adressent aux femmes, lesquelles constituent jusqu'à 80 pour cent de la totalité de la main-d'oeuvre agricole gèrent un tiers des exploitations agricoles et cultivent tous les potagers.

22-24: LA FORMATION EN O.E.F.-I

La pédagogie de O.E.F. I, s'articule autour de 8 documents fondamentaux qui permettent de mener les populations non alphabétisées ou semi-alphabétisées au stade de l'entreprise.

Ces documents sont :

- Renforcement des groupes villageois,
- "Les femmes travaillent ensemble",
- Navamaga ou la nouvelle voie,
- Etude de faisabilité d'un projet,
- Stratégie de MARKETING,
- Gestion d'un Projet,
- Système de crédit;
- Evaluation d'un projet.

2=5=1 : RENFORCEMENT DES GROUPEMENTS

A - PERSPECTIVES

Le cycle de formation - OEF. I, est basé sur une formation intensive qui a pour but :

- l'organisation et le renforcement des groupements villageois.

Les documents de formation de base utilisés dans cette phase initiale sont :

- Les Femmes travaillant ensemble, pour un développement économique personnel, et pour le développement de la communauté.
- "Navamaga" traite des activités de formation pour le renforcement des groupements, l'éducation sanitaire et les activités économiques génératrices de revenus.

Les activités décrites en détail dans ces manuels peuvent être utilisées à travers le cycle de formation aussi bien qu'en relation avec n'importe quel stage technique.

Les manuels sont utilisés comme ressources, pour une approche d'éducation non formelle et l'animation des groupements villageois qui traditionnellement étaient pour OEF, les groupements de femmes.

Le cadre pédagogique de ces manuels est participatif et basé sur l'expérience.

Les activités sont basées sur des expériences de terrain avec des groupes de femmes en pays en voie de développement, et elles sont aussi conçues pour être adaptées facilement aux différents contextes culturels et sociaux.

Bien que applicables à toute une communauté d'hommes et de femmes, les documents ont été orientés spécifiquement en direction des femmes en tenant compte de leurs contraintes et de leurs possibilités, cela compte tenu de l'orientation de OEF.I en tant qu'Organisation de promotion des femmes.

Les manuels ont été utilisés au Sénégal avec les MFR en 1985 pour la formation des formateurs et pour la promotion des populations villageoises.

L'expérience nous a montré que les formateurs formés à partir des mêmes matériels que les populations, deviennent plus professionnels et ont des facilités à faire passer le message dans les activités-types participatifs.

Cela est d'autant plus important pour les formations suivantes avec les groupements non alphabétisés.

Les formateurs formés avec du matériel plus sophistiqué, au niveau plus élevé, trouvent que le transfert des connaissances est difficile et lent dans un contexte où la population est non alphabétisée.

Il a été donc constaté qu'il est plus approprié de former les formateurs avec les mêmes matériels qu'ils peuvent eux-mêmes adapter à leur contexte.

B - CONTENU DE LA FORMATION

1°) "Femmes travaillant ensemble"

En général, le manuel est une collection d'activités de développement pour l'organisation des femmes et pour les emmener à identifier et à résoudre leurs besoins et leurs problèmes.

Les exercices sont tirés des expériences sur l'éducation non-formelle des adultes. Ils servent à regrouper les femmes, à consolider leurs relations, à leur faire reconnaître

leur propre talent et à l'utiliser au moment opportun.

Les activités "Promouvoir les groupes d'action" se font à travers une série de réunions organisées comme suit :

- Réunion n°1 : Apprendre à se connaître et à comprendre le programme.

Les femmes elles-mêmes

- Réunion n°2 : Observons ce que nous faisons et qui nous sommes.
- Réunion n°3 : Fixons nos objectifs
- Réunion n°4 : Utilisation des ressources et planification visant à atteindre nos objectifs personnels.
- Les femmes et le travail
- Réunion n°5 : Explorer différents emplois
- Réunion n°6 : Prendre contact avec les personnes / ressources de la localité.
- Réunion n°7 : Options de travail : quelle est la meilleure ?
- Réunion n°8 : Elaborer un plan d'action

Travailler ensemble

- Réunion n°9 : Elaborer une force de groupe
- Réunion n°10: Relations familiales
- Réunion n°11: Les finances de la famille

S'organiser pour résoudre les problèmes de la communauté

- Réunion n°12: Encourager les changements dans la communauté
- Réunion n°13: Identifier les problèmes prioritaires
- Réunion n°14: Utiliser les ressources locales
- Réunion n°15: Analyser les problèmes et les moyens de les résoudre

Les droits de la femme

- Réunion n°16: Droits personnels
- Réunion n°17: Droits juridiques

Des groupes d'éducation aux groupes d'action

- Réunion n°18: Qu'avons-nous accompli ?
Quelle direction prenons-nous ?

2°) N A V A M A G A

A été créé comme manuel pédagogique pour les agents de développement.

Il combine des activités de promotion individuelle et de formation de groupements avec des structures techniques pour une gamme de micro-entreprises (exemple : élevage, maraîchage, apiculture, aviculture). Il existe également une section sur l'éducation sanitaire.

Navamaga est un manuel de base, destiné à compléter par une série de cartes et de modules de formation comme :

- étude de faisabilité
- le Marketing
- le Management
- le système de crédit.

Comme pour W.W.T., Navamaga présente des exercices à faire dans les petits groupes qui travaillent en sous-commissions et qui se retrouvent par la suite en assemblée générale.

Les participants apprennent les techniques qui permettent au groupement d'arriver à un consensus.

L'information est présentée à travers des boîtes à image, avec un support visuel avec des jeux ayant pour but de susciter la discussion.

L'élément fondamental est la participation des membres du groupe ; en effet, les stagiaires doivent se rendre dans les marchés ou les banques où ils seront impliqués dans des situations réelles pour discuter et évaluer leurs projets.

Ce qui est original dans cette expérience, c'est que les stagiaires eux-mêmes sont responsables de la collecte des informations nécessaires pour l'étude de leurs projets.

La formation telle que conçue par Nawamaga alterne, avec la formation théorique participative, la pratique sur le terrain.

Cette méthode de formation permet aux membres des groupements d'être immédiatement imprégnés du développement des petites entreprises ou du développement de toutes activités génératrices de revenus.

Contenu Pédagogique

Le mot Nawamaga signifie en Singali, (langue de Sirilanka) "la nouvelle voie".

1) - Principes de Nawamaga

- Trois principes fondamentaux régissent ce manuel
- a) la formation (participative, basée sur l'expérience)
 - b) la valeur de sa propre expérience.
 - c) la communication de son expérience à l'extérieur.

2) - Nawamaga démarre avec les activités :

- "se réunir et travailler ensemble"
- a) améliorer la communication
 - b) les techniques de résolution des problèmes
 - c) la compréhension des différentes perspectives.

3) - "Les femmes et la notion de leadership, nouveaux rôles et rôles traditionnels".

- changement des rôles et des attitudes
- activités pour le resencement des besoins (de la personne concernée et de la communauté.)
- étudier les changements et les résistances aux

4) - Exploiter les ressources et les projets pour la santé et les activités économiques

Cette partie du document a pour sujet :

- d'exploiter les ressources des personnes et de la communauté.

5) - Planification

Ce chapitre développe les points suivants :

- Quel travail choisir ?
- Avoir un objectif
- Planification pour la résolution des problèmes
- Travaillons ensemble pour un changement dans la communauté.

En Conclusion :

Comme dans le manuel intitulé : "Femmes travaillons ensemble", chaque sujet a des activités de formation basées sur les études de cas et sur des évaluations de la communauté.

2-5-2) ETUDE DE FAISABILITEA - PERSPECTIVES

La formation intitulée "Faire une étude de faisabilité", est une partie d'une série de 4 modules de formation, identifiés pour des petites entreprises ou des activités génératrices de revenus pour des groupes.

Un des aspects les plus négligés dans la mise en place des activités économiques est :

- l'aspect étude préalable de l'activité à mettre en place, c'est-à-dire la planification approfondie des programmes et l'évaluation de la rentabilité de l'action à mettre en place.

L'aspect original de cette formation est que les membres du groupe eux-mêmes suivent 5 étapes de ce document qui leur permet de mener l'enquête nécessaire et l'évaluation de chaque étape de leur projet.

La formation comprend 3 phases :

- un premier stage qui présente les 5 étapes à travers des exercices participatifs : tel que ceux expliqués dans le document intitulé "Renforcement des groupes;

Ces exercices débouchent sur une décision, à savoir, mettre en place une des activités souhaitées.

Le Suivi

Pendant 1 an 2 mois, sur le terrain, les membres du groupe font des investigations pour une meilleure étude de la rentabilité de leur projet eu égard aux réalités du terrain et du marché.

1) - Le stage de 1 à 2 jours, permet d'évaluer les données obtenues ainsi que la décision prise.

Les stages sont menés par les moniteurs qui ont déjà suivi une formation de formateur dans ce domaine.

Les investigations sont menées par les membres du groupe et suivies par les moniteurs.

2- - La dernière Phase

Cette partie est menée également par les moniteurs. Il s'agit de procéder à l'évaluation de la formation. Ce modèle a été testé dans 2 centres MFR par OEF.I

- Mayor en Casamance
- NGodiba au Sine Saloum.

Cette expérience nous a permis d'adapter les matériels OEF.I pour :

- une population non alphabétisée
- villageoise
- avec la présence de différentes ethnies de la région.

Leur support audiovisuel a été élaboré pour servir d'appui à une formation théorique pour des personnes non alphabétisées. Les images proposées en support visuel illustrent le cas d'une femme sénégalaise du nom de Aminata.

Aminata a: une expérience réussie et une non réussie.

C'est à travers cette étude de cas que les éléments clefs de la formation sont introduits :

- la notion de coût
- d'analyse de marché
- de marketing
- de détermination des coûts
- la promotion du produit
- les effets sociaux de l'activité.

C) -Contenu de la formation

a) Qu'est ce qu'une étude de faisabilité ?

b) comment faire une étude de faisabilité en 5 étapes ?

- choisir un produit ou un service à vendre
- déterminer s'il va être accepté
- estimer les dépenses nécessaires,
- calculer le revenu produit par la vente,
- décider si l'entreprise est une bonne idée ou non.

D) -Planification de l'étude de faisabilité

Cette partie de la formation est développée dans 5 chapitres qui ont pour titre :

- préparer une étude de faisabilité,
- définir des activités économiques pour une analyse,
- apprendre à planifier,
- qualifier les objectifs,
- évaluer:

2=5=3 : STRATEGIE DE MARKETING

A - PERSPECTIVES

Le module sur les Stratégies en Marketing est basé sur la production qui a suivi l'implantation du projet, suite aux décisions prises après l'Etude de Faisabilité.

Les concepts de base, d'analyse économique, sont introduits à partir d'exercices participatifs

Ce module utilise un jeu pour introduire 4 concepts de base de la stratégie Marketing;

- le produit
- le prix
- la distribution
- la promotion.

Chaque concept est discuté à travers des réponses aux questions concernant les décisions par rapport aux 4 catégories précitées. Le formateur anime le jeu, encourage la discussion, mais ne donne pas de réponses.

D'autres activités sont jointes à ce jeu pour permettre aux participants de résoudre leurs problèmes et d'augmenter leur bénéfice.

Les membres du groupe sont encouragés à examiner de nouvelles idées sur le marketing et à les appliquer sur leurs propres activités économiques.

B - Contenu de la formation

Peut être développé en 10 étapes:

1ère étape : apprendre à partir de nous-mêmes et de notre

2ème Etape : le jeu de marketing

3ème Etape : qu'est ce qu'un Marketing réussi ?

4ème Etape : étude de cas

5ème Etape : Visite aux entreprises locales,

6ème Etape : créer des messages de marketing,

7ème Etape : résolution des problèmes

8ème Etape : augmentation de la taille de notre entreprise,

9ème Etape : élaborer des programmes de Marketing,

10ème Etape : Suivi de la progression du Marketing.

2-5-4 : FORMATION EN GESTION

La partie de la Formation constitue avec le Volet Crédit, une des étapes les plus importantes de notre formation.

2-5-4 : SYSTEME DE CREDIT

OEF.I a eu en Amérique Centrale une expérience sur le Crédit Bancaire.

Elle a su mettre en place une formation basée sur ses expériences.

A - Objectifs d'O.E.F. I

- 1) - fournir à des groupements intéressés par la petite entreprise, les instruments et la formation nécessaires pour leur permettre d'obtenir des prêts auprès des Banques Commerciales.
- 2) - prouver aux Banques que les petits entrepreneurs sont d'excellents partenaires en matière de crédit.
- 4) - veiller à ce que même si les relations entre OEF-I et ses bénéficiaires tendent à se réduire, un rapport permanent de travail puisse s'établir entre les Banques Commerciales et les groupements d'entrepreneurs.

I - O.E.F. I préconise, comme seul moyen d'accès au crédit, le contact direct entre les institutions bancaires commerciales et les groupes qui n'ont jamais eu accès aux circuits bancaires officiels.

B - Utilisation du système BANCAIRE OFFICIEL

- 1) - OEF.I garantit soit une partie du prêt consenti par une banque à un bénéficiaire OEF ou ouvre une ligne directe de crédit à la banque pour que cette dernière puisse faire des prêts aux bénéficiaires OEF.
- 2) - Le personnel OEF reçoit une formation lui permettant de négocier des accords de prêts avec une banque dans leur pays, d'établir un comité chargé

d'examiner les demandes de prêts et d'offrir une formation en matière de crédit afin d'aider les bénéficiaires à comprendre le système Bancaire Officiel.

- RELATIONS ENTRE LES BENEFCIARES ET LA BANQUE

- La formation OEF comprend notamment une visite à la Banque afin que les membres du groupement se familiarisent avec le système et qu'elles se sentent moins intimidées.
- La formation OEF en matière de crédit comprend des informations sur les droits et les responsabilités des emprunteuses, sur ce qu'est l'intérêt, pourquoi il est prélevé, qui prête l'argent, quelles sont les conditions de remboursement, et comment faire une demande de prêt.
- L'accès au crédit sera réservé aux personnes qui ont reçu une formation OEF en matière de crédit et qui continueront à recevoir une assistance technique afin que l'argent soit utilisé de façon appropriée.
- L'objectif final de la politique OEF en matière de crédit est d'établir des rapports permanents entre les membres du groupement entrepreneurs et les Banques Commerciales, car une fois que les groupements auront bien compris le système bancaire, leurs entreprises deviendront rentables et elles pourront prouver leur solvabilité aux Banques.

2-5-3 : EVALUATION

OEF-I considère l'évaluation comme une partie intégrale de toute Formation.

Tous les modules de formation intègrent des exercices d'évaluation.

Notre système d'évaluation est rendu concret à partir d'un document intitulé, "le Système de l'évaluation participative de OEF-I".

Les résultats sont identifiés pour les programmes de formation et des activités d'appui aux institutions.

Les tests préalables et les tests finaux sont employés à déterminer le changement au cours d'un certain délai.

L'élément moteur pour cette action est le Comité Directeur composé de représentants de OEF-I, de l'organisation locale d'un système de développement et de délégués des groupements villageois.

Avec l'expérience des M.F.R., un Comité-Directeur se réunit trimestriellement dans l'un des centres encadrés par OEF-I.

Cette réunion permet de faire le point sur le projet en cours ainsi que sur la formation, et également de programmer les activités à venir.

EVALUATION ET ETABLISSEMENT DES RAPPORTS DU PROJET:

Le système d'évaluation OEF est destiné à promouvoir un processus continu de Feedback permettant de procéder à des ajustements positifs pendant toute la durée de vie du projet. L'accent est mis sur la nécessité d'inclure les participants au projet dans le processus d'évaluation pour plusieurs raisons, notamment :

- + Le Feedback fourni par les bénéficiaires, qui constituent, en dernière analyse, la raison même du projet, permet de procéder à des ajustements plus adaptés à leurs besoins;

- + Un système de Feedback/d'évaluation qui favorise une participation action des intéressés renforce leur assurance et leur capacité à gérer leur vie. Il leur permet, en particulier, de pouvoir évaluer leurs besoins et de déterminer les mesures à prendre pour satisfaire ces besoins;

- + L'évaluation participative offre au bailleur de fonds une image plus complète de la rentabilité du projet. Dans une large mesure, un projet ne peut être considéré comme un succès que si les bénéficiaires estiment qu'il a eu un impact positif sur leurs vies, et s'ils ont pu acquérir des attitudes et des techniques susceptibles de leur permettre de continuer à procéder à des changements.

Un Feedback continu sera requis, de façon informelle et grâce à la mise sur pied d'un comité d'évaluation qui sera créé dès le début du projet et qui se réunira régulièrement pour surveiller les progrès accomplis et leur conformité aux objectifs du projet. Participeront à ce comité, les Représentants de la MFR, d'OEF, d'autres institutions participantes et les bénéficiaires. Le plan d'évaluation prévoit également une évaluation finale à la fin de la période couverte par l'assistance financière.

Le Représentant OEF à DAKAR sera chargé de coordonner les activités d'évaluation. Elle devra présenter des rapports mensuels à OEF/WASHINGTON qui, à son tour, présentera des rapports semestriels à NEW-TRANSCENTURY.

2-5-6- PROGRAMMES EN COURS.

BUREAU REGIONAL de DAKAR, SENEGAL.- Ce bureau fournit aux organisations locales un accès direct aux ressources de formation et d'expertise de l'OEF et encadre les projets de l'OEF dans la région.

SENEGAL - Des Femmes rurales dans la région du Sine-Saloum ont récemment augmenté leur récolte grâce à l'assistance technique que leur ont fournie l'OEF et Maisons Familiales Rurales (MFR). Ces femmes et leur famille apprennent les techniques de conservation des aliments et vont créer des revenus par la vente des récoltes excédentaires. L'OEF a l'intention de mettre ce projet en application auprès des femmes qui pratiquent l'agriculture dans d'autres régions.

NIGER, GAMBIE et SENEGAL - L'OEF oeuvre avec des dirigeants féminins de ces trois pays en vue d'apprendre aux femmes des villages les procédures de développement en matière de gestion et d'organisation. Après les premiers groupes de travail, l'OEF aidera les nouveaux cadres enseignants féminins à travailler avec plus de 300 femmes à faible revenu afin de leur permettre de collaborer au lancement de petites entreprises commerciales et d'améliorer les conditions socio-économiques dans leurs villages.

Du point de vue spécifique du projet NEW-TRANSCENTURY/AID, la formation tel que nous l'avons conçu en plusieurs étapes successives est indispensable pour la réussite de tout projet.

Par expérience, nous sommes convaincu qu'une formation allant dans le sens du renforcement des O.V., et en Etude de Faisabilité doit précéder la mise en place des projets villageois.

Dans ce sens nous prévoyons avant le démarrage de nos projets une formation des formateurs dans un premier temps (mois de Janvier 1987) et immédiatement après une formation des O.V. par ces formateurs entre Février et Avril 1987.

Ainsi, les premières O.V. démarreront leurs activités et l'aspect "Gestion et Marketing" lié à l'alphabétisation fonctionnelle indispensable pour une bonne tenue de la comptabilité de leurs projets respectifs, se fera en cours d'exécution du projet.

Le volet crédit suivra comme étape finale qui leur permettront d'accéder au circuit bancaire et de devenir de plus en plus autonome vis à vis du Projet AID et de l'Etat et également d'accéder au stade de la petite entreprise.

Les Projets suivants pourront eux démarrer leur programme en commençant leur entreprise par la première étape de notre programme à savoir :

- Formation d'un groupement,
- l'Etude de Faisabilité avant d'accéder à la Formation sur le Marketing et la Gestion des Projets.

Nous devons également souligner que, compte tenu de la saison des pluies, il est nécessaire, de former l'ensemble des O.V. avant la deuxième rotation qui correspond à cette période. Pour cela, et compte tenu du temps nécessaire à un cycle de formation (Trois mois), il nous apparaît indispensable, de former des formateurs en plus des formateurs MFR, (Moniteur ou monitrice du Dévelop. Social, ou de d'autres organisations avec qui nous collaborons), afin que le programme soit exécuté dans les délais prévus et dans les meilleures conditions.

3 - COLLABORATION OEF-MFR:

3 -1 - CONTENU.

Elle a consisté principalement à soutenir les MFRs en matière de formation de ses agents sous forme de recyclage, et de financement de formation technique en relation avec les services techniques nationaux (Service de l'Elevage, I.T.A, CDH etc...).

Une formatrice a été placée pendant une année auprès des MFRs pour les aider à mieux organiser et à mieux planifier leur programme de formation, et à exécuter ces derniers quand ils relevaient de sa compétence.

Pour l'année 1985/86, ces formations ont été principalement accés sur :

- L'Etude de Faisabilité d'un projet,
- Un Stage sur le traitement des cultures maraichères,
- Stage sur la Gestion des Projets,
- Stage sur le Compost,
- Stage sur la Fabrication de Savon,
- Stage sur le Traitement des Palmistes et leur Transformation en huile de palme.
- Stage sur le dressage des boeufs,
- Stage sur l'élevage OVIN & BOVIN,
- Stage sur la transformation des produits alimentaires.
- Stage en Aviculture.

A côté de cette formation théorique, OEF a financé pour cette organisation, des Projets économiques qui sont venus appuyer la formation théorique et constituer pour nos deux organisations une base de travaux pratiques pour les populations et pour les encadreurs de base.

Le Programme O.E.F. pour "l'Amélioration des conditions Socio-Economiques des Femmes et de leurs Familles grâce à une Augmentation de la production Alimentaire", (1982, révisé, 1984) a été financé par des fonds privés au cours des deux dernières années.

Cela a permis à OEF d'oeuvrer en étroite collaboration avec les MFRs et de les aider à renforcer leurs capacités à concevoir et à mettre en oeuvre des activités au niveau des villages ; les réalisations suivantes ont pu être faites :

- Formation du personnel dans le domaine de la gestion, de la comptabilité, des études de faisabilité.
- Formation pratique en matière d'exécution de projets de production et d'activités génératrices de revenus, ainsi que l'utilisation d'engrais, la mise en place de projet d'aviculture, la production de pâte d'arachide et d'huile de palme, l'emboche bovine et ovine
- Un Séminaire pour les monitrices des M.F.R (les premiers de ce genre pour le personnel féminin) axés sur le rôle des femmes en milieu rural et l'installation de réseaux.
- Formation initiale des villageois, application de l'emboche ovine, introduction de variétés améliorées de manioc et de maïs à NGODIBA et à DIAWLE.
- Initiation aux études de faisabilité à NGODIBA.
- Prise de conscience accrue au niveau des MFRs, de l'importance des projets orientés vers les femmes.
- Introduction de procédés de planification conjointe et amélioration des systèmes d'établissement de rapports financiers pour le personnel des MFRs.

.../...

3-2 : GESTION DU PROJET OEF/MFR.

Deux niveaux de gestion peuvent être considérés.

3-2-1) Gestion Globale des Fonds alloués par OEF à MFR:

Cette gestion a été jusqu'ici réalisée selon les principes mêmes de l'US-AID.

En effet, le Budget général alloué à partir de la présentation d'un document de Projet par les MFRs, est discuté au démarrage du Projet entre les Deux partenaires.

Ce budget est déboursable trimestriellement sur la base de la présentation d'un document succinct faisant état des besoins du trimestre à venir.

Cet argent, était jusqu'à une période récente directement versé à l'UNION NATIONALE des MFRs chargée de le faire parvenir à la base, c'est à dire au niveau de la Coordination Régionale des MFRs chargée avec l'encadrement local et les groupements villageois d'exécuter le Projet.

A la fin du trimestre, le coordonateur régional présente à l'UNION NATIONALE des MFRs les pièces justifiant de l'utilisation des fonds alloués, et selon le programme prévu. Après concertation commune de ces pièces justificatives, et d'accord parties, les fonds du trimestre suivant sont déboursés.

Cette procédure a subi de légères modifications dûs à l'absence au niveau des MFRs (pour raison de stage) des différentes personnes chargées de cette gestion au niveau de leur organisation.

OEF en accord avec les MFRs verse directement les sommes d'argent nécessaires à l'encadrement local qui exécute les projets et sur le compte à OEF et MFR à la fin de chaque trimestre.

Il est évident que pour OEF et pour MFR, cette forme de Gestion commune entre dans le cadre de notre programme de formation.

En effet, les agents MFR n'étaient pas habitués au système de gestion tel que cité et les procédures comptables étant tout à fait nouvelles il nous a paru nécessaire de faire les premiers pas ensemble.

Les éléments ainsi décrits et compte tenu de nos expériences, font parties des raisons qui expliquent notre collaboration dans le PROJET NEW TRANSCENTURY / US-AID.

3-2-2) Gestion des Projets au niveau local :

Les fonds alloués au groupement villageois sont habituellement remboursable à 75% partagés comme suit :

- 50% vont à la caisse du groupement,
- 15% au MFR Régional,
- 10% à l'UNION NATIONALE des MFRs,
- 25% restant, reviennent au groupement ainsi que les bénéfices tirés de leur projet afin de leur permettre de continuer tout seul leurs activités économiques.

L'action de OEF s'arrête si l'évaluation finale démontre que les populations encadrées ont bien assimilé leur programme de formation et ont acquis une technicité qui leur permet de faire fonctionner leur projet avec minimum d'encadrement.

OEF en ce moment se retire et fait des extensions dans d'autres villages pour la même organisation ou avec de nouveaux collaborateurs.

Il faut noter que chaque agent de OEF concerné par le Projet est secondé par un homologue MFR chargé de la continuation du Projet.

II - PRESENTATION DES PROJETS PROPOSES PAR LES ORGANISATIONS VILLAGEOISES (O.V)

2-1 : PROGRAMME DES GROUPEMENTS
DE N'GODIBA

Arrondissement de Malem Hodar
Département de KAFFRINE.

Préparé avec l'Assistance
de l'OVERSEAS EDUCATION FUND-
INTERNATIONAL (OEF-I)
& l'ASSOCIATION NATIONALE DES
MAISONS FAMILIALES RURALES
DU SENEGAL (M.F.R)

OCTOBRE 1986.

I - PRESENTATION DES GROUPEMENTS

1-1 Localisation et Identification :

Les deux groupements qui ont initié les deux Programmes ci-après sont localisés dans le Village de N'GODIBA, respectivement dans les quartiers de Ndongho et Iobène, situés à l'est et à l'ouest du village.

Les deux Groupements comptent ensemble 16 membres (8 + 8) et le premier compte 3 Femmes. D'autres groupements du village de Ngodiba (7) et des villages affiliés à la Maison Familiale Locale (Fass Ngodiba, Pété, Madana Cissé, Lougué Wolof) ont initié et mis en forme des opérations de production qu'ils comptent soumettre dans le cadre du Projet US-AID pour une autre période.

1-2 Présentation du Terrain :

Situé dans l'Arrondissement de Malem Hodar, à quelques 7kms de la Route Nationale II, à la hauteur de KAFFRINE et sur la piste de production de Nganda, Ngodiba est une bourgade de ..1.342. habitants dans la Communauté Rurale de Kali dont il est distant de 9kms.

Le village polarise cinq villages tous membres de la Maison Familiale Rurale, et son influence déborde sur l'Arrondissement de Nganda dont elle encadre le village de Ihissé.

L'Arrondissement de Malem Hodar qui occupe le Centre-Nord du Département de kaffrine, est limité au Nord par l'Arrondissement de BARKEDJI (LINGUERE), au Sud par celui de NGANDA (KAFFRINE), à l'Est par celui de KOUNGHEUL (KAFFRINE) et à l'Ouest par celui de BIRLELANE (KAFFRINE).

1-3 Objectifs du Programme :

Par la mise en oeuvre du présent programme, les Promoteurs veulent :

- augmenter les revenus et distribuer 50.000 Frs/CFA par an et par personne pour des activités productives de saison sèche.
- améliorer l'élevage traditionnel pour l'acquisition de techniques nouvelles.
- augmenter le cheptel par des opérations de naissance et de réélevage à lancer à partir de l'opération embouche qui devrait permettre, à partir de la même année, l'achat de génisses reproductrices et l'acquisition d'un taureau géniteur à partir du Centre de Recherches Zootechniques (CRZ) de DAHRA.
- créer à terme de meilleures conditions de vie au village pour les jeunes et en fixer définitivement 50 d'ici à 1990.

1-4 Le Rôle de la Maison Familiale de NGODIBA :

La zone concernée est encadrée de façon traditionnelle par les services techniques départementaux, par le C.E.R et par la SODEVA. Mais une action particulière rapprochée y est menée depuis 1982 par la Maison Familiale qui y est implantée.

Elle a enregistré depuis sa création 626 adhésions dont 337 femmes et 289 hommes à fin MAI 1986. Elle est dirigée par un Président et une Présidente et animée par une équipe comprenant un Coordinateur et une Monitrice. Actuellement c'est une monitrice qui est chef de centre.

Les deux activités dominantes ont été jusqu'ici, la Formation à la Production et l'Alphabétisation.

Depuis son implantation, la MFR de NGODIBA, qui couvre une dizaine de villages, y a initié une vingtaine de projets dont 6 ont trouvé des financements parmi ceux-ci 2 sont déjà terminés et 4 en cours d'exécution.

Les difficultés rencontrées par la MFR dans l'exécution de sa mission ont été de deux ordres :

- le domaine des moyens d'encadrement : certaines unités (manioc) sont éloignées du centre (jusqu'à 4 km) et celui-ci ne dispose d'aucun moyen de déplacement.
- les financements obtenus mettent toujours un temps long après leur acquisition avant de parvenir aux bénéficiaires qui s'impatientent parfois et harcèlent les Responsables de la MFR.

Dans les perspectives que s'assigne la Maison Familiale de Ngodiba, se place une diversification des activités actuelles qui ne touchent que l'Élevage, vers des projets de productions agricoles (maraichage, arboriculture). Une formation à la gestion sera donnée de plus en plus systématiquement aux groupements afin de les rendre autonomes vis-à-vis de l'encadrement.

1-5 Les Interventions d'O.E.F.I dans la Zone :

Les six Projets financés jusqu'ici l'ont été avec Assistance de OEF-I pour un montant supérieur à 10.000.000 Frs/CfA. Ils touchent à l'embouche bovine,

l'embouche Ovine, une opération Maïs et une opération Manioc.

OEF-I qui assiste pour la promotion des femmes, est particulièrement engagé auprès des MFR pour poursuivre son intervention ainsi engagée. Il recherche activement le financement des autres projets figurant dans la "Banque" de Ngodiba.

1-6 Les autres Interventions:

Parmi les autres actions d'assistance enregistrées dans la zone, il faut signaler parmi les plus remarquables.

- une opération Maïs de CARITAS,
- une opération Arachide de bouche de l'ISRA pour la production.
- un forage réalisé par CARITAS à Ngodiba,
- un moulin à mil, Don du Projet FENU par le canal du Ministère du Développement Social.

II - ELEMENTS DE MONOGRAPHIE.

2-1 Climat :

L'Arrondissement de Malem Hodar où se situe Ngodiba est entièrement dans la zone Soudano-Sahélienne à climat typique à 2 saisons : la saison sèche de Novembre à Juin et la saison des pluies ou hivernage de Juillet à Octobre au cours de laquelle il tombe entre 500mm et 800mm d'eau en année normale.

2-2 Sols :

Les sols dominants sont deck ou deck-dior, donc généralement bien pouvus en argile et pouvant être compacts par endroits.

2-3 Disponibilités en eau :

La nappe profonde du Maestrichtien est présente dans la zone tandis que les nappes intermédiaires et

superficielles sont celles qui sont les plus exploités par les puits creusés au niveau des villages. Ils sont tous à 45 ou 50 m de profondeur.

A Ngodiba, il existe un forage avec un niveau statique de 75m et une capacité horaire de 35 m³. Il est réalisé par CARITAS et sera équipé incessamment pour l'exhaure de l'eau.

2-4 Démographie :

La Population de la Communauté Rurale de KAHI est de 13.506 âmes dont 8.939 sont actifs pour la production.

Dans ce cadre, la zone couverte par les activités de la M.F.R compte 4610 Habitants parmi lesquels 1342 sont de Ngodiba dont 1229 actifs.

La population est très jeune et désamorcée en ce moment le mouvement d'exode vers les villes des dix dernières années. La croissance est donc bien dans l'ordre du maximum national de 30%.

2-5 Equipements Socio-Economiques :

Il existe dans la zone du Projet:

- 3 sections villageoises de Coopératives
- 1 Ecole primaire à Ngodiba,
- 1 Centre PMI
- 1 Maison Familiale Rurale,
- 2 cases de Santé,
- 1 piste stabilisée en lattérite sur 40 Km
- 1 tronçon de la RN2 sur quelques 10.km.

A l'instar de toute la zone arachidière, le terroir concerné cultive surtout l'arachide et le mil tandis que le Sorgho-bassi survit à la période sécheresse des dernières années. Le maïs qui est relativement

PROJET D'EMBOUCHE DE NDONGHO

Arrondissement MALHEM HODDAR

Département de Kaffrine

1 - Description du Projet

1.1. - Les motivations :

Le groupement de Ndongho est constitué de 8 membres tous du village, dont 3 femmes et 5 hommes.

Quelques uns parmi eux ont déjà mené quelques opérations sporadiques et non continues d'embouche individuelle. Leur expérience est si concluante qu'ils souhaitent ne plus s'arrêter. Ils recherchent donc, une aide.

- pour pérenniser
- pour augmenter le nombre de sujets à emboucher.

Pour ce faire, ils ont déjà pris les dispositions nécessaires en ce qui concerne l'alimentation, en conservant plus de fanes d'arachide et en récoltant du foin de brousse ; ce qui est nouveau.

1.2. - Le contenu

Le groupement a demandé :

- 6 moutons, soit 2 par femme
- 10 boeufs soit 2 par homme

a) Embouche ovine

Chaque femme préparera son abri pour 2 bêtes à emboucher. un fenil sera organisé où l'abri sera couvert en hangar pouvant porter le stock d'alimentation en fanes et pailles.

Les compléments alimentaires seront donnés :

en parties par les femmes (sons de céréales, niébé concassé)

en parties sur le financement demandé
(MAV, tourtaux galettes locales, sels minéraux)

L'embouche se fera en 6 mois.

b) Embouche bovine

Elle sera aussi conduite de façon individuelle par les 5 membres homme du groupement. Là aussi un - abri sera érigé pour accueillir 2 boeufs. Un fenil et une remise de produits seront envisagés pour l'alimentation à prévoir.

Les mêmes dispositions seront prises pour les affouragements et la complémentation nécessaires. L'embouche se fera en 4 mois par rotation.

Les paysans souhaitent réaliser 2 et même 3 rotations par an. Toutefois, pour la première année, il sera difficile de réaliser cet objectif, d'abord du fait des retards déjà enregistrés pour l'expérimentation du projet ensuite du fait de la nécessaire stabilisation de l'approvisionnement en boeufs à emboucher. Dans tous les cas il faudra tenter de voir cela en vitesse de croisière.

Une fois obtenu le financement, une commission assistée par la Maison Familiale se chargera de l'achat des animaux sur les marchés forains les plus proches éventuellement au niveau des grands marchés bétailiers les moins éloignés (Mbar, Colobane).

2 - Estimation des coûts

2.1. Bases

a) Achat de bétail

Moutons : 6 à 15.000 F
Boeufs : 10 à 45.000 F

b) Alimentation

Paille d'arachide : 2kg/mouton/jour
5kg/boeuf/jour
Farines ou graines, : 150 kg/mouton/jour
Divers (M.A.V. 1350g/boeuf/jour

c) Couverture sanitaire

Forfait : 500F/animal/an. (boeufs)

d) Infrastructures et Equipements

a) construction des abris
b) organisation de matériel d'élevage

e) Assurances Boeufs

Le prix d'un animal pour 10.

2.2. - Evaluationa) bétail

6 moutons à 15.000 = 30.000

10 boeufs à 45.000 = 450.000

540.000b) alimentation

- Paille mouton

2 kg x 6 x 180 j

2.160 kg ou 135 sacs

- Paille de boeufs

5 kg x 10 x 100 j

5.000 kg / 315 sacs

Coût paille : (135 + 315) 200 = 30.000 F

- Concentré MV

Pour mouton: 150 g /mouton/jour)

= 150 x 6 x 180 = 162 kg

Pour boeufs : (350 gr/boeuf/jour)

= 1350 x 10 x 100 = 1,350 Kg

Coût (1350 + 162) 100 F = 151.200 F

c) Couverture sanitaire

Forfait

100 F / mouton

500 F / boeuf

Coût : 100 x 6 = 600 F

500 x 10 = 5000
5.600 Fd) Infrastructures et Equipements

- abris

moutons : 2000 F x 3 = 6.000

boeufs 15000 F x 5 = 75000Total 81.000

- matériel

boeufs $7.000 + 2.000 = 9.000$

$9.000 \times 5 = 45.000$

moutons : (1/2 pour 2)

$3.500 + 1.000 = 4.500$

$4.500 \times 3 = 13.500$

e) Assurance bétail

Valeur 1 mouton 15.000

Valeur 1 boeuf 45.000

total 60.000

f) Récapitulation

Bétail 540.000

Alimentation 241.200

Couverture san. 5.600

Infrastructure 81.000

Assurance bét. 60.000

927.800

g) Répartition du financement

BOVINS	O.V.	US AID
achat animaux	-	450.000
paille	63.000	-
concentré	-	135.000
c. sanitaire	-	5.000
étables	75.000	-
matériel	-	45.000
assurance	-	45.000
	<hr/>	<hr/>
	138.000	680.000

Participation

16,8%

ovins	O.V.	US AID
achat animaux	-	90.000
paille	27.000	-
concentrés	10.800	5.400
c. sanitaire	-	600
abris	6.000	-
matériel	-	13.500
assurances	-	15.000
	<hr/>	<hr/>
	43.800	124.500

participation 26%

2-3 Analyse financière:

- Prix de revient par animal (boeuf)	
10 boeufs	450.000 Frs
paille	63.000 Frs
concentrés	135.000 Frs
couverture sanitaire	5.000 Frs
amortissement (3ans)	
étable + matériel	13.334
assurance	45.000
intérêt 680.000 x 4%	= 27.200
<hr/>	
Total	= 738.534 Frs/CFA.
Recette par rotation 9 x 100.000 = 900.000 Frs/CFA.	
bénéfice	161.466 Frs/rotation
si 2 rotations	322.932 Frs.
si 3 rotations	484.398 Frs.

Prix de revient par mouton

moutons	90.000 Frs
paille	27.000 Frs
couverture sanitaire..	16.200 Frs
couverture sanitaire ...	600 Frs
amortissement (3 ans)	
(abris + matériel)	6.500 Frs
intérêts 124.500 x 6%	7.470 -
<hr/>	
Total	147.770 Frs.

Recette 6 x 30.000 Frs = 180.000 Frs/CFA.

Bénéfice 32.230 Frs une seule rotation par année.

Fond de roulement à constituer :

Bovins

boeufs	450.000	Frs
concentré	135.000	Frs
couverture sanitaire	5.000	Frs
assurance	45.000	Frs
<hr/>		
TOTAL	635.000	Frs

Ovins

moutons	90.000 Frs
concentré	5.400 Frs
couverture sanitaire	600 Frs
assurance	15.000 Frs
Total	111.000 Frs.

Les hommes pourront constituer leur fond de roulement en 8 rotations à raison de 80.000 Frs/CFA. par rotation c'est-à-dire 2 ans et 8 mois.

Les femmes dans les conditions envisagées devraient y mettre 7 ans.

Analyse de sensibilité :

dans notre analyse de référence, le prix de revient d'un boeuf étant de 82.000 Frs
et le prix de vente de 100.000 Frs.

Le prix de revient d'un mouton = 25.000 Frs
et le prix de vente = 30.000 Frs.

Or pour que l'opération soit intéressante le prix de vente devrait être 125% du prix de revient,
soit boeuf 102.500 Frs.
moutons 31.250 Frs.

donc très approché si les prix peuvent être ramenés à 40.000 Frs/boeuf, on aura un prix de revient de 76.500 Frs et un bénéfice de 23.500 Frs soit

211.500 Frs/rotation ce qui permettrait de créer le fond de roulement en 2 ans. Par-contre à plus de 45.000 Frs l'opération n'est plus intéressante.

De même si on vend les animaux à plus de 100.000 Frs,

Il ne faudrait pas vendre à moins de 90.000 Frs.

Pour les moutons ;

Si on suppose l'achat entre 10 et 15.000 Frs, mettons 12.500 Frs on aurait un bénéfice de $7.500 \times 6 = 45.000$ Frs

Les prix de vente eux se situent entre 25.000 Frs et 40.000 Frs, donc la situation idéale serait : achat à 12.500 Frs et vente à 35.000 Frs ce qui donnerait un bénéfice de 75.000 Frs/an.

Dans cette situation les femmes pourront créer leur fond de roulement en trois ans. Une autre possibilité serait que les femmes forment l'embouche toute l'année mais pour la 2ème opération, l'achat devrait se faire à 10.000 Frs et la vente à 25.000 Frs ce qui donnerait un bénéfice supplémentaire de 30.000 Frs/CFA. et dans ce cas 2 ans suffiraient pour qu'elles constituent leur fond de roulement.

PROJET D'EMBOUCHE
DE TOBENE.

Arrondissement de Maïem HODDAR
Département de KAFFRINE.

1 - IDENTIFICATION DU PROJET.

1-1 Les promoteurs et leur objectif:

Le groupement de producteurs de Tobène (Maison Familiale de Ngodiba) est constitué de 7 membres, tous hommes décidés à conduire individuellement une embouche bovine pour

- augmenter leurs revenus
- s'occuper pendant la saison morte
- valoriser les déchets de récoltes
- valoriser une expérience locale de quelques années dans la zone.

Décidés de mener à bien un tel programme, les intéressés ont exprimé leur besoin à la Maison Familiale à laquelle ils adhèrent individuellement et à l'OEF-I pour trouver le financement nécessaire à la réalisation.

1-2 Le Contenu:

Ce programme comporte uniquement une embouche de 2 boeufs par participant, soit en tout 14 boeufs pour les 7 membres du groupement.

L'embouche sera conduite dans les concessions, en abris pour 2 têtes. Les paysans construiront donc chacun :

- 1 étable avec les matériaux locaux disponibles
- 1 fenil ou un hangar de support pour stocker le fane et les foin de brousse.

L'alimentation de base sera prévue par les

agriculteurs pendant la campagne agricole d'hivernage et sera réservée. Les produits de complémentation ainsi que de couverture vétérinaire seront financés dans le projet puisque faisant appel à une disponibilité de fonds au moment où les paysans peuvent n'en pas disposer.

2 - DESCRIPTION DES PROCESSUS.

Les animaux seront acquis par le groupement sur les marchés hebdomadaires locaux les plus proches, éventuellement vers les grands marchés à bestiaux situés dans le Sud de la Zone sylvopastorale (Mbar, Colobane, voir Tambacounda)

La commission d'achat conduite par la Maison Familiale qui parraine le Projet, procédera aux immunisations et marquages nécessaires et fera la distribution par tirage au sort aux membres du groupement

Les opérations de vente seront conduites de même par les soins du groupement et de la Maison Familiale, aux revendeurs locaux sur courtage aux marchés hebdomadaires, à Kaffrine et à Kaolack.

En principe, l'opération embouche bovine est prévue en rotations de 3-4 mois chacune. Cela suppose une couverture correcte d'un calendrier intégrant les 12 mois de l'année. Ce qui sera difficilement réalisable dès la première année du présent projet. Mais une fois lancé, le projet devrait pouvoir suivre ce processus sans difficultés majeures. Il suffira que des achats puissent se faire en septembre, période pendant laquelle le prix du bétail est encore relativement bas pour les bovins à emboucher.

3 - ESTIMATION DES COUTS.

3-1 Bases de calcul :

a) - Achat de bétail:

14 boeufs à 45.000 Frs par tête
rendue village.

b) - Alimentation :

base : fane d'arachide et foin, de brousse,
tiges de maïs ou de sorgho, fourage
ou fanes de niébé.

compléments : Sel - tourteaux (galette
de marchés) farine et sons.

c) - Habitations :

Etable et fenil en matériaux locaux.

d) - Matériel d'élevage :

mangeoire, abreuvoir,
appareil de traitement,
outils.

e) - Couverture Sanitaire :

Produits et interventions de l'agent
d'élevage.

3-2 Evaluation des coûts :a) - Boeufs :

14 x 45.000 Frs = 630.000 Frs/CFA.
(transports et charges d'achat compris)

b) - Alimentation :

- pailles (en référence paille
d'arachide).

5 kgs x 14 x 100j = 7.000 Kgs

Soit 438 sacs de 16 kgs (poids du
sac moyen trouvé dans la zone)

Soit, valorisé à 200 Frs le sac :

438 x 200 Frs = 87.600 Frs/CFA.

- concentrés (fariné, sons, graines)

1 kg x 14 x 10 = 1.400 kgs

Soit au prix moyen valorisé à 100 Frs
le Kg : 1.400 x 100 = 140.000 Frs/CFA

- Autres aliments : $\frac{1}{5}$ galette de
2 kg 500 de tourteau par animal.

$$\frac{14}{5} \times 100 = 280 \text{ galettes}$$

Soit au prix valorisé à 200 Frs:

$$200 \text{ Frs} \times 280 = 56.000 \text{ Frs/CFA.}$$

- divers autres (sel minéraux):

1.000 Frs/ animal

soit : 14.000 Frs/CFA.

c) Etables :

7.000 Frs / animal = 15.000 par abris.

Soit pour les 7 abris :

$$15.000 \text{ Frs} \times 7 = \underline{105.000 \text{ Frs/CFA.}}$$

d) Matériel d'élevage :

7 fûts à 6.000 Frs = 42.000

Travail 1.000 = 7.000

Coordage, outils, etc.,

forfait de 10.500 Frs/animal = 21.000 Frs

Soit un coût total de = 70.000 Frs.

e) Couverture Sanitaire:

Forfait calculé pour tous médicaments et
intervention

$$500 \text{ Frs} \times 14 = \underline{7.000 \text{ Frs/CFA.}}$$

f) Assurance bétail:

Coût d'un boeuf/14

Soit 45.000 Frs/CFA.

.../...

Récapitulatif :

- Achat bétail	630.000 Frs/CFA
- Alimentation	297.600 -
- Etables	105.000 -
- Matériel	70.000 -
- Couverture Sanitaire ...	7.000 -
- Assurance	45.000 -
	<hr/>
	1.154.600 Frs/CFA

3-3 Analyse Financière.a) - Charges:

Charges directes paysans:

alimentation	87.600 Frs.
étables	105.000 Frs.
	<hr/>
Soit au total	192.600 Frs.

Financement :

Animaux	630.000 Frs.
matériels	70.000
couverture sanitaire et aliment concentré.	217.000 Frs.
Assurance	45.000 Frs.
	<hr/>

Total	962.000 Frs.
-------------	--------------

Amortissement:

Etables et Equipements (3ans)

175.000 Frs :	29.200 Frs.
---------------	-------------

Intérêts

$962.000 \times 12\% \times \frac{4 \text{ mois}}{12}$	38.480
--	--------

	<hr/>
	1.222.280

b) - Produits .

13 boeufs à 100.000 Frs = 1.300.000 Frs.
en cas de subvention.

- Bénéfice réel 77.720 Frs/rotation 163.970

Bénéfice monétaire 299.520 Frs/rotation ...
385.770 Frs.

Comme le bénéfice est très faible, on pourrait demander une subvention pour matériel et assurance 70.000 + 45.000 Frs/CFA.

c) - Sensibilité:

Au cas où les animaux seraient achetés à 40.000 Frs :

Les chiffres deviennent	en cas subvention
Bénéfice réel 147.720 Frs ...	233.970 Frs
Bénéfice monétaire 369.520 Frs ...	455.770 Frs

Au cas où les animaux seraient achetés à 50.000 Frs nous aurions des pertes.

Fond de roulement à constituer :

prix sujets	630.000
concentrés, médicaments	217.000
assurance	45.000

892.000 Frs/CFA.

on peut arrondir à 900.000 Frs soit si les Paysans veulent constituer le fond en 3 ans 100.000 Frs/rotation mais ils ne peuvent faire mieux que 1 an $\frac{1}{2}$ et 200.000 Frs/rotation.

II - PRESENTATION DES PROJETS PROPOSES PAR LES ORGANISATIONS VILLAGEOISES (O.V)

2-2 : PROGRAMME DES GROUPEMENTS
DE
LATMINGUE

Arrondissement de NDOFFANE
Département de KAOLACK.

Préparé avec l'Assistance
de l'OVERSEAS EDUCATION FUND
INTERNATIONAL (OEF-I)
& l'ASSOCIATION DES MAISONS
FAMILIALES RURALES (MFR)
du SENEGAL.

OCTOBRE 1986.

I - PRESENTATION DES GROUPEMENTS1-1 Localisation et Identification :

Les douze (12) groupements dont les projets sont regroupés dans le présent document, sont tous situés dans la Communauté Rurale de LATMINGUE. Celle-ci occupe la partie Nord de l'Arrondissement de Ndoffane et s'étend jusqu'au Fleuve-Saloum. Ils sont constitués dans des villages voisins du village-centre sur un rayon maximum de 16 km (keur Ali Awa).

Les membres de ces 12 groupements promoteurs de projet sont au nombre de 443 répartis en 244 hommes et 199 femmes ; la moitié des membres est constituée de jeunes (même de jeunes filles).

Ils sont encadrés par la "Maison Familiale" de Latmingué qui est ici depuis 1968 et compte donc une certaine expérience. Avant de se constituer en groupements, les intéressés sont adhérents d'Associations villageoises "Maison Familiale" et de l'Association Centrale "Maison de Latmingué".

Le tableau ci-après donne le détail des groupements concernés.

Localisation	: Hommes :	Femmes	: Total
- Keur Abdoulaye SOW	: 10	: -	: 10
- Latmingué Ngar ndième	: 29	: 35	: 64
- " Campement	: 14	: 5	: 19
- " Escale	: 54	: 18	: 72
- Keur Pathé	: 19	: 24	: 43
- Keur Mamour Lô	: 2	: 33	: 35
- Keur Yorodou Wolof	: 40	: 33	: 73
- Keur Boughary	: 20	: 7	: 27
- Keur Bathiam	: 12	: 8	: 20
- Keur Ali Awa	: 22	: 22	: 44
- Keur Khassoum	: 15	: -	: 15
- Mbalème Wolof	: 7	: 14	: 21
TOTAL	: 244	: 199	: 443

1-2 Présentation du Terroir:

Terroir limitrophe de la vallée du Saloum qu'il jouxte par le Nord, cette partie de l'ancienne province du Laghème est toute située à l'Est de la Route Trans-Gambienne. Il occupe donc le Nord-Est de l'Arrondissement de Ndoffane et est donc limité au nord par le Saloum, à l'Est par le Terroir de Mabo, au Sud par celui de Ndoffane.

Ce terroir est donc caractérisé par des influences précises :

- KAOLACK situé seulement à 20 km.
- la vallée du Saloum avec la pêche et l'exploitation du Sel,
- la Transgambienne qui passe à 10 km

1-3 Objectifs du Programme et Solution Techniques :

Vieille escale sur le Saloum, vieux point de traite des arachides dans cette région de la cacahouette, Latmingué donne aujourd'hui une impression de vieillesse. C'est que les jeunes sont partis, attirés par les attractions que l'on évoquait tantôt.

C'est donc l'une des préoccupations fondamentale des populations et partant, des groupements qui se sont constitués.

L'objectif fondamental est donc de redonner vie au terroir créant des revenus sûrs et substantiels aux jeunes qui veulent partir et aux adultes qui sont restés. Les groupements ont retenu comme objectif de procurer un revenu supplémentaire annuel de 40 à 60.000 Frs/CFA. en vitesse de croisière à chacun de ses membres, ou au moins à chaque famille.

Pour atteindre cet objectif, les intéressés retiennent de réaliser des opérations productives :

- pendant l'hivernage, des champs collectifs
- pendant la saison sèche,
 - du maraîchage
 - de l'embouche (bovine et ovine)
- à cheval sur les deux:
 - des banques de céréales
 - des opérations ponctuelles de commercialisation du sel.

1-4 Le Rôle de la Maison Familiale:

La Maison Familiale de latmingué est une des plus anciennes puisque son implantation monte à 1968. Elle encadre donc les populations depuis deux décades, ce qui lui donne une assurance certaine sur les actions et sur les hommes, en même temps qu'une maîtrise des données Socio-économiques locales à travers son analyse du milieu.

Depuis son implantation, la Maison Familiale a encadré :

- des unités maraîchères
- des bergeries
- une opération maïs
- des banques de céréales
- des champs collectifs d'hivernage.

Toutes ces actions se poursuivent malgré les difficultés de faire du maraîchage en toutes saisons avec les années de sécheresse.

Dans les perspectives, la Maison compte beaucoup sur une action plus vigoureuse dans tous ces domaines, avec des moyens permettant d'espérer un impact plus important sur les hommes et sur le milieu.

C'est pourquoi elle fonde beaucoup d'espoir sur le projet US-AID de développement des collectivités locales et sur le projet FAO en gestation.

Dans tous les cas, la Maison s'étoffe et se structure pour faire face aux responsabilités accrues qui seront les siennes dans les années à venir.

1-5 Les autres Interventions dans la Zone :

Situé au coeur de la zone arachidière, le terroir de latmingué a bénéficié de toute l'action des Services Techniques de vulgarisation (Agriculture, Elevage, Forêts) et de la SATEC, SODEVA depuis que celle-ci existe. Tous les ménages concernés par le projet sont donc touchés par les progrès enregistrés dans les techniques améliorées de production agricole, et les appliquant plus ou moins pour leurs cultures d'hivernage d'arachide et de mil en particulier.

Des opérations d'embouche ovine et Bovine ont été tentées mais ne semblent pas avoir connu de grand développement du fait de la faiblesse des fonds disponibles pour cela. C'est le Conseil Rural qui a tenté dans ce domaine, l'opération-test la plus audacieuse il y a quelques années. Le cadre dans lequel cela a été menée (coopératives) ne semble pas être, dans l'état actuel des choses, le cadre idéal pour lancer une pratique qui doit maintenant se pérenniser surtout dans une zone où il faut coûte que coûte casser l'économie arachidière par quelque chose d'assez, constituant dans le cadre de la Nouvelle Politique Agricole Sénégalaise qui se cherche.

Les autres opérations ponctuelles qui sont les plus remarquables dans le terroir sont conduites sous le contrôle du CER et de la Sous-Préfecture. A part quelques projets GOPEC, c'est l'opération maïs qui devrait mobiliser le plus l'attention dans les deux prochaines années.

II - ELEMENTS DE MONOGRAPHIE

2-1 Ecologie :

L'Arrondissement de Ndoffane dans lequel se place la zone du Projet est toute dans la zone soudanienne du SENEGAL, à l'isoyete normale 800 mm mais qui reçoit

régulièrement 700 mm de pluie en dehors des années particulièrement déficitaires.

Les sols sont assez variés, du fait sans doute de non-éloignement du Fleuve Saloum et de plusieurs thalwegs d'accumulation. Les sols dior dominant cependant l'ensemble tandis que les dek-dior sont bien représentés et portent de belles cultures de sorgho-bassi.

Sur le plan climatique, les températures moyennes sont supportables pour la zone, tandis que les températures extrêmes sont influencées par l'effet "couloir" que provoque la vallée du Saloum voisine.

2-2 Disponibilités en eaux :

En dehors de quelques bas-fonds où les eaux d'accumulation ont vite tari, les mares sont rares. Des puits peu profonds sont cependant possibles dans les restes des défluent fossiles du Saloum que l'on rencontre.

Les nappes moyennes sont salées presque partout dès que l'on dépasse 17 mètres de profondeur. Plusieurs puits ont été perdus pour avoir cherché à rattraper la nappe abaissée par le déficit pluviométrique des dernières années.

Le forage en nappe profonde qui existe, donne satisfaction. Celui de Latmingué remonte ses eaux jusqu'à 2,50 m dans le contre-puits.

Dans un tel cadre, l'approvisionnement en eau des multiples bourgades qui caractérisent l'habitat dans la zone est un grand handicap pour la population, surtout si l'on veut créer des opérations irriguées.

PROJET LATMINGUE N° I

PROJET D'EMBOUCHE
DE
KEUR ABDOULAYE

Arrondissement de NDOFFANE.
Département de KAOLACK.

I - PRESENTATION DU PROJET1-1 Place dans le Programme :

Les habitants de cette localité se sont organisés en groupement pour chercher une solution à la migration des jeunes qui sont Peulhs et cherchent à garder des troupeaux des autres. Les 10 membres du groupement, aidés des jeunes de moins de 18 ans tous inoccupés pendant la saison sèche fondent beaucoup d'espoir dans les opérations d'embouche pour :

- s'occuper en morte - saison
- se procurer des revenus supplémentaires substantiels d'au moins 40.000 Frs par membre une fois qu'ils seront bien rodés dans l'opération.

La Maison Familiale qui les encadre et à laquelle ils adhèrent tous, leur fournit l'occasion et les voies de parvenir à leur objectif.

Ils se sont déjà organisé pour préparer le lieu de stabulation des animaux à emboucher, et ils constituent des stocks de foin de brousse et de tiges de maïs.

1-2 Contenu du Projet:

Le projet vise une embouche bovine de 10 sujets dans un premier temps. L'opération sera collective puisque le nombre de participants est réduit et une grande

solidarité familiale existe à Keur Abdoulaye où tout le monde descend du même ancêtre. Les groupes de 2 travailleront en se relayant après que tous les membres du groupement auront :

- construit l'abri
- constituer le stock de fourrages.

A Keur Abdoulaye s'est posé le problème de l'approvisionnement en eau pour l'abreuvement des animaux. En effet 3 des 4 puits existants sont une eau imbuvable et le 4ème est dans le vallée, donc trop loin pour permettre aux boeufs de se déplacer sans dommage pour leur engraissement. C'est pourquoi, d'accord avec les membres, il a retenu l'acquisition d'une "tonne à eau" comme second volet du projet au lieu et place du 5ème puit demandé qui ne pouvait que présenter les inconvénients constatés par les autres.

1-3 Description des Processus:

Pour mener l'opération d'embouche, le groupement aura à assumer les principales tâches suivantes :

- construction des abris,
- constitution des réserves fourragères,
- acquisition des animaux,
- conduite des élevages,
- commercialisation des boeufs embouchés.

1-3-1) Construction des abris:

Les abris sont construits en matériaux locaux mais seront assez spacieux et suffisamment hauts. Ils sont fermés du côté des vents dominants. Un bon hangar fera l'affaire compte tenu du caractère collectif de l'opération, c'est une petite étable fumièr rustique qui va être monté sans frais supplémentaires. Ce sera un enclos dans lequel sera aménagé une fosse peu profonde pour laquelle l'on respectera les normes. Le fumier qu'il faudra de toute façon dégager tous les jours sera meilleur que les "poudres" que l'on récupérerait si l'on ne faisait rien.

1-3-2) Constitution des Réserves Fourragères:

Avant l'arrivée des animaux, les membres du groupement doivent constituer suffisamment de réserves pour l'embouche qu'ils envisagent.

Il s'agira :

- du foin de brousse récupérable déjà,
- des tiges de Maïs et de Sorgho,
- de la paille d'arachide,
- des fanes de niébé.

Ce stock est prévu pour les 3 rotations envisagées.

Un problème qui se pose à ce niveau est celui de la qualité disponible. Les paysans assurent qu'ils mettront tout en oeuvre pour y arriver. Dans tous les cas il sera toujours possible de ne faire que 2 rotations au lieu de 3 pour la première année.

Le second problème auquel les promoteurs sont déjà sensibilisés est celui du lieu même du stockage de ces réserves. Il faudrait un fenil, le hangar traditionnel ne pouvait supporter commodément un tel volume qu'il faudra par ailleurs rétenir pour qu'il ne soit pas entraîné par les vents qui ne manquent pas. Il faudrait aussi protéger le dernier lot contre les pluies d'hivernage.

Les aliments concentrés, dont la plus grande partie sera achetée sur le budget du Projet seront entreposés dans une case.

1-3-3) Acquisition des animaux:

Les boeufs seront achetés sur les marchés hebdomadaires voisins (Lat-mingué, Ndoffane, Dinguiraye). La commission d'achat constituée avec l'assistance de la Maison Familiale s'attachera aussi à faire faire par l'Agent de l'Elevage du CER les visites et immunisations nécessaires. Elle veillera aussi à faire constater les achats par les responsables des marchés forains et par l'autorité Administrative.

Il est prévu de ne pas acheter les animaux de 2 ans $\frac{1}{2}$ à 3 ans à plus de 45.000 Frs par bête rendu étale. Cela pourrait réduire les marges de profit à attendre de l'opération d'embouche.

1-3-4) Conduite de l'Elevage:

Les tâches à ce niveau se ramènent à l'affouragement, l'abreuvement et à l'enlèvement des litières.

Les visites et soins en cours d'élevage seront dispensés par l'Agent d'Elevage grâce à la diligence des moniteurs de la Maison Familiale qui encadre les groupements.

Les tourteaux seront dilués dans l'eau de boisson afin de permettre une meilleure distribution. Les vitamines seront ajoutées aux farines et sons.

Les animaux seront libérés une ou deux fois par jour pour une "promenade" à l'intérieur de l'enclos.

1-3-5) Commercialisation:

Les animaux du Groupement de Keur Abdoulaye devraient pouvoir être écoulés sur place sans difficulté. Mais il ne faut pas exclure une conjoncture d'encombrement momentanée du marché. C'est pourquoi, il ne faut pas exclure la possibilité de faire une recherche vers les grands marchés de KAOLACK & DAKAR plus grands demandeurs de viande.

Dans tous les cas, les paysans et leurs encadreurs devront entamer les démarches 1 mois au moins avant la mise en vente des animaux embouchés.

.../...

II - EVALUATION DES COUTS

2-1 Approche en Termes Physiques:

1) étable collective	1
2) boeufs	10
3) matériel : fôts	5
corde	20 mètres
4) alimentation :	
paille d'arachide	313 sacs
" de brousse	3000 kgs
aliment concentré	1350 kgs
sel de cuisine	6 kgs
5) transport matériel/aliment	-
6) suivi sanitaire (forfait)	500 Frs/boeufs
7) tonne à eau	1
8) paire de boeufs de trait	1

2-2 Approche en Termes Financiers:

DESIGNATION	Quantité	Prix. U	US-AID	O.V
- étable	1	75.000	-	75.000 Frs
- achat animaux	10	45.000	450.000	-
- matériel: * fôts	5	7.000	35.000	-
* corde	30m	200	6.000	-
- aliment:				
* paille arachide	313 s	200	-	62.600 Frs.
* " de brousse	3000 kg	5	-	15.000 Frs.
* concentrés	1350 kg	100	135.000	-
* sel	6 kg	10	-	60 Frs.
- transpôt:				
* matériel-aliment			10.000	-
* suivi sanitaire			5.000	-
- tonne à eau			416.700	-
- paire de boeuf de trait:			100.000	-
TOTAL			1.157.700	153.660 Frs

En y consacrant 100.000 Frs par rotation les paysans pourront le constituer en 2 ans.

2-4 Analyse de Sensibilité:

Deux éléments peuvent interférés le prix d'achat et le prix de vente.

Le prix de revient lorsqu'on achète à 45.000 Frs est de 82.000 Frs/CFA. dans le cas où on perd un boeuf ; d'où 45.000 Frs semble le maximum que l'on puisse payer et 100.000 Frs le minimum à la vente.

Si les prix à l'achat dépassent 45.000 Frs, il vaut mieux attendre le moment favorable que de faire de l'embouche gratuitement à perte.

PROJET LATMINGUE N2PROJET D'EMBOUCHE OVINEDELATMINGUE NGARDIEME

Arrondissement de NDofane
Département de Kaolack

I - DESCRIPTION DU PROJET1.1. - Place dans les Programmes

Le groupement du quartier NGardième de Latmingué-Sérère est un élément dynamique des cellules de travail de la Maison Familiale. Il s'est déjà distingué dans l'application des consignes et recommandations de l'Encadrement.

Après les quelques actions d'embouche individuelles et isolées de certains membres du groupement, celui-ci a décidé de se lancer résolument dans cette opération dans le cadre de l'option de base qui est rappelons-le :

- assurer à chacun de ses membres, un revenu supplémentaire de 40 à 60,000 F par an grâce à des activités nouvelles.
- récupérer le plus de personnes possible, dans les ménages pendant la saison sèche valorisant toutes les potentialités du terrain.

Dans ce contexte, et avant de pouvoir mobiliser les moyens pour les cultures arrosées, ils ont action de se lancer dans l'embouche pour cette première année.

1.2. - Contenu du Projet

Le projet consiste à l'achat et à l'embouche de 64 moutons, destinés à être vendus pour la période de la Tabaski

L'opération comportera :

- l'acquisition du bétail
- la préparation des abris
- le stockage des fourrages
- la conduite des élevages
- la commercialisation.

- Acquisition : Elle se fera sur les marchés hebdomadaires les plus proches (Ndofane, Birkila, Pessy etc...), ou même sur place dans les de case.

- Abris : Ils seront construits avec des matériaux locaux. Il faut surtout éviter les dépenses inutiles, mais il est aussi important de partir correctement sur des méthodes d'élevage qui protègent bien l'animal des vents notamment, qu'ils soient desséchants ou trop frais pendant la saison port-hivernale.

- Les Fourrages : Base de l'alimentation, les fourrages (paille d'arachides, fane de niébé, foin de brousse) doivent être disponibles à portée de main avant même l'arrivée des bêtes. Les paysans sont décidés à faire rapidement cette opération, et à construire avec les matériaux locaux les fenils de stockage.

Notons que les aliments concentrés seront achetés dans le cadre du financement de l'US AID. Il en est de même des produits vétérinaires nécessaires.

- Conduites des élevages : Elle se fera avec l'assistance du moniteur et de la monitrice de la Maison Familiale et sur la surveillance de l'agent d'élevage du CER. En effet, et il est important que les rations de fourrage de concentrés et d'eau soient respectées si l'on veut arriver à l'optimum d'engraissement au moment voulu.

- Commercialisation. Elle est la phase cruciale de l'opération embouche Ovine. En effet, sa période de vente est relativement courte puisque se situant au maximum dans le mois qui précède la Tabaski. Le groupement devra donc prospecter les possibilités de placement au moins 3 mois à l'avance. Les prix plancher et

et les prix plafond doivent être bien serrés pour assurer là une bonne rentabilité aux efforts déployés et aux sacrifices consentis (fourrages) et le capital).

1.3. - Résultats attendus

Les promoteurs du Projet et l'US AID qui financent l'opération espèrent :

- satisfaire les objectifs assignés quant aux revenus à distribuer aux membres,
- constituer un fonds de roulement pour la poursuite de l'action,
- assurer la formation technique des emboucheurs.

II - ESTIMATIONS DES COÛTS

2.1. - Bases

NGardiène

Moutons	15.000 F à l'achat (10 à 5.000)
	30.000 F à la vente (25 à 35.000)

Alimentations :

Fanes d'arachide 1,5 kg/g	1080 sacs
paille de brousse	17.280 kg
concentrés	2.304
Sel 150 g x 64 x 6	57,6 kg

Cordes 200/ovin	128 m
-----------------	-------

Assurance : on pourrait prendre 2 moutons
Suivi sanitaire : forfait de 100 F/animal.

2.2. - Approche en termes financiers

Irrigation				
<u>Désignation</u>	<u>Qtités</u>	<u>P.U.</u> ₁	<u>US AID</u>	<u>O.V.</u>
Achat animaux	64	1.500	960.000	-
Aliments :				
. fanes d'arachide	1080 sacs	200	-	216.000
. paille de brousse	17.980	5F	-	86.400
. concentrés	230/kg	100F	230.400	-
. sel	57,6kg	10F	576	-
. corde	128 m	200 F	25.600	-
Assurance			30.000	-
. Suivi		200 F	12.800	-
			<u>1.258.776</u>	<u>302.400</u>

Coût global 1.561.776 F soit une participation de 24%.

2.3. - Calcul de rentabilité

Coût d'une rotation :

En fait ici, on a pas de matériel durable et le coût est de 1.561.776 F + intérêt (75.563 F) = 1.637.339 F soit 26.409 F/mouton vendu.

on présume que les moutons se vendront à 30.000 F soit 1.860.000 F. donc un bénéfice de 222.661F

2.4. - Etude de sensibilité du Projet

Deux éléments peuvent varier :

. Le prix d'achat et le prix de vente.

1er cas : Référence.....	222.661
2e cas : Achat 12.000 F Vente 30.000 F Bénéfice	414.661
3e cas : Achat 12,000 F Vente 35.000 F Bénéfice	724.661
4e cas : Achat 18.000 F Vente 30.000 F Bénéfice	30.661
5e cas : Achat 18,000 F Vente 35.000 F Bénéfice	340.661

Fonds de roulement égal à 1.258.776 Frs CFA.

Pour qu'une opération de ce genre soit considérée comme intéressante, il faudrait que le bénéfice représente 25% de l'investissement.

$$25\% \text{ de } 1.561.776 \text{ F} = 390.444 \text{ F}$$

à ce nouveau, les 2e, 3e et 5e cas sont favorables. Il est donc clair que les paysans doivent chercher à réduire le coût d'achat des jeunes béliers. D'un autre côté, les paysans pourraient faire une deuxième opération, mais là, ils devraient acheter à 10.000 F et vendre à 25.000 F. d'où un bénéfice de 232.661 F.

En retenant la 2ème hypothèse + une deuxième rotation, il faudrait 4 ans aux paysans pour constituer leur fonds de roulement s'ils y conservent la moitié de leurs bénéfices.

Dans le cas de la 3ème hypothèse ils pourront le faire en 2 ans.

PROJET LATMINGUE N°3

PROJET D'EMBOUCHE BOVINE
DE
LATMINGUE CAMPEMENT

I - PRESENTATION DU PROJET**1-1 Place dans le Programme :**

Depuis son implantation en 1968, la Maison Familiale compte beaucoup d'adhérents hommes et femmes à Lat-mingué Campement.

Quelques membres isolés pratiquent depuis 3 ans des opérations d'embouche pour 1 ou 2 boeufs. Les résultats particulièrement intéressants obtenus ont incité l'ensemble du groupement à adopter cette solution pour arriver à l'objectif qu'il s'est posé à savoir :

- procurer à chacun de ses membres un revenu supplémentaire annuel minimum de 40.000 Frs d'ici à quelques années (3 ou 4).

Les 19 membres du groupements ont pris les dispositions nécessaires pour faire face aux exigences d'une telle entreprise que plusieurs d'entre eux connaissent déjà.

Le champs collectif cultivé cette année fournira
✓ une partie des besoins en graines de complémentation alimentaire

.../...

1-2 Contenu du Projet :

Le projet de Lat-mingué Campement consiste en la conduite d'une embouche bovine individuelle de 38 boeufs à raison de 2 par membre. Les animaux seront achetés aux périodes favorables, embouchés pendant 3 à 4 mois au piquet et revendu aux périodes de pointe des besoins en viande du marché.

1-3 Description :

Les différentes étapes de l'opération sont :

- l'acquisition des animaux
- la construction des abris
- le stockage des fourrages
- la conduite des élevages
- la commercialisation.

a) - Acquisition :

Les boeufs à emboucher, âgés de 3 ans environ, seront achetés sur les marchés hebdomadaires voisins ou sur les marchés à bestiaux non éloignés (Kaolack, Kaffrine) ou dans la partie Sud de la zone sylvopastorale (Mbar, Colobane).

Des commissions organisées sous l'égide de la Maison Familiale qui les encadre, réaliseront l'opération d'achat et feront les bilans des coûts de revient et la distribution des animaux.

Les prix d'acquisition devront être très serrés, le résultat final en dépendant de façon très étroite.

b) - Construction des abris :

Pour assurer une protection convenable des animaux à emboucher, il est souhaitable de construire un abris. Un bon hangar fermé côté Est mais suffisamment haut est nécessaire.

Les paysans construiront l'abri avec les matériaux disponibles, ce qui coûtera moins cher et ne grèvera pas le budget de l'opération. L'on a Préféré cette solution à celle qui consiste à attacher les animaux à un piquet sous un arbre. La protection du lieu d'élevage par une haie vive est une bonne pratique que les paysans envisagent pour l'hivernage prochain.

c) - Le stockage des fourrages:

Les besoins en pailles sont très importants pour les bovins, et le nombre de boeufs demande la disponibilité d'un stock non négligeable. Comme cette partie du projet doit être couverte par eux, ils doivent constituer ces réserves dans les délais les meilleurs. Le foin de brousse doit être recueilli avant le battage des arachides et certains paysans ont pu disposer de fanes de niébé. Une récolte des tiges de maïs est également retenue et les rares cultures de sorgho qui ne sont pas encore récoltées fourniront aussi une certaine quantité de fourrage ligneux.

Pour l'avenir, un soin particulier sera apporté par les paysans ;

- à la récolte du foin de brousse
- à la production de fanes ou fourrages de niébé
- à la récolte précoce des tiges de maïs et de sorgho-bassi.

d) - Conduite des élevages :

Affouragements, distributions d'aliments concentrés et abreuvements corrects, telles seront les activités de tous les jours des emboucheurs. La couverture sanitaire sera assurée par l'agent de l'Elevage du CER avec des produits achetés sur le budget du Projet, et grâce à la diligence du moniteur de la Maison Familiale qui assurera la liaison.

Cette couverture sanitaire est particulièrement importante pour l'opération embouche bovine dont les coûts sont élevés et pour lequel toute perte d'animal peut prendre l'allure d'une catastrophe. Les paysans et l'encadrement sont sensibilisés à ce facteur et veilleront à respecter les consignes des spécialistes et à assurer un suivi régulier des élevages.

e) - Commercialisation :

Elle se fera par les soins des paysans mais sera un peu l'affaire de toutes les parties prenantes au Projet. Certains circuits sont déjà identifiés dans le cadre des prospections du marché faite lors de l'élaboration des projets. Mais les paysans surveilleront les mouvements de bétail d'abattoir. Les marchés foraines pourront être les voies d'écoulement des boeufs embouchés, mais les grands marchés à bestiaux de kaolack et de Dakar sont ciblés plus que d'autres et des contacts et démarches sont déjà entamés pour un écoulement des boeufs sans difficultés majeures. Les paysans sont sensibilisés à la nécessité de vendre les animaux dès que les acheteurs peuvent offrir un prix suffisamment rémunérateur. L'intérêt de l'opération et l'objectif second de l'US-AID et de ses partenaires dans ce projet est en effet la pérennité de l'action plus que le bénéfice élevé qui peut être obtenu de façon exceptionnelle.

.../...

II - ESTIMATION DES COÛTS**2-1 Base des calculs :**

- boeufs = 45.000 Frs à l'achat / 100.000 Frs à la vente
- alimentation = 5 kgs paille/animal/Jour
1,350 kg de concentré/animal/jour
- couverture sanitaire = 500 Frs / animal
- assurance = 1 animal soit environ 2% de perte possible

2-2 Approche en Termes Physiques :

boeufs	38
alimentation :	
- fanes d'arachide 5 kgs x 38b x 100j = 19.000 kgs soit 1.188 sacs de 6 kgs.	
- paille de brousse 3 kgs x 38 x 100j = 11.400 kgs	
- aliment concentré 1 kg x 38 x 100j = 3.800 kgs	
- tourteau 350 g x 38 x 100j = 1.330 kgs	
- sel 5 g x 38 x 100j = 19 kgs	
abris	38
matériel f0ts	38
" corde	114 mètres
suivi sanitaire	38 doses
assurance	pour la perte d'un boeuf.

2-3 Approche en Termes Financiers :

	: quantité	: P.U.	: US-AID	: O.V
achat boeufs	: 38	: 45.000	: 1.710.000	: -
alimentation	:	:	:	:
fanes	: 1188 sacs	200 F:	-	: 237.600
pailles	: 11400 kgs:	5 F:	-	: 57.000
concentré	: 3800 kgs:	100 F:	380.000 F	: -
tourteau	: 1330 kgs:	200 F:	133.000 F	: -
sel	: 19 kgs:	10 F:	-	: 190
abris	: 38	: 7.500	: -	: 285.000
matériel f0ts	: 19	: 7.000	: 133.000	: -
" corde	: 114 m	: 200	: 22.800	: -
suivi sanitaire	: 38	: 500	: 19.000	: -
	:	:(forfait)	:	:
assurance	: 1 b.	: 45.000	: 45.000	: -
	:	:	:	:
	TOTAL	:	2.442.800	: 579.790 F
	:	:	:	:

COUT GLOBAL 3.022.590 Frs/CFA.
Soit une participation de 20 %

2-4 Calcul de Rentabilité :Coût par rotation:

- achat animaux	1.710.000	Frs/CFA.
- alimentation	807.790	-
- couverture sanitaire	19.000	-
- assurance	45.000	-
- amortissement (3 ans)	49.000	
- intérêt 4%	92.392	

TOTAL 2.723.182 Frs/CFA.

soit un prix de revient par boeuf vendu de 73.600 Frs/CFA
si on vend à 100.000 Frs, on aura 3.700.000 Frs/CFA. et
un bénéfice de 976.818 Frs/CFA.

Fond de Roulement à Constituer:

- achat animaux	1.710.000	Frs/CFA.
- alimentation	513.000	-
- suivi sanitaire	19.000	-
- assurance	45.000	-

TOTAL 2.287.000 Frs/CFA.

En y consacrant 382.000 Frs/CFA, les Paysans pourront
constituer le fond en 2 ans (six rotation) à la rigueur
ils pourraient le constituer en une seule année en y
consacrant la totalité du bénéfice et une partie de la
valorisation des pailles.

2-5 Analyse de Sensibilité :

Deux éléments risquent de varier:

- 1° cas (référence) achat 45.000 Frs / vente 100.000 Frs/
bénéfice 976.818 Frs/CFA.
- 2° cas achat 40.000 Frs/ vente 100.000 Frs/
bénéfice 1.166.818 Frs/CFA.
- 3° cas achat 40.000 Frs/vente 90.000 Frs/bénéfice 796.818 -
- 4° cas achat 45.000 Frs/vente 90.000 Frs/bénéfice 616.818 -
- 5° cas achat 45.000 Frs/vente 105.000 Frs/
bénéfice 1.166.818 Frs/CFA.

Pour que l'opération soit considérée rentable, il faut un bénéfice de 25% :

$$\text{Soit } 3.022.590 \times 0,25 = \underline{\underline{\underline{\underline{755.648 \text{ Frs.}}}}}}$$

Donc à part le 4^o cas toutes les possibilités sont favorable et même le 4^o cas permet malgré tout un bénéfice.

PROJET LATMINGUE N°4

P R O J E T D ' E M B O U C H E
B O V I N E E T O V I N E D E
L A T M I N G U E E S C A L E

Arrondissement de N dofane
Département de Kaolack

I. PRESENTATION DU PROJET1.1. Place dans le Programme

Le groupement de Latmingué Escale, maillon de la première heure de la structure Maison Familiale est constitué par 72 membres (54 hommes et 18 femmes) parmi lesquels beaucoup de jeunes.

Certaines femmes ont une expérience dans l'embouche ovine et les hommes ont quelques connaissances en matière d'élevage. Les uns et les autres ont acquis la certitude que l'objectif qu'il se sont fixés de trouver des revenus supplémentaires aux cultures d'hivernage passe par l'embouche. C'est pourquoi ils ont formulé le présent projet qui entre dans le cadre du programme de l'Association Maison Familiale.

Ils ont décidés à mobiliser toute leur énergie pour réussir ce projet.

1.2. Contenu du Projet

Le groupement a décidé de spécialiser les femmes à l'élevage des moutons et les hommes à celui des boeufs. En effet, les quantités importantes de fourrage nécessaire ne peuvent être collectées sans grosses difficultés par les paysannes tandis que celles-ci peuvent généralement disposer des sons de mil qu'elles produisent chaque jour ; surtout en cette année où les cultures céréalières ont été bonnes.

../..

Le projet prévoit donc l'embouche de
 36 moutons pour les 18 femmes (2 par membre)
 54 Boeufs pour les 54 hommes (1 par membre)

1.3. Description du fonctionnement :

Le programme d'embouche comprend plusieurs tâches qui sont,

- l'acquisition des animaux
- la construction des abris
- la constitution des stocks de fourrage
- la conduite des élevages
- la commercialisation des animaux embouchés.

1.3.1 Acquisition des animaux

Les animaux seront achetés sur les marchés hebdomadaires voisins ou sur les marchés à bestiaux connus (Mbar, Colobane).

Les moutons auront au moins un an d'âge au moment de la mise à l'embouche et les boeufs trois ans (exceptionnellement 2 ans 1/2). Dans tous les cas tous auront une bonne conformation pour que les chances de réussite soient maximales.

C'est une Commission comprenant les personnes désignée par le groupement et constituées sous l'égide de la Maison Familiale qui procèdera à l'achat et à la distribution des animaux entre les membres attributaires - les personnes à qui seront données les moutons signeront un contrat avec le groupement qui les garantie auprès de l'USAID.

Le C.E.R. sera sollicité et l'Agent de l'Elevage fera les visites et immunisations nécessaires et prescrira tout ce qu'il faudra pour une bonne protection sanitaire des bêtes. Le déparasitage des moutons est indispensable.

../..

1.3.2. Les abris

Si pour les moutons le réduit à aménager peut ne pas requérir beaucoup d'exigences, l'habitation des boeufs par contre fera l'objet d'une certaine attention de la part des paysans.

Ce seront essentiellement des abris rustiques réalisés avec des matériaux de brousse et des tiges de mil. Un bon hangar haut sera exigé et il sera fermé du côté des vents dominants surtout chauds et desséchants. La couverture sera faite étanche pour assurer une bonne protection contre les eaux des pluies pour les rotations d'embouche empiétant sur l'hivernage ou se déroulant pendant cette saison.

Les bouses enlevées et stockées pour la furmerie des champs de maïs d'hivernage et des périmètres maraîchers du programme. Un type d'étable-fumière simple est étudié pour permettre une bonne conservation en attendant de réaliser quelque chose de mieux élaboré.

1.3.3. La constitution des stocks pour l'alimentation

Elle se fait déjà à partir des foins de brousse récoltés dans les champs où l'on trouve des repousses plus tendres. Elle se poursuivra avec les tiges de maïs en attendant que les foins d'arachides de niché et les tiges de sorgho-bassi soient disponibles.

Pour les moutons, ce seront essentiellement les fanes d'arachides et de niché qui seront la base de l'alimentation. Pour les boeufs, le foin de brousse et les tiges de maïs renforcées de fanes d'arachides joueront ce rôle.

Tout ce fourrage sera convenablement entreposé à l'abri du soleil qui détruirait le peu de chlorophylle qui reste. Un fenil sera donc constitué. Il sera simple mais doit assurer une bonne sécurité. Le lieu du stockage est choisi en tenant compte des risques d'incendie.

Les aliments concentrés seront fournis par les graines et les sons. Il sera toujours possible d'acheter de l'aliment résine mais cela sera une exception et seulement dans les débuts de l'opération. Pour les moutons, le son est déjà collecté par les femmes.

Des galettes de tourteaux de marché seront achetées dans les marchés hebdomadaires pour apporter les matières azotées de la ration tandis que les vitamines seront achetées chez les marchands d'aliment de bétail.

1.3.4. La conduite des élevages

Affouragements et abreuvements seront les tâches du paysan qui veillera à distribuer les quantités d'eau et d'aliment conformément aux doses prescrites.

Comme pour les immunisations à l'arrivée des animaux, l'Agent de l'élevage sera requis pour le suivi sanitaire. Les produits et moyens d'intervention seront achetés sur le financement USAID.

L'élevage du mouton durera de 5 à 6 mois et la finition coïncidera avec les préparatifs de la Tabaski.

L'élevage des boeufs est prévue pour trois mois mais pourra s'étendre à quatre mois pour s'adapter aux contraintes conjoncturelles du marché. Dans tous les cas, il doit passer de quelques 200 kg à la mise à l'embouche, à environ 300 kg à la fin.

1.3.5. Vente des animaux embouchés :

L'écoulement des animaux embouchés est prévu sur les marchés, mais c'est plutôt ceux de Kaolack et Dakar qu'il faudra pour les boeufs à cause du nombre croissant des boeufs embouchés qui seront proposés dans les années à venir.

Les moutons qui sont surtout embouchés pour être vendus à la Tabaski pourront cependant être écoulés au cours du dernier mois d'élevage pour tout autre débouché qui s'offre (cérémonies familiales, pèlerinages, dévotions etc..) Le contrat avec le groupement précisera les conditions.

Dans tous les cas, les démarches d'identifications des clients potentiels seront effectuées par toutes les parties prenantes au projet, même si la responsabilité incombe au paysan.

Il faut dire que de toutes façons les professionnels de la commercialisation du bétail qui ont été rencontrés sur le terrain lors des études de marché, suivent bien les opérations d'embouche qui se montent ici et là, et sont conscients de la nécessaire mutation qui doit s'opérer dans les habitudes qu'ils ont acquises avec les éleveurs traditionnels.

II. EVALUATION DES COÛTS

2.1. Opération bovine

a - approche en terme physique

- abris		54	
- boeufs		54	
- matériel fut		27	
	corde		162 mètres
- alimentation :			
- paille d'arachide	5 kg	27000	---} 1688 sacs
- paille de brousse	3 kg	16200	
- aliment concentré	1 kg	350	
- sel de cuisine	5 gr/j-animal	27 kg	
- transport (matériel et alimentation complémentaire)			
-			pour couvrir la perte de 2 boeufs

b - approche en termes financières

Désignation	Quantité	P.V.	USAID	O.V.
abris	54	7500	--	405 000
boeufs	54	45000	2430000	---
matériels futs	27	7000	18900	----
corde	162 m	200	32400	----
alimentation	1688 sacs	200	--	337600

.../...

Désignation	Quantité	P.V.	USAID	O.V
paille de brousse	16200 kg	5 F	--	81000
concentrés	4290 kg	100 F	729000	---
sel de cuisine	27 kg	5 F	--	135
transport			25000	---
assurance			90000	---
			<hr/>	<hr/>
			3 495 400	823 735

Coût global 4.319.135
participation 19 %

c - Calcul de rentabilité

Coût d'une cotisation :

achat des boeufs	2.430.000
alimentation	1.145.735
transport	25.000
amortissement (? cotations)	69.600
assurance	90.000
intérêts	139.819
	<hr/>
	3.902.151

Ce qui nous donne un prix de revient de 75.042 F/boeuf

Recettes :

52 boeufs x 100.000 = 5.200.000

Bénéfice de : 1.297.849

Fond de roulement à constituer

boeuf	2 430 000
alimentation	729 000
transport	25 000
assurance	90 000
corde	32 400
	<hr/>
	3 306 400

.../...

Si les paysans acceptaient de ne pas prélever de bénéfices la première année ils pourraient constituer le fonds dès la première année. Mais il est plus logique qu'ils y consacrent la moitié des bénéfices et donc y mettent deux ans.

d - Analyse de sensibilité

Deux éléments peuvent varier dans ce genre de projet prix d'achat et prix de vente.

45.000 - 100.000	bénéfice	1.297.849
40.000 - 90.000	"-	1.040.849
40.000 - 100.000	"-	1.567.849
45.000 - 90.000	"-	777.849
50.000 - 90.000	"-	507.849
50.100 - 100.000	"-	1.027.849
50.000 - 110.000	"-	1.547.849

or pour qu'on puisse considérer ce type de projet comme intéressant, il faut que le bénéfice soit plus de 25 % du prix de revient.

$$3.902.151 \times 0,25 = 975.538$$

d'où il ressort que les paysans doivent éviter d'acheter à plus de 45.000 et même dans ce cas ne pas vendre à moins de 95.000 pour conserver le bénéfice à 937.849.

2.2. Opération ovine :

a - Approche en terme physique

sujets	36	
corde	72 mètres	
alimentation		
paille d'arachide	8100 kg	507 sacs
paille de brouse	8100 kg	
aliment concentré	1080 kg	
sel	39,4	
assurance pour perte de 2 moutons		
transport		

.../...

b - Approche en termes financières

Désignation	Quantité	P.V	USAID	O.V
sujet	36	13.000	468.000	---
corde		14.400	14.400	---
paille d'arachide	507	200	---	101.400
paille de brousse	8100kg	5 F	---	40.500
aliment concentré	1080kg	100 F	108.000	---
sel	32,4 kg	10 F		324
assurance	---	--	26.000	---
couverture sanitaire	36	300	7.200	----
transport			10.000	---
			<hr/>	<hr/>
			633.600	142.224

coût global

participation de 22,3 %

c - Calcul de rentabilité

Coût d'une opération

sujet	468.000
corde	14.400
alimentation	250.224
C.S.	7.200
assurance	26.000
transport	10.000
intérêt	38:256
	<hr/>
	814.080

d'où un prix de revient de 24.062 F/animal vendu

Recette 34 X 30.000 = 1.020.000

.../...

d - Analyse de sensibilité

Comme pour les boeufs ce qui peut varier ce sont les prix d'achat et de vente.

10.000	---	30.000	bénéfice	309.920
13.000	---	30.000	"-	201.920
15.000	---	30.000	"-	133.920
10.000	---	35.000	"-	479.920
13.000	---	35.000	"-	371.920
15.000	---	35.000	"-	299.920

seul le cas 15.000 ---) 30.000 n'est pas vraiment intéressant

- Fond de roulement à constituer

sujet	468.000
Corde	14.400
Alimentation	108.000
Couverture S.	7.200
Assurance	26.000
Transport	10.000
	<hr/>
	633.600 F

En ne faisant que l'opération Tabaski et en consacrant 200.000 de bénéfices à la création du fond de roulement il faudra trois ans aux femmes pour avoir leur fond de roulement.

Si elles font une deuxième opération

10.000 à l'achat 25.000 à la vente

bénéfice 139.920

ce qui pourrait ramener le délai à deux ans.

PROJET LATMINGUE N° 5

PROJET D'EMBOUCHE BOVINE

DE

KEUR PATHE

Arrondissement de NDOFFANE
Département de KAOLACK.

I - PRESENTATION DU PROJET**1-1 Place dans le Programme :**

Le groupement de Keur Pathé est constitué par des adhérents à la Maison Familiale de Latmingué. Ils sont au nombre de 43 dont 19 hommes et 24 Femmes.

Ils n'ont pas d'expérience d'embouche mais le village compte beaucoup de jeunes et sont inoccupés pendant la saison sèche. Ici l'on parle beaucoup de valoriser les déchets de récolte par l'embouche pour gagner de l'argent, c'est pourquoi, ne pouvant tirer des troupeaux les boeufs à emboucher, ils ont sollicité une aide pour cela.

Toute la paille d'arachide qui sera récupérée après les battages sera réservée à l'opération. D'ores et déjà, du foin de brousse et des tiges de maïs sont rentrés en vue de l'opération.

1-2 Description du Projet :**1-2-1) - Contenu:**

Il s'agit d'une opération d'embouche bovine collective portant sur 20 sujets. Trois rotations de 3 à 4 mois sont prévues chaque année et l'opération est en principe prévue en continu.

Les paysans construiront les abris et constitueront un stock de fourrage et demandent un financement pour :

- l'achat des animaux,
- l'achat en aliments de supplémentation
- l'achat de produits vétérinaires et de matériel d'élevage.

L'encadrement sera assuré par les moniteurs de la Maison Familiale de Lat-mingué et la couverture sanitaire par l'Agent de l'Elevage du CER.

1-2-2) - Fonctionnement :

L'Elevage comprendra un certain nombre d'opérations:

- acquisition des animaux
- construction des abris
- constitution des stocks de fourrage
- conduite des élevages
- commercialisation des boeufs embouchés

A) - Acquisition des animaux:

Ceux-ci seront achetés sur les 6 marchés hebdomadaires qui sont les plus proches (Lat-mingué, Birkelane, Ndoffane, keur Socé, Passy, Dinguiraye). Il est aussi possible de pousser plus loin (marchés à bestiaux de Mbar et Colobane) pour avoir des prix intéressants.

Une commission d'achat constitué avec l'Assistance des moniteurs de la Maison Familiale réalisera cette opération. Le CER par l'Agent d'Elevage supervisera l'opération d'achat et fera les visites et immunisations nécessaires à une bonne protection des bêtes.

B) - Construction des étables:

L'embouche étant prévu en une opération collective, les paysans ont décidé de construire un seul abris. Ce sera une étable fumièrre rustique adaptée qui permet de disposer

à proximité d'un stockage correct de fumier précieux en ces contrées.

Un enclos en bois va être réalisé progressivement qui englobera toutes les installations requises.

L'abri sera un hangar haut en couvert et fermé du côté des vents dominants et chauds. Ce côté sera par la suite protégé par une ligne d'arbre en haie vive.

C) - Constitution des Stocks de Fourrage :

Ainsi que nous l'avons vu, les promoteurs ont déjà commencé à rassembler les tiges de maïs et du foin de brousse récolté dans les champs de mil.

La paille d'arachide de toute la récolte du village sera réservée à l'opération Le Sorgho-bassi qui arrive seulement à maturité en ce moment fournira aussi les tiges pour l'équilibre des rations à distribuer.

Tout cela sera stocké en un endroit convenable, à l'abri des feux de brousse. C'est donc un fenil qui sera construit avec des matériaux locaux. Un toit abritera les réserves du soleil.

D) - La Conduite de l'Elevage:

Elle consistera essentiellement à assurer chaque jour :

- le rationnement des animaux,
- l'abreuvement,
- la "promenade"
- l'enlèvement des bouses.

Le Suivi Sanitaire sera assuré par l'Agent d'Elevage du CER qui fera des visites régulièrement mais sera sollicité chaque fois que cela sera nécessaire.

L'Elevage durera de 3 à 4 mois par rotation.

E) - La Commercialisation des animaux embouchés:

Elle se déroulera dans le 4^{ème} mois de rétention des animaux mais sera négociée longtemps à l'avance.

Les animaux seront vendus à environ 300 Kgs et seront écoulés sur les marchés urbains de KAOLACK et de DAKAR. Les professionnels suivent l'opération et s'y intéressent déjà tout en sachant que beaucoup de choses vont changer dans les traditions acquises.

II - ESTIMATION DES COUTS2-1 Approche en Termes Physiques:

boeufs	20
étable	1
équipement : fûts	5
corde	60 mètres

alimentation:

paille d'arachide	625 sacs
paille de brousse	6.000 kgs
concentré	2.000 Kgs
tourteau	700 kgs
sel	12 kgs.

comme l'élevage se fera de façon collective, on a pas besoin d'assurance.

.../...

2-2 Approche en Termes Financiers :

DESIGNATION	Quantité	P.U.	US-AID	O.V.
- boeuf	20	45.000	900.000	-
- étable	1	215.100	-	215.100
- équipement				
* fûts	5	7.000	35.000	-
* corde	60 m	200	12.000	-
- alimentation				
* arachide	625 s	200	-	125.000
* foin	6.000 kg	5	-	30.000
* concentrés	2.000 kg	100	200.000	-
* tourteaux	700 kg	100	70.000	-
* sel	12 kg	10	-	120
T O T A L.			1.217.000	370.220 F

COUT GLOBAL 1.587.220 Frs/CFA.

et une participation de 23%

2-3 Calcul de Rentabilité:

coût par rotation

achat animaux	900.000	Frs.
amortissement (sur 3 ans)	27.800	Frs.
corde	12.000	Frs.
alimentation	425.120	-
intérêt 4%	48.680	-

TOTAL 1.413.600 Frs/CFA.

avec un prix de revient par animal vendu de 74.400 Frs.

Recettes :

on prévoit vendre 19 boeufs à 100.000 Frs/CFA.

soit 1.900.000 Frs/CFA. - donc un bénéfice de 486.400 Frs/CFA.

Donc un gain de 34% par rapport au coût.

Fond de Roulement à Constituer : 1.182.120 Frs/CFA.

Les paysans pourraient le constituer en une seule année en acceptant de ne se partager que 300.000 Frs. De façon plus réaliste ils pourront facilement le constituer en deux ans en y consacrant la moitié du Bénéfice Réel.

2-4 Etude de Sensibilité: Deux éléments peuvent varier ;

Le Prix d'Achat et le Prix de Vente.

1 ^o cas de référence	45.000 Frs/vente	100.000 Frs/bénéfice	486.400 Frs.
2 ^o cas	" 45.000 Frs/vente	90.000 Frs/ "	296.400 Frs.
3 ^o cas	" 45.000 Frs/vente	110.000 Frs/ "	676.400 -
4 ^o cas	" 40.000 Frs/ "	90.000 Frs/ "	391.400 -
5 ^o cas	" 40.000 Frs/ "	100.000 Frs/ "	581.400 -
6 ^o cas	" 50.000 Frs/ "	90.000 Frs/ "	201.400 Frs.

Bien qu'à 50.000 Frs/CFA. il y ait toujours un bénéfice, il ne paraît pas avantageux pour les paysans de payer plus de 45.000 Frs/CFA. car c'est le seul élément qu'ils peuvent réellement contrôler.

Donc les paysans doivent se baser sur la fourchette 35.000 à 45.000 Frs/CFA. pour des sujets entre 180 et 220 kgs.

En dessous de 180 le temps d'emboche sera trop long ; au-dessus on peut considérer les sujets déjà embouchés et le prix sera correspondant.

PROJET LATMINGUE N°6

PROJET D'EMBOUCHE BOVINE DES FEMMES
DE KEUR MAMOUR LO

ARRONDISSEMENT DE NDOFANE
DEPARTEMENT DE KAOLACK

I. PRESENTATION DU PROJET

1.1. Le groupement et ses motivations

Il est constaté par les femmes du village de Keur MOMAR LO. C'est un des groupements les plus dynamiques et les mieux organisés de la Zone. Adhérents de première heure à la Maison Familiale de LATMINGUE où ses responsables jouent un rôle de pointe dans l'Association des Femmes, les membres de ce groupement qui sont au nombre de 37 inspirent le respect.

C'est du reste la raison pour laquelle elles cultivent régulièrement un champ collectif d'hivernage voulant dépasser ce stade modeste, les femmes qui veulent distribuer un minimum de 50.000 F à leurs membres pour des activités de saison sèche tournent le dos aux activités féminines classiques (couture, crochet, teinture dont l'écoulement des produits pose des problèmes, elles ont opté pour l'embouche bovine pour elles plus rentable. Elles cultivent déjà un champ collectif de mil.

La Maison Familiale leur a donné le cadre d'élaboration du présent projet.

. J . .

1.2. Contenu du Projet

Le Projet du groupement de KEUR MOMAR LO retient simplement de conduire une embouche collective portant sur 20 boeufs.

Les femmes s'organisent pour assurer elles-même l'affouragement et l'entretien des animaux. Elles utilisent le produit de leur champ collectif de mil de cet hivernage pour renforcer leur participation et accélérer leur indépendance vis-à-vis du crédit court terme.

1.3. Description du processus

Les opérations à mener pour la réalisation du projet seront les suivantes :

- construction des abris
- construction des réserves fourragères
- achat des animaux
- vente des animaux embouchés

1.3.1. Constructions des abris

Le groupement ayant opté pour une embouche collective, envisage de construire une seule étable ; celle-ci comptera essentiellement un hangar en longueur fermé sur l'Est et placé dans un enclos, le tout en matériaux locaux. Une aire dégagée sur 0,50 m de profondeur sera aménagée dans un endroit du même enclos pour recevoir le fumier qui sera enlevé tous les jours des aires de stabulation.

Les femmes comptent réaliser cette opération avec leurs enfants et l'achat des piquets de support. Elles ont déjà cotisé pour faire face (mil et argent).

.../...

1.3.2. Constitution des Réserves fourragères

Les femmes vont faire le stockage des fourrages dès maintenant. Elles attendaient pour le faire une meilleure assurance, quant au financement de leur projet.

Elles vont réserver leurs pailles d'arachide et elles envisagent de racheter toute la paille d'arachide des sorghas qui ont passé l'hivernage au village.

Les tiges de maïs et de sorghos seront également récoltées et de foin de brousse ramassé.

1.3.3. Achat des animaux

Les deux hommes membres du groupement assureront cette tâche avec le soutien des moniteurs de la Maison Familiale de Latmingué.

Les achats se feront sur les marchés forains les plus proches (Latmingué), N dofane, Dinguiraye) ou sur les marchés des Zones limitrophes, Nord et Sud (Gossas et Kaffrine).

Le prix d'achat prévu par boeuf de 2 an 1/2 à 3 ans est de 45.000 F vendu au lieu d'embouche.

L'Agent d'élevage du C.E.R. fera les visites et les immunisations nécessaires.

1.3.4. Conduite de l'élevage

Une fois toutes ces dispositions prises, il ne restera plus qu'à assurer :

- l'affouragement
- et l'abreuvement.

Les concentrés seront donnés à sec (graines concassées), humidifiées (sons) ou diluées dans l'eau de boisson (tourteau pressé locale, farines). Les matières vitaminées seront données dans les concentrés secs.

La couverture sanitaire sera assurée par l'Agent d'élevage du C.E.R. en rapport avec les moniteurs et les dirigeants paysans de la Maison Familiale de Latmingué.

L'opération durera 3 à 4 mois et se renouvellera

1.3.5. Vente des boeufs embouchés

Elle se prépare au moins un mois avant la période de vente pour s'assurer de l'écoulement sûr, à la bonne période, à de bons prix pour les emboucheurs.

Les marchés cités sont Kaolack et Dakar, les autres étant trop petits pour absorber en une seule fois tout le bétail prévu à l'embouche dans la Zône en plus des prélèvements traditionnels sur le cheptel régional.

Les prix de vente retenus sont 90.000 F et 100.000 F suivant les individualités. Mais des prix beaucoup plus élevés sont possibles et ne sont pas exclus du raisonnement des promoteurs. Mais il faut rester modeste au stade actuel du projet, beaucoup de choses devant évoluer dans le domaine des données d'élevage.

II. ETUDE FINANCIERE

2.1. Approche en termes physiques

étable	1
torillon	20
équipement abreuvoir	10 futs
corde	60 mètres

.../...

Alimentation :

paille d'arachide	625 sacs
paille de brousse	6000 kg
aliment concentré	2700 kg
sel	12 kg
médicament	20 doses
transport (aliment, matériel)	

2.2. Approche en termes financières

Désignation	Prix U.	USAID	O.V.
étable	65.100	---	65.100
boeufs	45.000	900.000	---
équipement (futs)	7.000	70.000	----
(cordes)	200	12.000	---
alimentation arachide	200	---	125.000
paille de brousse	5 F	---	30.000
concentrés	100 F	270.000	---
s e l	10 F	---	120
médicament		10.000	---
transport		10.000	---
		1.272.000	220.220

soit un coût global de 1.492.220
et une participation de 14,8 %

2.3. Calcul de rentabilité

Coût d'une rotation

boeufs	900.000
aliment	425.120
médicament	10.000
transport	10.000
corde	12.000
amortissement (9 cot.)	15.012
intérêts 0,04 %	50.880
	1.423.012

.. / ..

Soit un prix de revient de 75.000 F par animal vendu (19) comme l'élevage sera collectif, il n'y a pas besoin d'assurance

Recette 19 X 100.000	1.900.000
bénéfice	476.988

Fond de roulement à constituer

boeuf	900.000
alimentation	270.000
c o r d e	12.000
médicaments	10.000
transport	10.000
	<hr/>
	1.202.000

Les paysans y consacreront 200.000 F par cotation et pourront le constituer en deux ans.

Etude de sensibilité

Les prix à l'achat et à la vente peuvent varier.

40.000	-	90.000	bénéfice	386.888
40.000	-	100.000	"-	576.988
40.000	-	110.000	"-	766.988
45.000	-	90.000	"-	286.988
45.000	-	100.000	"-	476.988
45.000	-	110.000	"-	666.988
50.000	-	90.000	"-	186.988
50.000	-	100.000	"-	376.988
50.000	-	110.000	"-	566.988

Pour qu'on puisse conduire ce genre d'activité comme intéressante il faut un bénéfice de 25 % du prix de revient donc minimum 355.753 F d'où il apparait que 90.000 F à la vente n'est intéressant que lorsqu'on achète à 40.000 F de même 50.000 F est peu intéressant à moins que l'on vende à 110.000 F.

PROJET LATMINGUE N° 7

P R O J E T D ' E M B O U C H E O V I N E

DE

K E U R Y O R O D O U W O L O F

Arrondissement de Ndofane
Département de Kaolack

I. PRESNETATION DU PROJET1.1. Le groupement

A Keur Yorodou Wolof, le groupement compte en tout 73 membres dont 40 hommes et 33 femmes, tous adhérents à l'Association de la Maison Familiale de Latmingué.

Hivernage comme saison sèche, le village de 429 habitants à une population très stable. C'est pourquoi les habitants cherchent des moyens pour organiser des actions productives de saison sèche.

Ils ont retenu l'embouche ovine qui est plus facile à conduire et est rentable. Elle doit permettre d'atteindre l'objectif d'un revenu supplémentaire annuel de 20 à 25.000 F aux membres du groupement.

Des dispositions sont déjà prises pour une bonne exécution du Projet.

..[..

1.2 Contenu du Projet

Il s'agit d'acheter et d'emboucher 50 moutons en plusieurs petits bergeries disséminées dans les différents quartiers du village. Des groupes légers sont organisés pour assurer la bonne exécution de l'élevage projeté.

L'alimentation de base sera apportée par les membres et les concentrés et produits vétérinaires et divers seront achetés sur le budget du projet sous forme de crédit de campagne.

1.3 Description des processus :

Les opérations à mener dans le cadre du projet seront :

- la construction des abris
- la constitution des stocks d'aliments
- l'achat des moutons
- la conduite de l'élevage
- la vente des moutons engraisés.

Les autres opérations seront ponctuelle à la demande (intervention vétérinaire).

1.3.1. Construction des abris

Une fois implantés, les différents lieux d'élevage choisis par le groupement seront aménagés pour recevoir les moutons. Des bergeries seront construites avec les matériaux locaux (Nguer) et couverte d'un simple toit de chaume. Les abris seront fermés sur deux côtés adjacents mais bien aérés tout en protégeant des vents dominants.

Les moutons peuvent être libres à l'intérieur si l'endroit est clôturé en enclos bas.

..!..

1.3.2. Constitution des réserves alimentaires

Pour faire face à l'alimentation, les membres du groupement vont stocker des foins de brousse et des tiges de maïs prévoir la collecte des fanes d'arachides après les battages, collecter du mil et du maïs pour fabriquer des farines de supplémentation.

- regrouper le son produit quotidiennement par les ménages.

Les pailles seront entreposées sur les hangars ou des fenils aménagés avec une protection de Nguer. Il faut les pratiquer dans des petits ruminants de case pour ne pas compromettre l'embouche.

1.3.3. Achat des moutons

Cette opération se fera par les membres du groupement assistés des moniteurs et du bureau de la Maison Familiale.

Les moutons peuvent être trouvés sur les marchés forains les plus proches (Latmingué, N dofane, Dinguiraye). Les mouvements de touabir peuvent aussi être interceptés sur leurs parcours nombreux en décembre et janvier.

Les prix d'achat retenus sont de 15.000 maximum par mouton vendu lieu d'embouche.

Les opérations de visite, de déparasitage et d'immunisation seront faites par l'Agent de l'élevage du C.E.R. dès l'arrivée des animaux. Les Moniteurs de la Maison Familiale feront les liaisons nécessaires. L'achat de tous les outils et produits est prévu sur le budget du Projet.

../..

1.3.4. Conduite de l'élevage

Il s'agit ici de

- la distribution correcte des aliments conformément aux rations élaborées
- la distribution de l'eau
- la surveillance vétérinaire qui sera assurée par l'Agent de l'élevage du C.E.R. Il fera des visites régulières mais sera aussi informé immédiatement de toutes les anomalies constatées sur les animaux.

Les farines et les tourteaux pressés locaux seront donnés dilués dans l'eau de boisson. Les vitamines seront ajoutées aux farines concassées.

L'embouche ovine doit en principe durer six mois, mais être de durée plus courte. Il n'est pas souhaitable qu'elle soit plus longue.

Les moutons à emboucher doivent être laissés libres dans les bergeries.

1.3.5. Vente des moutons

Le projet vise la période de la Tabaski où la demande est très forte et les prix généralement intéressants.

Les paysans prépareront donc cette opération qui est délicate du fait des grandes fluctuations de ces dernières années.

Des cérémonies familiales et autres manifestations de sacrifices peuvent également être ciblées. Il faut seulement l'aval de l'encadrement Maison Familiale en particulier.

Le prix de vente du mouton engraisé est prévu à 30.000 F avec une pointe de 35.000 F et un point à 25.000 F les prix ont été retenus en référence à ceux qui ont dominés la Tabaski passée (70 % des moutons immolés auraient été achetés entre 20 et 30.000 F).

II. ETUDE FINANCIERE DU PROJET

2.1. Approche aux termes physiques

Bergerie	--		
Béliers		50	
matériel fruit du sol		10	
corde		100 m	
alimentation :		13.500 kg	ou 849 sacs
fanés d'arachides			
paille de brousse		13.500 kg	
aliments concentrés		1.800 kg	
s e l		45 kg	
médicaments		50 doses	
transport aliment - matériel			

2.2. Approche en termes financières

Désignation	Quantité	P.V	USAID	O.V
bergerie	1	128.850	---	128.850
béliers	50	13.000	650.000	---
	10	5.000	50.000	----
corde	100	200	20.000	---
fanés d'arachide	844	200	---	168.800
paille de brousse	13500	5	---	67.500
aliment concentré	1800	100	180.000	---
s e l	45	10	---	450
médicaments	50	200	10.000	---
transport			10.000	---
			<hr/>	<hr/>
			920.000	365.600

soit un coût global de 1.285.600

donc 28 % de participation

..../..

2.3. Calcul de rentabilité

Coût d'une cotation	
bélier	650.000
corde	20.000
alimentation	416.750
médicaments	10.000
transport	10.000
amortissement	59.700
intérêt 6 %	55.200
	<hr/>
	1.221.650

prix de revient 25.452 F

Les recettes 48 béliers à 30.000 F = 1.440.000 F
d'où un bénéfice de 218.350 F

Pour être intéressant, le bénéfice doit être 25 % du prix de revient donc 305.412

2.4. Analyse de sensibilité

si on achetait à 10.000 F le bénéfice serait 368.000
ou si l'on vendait à 35.000 F le bénéfice serait 458.000

Par contre si on achète à 15.000 F le bénéfice tombe à 118.350 F
l'opération n'a plus d'intérêt.

FOND DE ROULEMENT A CONSTITUER

bélier	650.000
aliment concentré	180.000
médicaments	10.000
transport	10.000
corde	20.000
	<hr/>
	870.000 F

Le groupement ne pourra y consacrer que 100.000 F par année donc il lui faudra 9 ans.

PROJET DE PROMOTION RURALEKEUR BOUNGHARY

Arrondissement de NDofane
Département de Kaolack

I - PRESENTATION DU PROJET1.1. - Le Groupement et son objectif

Il est constitué par des habitants du village de Keur Bounghary. Ving Sept (27 personnes constituent ce groupement dont 20 hommes et 7 femmes, tous adhérents de la Maison Familiale de Latmingué.

Décidés à rester sur place malgré la tentation d'aller en ville chercher un emploi temporaire, les membres du groupement ont décidé de tenter une opération d'embouche. La solidarité de groupe est elle que c'est une des rares opérations collectives retenue dans le cadre du programme OEF-I/MFR.

Des dispositions sont déjà prises en matière d'habitation et d'alimentation.

1.2. - Contenu du Projet

Le projet proposé par le Groupement comporte deux volets qui sont :

- l'embouche de 20 Boeufs,
- la constitution d'une banque de céréales de 5 tonnes.
- l'acquisition d'une tonne à eau de 8.000 l pour abreusement des animaux.

Il n'existe en effet d'eau convenable qu'au forage de Latmingué situé à 1,500 km de Keur Bounghary. Et il n'est pas envisageable de conduire matin et soir les boeufs à l'embouche sur cette distance.

La construction des étables est à la charge des paysans et ils apportent tous les besoins en fourrage.

Les concentrés seront achetés sur le budget du Projet ainsi que les produits et matériels vétérinaires.

1.3. - Description du processus

Les membres du groupement ont opté pour une embouche collective des 20 boeufs. Les opérations à mener seront les suivantes :

- construction des abris,
- constitution des réserves fourragères,
- acquisition des animaux,
- conduite de l'élevage,
- commercialisation des boeufs embouchés.

1.3.1. - Construction des abris

Pour une embouche collective, les étables seront construites dans un enclos bien situé déjà dans le village.

Deux hangars sont prévus, ils seront construits en matériaux locaux et fermés sur le côté des vents dominants et dotés d'auvents en paille contre les insulations.

Une fosse-fermière sera aménagée dans un coin de l'enclos pour recevoir les bouses dégagées des aires de stabulation.

1.3.2. - Constitution des réserves fourragères

D'ores et déjà, les paysans ont commencé à récolter du foin de brousse qu'ils entreposent. Ils vont rentrer les tiges du maïs qu'ils ont également réservé pour l'opération.

La paille d'arachide qui sera l'élément le plus important des réserves sera stockée après les battages qui ne peuvent intervenir avant quelques semaines.

Les farines et tourteaux ainsi que les compléments minéraux seront achetés sur le budget du Projet. Les galettes de tourteau, pression locale seront achetées au fur et à mesure de leur disponibilité sur les marchés.

1.3.3. - Achat des animaux

Les 20 boeufs à emboucher pourront être trouvés au niveau des marchés hebdomadaires les plus proches (Latmingué, NDofane, Dinguinaye, Pessy). Mais ils peuvent être acquis plus loin sur les marchés de M'bar (Gossas) par exemple où les prix de revient peuvent être nettement inférieurs.

Les opérations d'achat seront réalisées par une commission des membres assistée par les moniteurs et le bureau de la Maison Familiale de Latmingué.

Les visites et immunisations seront faites par l'agent d'Elevage du CER.

1.3.4. - Conduite de l'élevage

Les tâches qui découlent aux paysans seront normalement :

- l'affouragement,
- l'abreuvement,
- le dégagement des bouses.

Une attention particulière est à apporter à l'approvisionnement au cas des étables. En effet la tonne à eau qui doit assurer le service à la place d'un déplacement des animaux vers le point d'eau jugé trop éloigné, doit toujours contenir les quantités suffisantes au moment où ceux-ci ont besoin d'être abreuvés.

La couverture sanitaire, qui doit également être assurée par le même agent d'Elevage du CER, sera aussi bien surveillée. Celui-ci effectuera des visites régulières, mais il lui sera aussi signalé toutes anomalies observées dans le comportement des animaux.

1.3.5. - Commercialisation

Le nombre important des boeufs justifie une prospection des possibilités d'écoulement sur les marchés intérieurs à la zone. Ceux de Kaolack et surtout de Dakar seront

II - ETUDE FINANCIERE

2.1. - Approche en terme physique

Etable	1
Boeufs	20
Corde	60 mètres
Fûts (200 l)	10
Alimentation:	
. Paille d'arachide	1.000 kg ou 625 sacs
. Paille de brousse	6.000 kg
. Aliments concentrés	2.700 kg
. Sels	10 kg
. Tonnes à eau	1
. Paire de boeufs de trait	1
. Assurance pour la perte de 1 boeuf	
. Transport pour matériel alimentaire et tonne à eau.	

2.1. - Approches en termes financiers

Désignation	Qtée	P.V.	US AID	O.V.
Etable	1	100.000		100.000
Boeuf	20	45.000	900.000	-
Corde	60	200	12.000	-
Fûts	10	7.000	70.000	-
Paille arach, 625		200	-	125.000
" de brousse 6000 kg		5F	-	30.000
Aliments concentrés	2700 kg	100F	27.000	-
Sel	10 kg	10F	-	-
Tonne à eau	1	416.700	416.700	-
Paire de boeuf	1	100.000	100.000	-
Assurance			45.000	-
Transport			25.000	-
			1.838.700	255.000

En demandant une subvention de 300.000 F pour la Tonne à eau auprès de US AID, la partie crédit devient : 1.538.700 F

soit un coût global de 1.793.800 F

donc une participation de 12,2%.

2.3. - Calcul de rentabilité

Coût d'une rotation

Boeuf	900.000	
Corde	12.000	
Alimentation	425.100	
Assurance	45.000	
*Transport	10.000	*Les 15.000 autres ne reviennent pas à chaque rotation et font partie de l'amortissement.
Amortissem. (suite) 3ans	7.800	
Etable + Tonne 10 ans	17.725	
Intérêt 4%	61.598	
	1.479.173	

Les recettes des 19 boeufs à 100.000 F = 900.000 F

Soit un bénéfice de 420.827 F

Fonds de roulement

Boeufs	900.000 F	En y consacrant la moitié de leur
Aliments	270.000 F	bénéfice, les paysans pourront
Corde	12.000 F	le constituer en 2 ans.
Assurance	45.000 F	
Transport	10.000 F	

1.237.000 F

2.4. - Etude de sensibilité

Le profit par boeuf est de 21.000 F
toute augmentation des coûts le réduira ainsi si on achetait
les boeufs à 50.000 F il ne serait plus que de 16.000 F ;
par contre toute diminution du prix d'achat se retrouvera
dans le bénéfice.

Mais si on devait vendre à 79.000 F on aurait une
opération blanche.

PROJET LATMINGUE N° 9

PROJET DE PROMOTION DE KEUR BATHIAM

ARRONDISSEMENT DE NDOFANE

DEPARTEMENT DE KAOLACK

I - PRESENTATION DU PROJET1.1. Le Groupement et ses Objectifs

Les paysans qui ont constitué ce groupement sont au nombre 20 parmi lesquels il y a 12 hommes et 8 femmes. Ils appartiennent tous au village de Keur Mbathiam.

Le groupement est créé dans le cadre de la Maison Familiale de Latmingué et tous les membres ont aussi la carte d'adhésion à celle-ci.

Les promoteurs du projet veulent franchir un nouveau pas dans la promotion de leur communauté en :

- . s'assurant une sécurité alimentaire
- . procurant des revenus supplémentaires substantiels à leurs adhérents (25 000 F au minimum et année de croisière).

1.2. Contenu du Projet

Pour arriver à cette fin, le groupement retient :

- la création d'une banque de céréales
- la conduite d'une embouche ovine.

1.2.1. Banque de Céréales

La capacité retenue est de 5 tonnes ; ce qui correspond aux besoins des 20 familles pendant les 90 jours de soudure identifiés dans la zone.

Les grains sont achetées à la récolte au prix le plus bas, stockées pendant la saison sèche et remis en vente aux familles suivant leurs besoins et en fonction de leur disponibilité, monétaires.

Le lieu de stockage est en magasin en banco construit par les paysans. Il est prévu 15 tôles, 5 sacs de ciment et une porte en bois. Ces améliorations sont nécessaires pour une meilleure sécurité du mil conservé

Le prix de vente sera fonction de la conjonction du marché, mais les paysans en décideront en accord avec l'encadrement Maison Familiale.

1.2.2. Embouche Ovine

L'opération concernera 20 moutons, soit un mouton par nombre, et sera conduite en embouche individuelle pendant environ 6 mois.

Les animaux seront achetés sur les marchés hebdomadaires de la zone (Latmingué, Ndofané, Dinguiraye). Le prix d'achat prévu ne doit pas excéder 15 000 F.

Les moutons seront élevés au piquet dans un coin de la concession, à l'abri du soleil de saison sèche.

L'alimentation de base est la paille d'arachide et le foin de brousse. Les éleveurs ont prévu de donner le son de mil et des tourteaux pression locale seront achetés sur les marchés forains et apporteront les matières azotées de la ration. Des adjonctions de sel sont aussi retenues.

La vente des moutons engraisés est en principe prévu pour période de la Tabaski. Mais les paysans peuvent écouler dès la finition de l'emboche, sous réserve de l'accord du groupement et de son encadrement. Le prix de vente de référence est 30 000 F/mouton.

II - ETUDE FINANCIERE

2.1. La Banque de Céréales

En période d'abondance, le mil acheté à 60 F le kg par les commerçants est revendu à 150 F le kg à la période de soudure. Par contre la banque de céréales soucieux d'aider le milieu mais tout en subventionnant son organisation emboîterait le pas aux commerçants sus-désignés, ayant toutefois les soins de réduire la marge bénéficiaire. Aussi elle achètera le mil aux paysans à 70 F/ le kg pour le revendre aux moments nécessaires à 100 F/kg.

A/ LES CHARGES

a) Le magasin

- éléments pour la réalisation d'un magasin de 5 m/5 m.

Designation	Quantité	P.U.	P.T.	Observations
Briques	550	10	5 500	
Bois	20	250	5 000	
Clous	12	2 500	3 000	
Fibres	5	15	75	
Zinc	15	2 500	37 500	
Lattes	8m	500	4 000	
Serrures	1	1 500	1 500	
Main d'oeuvre sp.	-	-	14 000	
Manoeuvres	-	-	3 000	
Ciment	5sacs	2 700	13 500	
Manutention 10%	-	-	10 000	
Total construction	-	-	95 075F	

b) Achat des Sacs

Désignation	Quantité	P.U.	P.T.	Observations
Sacs	50	500	25 000	

c) Achat du mil

Désignation	Quantité	P.U.	P.T.	Observations
Mil	5 T	70F / 1e kg	350.000	

RECAPITULATION DES CHARGES

N°	Désignation	Coût
1	Magasin	95 075
2	Sacs	25 000
3	Mil	350 000
	Total	970 075

REPARTITION DES CHARGES

Désignation	Coûts	Financement	
		Groupement	U S A I D
Magasin	95 075	41 575	53 300
Sacs	25 000	-	25 000
Mil	350 000	-	350 000
Total		41 575	428 000

B/ ANALYSE FINANCIERE

Il faut prévoir 2,5 % de perte
donc on vendra 4 875 kg à 100 F . Soit 487.500 Frs/CFA.

Les charges

coût du mil	350 000
amortissement sacs	8 400
amortissement magasin	9 508
intérêts	<u>47 080</u>
Total	414 988
Ce qui laisse un bénéfice de	487 500
	<u>- 414 988</u>
	75 512

La totalité des bénéfices sera consacrée à la constitution du fonds de roulement.

Donc en 2e année les besoins financiers seront de 275 000 et les intérêts de 30 000 ;

en 3e année les besoins seront de 183 000 F et les intérêts de 20 130 ;

en 4e année les besoins seront de 81 000 F et les intérêts de 8 910 F ;

en 5e année la banque sera autonome.

2.2. Embouche ovine

EMBOUCHE OVINEKEUR BATHIAM

Approche en termes physiques

Béliers	20
Cordes	40 mètres
Alimentation	-
Paille d'arachide	5 400 kg sur 338 sacs
Paille de brousse	5 400 kg
Aliment concentré	720 kg
Médicament	20 doses
Assurance	prix d'un mouton.

Approche sur termes financiers

Désignation	Quantité	P.U.	USAID	O.V.
Béliers	20	13 000	260 000	-
Cordes	40	200	8 000	-
Paille d'arachide	378	200	-	67 600
Paille de brousse	5 400	5	-	27 000
Aliment conc.	720	100	73 000	-
Sels	13,5	10	-	135
Médicaments	20	200	4 000	-
Assurance	-	-	13 000	-
Transport	-	-	5 000	-
	-	-	362 000	94 735

Coût global = 456 735 F.

soit une participation de 20 %

KEUR BATHIAM

Calcul de rentabilité

Coût d'une opération

Béliers	260 000
Corde	8 000
Alimentation	166 735
Médicaments	4 000
Assurance	13 000
Transport	5 000
Intérêts	<u>21 720</u>
	478 455

Prix de revient = 25 182 F/mouton vendu.

Recettes = 19 x 30 000 = 570 000 F

Bénéfices 91 545.

Fond de roulement à constituer

Bélier	260 000
Corde	8 000
Aliments	72 000
Médicaments	4 000
Assurance	13 000
Transports	<u>5 000</u>
	362 000

D'où il faudrait 4 ans en conservant la totalité des bénéfices.

./.

KEUR BATHIAM

Etude de sensibilité

Pour l'activité soit intéressante, il faut un bénéfice de 25% du prix de revient, donc 119 634

à peu près 30 000 de mieux que notre étude de référence :

10 000	-	30 000	bénéfice	151 545
13 000	-	30 000	"	91 545
15 000	-	30 000	"	31 545
10 000	-	35 000	"	246 545
13 000	-	35 000	"	186 545
15 000	-	35 000	"	126 545

Seul le cas 10 - 35 000 pourrait permettre de créer le fond en 2 ans.

PROJET LATMINGUE N° 10

PROJET DE PROMOTION ECONOMIQUE

DE

KEUR ALY AWA

Arrondissement de NDOFFANE
Département de KAOLACK.

I - PRESENTATION DU PROJET1-1 Le Groupement et son Objectif:

Les membres de ce groupement sont principalement du village de Keur Aly Awa situé à la limite NORD-EST de l'Arrondissement de Ndoffane. Des ressortissants de villages voisins y adhèrent également. Il compte 44 membres (22 hommes et 22 femmes).

Tous ont la carte de l'Association Maison Familiale de Lat-mingué dont ils participent régulièrement aux activités malgré leur éloignement du village-centre situé à 16 km.

Dans la recherche d'occupations rémunératrices, c'est le sel qui attire ce groupement. La proximité des marais salants de la vallée du Saloum (2,5 km) est pour beaucoup dans ce choix. Une étude rapide a permis à la Maison Familiale de voir tout l'intérêt que cette cellule peut tirer pour réaliser son objectif de distribuer un minimum de 30.000 Frs/CFA. par an à chacun de ses membres.

.../...

1-2 leneur du Projet:

Le Projet du Groupement de Keur Aly Awa comprend deux volets distincts :

- commercialisation de 100 tonnes de sel,
- Banque de céréales 30 tonnes.

1-2-1) Commercialisation du Sel:

Les promoteurs envisagent :

- d'acheter du sel sur l'aire de récolte,
- de le stocker,
- de le revendre à l'époque favorable.

L'acquisition d'une bâche est prévue.

A) - Achat du Sel:

Il se fera pendant toute la saison de production qui se situe de Janvier à Juin. En cette période, le Sel est abondant et les prix sont bas sur l'aire de production. Il suffit de faire l'acquisition des tas de sel, de les mettre en sacs et de les charrier vers les lieux de stockage localisées dans la partie exondée de la vallée.

Les opérations se font tous les jours et les quantités importantes peuvent être trouvées. Il est cependant plus indiqué de retenir une opération de culture étendue.

Il faut seulement disposer de sac de charroi et de moyens financiers.

B) - Stockage:

Le sel acheté est transporté par charrette par les soins des paysans jusqu'à l'aire de stockage située en un endroit dégagé de la partie exondée de la vallée.

Le sel est alors stocké en meules lorsque la quantité est importante, en greniers de Nguer tressés si les quantités sont réduites.

La couverture est assurée par bâche ou revêtement en matière plastique.

Aucune autre intervention n'a plus lieu jusqu'à l'écoulement du stock.

C) - Commercialisation:

Dès les premières pluies, les marais salants ne produisent plus et la demande ne se réduit pas pour autant au niveau des ménages. Les prix grimpent donc et les acheteurs viennent de la ville pour s'approvisionner.

La tonne de sel qui est revenue à 3.250 Frs/CFA. (soit 2.500 Frs l'achat, 500 frs la manutention et 250 frs le transport) est revendue facilement à 6.000 Frs. La marge de profit est donc importante.

1-2-2) Banque de Céréales :

L'opération banque de céréales envisage :

- l'achat de 30 tonnes de mil à la récolte
- le stockage pendant la saison sèche,
- la vente aux membres pendant la période de soudure.

A) - Achat du mil:

Il se fera à la récolte, depuis le maïs et le souma donc jusqu'au sorgho. La période favorable se situe entre Octobre et Janvier. Après les prix montent et les possibilités d'acheter sur place s'amenuisent. Certains membres du groupement sont disposés à faire des apports de mil pour un prix bas.

B) - Stockage :

Le groupement a pris ses dispositions pour assurer le stockage convenable du mil. Après les travaux de l'arachide, ils construiront un magasin spécialement destiné à la banque de céréales.

La protection sera assurée grâce à des produits qui seront achetés sur le budget de l'opération.

C) - Ecoulement du Stock:

Au moment des grands travaux champêtres (Juillet-Août), les ménages manquent de vivres et ont besoin de beaucoup d'énergie pour la culture. C'est cette période que le groupement cible pour la vente du mil à ses membres et éventuellement, mais pour une proportion assez faible, aux voisins, ou aux adhérents du village.

Le prix de vente peut se faire à 90 Frs. Le dossier prévoit 100 Frs pour une meilleure sécurité du capital prêté.

II - ETUDE FINANCIERE

2-1 Le Volet Commercialisation du Sel:

A) Base des Calculs:

sel	:	2.500 Frs
manutention		500 Frs
transport		250 Frs.
bâche		200.000 Frs.

La manutention sera prise en charge par le groupement qui construira aussi le magasin. Le projet financera le reste.

B) Etude Financier:

A considérer que le sel sera conservé jusqu'en hivernage pour être vendu à 6 frs/kg, le groupement aura comme recettes brutes :

$$6 \text{ Frs} \times 100.000 \text{ kgs} = \underline{\underline{600.000 \text{ Frs/CFA.}}}$$

Calcul du Coût :

sel	250.000 Frs
amortissement	20.000 -
bâche 10 ans	20.000 -
intérêt 15%	67.500 -
manutention	75.000 -

TOTAL	432.500 Frs/CFA.

.../... 135

Bénéfice: 600.000 Frs - 412.500 Frs = 187.500 Frs/CFA.

Fond de roulement à constituer:

- sel 250.000 Frs
- manutention 75.000 Frs

Total 325.000 Frs/CFA.

Les paysans pourront constituer leur fond de roulement en 2 ans.

Car la 2^{ème} année leur besoin financier sera de 150.000 Frs et donc un intérêt de 22.500 Frs/CFA. donc un bénéfice de 235.500 Frs/CFA.

2-2 Volet Banque de Céréales:

2-2-1) - Les Incidences Financières:

A) - Les Charges:

a) - Le Magasin:

éléments pour la réalisation d'un magasin de 5m sur 10m.

DESIGNATION	Quantité	P.U.	P.T.	OBSERVATIONS
briques	1.100	10 F:	11.000 F:	
bois	40	200 F:	8.000 F:	
chaume tissée	100	1.000	100.000	
fibres	10	15	1.500	
zinc	1	2.500	2.500	
lattes	16m	500 F:	8.000	
serrure	1	1.500	1.500	
main-d'oeuvre sp.			28.000	
manoeuvre			6.000	
ciment	10s	2.700	27.000	
manutention 10%			19.350	
TOTAL CONSTRUCTION :			212.850 F	

b) - Achat des sacs:

500 Frs x 300 sacs = 150.000 Frs

c) - Achat du mil:

70 Frs x 30.000 kgs = 2.100.000 Fr

B) Récapitulation des Coûts:

N°	DESIGNATION	COÛT
1	magasin	212.850 Frs/CFA.
2	sacs	150.000 Frs/CFA.
3	mil	2.100.000 Frs/CFA.
TOTAL DES CHARGES		2.462.850 Frs/CFA.

C) Répartition des Coûts:

DESIGNATION	COÛT	FINANCEMENT	
		Groupement	U.S.-A.I.D.
magasin	212.850 F.	212.850	
sacs	150.000 F.		150.000 Frs.
mil	2.100.000 F.		2.100.000 Frs.
TOTAL	2.462.850 F.	212.850	2.250.000 Frs.

La participation de l'O.V. est 9,5%

2-2 Calcul de Rentabilité:

Les recettes il faut prévoir 2,5% de perte
donc on aura à vendre :

29.250 Kgs x 100 Frs = 292.500 Frs/CFA.

Les Charges:

- mil	2.100.000	Frs.
- amortissement sac	50.000	-
- amortissement batiment	42.570	
- intérêts	247.500	-
TOTAL	<u>2.440.070</u>	<u>Frs/CFA</u>

Bénéfice:	2.925.000	Frs
	-	
	<u>2.440.070</u>	<u>Frs</u>
	<u>484.930</u>	<u>Frs</u>

Comme c'est une opération surtout à caractère non lucratif, la totalité du bénéfice sera consacré à la constitution du fond de roulement.

Ce qui signifiera en 2ème année des besoins de financement de 1.616.000 Frs/CFA.
 et des Intérêts de 177.760 Frs/CFA.
 et le bénéfice augmentera de 70.000 Frs/CFA.
 Ainsi de suite, il faudra donc 4 ans pour rendre la banque indépendante.

PROJET D'EMBOUCHE OVINE

DE

KEUR KHASSOUM

Arrondissement de NDofane
Département de Kaolack

I - PRESENTATION DU PROJET

1.1. - Le Groupement

Il est constitué par 15 hommes tous bahitants du village et membres de l'Association de la Maison Familiale de Latmingué.

Les promoteurs entendent se procurer une mission de 30.000 F de revenus annuels au départ et 50.000 F en vitesse de croisière. Etant peu nombreux, ils veulent démarrer avec une embouche ovine qui posera moins de problème d'alimentation.

Le village de Keur Khassoum, qui ne comporte que 159 habitants, à une expérience d'élevage qui sera largement exploitée par le groupement.

1.2. - Contenu du Projet

Il retient la mise à l'engraissement de 45 moutons. Les animaux seront élevés à raison de 3 par membre.

1.3. - Description du processus

Le projet se déroulera sur les principales opérations suivantes :

- préparation des abris
- constitution des stocks d'aliments
- achat des animaux
- conduites des élevages
- commercialisation.

1.3.1. - Préparation des abris

Les paysans construisent des abris dans les maisons avec les matériaux locaux. Une bonne habitabilité sera recherchée et les animaux seront bien protégés. Certains construiront de petits enclos en Nger avec un petit toit au milieu.

1.3.2. - Constitution des stocks d'aliments

Les foins de brousse sont déjà entreposés et les paysans retiendront pour l'opération, toute la paille d'arachide dès qu'ils recueilleront après les battages.

Les ménagères ont commencé à sécher les sons du mil quotidiens et à les conserver en vue de l'embouche.

Les farines et tourteaux pression locale seront achetés sur le budget du projet.

1.3.3. - Achat des animaux

Les moutons à embouche peuvent être trouver sur les marchés hebdomadaires les plus proches en quelques semaines. Il est aussi étudié la possibilité d'aller sur "l'itinéraire des touabir" en décembre et janvier,

Le prix d'achat retenu est de 15.000 F par animal rendu bergerie. Il est cependant souhaitable que les animaux soient achetés en-dessous de ce prix de référence. Les charges sont en effet importantes et la marge bénéficiaire est assez faible au départ.

Les achats seront effectués par une commission des membres qui procèdera aussi à la répartition des moutons avec l'assistance des moniteurs de la Maison Familiale et des dirigeants de l'Association.

L'agent de l'élevage fera les visites, déparasitages et immunisations nécessaires dès l'arrivée des moutons.

1.3.4. - Conduite de l'élevage

Les élevages étant individuels, la famille assurera sans difficultés les tâches que requiert la conduite.

Il s'agit surtout :

de l'affouragement,

de l'abreuvement,

de la distribution des concentrés et divers.

Les fourrages seront donnés matin et soir. Les farines et tourteaux pression locale, achetés en galette, seront donnés dans l'eau de boisson.

Les actions vétérinaires de complémentation seront ajoutées aux soins.

La couverture vétérinaire sera encore assurée par le même agent d'élevage de CER. Les moniteurs de la Maison Familiale assureront les liaisons nécessaires. Il leur sera signalé que l'emboucheur, toutes anomalies observées sur les animaux.

L'embouche durera en principe 6 mois.

1.3.5. - Commercialisation

Le marché cible est celui de la Tabaski. Les paysans prendront les contacts nécessaires longtemps à l'avance et s'organiseront en conséquence.

II - ETUDE FINANCIERE DU PROJET

2.1. - Approche en termes physique

Béliers	45
Matériel fût 100 l	10
Corde	90 m

Alimentation :

. fanes d'arachides	12.150 kg ou 760 sacs
. paille de brousse	12.150 kg
. aliments concentrés	1.620 kg
. sel de cuisine	45 kg
. médicaments	45 doses

Transport (matériel-éléments)

Assurance (2 animaux) c'est nécessaire l'élevage étant individuel.

2.2. - Approche en termes financiers

Désignation	Qtée	P.V.	US AID	O.V.
Béliers	45	13.000	585.000	-
Matériel	10	5.000	50.000	-
Corde	90	200	18.000	-
Fane d'arach,	760 sacs	200	-	152.000
Paille de brousse	12.150 kg	5	-	60.750
Alim. cons.	1.620	100	162.000	-
Sel	45 kg	10	-	450
Médicaments	45doses	200	90.000	-
Transport			10.000	-
Assurance équivalent 2 moutons			26.000	-
			<hr/> 860.000	<hr/> 213.200

Soit un coût global de 1.073.200 F
donc une participation de 19,8%

2.3. - Calcul de rentabilité

Coût d'une opération

Beliers	585.000
Corde	18.000
Alimentation	375.000
Médicaments	9.000
Transport	10.000
Assurance	26.000
Amortissement	16.700
Intérêt	51.600

 1.091.300

soit un prix de revient par animal vendu de 25.380 F

Recette : 43 béliers à 30.000 F = 1.290.000 F

soit un bénéfice par opération de 198.700 F.

Les paysans pourront consacrer 100.000 F à la création du fonds de roulement,

or, le fonds de roulement :

Béliers	585.000	Il faudra donc 8 ans dans les conditions de référence pour que les paysns peuvent devenir autonomes.
Cordes	18.000	
Aliments concentrés	169.000	
Médicaments	9.000	
Transport	10.000	
Assurance	26.000	
	<hr/> 810.000	

2.4. - Analyse de sensibilité

Les cas courants peuvent se présenter :

10.000	30.000	Bénéfice	333.700
13.000	30.000	"	198.700
15.000	30.000	"	108.700
10.000	35.000	"	548.700
13.000	35.000	"	413.700
15.000	35.000	"	323.700

On voit que l'opération ne devient intéressante que si on peut

PROJET BANQUE DE CEREALES DE MBALEM WOLOF

ARRONDISSEMENT DE NDOFANE
DEPARTEMENT DE KAOLACK

1. PRESENTATION DU PROJET1.1. Le Groupement et ses objectifs

Les 21 du groupement sont tous du quartier de Mbalem Wolof de Latmingué. Il y a 14 femmes et 7 hommes, tous membres des Associations correspondantes de la MFR.

Le problème à résoudre pour ces paysans est régulièrement celui de la soudure d'hivernage. Les promoteurs veulent donc s'assurer une disponibilité suffisante de céréales pour les trois mois critiques soit environ 250 kg par famille pour toute la période.

1.2. Le contenu du Projet

Il consiste essentiellement à constituer une réserve de 5 tonnes de céréales dès la récolte en octobre. Les paysans assurent le stockage jusqu'au moment de la revente au 21 famille et éventuellement à d'autres habitants du village s'il y a un excédent.

Le prix d'achat du producteur sera le plus bas possible afin de permettre de constituer une réserve monétaire pour les années à venir. Le mil peut être acheté localement ou hors village.

Les dispositions sont déjà prises pour construire le magasin. Des produits de protection des stocks seront achetés sur le budget du Projet.

Les sacs nécessaires sont également prévus sur le même budget.

II - ETUDE FINANCIEREa) Détail du mil

Désignation	Quantité	P.U.	P.T.	Observation
Mil	5 tonnes	70 F/kg	350 000	

b) Achat des sacs

Désignation	Quantité	P.U.	P.T.	Observation
Sacs	60	500	30 000	
Produits phytosanitaires	60	150	9 000	

52 - Récapitulation des charges

N°	Désignation	Coût
1	Mil	350 000
2	Sacs	30 000
3	Produits phytosanitaires	9 000
	Total ...	389 000

53 - Répartition des charges

Désignation	Coût	Financement	
		Groupement	U S A I D
Mil	350 000	-	350 000
Sacs	3 000	30 000	-
Produits	-	-	9 000
Totaux	353 000	30 000	359 000

En période d'abondance le mil acheté à 60 frs le kg par les commerçants est revendu à 150 frs le kg à la période de soudure. Par contre la banque de céréales soucieux d'aider le milieu mais tout en subcautionnant son organisation emboîterait le pas aux commerçants sus-désignés, en ayant toutefois les soins de réduire la marge bénéficiaire. Ainsi, elle véhiculera le mil aux paysans à 70 frs le kg pour le revendre aux moments nécessaires à 100 F/kg.

A se limiter d'abord aux 5 tonnes achetées le groupement aura comme recettes : $5\ 000\ \text{kg} \times 100\ \text{frs} = 500\ 000\ \text{frs}$.

Calcul de rentabilité

mil	350 000
amortissement sac	10 000
location	30 000
produit phytosanitaire	9 000
intérêt 11%	<u>39 490</u>
	438 490

Bénéfice 61 510.

Tout le bénéfice servira à constituer le fonds de roulement qui se chiffre à 359 000.

en 2e année les besoins financiers seront de 298 000 et les intérêts de 32 780 donc le bénéfice de 68 000.

en 3e année les besoins financiers seront de 230 000 et les intérêts de 25 300 donc le bénéfice de 75 000.

en 4e année les besoins financiers seront de 155 000 et les intérêts de 17 050 donc un bénéfice de 82 000.

en 5e année les besoins seront de 73 000 et les intérêts de 8 030 et les bénéfices de 91 000 F - la banque devient autonome.

2-3 : PROGRAMME DES GROUPEMENTS DE PATAR-SINE

ARRONDISSEMENT DE NIAKHAR
DEPARTEMENT DE FATICK

Préparé avec l'Assistance de
l'OVERSEAS EDUCATION FUND
International (OEFI) et
l'Association Nationale des
Maisons Familiales Rurales
(M.F.R.) du Sénégal

OCTOBRE 1986.

I - PRESENTATION DES GROUPEMENTS

1.1. Localisation et Identification

Les six (6) groupements qui ont initié les programmes ci-après sont tous situés dans la partie centre-Nord du Département de Fatick, aux confins limitrophes entre cette circonscription administrative et celles de Bambey et Diourbel.

Les groupements concernés comptent ensemble 181 membres au moment de l'élaboration des projets. Les villages qui les abritent sont en faisceau autour de Patar qui est chef-lieu de la Communauté Rurale et qui les polarise.

Ils sont en outre affiliés à la Maison Familiale de cette localité qui les organise et les encadre par le biais de deux associations (Hommes et Femmes) qui sont en gestation du fait de l'ouverture récente de ladite maison.

D'autres groupements liés à la même structure ont aussi initié des projets mais du fait même de cette création de la maison, doivent encore les mûrir avant de les sortir.

1.2. Présentation du terroir

Le terroir sur lequel se placent les groupements concernés est comme dit plus haut le plus septentrional de l'Arrondissement de NIAKHAR qu'il limite dans cette direction. Il s'identifie entièrement au village centre de Patar, lui-même situé à 5 km de la route Fatick-Bambey et à 7 km de Niakhar, chef-lieu de l'Arrondissement.

Celui-ci a une fonction intérieure avec, les tournant dans le sens des aiguilles d'une montre, ceux de Diakhao-Sine, Tattaguine, Fissel (Département de MBour), NGoye (Département de Bambey, Ndoulo (Département de Diourbel).

C'est donc un terroir du Sine mais qui est tirailé par toutes les influences qui caractérisent les provinces traditionnelles sénégalaises du Cayor et du Baol voisins.

1.3. Objectifs des Programmes et Solutions techniques

Devant l'attraction continue de Dakar et Kaoloack de la métropole régionale voisine de Diourbel et de celle tout aussi proche de Bambey, les membres des groupements entendent développer de nouvelles activités productives pour :

- limiter l'exode rural en retenant 100 jeunes dans les trois années à venir (surtout des jeunes filles). En effet, 70% des jeunes vont traditionnellement travailler dans les villes pendant la saison-sèche et ont tendance à ne plus revenir du tout ;
- procurer un revenu supplémentaire de 40 000 F au minimum en année de croisière à chacun de ses membres.

Pour y arriver, ils ont retenu de mettre en oeuvre des projets par lesquels ils pourront :

- améliorer l'élevage traditionnel
- se former aux techniques de production et à la gestion de bons groupements ;
- créer de meilleures conditions de vie dans les villages.

1.4. Le Rôle de la Maison familiale

1.4.1. Situation de la Maison

La maison de Patar-Sine est en création depuis janvier 1983 et son processus de mise en place avance normalement.

A ce jour, 13 Associations de village existent dans 3 villages (Diadiakh, Patar, Ndione-Ihiogome) qui comptent ensemble 3.394 habitants.

L'"Association-Maison Familiale" n'est pas encore formalisée, mais devrait l'être dans les mois à venir, les délais habituels ayant été largement couverts. Les dispositions sont en train d'être prises pour cette étape importante de la vie d'une Maison Familiale Rurale.

1.4.2. Activités

Depuis son ouverture, la maison de Patar est encadrée par un moniteur et une monitrice MFR.

Les activités dominantes ont été axées sur la sensibilisation aux projets de production. Les jeunes ont été recasés pour le maraîchage, mais la pluviométrie catastrophique de 83 qui s'est trainée jusqu'en 84 a quelque peu bloquée cette tentative. Reprise avec l'eau du foyer de Ndione - Ihiogome, l'opération n'a pas connu le succès escompté, l'eau disponible pour le maraîchage étant insuffisante.

Dans le domaine de l'Allègement des travaux domestiques des femmes, la Maison reprend en ce moment le Moulin donné à Diadiakh.

1.4.3. Perspectives

Dans le cadre de son programme de réalisation la maison retient outre sa finalisation définitive, un certain nombre de projets dont les plus importants sont :

- la mise en oeuvre du Projet US-AID pour environ 20 projets dont plusieurs sont déjà élaborés ;
- l'encadrement plus rapproché du projet maraîcher des jeunes de, lico-fours des environs de Dangala ;
- l'exécution chez les paysans du programme de vulgarisation des techniques de régénération des sols pour labour et compostage ;

- étude des possibilités de cultures maraîchères avec l'eau du forage de Mboul ;
- exécution du programme retenu par les femmes et concernant :
 - . la reconstitution du cheptel ovin
 - . l'amélioration de l'Aviculture
 - . l'allègement des travaux domestiques.

1.5. Les autres interventions dans la Zone

Dans cette zone, c'est l'action diffuse des services traditionnels (Agriculture, Elevage) et des Sociétés et Organismes d'intervention (SODEVA surtout) qui ont été les plus marquantes.

De l'ensemble cependant, émergent :

- les opérations d'embouche bovine et ovine depuis 1978/1979. Cette action, qui a connu des hauts et des bas, mais a certainement marqué des jalons utiles pour ce qu'on appelle la filière viande au Sénégal ;
- l'action maraîchère de Iellayargouye conduite avec l'aide du Conseil Rural par l'exploitation des eaux des séanes. La zone est tellement intéressante que cette action ne peut s'arrêter à mi-chemin maintenant que la pluviométrie semble redevenir normale, il serait dommage de ne pas en profiter pour une relance avec l'aide renforcée du Conseil Rural.

II - ELEMENTS DE MONOGRAPHIE

2.1. Ecologie

L'Arrondissement de Niakhar où se situe PATAK est l'un des plus caractéristique de cette province du Sine. Bien que situé sur l'isoyète 700, cette zone semble plus sahélienne que soudanienne qu'elle est.

Cela tient sans doute quelque peu à ses sols généralement très sableux, donc très percolants. Les points d'accumulation d'eau sont

rare et les puits sont généralement très profonds.

Le climat est chaud et cependant la saison non pluvieuse.

2.2. Disponibilités en eau

Les puits ici sont profonds (30 m et plus) même des séanes permettent l'utilisation d'eau de surface dans les bas-fonds de Iellayargouye et des Thalwegs vers la Vallée du Fleuve Sine. A part cela, aucune eau de surface n'existe ici.

Des forages profonds sont à Patar, Ndione-Thiagome et Mboul, mais la puissance ne semble pas offrir des possibilités pour une exploitation aux fins de production par l'irrigation.

2.3. Démographie

En 1984, la Communauté Rurale de Patar-Sine comptait 15.924 habitants, sur les 40.145 qui est la population de l'Arrondissement de Niakhar.

Malgré l'exode rural estimé à 70% des jeunes pour la zone, la population n'est pas vieille. Elle est même réputée très active. Un élan de stabilisation est lancé en ce moment des directions des lieux d'émigration.

La provision démographique a toujours été très forte ici du fait de l'exiguïté des surfaces cultivables. C'est d'ailleurs ce qui explique le départ vers les "Terres Neuves" de beaucoup de ressortissants du terroir de Patar.

Le manque de terres et l'absence d'activités de production en saison sèche est pour beaucoup dans les mouvements de population de la zone.

2.4. Economie

La production du Sine est dominée par le mil et l'arachide

Le binôme fait l'heure et le malheur de ces contrées ou toute la vie lui est tributaire. Les possibilités de diversification des productions agricoles étant très limitées, c'est dans l'intensification par des méthodes agronomiques appropriées (domportage) qui passera l'amélioration souhaitable de la production du mil et de l'arachide.

Le bétail est partout présent même si l'élevage est nettement moins important qu'ailleurs. Le sérère du Sine est quelque peu éleveur. Pour s'en convaincre, il suffit de parcourir les villages. Une amélioration est possible. Elle s'amorce dans les opérations d'embouche. Mais elle ne peut se pérenniser sans une action est profondeur des directions du naissage - ou bien alors, il faudra une organisation spaciale rigoureuse, mettânt la région le jumelage de complémentarité avec une zone de naissage qui fournirait de façon systématique au Sine, les boeufs et moutons à emboucher - grâce aux disponibilités possibles d'alimentation de base (paille d'arachide, son de mil).

PROJET PATAR N°1

**PROGRAMME DU GROUPEMENT
DE
DIADIAKH**

Arrondissement de NIAKIIAR.
Département de FATICK.

I - PRESENTATION DU PROJET**1-1 Le Groupement:**

Trente sept (37) membres adhérents de la Maison Familiale de Patar ont constitué ce groupement qui comprend 19 hommes et 18 femmes.

Plus que beaucoup d'autres terroirs de la Région, celle de Patar a payé un lourd tribut au phénomène sécheresse de ces dernières années. C'est pourquoi, les promoteurs ont recherché les voies et moyens de disposer d'autres revenus que ceux que procurent les seules cultures d'hivernage.

Dans ce contexte, les promoteurs de ce groupement veulent procurer à tous les membres un revenu supplémentaire minimum de 30.000 Frs/CFA.

1-2 Description du Projet:

Plusieurs membres du groupement ont reçu une formation dans le cadre de l'élevage (embouche" avec les sociétés d'intervention et services qui ont passé dans le monde rural et surtout dans cette Région). Le projet leur permettra de mettre en pratique cette formation et surtout de se perfectionner.

La plupart d'entre eux allaient en exode et certains jeunes aidaient leurs parents dans l'élevage traditionnel. Le projet leur permet une bonne insertion

dans le circuit économique avec l'aide et l'expérience des parents

Les cultures en hivernage étant leurs principales préoccupations, ce projet permettra la diversification de leurs actions et la création d'emploi saisonnier.

La formation acquise aura un impact certain dans la population car la majeure partie des familles sont représentées dans le groupement.

1-2-1) - Description détaillée de la solution technique adoptée:

Il existe plusieurs solutions techniques, à savoir:

- a) - Embouche bovine avec 2 opérations/an (3 mois)
 - Alimentation:
 - 2/3 paille, 1/2 en fane d'arachide,
 - complément: son de mil - tourteau individuelle
 - Traitement:
 - Déparasitage : comprimés exhelm
 - Vaccin : bérénil
- b) - Embouche avec 3 opérations de 3 mois/an.
 - Paille unique
 - son de mil
 - tourteau d'arachide.
 - Traitement:
 - déparasitage : comprimés exhelm
 - vaccin : bénénil.
- c) - Embouche collective avec étable et mise sur pied d'une organisation pour l'entretien.
- d) - Embouche individuelle consistant à remettre à chaque membre 1 ou 2 sujets qu'il entretiendra lui-même. L'alimentation complémentaire et les produits d'entretien lui seront fournis par le groupement.

- Solution retenue:
- Embouche avec 3 opérations dans l'année et individuellement: nombre = 37

A chaque opération, le groupement confiera un sujet par membre. Il se chargera lui-même de réaliser la bouverie ou abri chez lui fournira l'alimentation de base nécessaire (foin de brousse).

Quant à l'alimentation complémentaire (son, tourteau), ainsi que les produits vétérinaires, ils seront fournis par le groupement.

- Calendrier des opérations en année de croisière

1ère opération : Novembre 1986 à Janvier 87/
Vente en février 1987.

2ème opération : Mars 1987 à Mai 87 /Vente: Juin

3ème opération : Août 1987 à Octobre 1987/
Vente: Novembre à Décembre 87.

- Participation de l'encadrement:

Pour l'Agent de l'élevage du C.E.R:

- Traitement des animaux (déparasitage - vaccination)
- Conseil d'alimentation et d'hygiène,
- Suivi périodique.

Pour l'Agent de la Maison Familiale Rurale:

- Organisation en vue de la réalisation normale de tout le programme de travail.
- Suivi régulier de l'entretien des animaux.
- Sauvegarde des décisions prises par le groupement à tous les niveaux de l'activité (financement jusqu'au remboursement, prévision-réalisation-bilan).
- Intermédiaire entre groupement - Services techniques - bailleurs de fonds.

1-2-2) -- Plan de travail:

- Programme d'exécution du projet:

PREVISIONS	PERIODE DE REALISATION	OBSERVATIONS
<u>1ère Opération:</u>		
-conféction des abris		
-recherche alimentation		
-ramassage feuilles céréales, paille.		
-stockage		
-achat son et tourteau.		
<u>Achat Sujets:</u>		
-mise en place		
-déparasitage et vaccination		
-entretien.		
<u>Suivi encadrement:</u>		
-C.E.R.		
-M.F.R.		
<u>Vente Sujets:</u>		
-remboursement 1ère tranche.		
<u>2ème Opération:</u>		
-recherche alimentation		
-achat sujets		
-mise en place		
-traitement		
-entretien		
-suivi encadrement		
-vente		
-remboursement 2ème tranche.		
<u>3ème Opération:</u>		
-recherche alimentation		
-achat sujets		
-mise en place		
-traitement		
-entretien		
-suivi encadrement		
-vente		
-remboursement 3ème tranche		

151

1-2-3) - Plan de Lâchage:

INTERVENTION DES AGENTS	DESENGAGEMENT.		
	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
<u>Agent de la Maison Familiale Rurale:</u>	:	:	:
-intermédiaire Groupement - Services Techniques	:	:	:
-organisation de l'activité	:	:	:
-suivi régulier de l'entretien des animaux	:	:	:
-sauvegarde des décisions prises par le groupement et de leurs applications.	:	:	:
gestion.	:	:	:
<u>Agent Elevage du C.E.R. de NIAKHAR:</u>	:	:	:
Traitement des animaux:	:	:	:
- déparasitage	:	:	:
- vaccination	:	:	:
Conseils d'alimentation et d'hygiène.	:	:	:
Suivi périodique.	:	:	:

1-2-4) - Les Moyens à Mettre en Oeuvre:

- Bovins: Marchés locaux - Grands centre - Dioubel-Bambey-Mbar.
- Alimentation:-Foin de brousse: Tiges de sorgho;
 - Fanes d'arachide.
 - Tourteau pression locale
 - Farines.
- Habitation: Abris en matériaux locaux (hangar haut) fermé sur un ou 2 côtés seulement.
- Produits vétérinaires:

.../...

2-3 Calcul de Rentabilité:**Coût par rotation:**

- animaux	1.665.000	Frs/CFA.
- alimentation	1.054.500	-
- couverture sanitaire	48.100	
- assurance	90.000	
- transport	37.000	
- amortissement en 6 rotations	77.084	
- intérêt	103.204	

TOTAL 3.074.888 Frs/CFA.

Soit un coût pour 35 sujets vendu de 87.854, Frs.
 Les sujets seront vendus à 100.000 Frs soit 3.500.000 Frs.
 ce qui nous donne un bénéfice réel de 425.112 Frs.
 Au point de vue monétaire on peut ajouter la valorisation
 de la paille 980.112 Frs; bien sûr les paysans pourraient
 vendre la paille ailleurs mais alors le fumier pour
 la fertilisation serait perdu.

Fond de Roulement à Constituer:

- animaux	1.665.000	Frs/CFA.
- alimentation	499.500	-
- P. Vétérinaire	48.100	
- assurance	90.000	
- transport	37.000	

TOTAL 2.339.600 Frs/CFA.

Il faudrait, dans la situation de référence,
 consacrer l'ensemble du bénéfice réel à la constitution
 du fonds de roulement pour pouvoir le réaliser en
 8 rotations. (3 ans)

2-4 Analyse de Sensibilité:

Deux éléments peuvent varier pour la rentabilité du projet soit le prix d'achat et le prix de vente.

1° cas:

- Achat = 40.000 / Vente = 100.000 / Bénéfice = 610.112 F

2° cas:

- Achat = 40.000 / Vente = 105.000 / Bénéfice = 785.112 F

3° cas:

- Achat = 45.000 / Vente = 100.000 / Bénéfice = 600.112 Frs

4° cas:

- Achat = 50.000 / Vente = 100.000 / Bénéfice = 240.112 Frs

5° cas:

- Achat = 50.000 / Vente = 95.000 / Bénéfice = 65.112 Frs

Or pour qu'une opération de ce genre soit intéressante il faut un bénéfice de 25% ,
soit 25% de 3.074.888 Frs = 768.722 Frs/CFA.
Seuls les 3 premiers cas s'en approchent, donc le seul élément que les paysans puissent contracter c'est le prix d'achat.

Ils doivent refuser de mettre plus de 45.000 Frs à l'achat et tenter d'avoir un prix plus intéressant même que 40.000 Frs tout en achetant un animal de 180 à 200 kg

PROJET PATAR N° 2

PROJET D ' EMBOUCHE DE NDIONE THIOGOME
 =====

ARRONDISSEMENT DE NDOFANE
 DÉPARTEMENT DE KAOLACK

I.- PRESENTATION1.1. Le groupement

Il est constitué par des adhérents à l'Association Maison Familiale de PATAR. Ils sont au nombre de 39 dont 25 femmes et 14 hommes.

Soucieux de désamorcer le mouvement d'exode des jeunes vers les villes où ils sont de plus en plus voués au chômage, les habitants des villages cherchent par tous les moyens les solutions appropriées.

Ils voudraient en tous cas trouver des occupations saines et rémunératives pendant la saison sèche, arriver à procurer un revenu supplémentaire annuel minimum de 50.000 F par membre en année de croisière.

Le groupement s'est attelé à cette tâche dans le cadre de la Maison Familiale qui l'encadre.

1.2. - DESCRIPTION DU PROJET1.2.1. EMBOUCHE BOVINE

Les jeunes ayant reçu une formation dans le cadre de l'élevage avec les différentes sociétés et services qui sont passés dans le monde rural et surtout dans leur région, auront la possibilité de mettre en pratique leur acquis. Leurs moyens étant très limités, ils pourront mettre à profit ceux du projet. Leur insertion dans le circuit économique deviendra possible.

../..

Les activités d'hivernage étant leurs principales occupations, cette opération permettra une diversification des actions, aboutissant à une parfaite augmentation des revenus.

Les membres des groupements émanant de différentes familles du village, la formation qu'ils ont acquise aura un impact dans la population et sans doute tout le monde saura faire de l'embouche avec les différents conseils techniques et systèmes appliqués.

A) Description détaillée de la solution technique adoptée

a) Emboucher le boeuf pendant 3 mois en donnant comme aliment de base 2/3 de paille et 1/3 de fane d'arachide.

En alimentation complémentaire, donner du son de mil, du tourteau.

Traitement : - comprisés exhelm pour déparasitage
- vaccin avec bérénil.

Cette solution en temps de bon hivernage avec un bon revenu.

b) Emboucher pendant 3 mois avec comme alimentation :

- paille uniquement
- son de mil
- comprimé exhelm pour déparasitage.

s'il n'y a pas assez de pluies.

c) En cas de difficulté d'alimentation, choisir la période d'hivernage en laissant les animaux en paturage, et pendant les récoltes, les retenir en stabulation pendant les récoltes 1 à 2 mois.

d) Embouche collective dans une seule étable avec stockage des aliments, calendrier d'entretien par groupe ;

../..

Il existe aussi l'embouche individuelle à remettre à chaque membre 2 sujets qu'il entretient lui-même. les produits d'entretien et l'alimentation complémentaire à fournir par le groupement.

Solution à retenir :

- Embouche individuelle de 20 boeufs
- Les sujets seront rassemblés dans une étable en respectant les normes d'emplacement, d'aménagement ;
- L'étable sera clôturée en palissade avec un seul portail., hangar de stockage des aliments de base (paille et fane d'arachide) sera confectionné ;
- l'entretien (alimentation, nettoyage, gardiennage) se fera au niveau familial.

La participation de l'encadrement :

1°/ Pour l'Agent de l'élevage du C.E.R. :

- traitement des animaux (vaccins-déparasitage)
- donner conseil d'alimentation et hygiène
- suivi périodique.

2°/ Pour l'Agent de la Maison Familiale Rurale :

- Organisation en vue de la réalisation normale de tout le programme de travail ;
- suivi régulier de l'entretien des animaux ;
- sauvegarde des décisions prises par le groupement à tous les niveaux de l'activité (financement jusqu'au remboursement) - (prévision, réalisation, bilan).

.../...

3°/ Plan de travail :

Le programme du projet s'établit comme suit :

P R E V I S I O N S	P E R I O D E D E R E A L I S A T I O N					O B S E R V A T I O N S
	1/2	1 mois	2 mois	3e mois	1/2	
- Confection de l'étable						
. recherche de bois	-					
. recherche de tiges de mil	-					
. réalisation	-					
- Recherche d'alimentation						
. ramassage de paille	-					
. ramassage fane d'arach.	-					
. stockage	-					
. achat son et tourteau	-	-	-			
. stockage	-					
- Achat des sujets						
. mise en place des sujets		-				
. vaccination		-				
. déparasitage		-				
- Entretien						
. suivi encadrement						
Agent C.E.R.		-	-	-		
Agent C.E.R.		-	-	-	-	
- Vente sujets(1°tranche						-

4°/ Plan de lâchage :

L'intervention des agents se situe au niveau suivant :

INTERVENTION DES AGENTS	D E S E N G A G E M E N T		
	1ère année	2è année	3è année
L'Agent de la M.F.R. :			
. Intermédiaires groupement service tech.	X	-	-
. Organisation de l'activité	X	X	X -
. Suivi régulier de l'entretien des animaux	X	X	X -
. Sauvegarde des décisions prises par le groupement et de leur application	X	X	X -

Gestion	:	x	:	x	:	x -
. <u>l'Agent de l'élevage du C.E.R.</u> :	:		:		:	
. Traitement des animaux	:		:		:	
. déparasitage	:	x	:	-	:	-
. vaccination	:	x	:	x	:	x
Conseil d'alimentation et d'hygiène	:		:		:	
. Suivi périodique	:	x	:	-	:	x

B) Les moyens à mettre en oeuvre :

- Bovins : marchés locaux et grands centres.
- Alimentation :
- Fane d'arachide : le groupement réalise un champ collectif d'arachide d'un ha. La totalité des fanes destinée à l'opération. Chaque intéressé réalise un champ de 1 à 2 ha d'arachide.
- Tige et feuilles de céréales : par manque de semences d'arachide ces années-ci les 2/3 des terres cultivables de la zone sont réalisées en mil.
- Tourteaux pression locale achetés sur les marchés hebdomadaires.
- L'encadrement du projet sera assuré par les agents de la Maison Familiale rurale et du C.E.R.
- Vaccination et conseils techniques : C.E.R.
- Suivi et organisation : M.F.R.

C) Etude financière du volet embouche bovine

Approche en termes physiques

boeufs	20
étables	14
alimentation::	
paille d'arachide	100 kg ou 40 sacs
paille de brousse	5.000 kg ou 24 charges
aliment concentré (farine)	2.000 kg
tourteau	700 kg
s e l	10 kg
assurance pour couvrir la perte d'un animal	
matériel	14 fûts
médicament	20 doses

.../...

146

Approche en termes financiers

Désignation	Quantités	P.V.	USAID	O.V
boeuf	20	45.000	900.000	140.000
étables	14	7000/boeuf	---	140.000
paille d'arachide	40 charges	3.000	---	120.000
paille de brousse	24 -"-	1.000	---	24.000
Aliment concentré	2.000	100	200.000	---
tourteau	280 galettes	250	70.000	---
s e l	10 kg	20	---	200
assurance			45.000	---
matériel 14 fûts		7.000	98.000	---
médicament	20 doses	550	11.000	---
transport			17.600	
			<hr/>	<hr/>
			1.341.000	284.200

soit un coût global de 1.625.200 Frs/CFA.

donc une participation de 17,5 %

Calcul de rentabilité

Coût d'une rotation

boeufs	900.000	
alimentation	414.200	
médicaments	11.000	
transport	17.600	
assurance	45.000	
amortissement	26.500	
intérêts	53.640	
	<hr/>	
	1.467.940	soit un prix de revient de 77.260
Recette	1.900.000	
bénéfice	432.060	

../. ..

Fonds de roulement à constituer

boeufs	900.000
aliments	270.000
assurance	45.000
médicaments	11.000
cordes	12.000
transport	17.600
	<hr/>
	1.255.600

En y consacrant la moitié des bénéfices, les paysans pourront constituer leur fonds de roulement en deux ans, tout en remboursant 1/6 du capital à chaque opération.

Etude de sensibilité

Dans la situation la plus probable que nous avons choisie en référence;

achat 45.000 et vente 100.000 le bénéfice était de 432.080
mais on sait par ailleurs que les prix à l'achat peuvent varier de 30.000 constaté à 60.000 F au dire de certains paysans. Nous avons donc juste le prix moyen;

quant à la vente le prix peut aller de 85.000 à 135.000 mais la fourchette constatée dans la région de Thiès est de 90.000 à 110.000 les extrêmes sont tout à fait exceptionnels.

Aussi nous retenons les deux fourchettes 40 - 50.000
et 90 - 110.000

40.000 - 90.000	bénéfice	342.060
40.000 - 100.000	"-	537.060
40.000 - 110.000	"-	722.060
45.000 - 90.000	"-	242.060
45.000 - 100.000	"-	432.060
45.000 - 110.000	"-	622.060
50.000 - 90.000	"-	142.060
50.000 - 100.000	"-	332.060
50.000 - 110.000	"-	522.060

.. / ..

Les situations intéressantes donnent plus que 25 % du coût
 0,25 x 1.467.940 doit 366.985 donc aucune vente à 90.000 ne permet
 un bénéfice suffisant; et à 50.000, seule la vente à 110.000 est
 favorable

C) Etude financière du Projet Embouche Ovine

Approche en Termes Physiques:

moutons	25
corde	50 mètres
alimentation :	
paille d'arachide	6750 ou 422 sacs
paille de brousse	6750
concentrés (farine)	450 kg
tourteaux	225 kg ou 20 galettes
produits	25 doses
assurance	pour la perte d'un mouton

Approche en termes financiers:

Désignation	quantité	P.V	USAID	O.V.
moutons	25	13.000	325.000	---
cordes	50 m	200	10.000	---
paille d'arachide	722 sacs	200	---	84.400
paille de brousse	6750 kg	5	---	33.750
concentré et tourteaux	675	100	67.500	---
s e l	20 kg	20		400
P. vétérinaire	25 doses	200	5.000	---
assurances			13.000	---
			420.500	118.550

Coût global 539.050

soit une participation de 21,9 %

.../...

Calcul de rentabilité

Coût d'une opération	
moutons	325.000
cordes	10.000
alimentation et médicaments	191.050
assurance	13.000
intérêt	25.230
	<hr/>
	564.280

Prix de revient 23,512 F/ mouton vendu

Recette 24 X 30.000 = 720.000

Bénéfice 155.720

Le fonds de roulement est de 539.050 car tout est utilisé au cours d'une opération.

Au mieux, les femmes peuvent y consacrer 100.000, il leur faudra six (6) ans pour le constituer.

Etude de sensibilité

On peut anticiper les situations suivantes:

10.000	-	30.000	bénéfice	230.000
13.000	-	30.000	-"-	155.000
15.000	-	30.000	-"-	105.000
10.000	-	35.000	-"-	350.000
13.000	-	350.000	-"-	275.000
15.000	-	350.000	-"-	225.000

40.000 est possible mais tout à fait exceptionnel.

P R O J E T D ' E M B O U C H E B O V I N E

DE

B A K A K O Y E / H O M M E SI.- JUSTIFICATION ET PROBLEMATIQUE DU PROJET1.1. - Place du Projet dans la planification1.1.1°/ Le groupement

Ce projet intitulé "Embouche bovine" est initié par le groupement de 20 membres jeunes et adultes tous domiciliés au même quartier de Bakakoye du village de Patar-Sine.

Chef lieu de la communauté rurale du même nom, celle-ci occupe la partie Nord-Ouest de l'arrondissement de Niakhar dont elle dépend. Patar-Sine est à 9 km de Niakhar, 30 km de Fatick chef lieu de département et de région dont il dépend, 18 km de Diourbel et 17 km de Bambey

1.1.2°/ Place du projet dans le plan local de développement :

Il est inscrit parfaitement dans le plan local de développement car les autorités cherchent à maintenir les jeunes en s'efforçant d'inscrire dans le budget des communautés rurales un volet "Actions de développement". Cela permet de créer des activités lucratives pouvant occuper en saison sèche et augmenter leurs revenus.

1.2. Problèmes auxquels répond le projet

Le climat soudano-sahélien qui sévit dans cette zone a rendu la végétation clairsemée avec une égalité d'épineux avec les autres arbres. La mauvaise répartition des pluies ces dernières années (200 à 400 m/m) a entraîné une réduction très sensible de la végétation dans son ensemble. Cela a entraîné également une diminution notable du cheptel et surtout des bovins.

Avec cette opération d'embouche, l'alimentation pourra être améliorée avec les ressources locales, la santé ne sera pas en reste avec les conseils et application des techniciens du C.E.R.

1.2. 1°/ Problème d'ordre humain :

L'élevage de la zone est traditionnel. Certains éleveurs sont plus intéressés par le nombre de têtes que de l'état de l'animal.

En période de manque d'alimentation, les animaux restent maigres et les propriétaires ne pensent même pas à vendre certains pour nourrir les autres et les sauver. En cas de besoin, les animaux sont vendus à de vils prix.

L'introduction de l'élevage intensif permettra une bonne amélioration de cette activité du reste très importante de la population et surtout des prix de vente des boeufs. Le revenu pourra ainsi augmenter.

1.2.2.°/ Problème d'ordre économique

Cette activité permet :

- une diversification des activités du groupement
- une augmentation de la production avec les déchets de l'élevage se transformant en engrais organique et fertilisant le sol
- une augmentation des revenus du groupement.

A tous ces problèmes, le groupement, dès sa naissance en 1983 a commencé à mener des actions de développement à savoir :

- après cotisation de 500 F chacun, achat d'un ovin pour embouche ;

../..

- vente ovin et achat d'arachide à bon prix et vente avec bénéfice
- même opération pour le mil et achat d'un bovin pour embouche
- actuellement le groupement a un stock de mil qu'il prévoit de vendre en période de soudure.

Une banque de céréale sera leur deuxième préoccupation après la première année de projet.

II.- DESCRIPTION DES ACTIVITES

Plusieurs membres du groupement ont eu à pratiquer cette activité avec l'encadrement des agents de la SODEVA. D'ailleurs le groupement en a mené une fois dans le cadre de son programme. Ce projet leur permettra de se perfectionner en mettant en pratique les nouveaux conseils.

La plupart des jeunes allaient en exode et certains jeunes aidaient leurs parents dans l'élevage traditionnel. Ce projet leur permet une bonne insertion dans le circuit économique avec l'aide de l'expérience des adultes.

Les cultures en hivernage étant leurs principales préoccupations, ce projet permettra la diversification de leurs actions et la création d'emploi saisonnier. La formation aura un impact certain dans la population car la majeure partie des familles sont représentées dans le groupement.

2.1. La solution technique adoptée

Les solutions techniques sont :

- a) embouche bovine avec deux opérations/an
- b) embouche bovine avec trois opérations/an
- c) embouche bovine collective avec une étable et mise sur pied d'une organisation pour l'entretien
- d) embouche bovine individuelle.

../..

Solution retenue:

- embouche de 20 boeufs avec 3 rotations en année de croisière
- les sujets seront sous un abri aménagé
- un hangar de stockage des aliments de base (paille et fane d'arachide) sera confectionné
- l'entretien (alimentation, nettoyage et gardiennage) se fera en famille.

La participation de l'encadrement sera :

1°/ Pour l'Agent de l'élevage du C.E.R. :

- traitement des animaux (vaccins, déparasitage)
- donner conseils d'hygiène et d'alimentation
- suivi périodique.

2°/ Pour l'Agent de la Maison Familiale Rurale :

- organisation en vue de la réalisation correcte de tout le programme de travail.
- suivi régulier de l'entretien des animaux
- sauvegarde des décisions prises par le groupement à tous les niveaux des activités (prévisions - réalisation-bilan)
- intermédiaires entre groupement et services techniques - bailleurs de Fonds

2.2. - Les moyens à mettre en oeuvre :

Bovins : marchés locaux - grands marchés : Diourbel - Bambey - Mbar.

Alimentation : tiges et feuilles de céréales :

- paille d'arachides
- tourteaux pression locale à acheter sur les marchés hebdomadaires .

.../.

3.3. - Calcul de rentabilité

Coût d'une rotation	
boeuf	900.000
alimentation	414.000
médicament	11.000
transport	20.000
assurance	45.000
amortissement	31.200
cordes	12.000
intérêts	55.880
	<hr/>
	1.489.080

soit un prix de revient de 78.573 F / boeuf vendu

Recettes 19 X 100.000 = 1.900.000

Bénéfice 410.920 F

Fonds de roulement à constituer

boeufs	900.000
alimentation	270.000
assurance	45.000
amortissement	11.000
transport	17.600 les futs n'ont plus à être transportés
corde	12.000
	<hr/>
	1.255.600

en y consacrant la moitié des recettes on pourra le constituer en deux (2) ans.

.../...

3.4. - Etude de sensibilité

Les prix à l'achat et à la vente peuvent varier. Mais le coût où les paysans ont un pouvoir de décision c'est à l'achat ils peuvent attendre le moment favorable à la vente, ils peuvent attendre mais le coût d'alimentation absorbera le bénéfice qu'ils voudraient chercher.

Il faut chercher un bénéfice minimum de 372.220 qu'on aurait finalement en achetant à moins de 45.000

Par contre si on achète à 50.000, il faudrait absolument vendre à 105 - 110.000 pour être optimiste.

PROJET PATAR N° 4

P R O J E T D ' E M B O U C H E B O V I N E
 DE B A K A K O Y E / F E M M E S

Arrondissement de Niakhar
 Département de Fatick

I PRESENTATION DU PROJET1.1. Le groupement

Il est constitué par des habitants du quartier Bakakoye du village de Patar-Sine. Elles sont au nombre de 50 toutes adhérentes à l'Association Maison Familiale, 25 d'entre elles ont décidé de participer à ce projet.

Le quartier de Bakakoye est situé à 1,5 km du chef lieu de la communauté rurale Patar-Sine. Celle-ci occupe la partie Nord-Ouest de l'Arrondissement de Niakhar dont elle dépend.

Patar-Sine est à 9 km de Niakhar, 30 km de Fatick chef lieu de département et de région dont elle dépend, 18 km de Diourbel et 17 km de Bambey.

Il s'inscrit dans le plan local de développement car les autorités, avec les services techniques cherchent et initient des voies et moyens à alléger les travaux des femmes dans le placement de moulin à mil, la réalisation de cuisinières améliorées, l'amélioration de l'élevage de volaille en introduisant des coqs raceurs.

1.2. Problèmes auxquels répond le projet :1.2.1. - Problème d'ordre physique :

Les aléas climatiques sévissant ces dernières années dans la région ont réduit très sensiblement la végétation. Les animaux paissent en brousse et dans les champs pendant 6 mois et plus sans assez de nourriture. Les conséquences entraînées sont : la mortalité très importante du cheptel et surtout des ovins.

Cette opération d'embouche ovine permettra une amélioration dans l'alimentation, dans la santé grâce aux conseils et applications des techniciens du C.E.R.

1.2.2. - Problème d'ordre humain :

L'élevage dans cette zone est généralement traditionnel. Les moutons et chèvres passent la nuit dans des enclos et le lendemain ils sont conduits dans la brousse jusqu'au soir. L'unique alimentation c'est la paille, quelques rares feuilles d'arachide et restes de plats pour certaines femelles à traire.

En cas de besoin urgent les ovins sont vendus à de vils prix aux marchés hebdomadaires de la zone.

Avec cette opération d'embouche, l'alimentation sera améliorée. Les prix seront plus importants et le revenu plus substantiel.

1.2.3. - Problème d'ordre économique

Les principales activités des femmes, outre leurs travaux quotidiens, sont l'agriculture et l'élevage. Pour l'agriculture, les femmes n'ont que de petits champs personnels de mil et d'arachide et cultivent en association du niébé, de l'oseille. La plupart des produits sont utilisés dans la nourriture de la famille.

Les revenus dans ces différentes activités sont très modestes.

Cette opération peut donc permettre :

- une diversification de leurs activités
- une augmentation des revenus.

.../...

1.3.. - DESCRIPTION DU PROJET

L'élevage pratique a toujours été traditionnel, pas d'apport d'alimentation complémentaire ni de soucis de santé du cheptel ovin.

La formation à apporter dans la réalisation de cette opération permettra aux femmes de revoir l'ensemble de la méthode de leur élevage.

Les femmes arriveront à s'insérer dans le circuit économique en travaillant pour elles-mêmes. Cette opération leur permettra également de diversifier leurs activités à revenus monétaires et à leur créer un emploi saisonnier.

La formation acquise aura un impact dans la population car la majeure partie des familles participent à cette activité.

1.3.1 Description détaillée de la solution technique adoptée :

Une seule opération à réaliser dans l'année. Pour avoir une action rentable, il faut qu'elle coïncide avec la Tabaski.

- Solution technique : entretien individuel - 1 femme - 1 ovin (3mois)
- Alimentation :
 - . fane d'arachide
 - . son de mil
- Couverture sanitaire :
- Déparasitage :
 - . Exhelm : 2 comprimés
 - . Disto : 5
- L'abri sera réalisé par chaque bénéficiaire. L'alimentation sera rationalisée par la responsable d'entretien.

../..

1.3.2. Calendrier de l'opération:

L'opération débutera en février 1987 pour s'achever en fin juillet 1987.

1.3.3. Participation de l'encadrement

- Agent élevage :
 - . conseil de déparasitage
 - . suivi périodique
- Agent M.F.R. :
 - . organisation en vue de l'exécution correcte de l'activité
 - . suivi régulier de l'entretien des animaux
 - . sauvegarde des décisions prises par le groupement

1.3.4. Plan de travail :

- Programme d'exécution

P R E V I S I O N S	P E R I O D E D E R E A L I S A T I O N							O B S E R V A T I O N S
	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	
infection des abris	-							
achat aliments	-							
plane d'arachide	-							
semence de mil	-							
fourteau d'arachide	-							
achat des sujets et mise en place	-							
traitement vétérinaire	-							
suivi encadrement								
M.F.R.	-	-	-					
M.F.R.	-	-	-	-	-			
vente des sujets					-	-		
plan et remboursement						-		

II.- ETUDE FINANCIERE2.1. - Bases :

moutons	25
cordes	50 mètres
alimentation:	
paille d'arachide	6.750 ou 722 sacs
paille de brousse	6.750
concentré (farine)	450 kg
tourteaux	225 kg
produits vétérinaires	25 doses
assurance pour la perte d'un mouton.	

2.2. - Approche en termes financiers

Désignation	Quantité	P.V.	USAID	O.V.
moutons	25	13.000	325.000	---
cordes	50 m	200	10.000	---
paille d'arachide	722 sacs	200	---	84.400
paille de brousse	6.750 kg	5	---	33.750
conc. et tourteaux	675 kg	100	67.500	400
s e l	20 kg	20	5.000	---
P. vétérinaire	25 doses	200	5.000	---
assurances			13.000	---
			420.500	118.550

Coût global 539.050

soit une participation de 21,9 %

../..

2.3. - Calcul de rentabilité :

Coût d'une opération :

moutons	325.000
cordes	10.000
alimentation et médic. .	191.050
assurance	13.000
intérêt	25.230
	564.280

Prix de revient	23.512 F/mouton vendu
Recette = 24 X 30.000 =	720.000
Bénéfice =	155.720

Le Fonds de roulement est de 539.050 car tout est utilisé au cours d'une opération ;
ou mieux les femmes peuvent y consacrer 100.000 ; il leur faudra 6 ans pour le constituer.

2.4. - Etude de sensibilité :

On peut anticiper les situations suivantes :

10.000	-	30.000	bénéfice	230.000
13.000	-	30.000	"-	155.000
15.000	-	30.000	"-	105.000
10.000	-	35.000	"-	350.000
13.000	-	35.000	"-	275.000
15.000	-	35.000	"-	225.000

40.000 est possible mais tout à fait exceptionnel.

PROJET PATAR N°5

PROJET D'EMBOUCHE BOVINE
DE
NGOLAGHEME - PATAR

Arrondissement de NIAKHAR.
Département de FATICK.

I - PRESENTATION DU PROJET**1-1 Le Groupement promoteur:**

comprend 15 membres tous hommes habitant
Ngolaghème qui est un quartier du village de Patar-Sine.
Ils sont tous adhérents de l'Association Maison Familiale.

Le phénomène sécheresse et l'exode rural qui
s'amplifie ont incité les promoteurs à rechercher des
moyens pour :

- retenir les jeunes au terroir,
- s'occuper pendant la saison sèche.

Ils se sont alors fixés comme objectif de
procurer à chaque membre un revenu supplémentaire annuel
minimum de 25.000 à 50.000 Frs/CFA.

Une des solutions trouvées est la conduite
d'opérations d'embouche bovine.

1-2 Description du Projet:

Il s'agit d'une embouche individuelle de 13 Boeufs
en stabulation dans les concessions en 3 rotations.
13 membres du groupement participent à ce projet.

.../...

Les opérations Principales seront :

- la construction des abris,
- la constitution des réserves fourragères
- l'achat des animaux à emboucher
- la conduite des élevages
- la vente des animaux embouchés.

1-2-1 Construction des abris:

Chaque membre emboucheur construira lui-même l'abri. Un simple hangar fermé sur 1 ou 2 côtés suffira, le toit sera haut et étanche pour la rotation d'hivernage.

1-2-2. Constitution des réserves fourragères:

Les promoteurs ont d'ores et déjà commencé à rentrer le foin de brousse en vue de constituer les bases de l'alimentation des boeufs. Cette opération sera poursuivie puisque dans la zone, les fanes d'arachides ne seront pas disponibles en grande quantité cette année du fait du déficit pluviométrique. Il en sera réservé cependant après les battages des récoltes encore sur pied.

1-2-3 Achat des animaux:

Deux membres du groupement assurent cette tâche avec le soutien des moniteurs de la Maison Familiale de Patar.

Les achats se feront sur les marchés forains les plus proches, au grand marché à bestiaux de Bambey tout proche, ou plus loin sur les lieux de naissance ou le passage (Mbar - Colobane).

Le prix d'achat prévu par boeuf de 2ans $\frac{1}{2}$ à 3 ans est de 45.000 Frs rendu au lieu d'embouche.

L'Agent d'Elevage du CER fera les visites et les immunisations nécessaires.

1-2-4 - Conduite de l'élevage:

Une fois toutes ces dispositions prises, il ne restera plus qu'à assurer:

- l'affouragement et l'abreuvement.

Les concentrés seront donnés à sec (graines concassées), humidifiés (sons) ou dilués dans l'eau de boisson (tourteau pression locale, farines). Les matières vitaminées seront données avec les concentrés secs.

La couverture sanitaire sera assurée par l'Agent d'Elevage du CER en rapport avec les moniteurs et les dirigeants paysans de la Maison Familiale.

L'opération durera 3 à 4 mois et se renouvellera.

1-2-5. Vente des Boeufs embouchés:

Elle se préparera au moins un mois avant la période de vente afin de s'assurer de l'écoulement à la bonne période et à de bons prix pour les emboucheurs.

Les marchés ciblés sont ceux de Bambey, Thiès et Dakar, les autres étant trop petits pour absorber en une seule fois tout le bétail prévu à l'embouche dans la zone en plus des prélèvements traditionnels sur le cheptel régional.

Les prix de vente retenus sont 90.000 Frs à 100.000 Frs suivant les individualités.

Des prix plus élevés sont possibles et ne sont pas exclus du raisonnement des promoteurs. Mais il faut rester modeste au stade actuel du projet, beaucoup de choses devant évoluer dans le secteur de la viande.

II - ETUDE FINANCIERE DU PROJET

2-1 Approche en Termes Techniques et Financiers :

<u>DESIGNATION</u>	<u>Quantité</u>	<u>Prix U.</u>	<u>US-AID</u>	<u>O.V</u>
- achat boeufs	13	45.000	585.000	-
- étables	13	7.000	-	91.000
- corde	39 m	200	7.800	-
- fôts	13	7.000	91.000	-
- aliment				
* paille d'arachide -charges	26	3.000	-	78.000
* " de brousse -charges	16	1.000	-	16.000
* aliments concentrés	1300 kgs	100	130.000	-
* tourteaux	455 kgs	100	45.500	-
- couverture sanitaire	13 doses	550	7.150	-
- transport			13.000	-
- assurance			45.000	-
			<u>924.450</u>	<u>185.000</u>
	TOTAL		<u>924.450</u>	<u>185.000</u>
	COUT GLOBAL =	<u>1.109.450</u>	<u>Frs/CFA.</u>	
	participation de 16,7%			

2-2 Calcul de Rentabilité:

Coût d'une rotation

- boeufs	585.000	Frs.
- cordes	7.800	
- alimentation	269.500	
- couverture sanitaire	7.150	
- transport	13.000	
- assurance	45.000	
- amortissement	20.300	
- intérêt	36.978	
	<u>984.728</u>	<u>Frs/CFA.</u>

Prix de revient 82.061 Frs/CFA.

Recette	= 12 x 100.000	=	<u>1.200.000</u> Frs/CFA.
Bénéfice	=		<u>215.272</u> Frs/CFA.
Le Fond de Roulement.....			<u>924.450</u> Frs/CFA.

En consacrant 100.000 Frs par rotation pour le fond de roulement, les paysans pourront le réaliser en 3 ans.

2-3 Analyse de Sensibilité :

Ce qui peut varier nous avons supposé une perte par rotation, mais sur un si petit nombre ce sera plutôt une perte par année.

Cependant cette perte peut survenir dès la première opération.

Les paysans peuvent manoeuvrer leur profit en achetant à moins de 45.000/animal, tout en ayant des sujets de 180 à 220 Kgs.

PROJET PATAR N°6

PROJET D'EMBOUCHE BOVINE
DE

SOBEME - PATAR

Arrondissement de NIAKHAR
Département de FATICK.

I - PRESENTATION DU PROJET

1-1 Le Groupement Promoteur:

Il comprend 20 membres tous hommes adhérents de l'Association Maison Familiale de PATAR et habitant le quartier de Sobème-Escale.

Pour résoudre les problèmes de l'exode rural et se trouver des occupations rémunératrices de saison sèche, les promoteurs ont retenu comme objectif principal de leur action en se regroupant, de procurer un revenu minimum supplémentaire de 40 à 50.000 Frs à chacun des membres.

Et ils ont opté dans un premier temps pour une opération d'embouche bovine, en attendant de pouvoir exploiter d'autres possibilités.

1-2 Description du Projet:

1-2-1 Contenu:

Il s'agit d'une opération d'embouche bovine individuelle portant sur 20 sujets. Trois rotations de 3 à 4 mois sont prévues chaque année et l'opération est en principe prévue en continu.

Les paysans construiront les abris et constitueront un stock de foin ; ils demandent un financement pour :

- l'achat des animaux
- l'achat des aliments de supplémentation,
- l'achat de produits vétérinaires et de matériel d'élevage.

L'encadrement sera assuré par les moniteurs de la Maison Familiale de PATAR et la couverture sanitaire par l'Agent de l'Elevage du CER.

1-2-3 Fonctionnement:

L'élevage comprendra un certain nombre d'opérations

- acquisition des animaux,
- construction des abris,
- constitution des stocks de fourrages
- conduite des élevages,
- commercialisation des boeufs embouchés.

A) - Acquisition des Animaux:

Ceux-ci seront achetés sur les marchés hebdomadaires qui sont les plus proches ou au grand marché à bestiaux de Bambey. Il est aussi possible de pousser plus loin (marchés à bestiaux de Mbar et Colobane) pour avoir des prix intéressants.

Une commission d'achat constituée avec l'Assistance des moniteurs de la Maison Familiale réalisera cette opération. Le CER, par l'Agent d'Elevage, supervisera l'opération d'achat et fera les visites et immunisations nécessaires à une bonne protection des bêtes.

B) - Construction des étables:

L'embouche étant prévue en une opération individuelle, il suffira de construire un seul abris dans la concession familiale. Il sera rustique et disposera, à proximité, d'un fenil de stockage de fourrage.

L'abris sera un hangar haut, bien couvert et fermé du côté des vents dominants et chauds.

C) - Constitution des stocks de fourrage:

Les promoteurs ont déjà commencé à rassembler du foin de brousse récolté dans les champs de mil.

La paille d'arachide de toute la récolte du village sera réservée à l'opération. Le sorgho-bassi qui arrive seulement à maturité en ce moment fournira aussi des tiges pour l'équilibre des rations à distribuer.

Tout cela sera stocké en un endroit convenable, à l'abri des feux de brousse.

D) - La Conduite de l'Elevage:

Elle consistera essentiellement à assumer chaque jour :

- la rationnement des animaux
- l'abreuvement
- la "promenade"
- l'enlèvement des bouses.

Le suivi sanitaire sera assuré par l'Agent d'Elevage du CER qui fera des visites régulières mais sera sollicité chaque fois que cela sera nécessaire.

L'élevage durera de 3 à 4 mois pour chaque rotation.

E) - La Commercialisation des Animaux Embouchés:

Elle se déroulera dans le 4ème mois de rétention des animaux mais sera négociée longtemps à l'avance.

Les animaux seront vendus à environ 300 Kgs et seront écoulés sur les marchés urbains de Diourbel, Thiès et Dakar. Les professionnels suivent l'opération et s'y intéressent déjà.

II - ESTIMATION DES COUTS2-1 Approche en Termes Physiques:

- boeufs	20
- étables	20
- équipement:-fôts	5
- corde	60 mètres
- alimentation:	
* paille d'arachide	625 sacs
* paille de brousse	6000 kgs
* concentré	2000 kgs
* tourteau	700 kgs
- sel	12 kgs

Comme l'élevage se fera de façon collective on a pas besoin d'assurance.

2-2 Approche en Termes Financiers:

<u>DESIGNATION</u>	<u>Quantité</u>	<u>Prix U.</u>	<u>US-AID</u>	<u>O.V</u>
boeuf	20	45.000	900.000	-
étable	1	215.100	-	215.100Fr
équipement:				
- fôts	5	7.000	35.000	-
- corde	60 m	200	12.000	-
alimentation:				
- arachide	625 sacs	200	-	125.000
- foin	6000 kgs	5	-	30.000
- concentrés	2000 kgs	100	200.000	-
- tourteaux	700 kgs	100	70.000	-
sel	12 kgs	10	-	120
			<u>1.217.000 Frs</u>	<u>370.220 F</u>

COUT GLOBAL = 1.587.220 Frs/CFA.

et une participation de 25,3 %

2-3 Calcul de Rentabilité:

Coût par rotation:

- achat animaux	900.000	Frs
- amortissement (sur 3 ans)	27.800	
- corde	12.000	
- alimentation	425.120	
- intérêts 4%	48.680	

TOTAL: 1.413.600 Frs/CFA.

Soit un prix de revient par animal vendu de 74.400 Frs.

Recettes:

On prévoit vendre 19 boeufs à 100.000 Frs.

Soit 1.900.000 Frs.

donc un bénéfice de 486.400 Frs.

donc un gain de 34% par rapport au coût.

Fond de roulement à constituer : 1.182.120 Frs/CFA.

Les paysans pourraient le constituer en une seule année en acceptant de ne se partager que 300.000 Frs.

De façon plus réaliste ils pourront facilement le constituer en deux ans en y consacrant la moitié du bénéfice réel.

2-4 Etude de Sensibilité: Deux éléments peuvent varier;

Le prix d'achat et le prix de vente

1^o cas:

Achat = 45.000 / Vente = 100.000 / Bénéfice = 486.400 Frs.

2^o cas:

Achat = 45.000 / Vente = 90.000 / Bénéfice = 296.400 Frs.

3^o cas:

Achat = 45.000 / Vente = 110.000 / Bénéfice = 676.400 Frs.

4^o cas:

Achat = 40.000 / Vente = 90.000 / Bénéfice = 391.400 Frs.

5^o cas:

Achat = 40.000 / Vente = 100.000 / Bénéfice = 581.400 Frs.

6^o cas:

Achat = 50.000 / Vente = 90.000 / Bénéfice = 201.400 Frs.

Bien qu'à 50.000 Frs il y ait toujours un bénéfice, il ne paraît pas avantageux pour les paysans de payer plus de 45.000 Frs. Car c'est le seul élément qu'ils peuvent réellement contrôler.

Donc les paysans doivent se baser sur la fourchette 35.000 - 45.000 Frs pour des sujets entre 180 - 220 Kgs.

En dessous de 180 kgs le temps d'embouche sera trop long, au-dessus de 220 kgs on peut considérer les sujets déjà embouchés et le prix sera correspondant.

III : BUDGET DE L'INTERVENTION

O.E.F-I / M.F.R.

COLLECTIVITES LOCALS et ENTREPRISES PRIVEES EN MILIEU RURAL (MFR+OEF)
 SOMMAIRE -- Fond USAID

	USATO				TOTAL	Total (S)
	Rn1	Rn 2	Rn 3	Rn4		
I. PERSONNEL	3809944	4081695	3721148	2671360	11284147	17614
II. CHARGES SOCIALES (39%)	1215608	1314684	1146353	736936	4413581	14712
III. CONSULTANTS	9146591	8387280	5360058	898950	23792879	79310
IV. TRANSPORT+perDiem	9595100	6619900	7501324	4278754	27995078	93317
V. FOURNITURES	819678	1048000	350000	750000	2957678	9859
VI. PHOTOCOPIE+TRADUCCION	300000	300000	545000	400000	1545000	5150
VII. TEL/TX & COMMUNICH	530000	530000	500000	500000	2060000	6867
VIII. SEMINAIRE-FORMATION	875000	30000	30000	0	935000	3117
IX. PUBLICATIONS	0	15000	0	0	15000	50
X. EQUIPMENT/CONSTRUCTH	7348000	5775000	0	0	13115000	43717
XI. LOYER	0	0	0	0	0	0
XII. MISCELLANEOUS	0	106441	16117	0	122558	409
XIII.TOTAL COUT DIRECT(TCO)	33631921	28198000	19170000	10236000	91235921	301120
XIV.OVERHEAD(36(TCO-Equip)	9465092	8072280	5901200	3684960	28123532	93745
XV. PROJETS VILLAGEOIS	28850026				28850026	96167
XVI. TOTAL GENERAL	71947039	36270280	26071200	13920960	140209479	494032
US \$ (300cfa=US\$)	239823	120901	86904	16403	191032	

NOTES:

II. Charges sociales=39% du total des salaires de personnel qui travaillent a l'OEF

XIV. Overhead = 36% de XIII moins Equipment/Construction n'inclue pas le montants "projets villageois".

XV. Projets Villageois=cout total pour USAID. Voir Tableau "Sommaire de Projets Villageois" colonne "USAID Total"

SOMMAIRE: Projets Villageois -- Sine Saloum (MFR+DEF)

Village	Type d' operation	USAID Total	Fond de Roulement	Coût Global	Partion OU/Tot	Remb: recolte			Person es		Animaux (no.)	
						bon	mauv	Recettes	Benefice	Hom. Fem.		
1 Mdongho	embouche bovin	680000	635000	818000	0.169	2	3	900000	161466	5	0	10
Mdongho	embouche ovine	124500	111000	168300	0.260	2	7	210000	75000	0	3	6
2 Tobene	emb. bovine	962000	892000	1222280	0.167	1.5	3	1300000	299520	7	0	14
3K Abdoulaye	emb.bovine	1157700	600000	1311360	0.117	2		1000000	216742	0	10	10
4 Ngardieme	emb.ovine	1258776	1258776	1561176	0.194	2	4	1360000	222661	29	35	64
5 L Camponent	emb.bovine	2442800	2207000	3022590	0.192	1	2	3700000	976818	14	5	38
6 L Escale	emb.bovine	3195400	3306400	4319135	0.191	1	2	5200000	1297849	54	0	54
L Escale	emb.ovine	633600	633600	775824	0.183	2	3	1200000	371920	0	18	36
7 K Pathe	emb. bovine	1217000	1182120	1587220	0.233	1	2	1900000	186400	19	24	20
8 K Mamour Lo	emb. bovine	1272000	1202000	1492220	0.146	2		1900000	476968	2	35	20
9YorodouWolof	emb. ovine	920000	870000	1285600	0.284	2		1410000	218350	40	33	50
10 KBoungary	emb. bovine	1838700	1237000	1093700	0.122	2		1900000	420000	20	7	20
11 K Bathian	banque cereal	428000	428000	469575	0.089	5		487500	75512	12	8	
K Bathian	emb. ovine	362000	362000	456735	0.207	4		570000	91545			20
12 K Aly Awa	sel	325000	325000	432500	0.381	2		600000	187500	22	22	
K Aly Awa	banque cereal	2250000	2250000	2462050	0.066	4		2925000	484930			
13 K Khassoum	emb. ovine	860000	810000	1073200	0.199	8		1290000	198700	15	0	45
14MbalenWolof	banque cereal	359000	359000	389000	0.077	5		500000	61510	7	14	
15 Odiadiakh	emb. bovine	2543100	2543100	3357100	0.242	3		3500000	425112	19	18	37
16NdioneThiogone	emb.bovine	1341000	1255600	1625200	0.175	2		1900000	432060	14	0	20
NdioneThiogone	emb. ovine	420500	420500	539055	0.220	6		720000	155720	0	25	25
17 Bakakoye/H	emb. bovine	1397000	1255600	1661200	0.169	2		1900000	410920	20	0	20
18 Babakoye/F	emb. ovine	420500	420500	539050	0.220	6		720000	155720	0	25	25
19 Ngolaghene	emb. bovine	924450	924450	1109450	0.167	3		1200000	215272	13	0	13
20 Sobene-Patar	emb.bovine	1217000	1182120	1587220	0.233	1	2	1900000	186400	20	0	20
TOTAL		26850026	26750766	33561540				48722500	8604615	332	282	
(\$)		96166.75	89169.22	111871.8				135741.6	28682.05			
Average		1154001.	1070030.	1342461.	0.1889			1628900	344184.6			
US\$ (=300cfa)		3816.670	3566.768	4474.872				5429.666	1147.282			

Notes:

1. Presuppositions: que la moitié de benefice de chaque rotation est reservee pour constituer le fond de roulement.
2. "USAID Total"=Fond de roulement + Subvention.
3. Remboursement (ans): en cas de bonne recolte et mauvaise recolte.
4. Les projets de K. Pathe, K. Mamour Lo, Boungary, K. Bathian, Aly Awa ne sont pas individuels.
5. Les beneficiaires des projets 11 K Bathian et 12 K Aly Awa ont deux projets; ils ne sont compte dans le tableau qu'une fois.

196

SINE SALOMI -- Projets Villageois (MFR+OEF)

An]

	USAID	USAID	USAID	MFR	OEF	GrTOTAL
I. PERSONNEL	Total	a MFR	a OEF	Contrib	Contrib	Projet
Coordination	0			1527444		1527444
Direction-Autre (3mois)	693000	693000	0	480000	600000	1773000
OEF Rep Reg'l (66j)	1393920		1393920			1393920
MFR Moniteurs (6)	0	0	0	10165344		10165344
OEF Dir Africa(10j)	519000		519000		519000	1038000
OEF Asst Prog Aff(2j/mo)	501000		501000		501000	1002000
Comptable (4mois)	640024		640024			640024
OEF secretaire (1j/mo)	60000		60000		210000	300000
SUB: Personnel	3009944	693000	3116944	12172708	1063000	17815732
II. CHARGES SOCIALES (39%)	1215608		1215608		726570	1942178
III. CONSULTANTS						
Formatrice OEF (6mo)	5940000		5940000			5940000
Comptable (1j/mois)	319091		319091			319091
Agent Elevage (100j*)	250000		250000			250000
Dev materiels(4j)	1320000		1320000			1320000
Credit (4j*2500)	10000		10000			10000
Formatrices(7p*55j*2500)	962500	0	962500			
Evaluation (7j)	315000		315000		105000	420000
Subt:Consultants	9116591	0	9116591	0	105000	9251591
IV. Transport+perDiem						
DC-Dakar-DC (2*2500)	1500000		1500000			1500000
Transport local	3616000	0	3616000	0	1627081	7507081
Per Diem-Sine Salom	2266000	0	2266000	0	0	2344000
Vehicule Maint.+entretien	230000	230000	50000			230000
Essence	700000	350000	350000			700000
Assurance tout risque	700000	700000			35000	735000
Motos+Assur, Carbur, Entrein	531100	531100		45000		576100
SUBT:Trans +pdjem +veh	9595100	1811100	7781000	45000	1662081	11302181
V. FOURNITURES-mater form+bur	819678	620000	199678	0	24000	903678
VI. PHOTOCOPIE+TRANUCCION	300000	150000	150000		150000	450000
VII. TEL/TX & COMMUNICATION	530000	130000	400000		180000	710000
VIII. SEMINAIRE-FORMATION	875000		875000			
IX. PUBLICATIONS	0				30000	30000
X. EQUIPMENT/CONSTRUCT						
Telephone-installation	90000	90000				90000
Camionette 504	1000000	1000000				1000000
Motos(3-HTSuzuki25+accs,cas	2100000	2100000				2100000
Chevaux (3)	300000	300000				300000
Biroire	40000	40000				40000
Mater.s-Cent(arm.s,calc)	330000	330000				330000
Eq-form.(30banc,15mat,3tbl)	480000	480000				480000
SUBT:Equipment/construction	7310000	7310000	0	0	0	7310000
XI. LOYER	0				480000	480000
XII. MISCELLANEOUS	0				150000	150000
XIII.TOTAL COUT DIRECT (TCD)	33631921	10744100	22697021	12217708	5430651	50405360
XIV.OVERHEAD(.36(TCD-Equip)	9465092	1225476	8239616		1955034	11420126
XV. PROJETS VILLAGEOIS	20850026	20850026				20850026
XVI. TOTAL GENERAL	71917039	11969576	31127437	12217708	7335685	91550512
US \$ (300cfa=US\$)	239823	39899	103758	40726	24619	305168

NOTES:

II. Charges sociales=39% du total des salaires de personnel qui travaillent a l'OEF

XIV. Overhead = 36% de XIII moins Equipment/Construction n'inclue pas le fond de roulement.

XV. Projets Villageois=cout total pour USAID. Voir Table "Sommaire de Projet Villageois" colonne "USAID Total"

	An 2					
	Total	USAID a MFR	a OEF	MFR Contrib	OEF Contrib	GrTOTAL
I. PERSONNEL						
Coordination	0	0	0	1700000		1700000
Direction-Autre (3mois)	710710	710710		480000	600000	1790710
OEF Rep Reg'l (66j)	1533312		1533312			1533312
MFR Moniteurs (6)	0			11000000		11000000
OEF Dir Africa(14j)	799260		799260		570900	1370160
OEF Asst Prog Afr(24j)	554400		554400		554400	1108800
Comptable (44j)	352013		352013			352013
OEF secretaire (2j/no)	132000		132000		240000	372000
SUB: Personnel	4081695	710710	3370905	13180000	1965300	19226995
II. CHARGES SOCIALES (39%)	1314684		1314684		766467	2081151
III. CONSULTANTS						
Fornatrice OEF (4.5mo)	4900500		4900500			4900500
Comptable (48j)	533280		533280			533280
Agent Elevage (90j*2750)	247500		247500			247500
Dev materiels(40j)	2310000		2310000			2310000
Evaluation (8j)	396000		396000		148500	544500
Subt:Consultants	8387280	0	8387280	0	148500	8535780
IV. Transport*perDien						
OC-Dakar-OC (2)	1650000		1650000			1650000
Transport local	380000	200000	180000	0	630000	1010000
Per Dien-Sine Saloum	1991100	0	1991100	0	0	1991100
Vehicle+motos service*carb*ass	180000	430000	56000		997081	1477081
Essence-carburant	968800	618800	350000			968800
Assurance tout risque	1150000	1000000	150000		35000	1185000
SUB:Trans *pdien *veh	6619900	2248000	4371100	0	1662081	8281981
V. Materiels-formation*bureau	138000	81000	54000	0	0	138000
Fourniture de bureau-chef	400000	200000	200000			400000
Fournit-Centres	500000	500000				500000
Sub: Materiels	1038000	784000	254000	0	0	1038000
VI. PHOTOCOPIE*TRADUCCION	300000	150000	150000			300000
VII. TEL/IX & COMMUNICATION	530000	130000	400000			530000
VIII. SEMINAIRE-FORMATION	30000		30000			30000
IX. PUBLICATIONS	15000		15000			15000
X. EQUIPMENT/CONSTRUCTN						
Mater .s-Cent(arm.s,calc,bur)	115000	115000				115000
Motos(1-HISuzuki25*acces,casq)	700000	700000				700000
Chevaux (1)	100000	100000				100000
Centre-Pater	4500000	4500000				4500000
Eq-form.(30banc,15mat.3tbl)	160000	160000				160000
Sub*equipm*constructn	5575000	5575000	0	0	0	5575000
XI. LOYER	0				480000	480000
XII. MISCELLANEOUS	106441	61441	45000		165000	271441
XIII. TOTAL COUT DIRECT (TCO)	27998000	9659951	18338049	13180000	5187348	46365340
XIV. OVERHEAD (.36(TCO-Equip)	8072280	1470582	6601698		1867445	9939725
XV. PROJETS VILLAGEOIS						
XVI. TOTAL GENERAL	36070281	11130533	24939747	13180000	7054793	56305074
US \$ (300cfa=US\$)	120234	37102	83132	43933	23516	187684

148

SINE SALOUM -- Projets Villageois (MFR+DEF)

An 3

	Total	USAID a MFR	a DEF	MFR Contrib	DEF Contrib	GrTOTAL
I. PERSONNEL						
Coordination	0			1700000		1700000
Direction-Autre (3mois)	781781	781781		480000	600000	1861781
DEF Rep Reg'l (66j)	1686643		1686643			1686643
MFR Moniteurs (8)	0			11000000		11000000
DEF Dir Africa(7j)	439593		439593			439593
DEF Asst Prog Rff(12j*\$70)	304920		304920			304920
Comptable (33j*7273/j)	290411		290411			290411
DEF secretaire (3j/mo*5000)	217800		217800			217800
SUB: Personnel	3721148	781781	2939367	13180000	600000	17501148
II. CHARGES SOCIALES (39X)						
	1146353		1146353		234000	1380353
III. CONSULTANTS						
Formatrice DEF (57j*\$150/j)	3103650		3103650			3103650
Comptable (4j/mois*10100)	586608		586608			586608
Agent Elevage (90j*2722)	272250		272250			272250
Dev materiels(16j*\$175)	1016400		1016400			1016400
Evaluation (7j*\$150)	381150		381150			381150
Subt:Consultants	5360058	0	5360058	0	0	5360058
IV. Transport+perDiem						
DC-Dakar-DC (2*\$2500)	1815000		1815000			1815000
Transport local	1942400	0	1942400	0	243000	2185400
Per Diem-Sine Saloum (57j)	955924		955924			955924
Vehicle Maint,entr,ess...	2788000	2288000	500000	2288000	997081	6075081
SUBT: Transport & per diem	7501324	2288000	5213324	2288000	1240081	11029405
V. FOURNITURE-formation+bureau						
	350000	200000	150000			350000
VI. PHOTOCOPIE+TRADUCTION						
	545000	200000	345000			545000
VII. TEL/TX & COMMUNICATION						
	500000	150000	350000			500000
VIII. SEMINAIRE-FORMATION						
	30000		30000			30000
IX. PUBLICATIONS						
	0		0			0
X. EQUIPEMENT/CONSTRUCTN						
	0					0
XI. LOYER						
	0				480000	480000
XII. MISCELLANEOUS						
	16117		16117			16117
XIII. TOTAL COUT DIRECT (TCO)						
	19170000	3619781	15550219	15468000	2554081	37192081
XIV. OVERHEAD (.36(TCO-Equip)						
	6901200	1303121	5598079		919469	7820669
XV. PROJETS VILLAGEOIS						
XVI. TOTAL GENERAL						
	26071201	4922902	21148298	15468000	3473550	45012751
US \$ (300cfa=US\$)	86904	16410	70491	51560	11579	150043

194

Anf	Total	USAID a MFR	a OEF	MFR Contrib	OEF Contrib	Gr Total
I. PERSONNEL						
Coordination	0			2000000		2000000
Direction-Autre	781781	781781			600000	1381781
OEF Rep Reg'l (33j)	927654		927654			927654
MFR Moniteurs (8)	0			13000000		13000000
OEF Dir Africa(3j)	207237		207237			207237
OEF Asst Prog Aff(7j)	195657		195657			195657
Comptable (33j)	319452		319452			319452
OEF secretaire (3j/ko)	239580		239580		240000	479580
SUB: Personnel	2671360	781781	1889579	15000000	810000	18511360
II. CHARGES SOCIALES (39%)	736936		736936		327600	1064536
III. CONSULTANTS						
Agent Elevage (100j*2000)	300000		300000			300000
Evaluation (10j)	598950		598950			598950
Subt:Consultants	898950	0	898950	0	0	898950
IV. Transport+perDiem						
DC-Dakar-DC (1)	990250		990250			990250
Transport local	1010504	0	1010504	0	243000	1253504
Per Diem-Sine Saloum						
Vehicule Maint.+entretien	2270000	1800000	470000	0	1057051	3327051
SUBT:Trans +pdien +veh	4278754	1300000	2478754	0	1300051	5578805
V. FOURNITURE-formation+bureau	750000	500000	250000			750000
VI. PHOTOCOPIE+TRADUCCION	400000	200000	200000			400000
VII. TEL/TX & COMMUNICATION	500000	150000	350000			500000
VIII. SEMINAIRE -formation	0					
IX. PUBLICATIONS	0		0			0
X. EQUIPMENT/CONSTRUCTH	0					
XI. LOYER	0				480000	480000
XII. MISCELLANEOUS	0					0
XIII. TOTAL COUT DIRECT (TCD)	10236000	3431781	6804219	15000000	2947651	28183651
XIV. OVERHEND (.36(TCD-Equip)	3684960	1235441	2449519		1061154	4746115
XV. PROJETS VILLAGENIS						
XVI. TOTAL GENERAL	13920961	4667222	9253738	15000000	4008805	32929766
US \$ (300cfa=US\$)	46403	15557	30846	50000	13363	109766

10/0

IV - ANNEXES

- CAPACITE DE GESTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE.
- BILAN FINANCIERE DE L'ANNEE 1985.
- FACTURES PROFORMA :
 - + Charrettes bovine à eau,
 - + Citerne à eau,
 - + Peugeot 504 Camionnette bachée Diesel,
 - + (R-12) Dacia Break,
 - + Moto-honda - XLS 25.

CAPACITES DE GESTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE.

OEF a un personnel Administratif et financier composé de neuf membres. Le système de comptabilité financière et informatisé et est conforme aux principes de comptabilité communément agréés, tels que promulgués par l'American Institute of Certified Public Accountants et conformément à la réglementation gouvernementale en vigueur. OEF est contrôlé chaque année par une firme CPA et le rapport de vérification des comptes pour l'exercice fiscal de 1985 qui a été fait par COOPERS & LYBRAND, CPA est disponible sur demande. De plus, le dons et les frais généraux d'OEF font l'objet d'une vérification annuelle de la part du Gouvernement des ETATS-UNIS. Le Directeur des finances et de l'Administration et le contrôleur d'OEF sont tous deux des comptables et COOPERS & LYBRAND fournissent également une assistance en gestion et comptabilité sur demande. Les contributions offertes à OEF sont déductibles des impôts, aux termes des dispositions du paragraphe 501 (c) (3) de l'Internal Revenue" et la structure ainsi que les systèmes de comptabilité de l'organisation sont conformes aux spécifications dudit paragraphe. La politique d'OEF est établie par un Conseil d'Administration composé de membres bénévoles (voir rapport annuel - Appendice D).

FINANCIAL STATEMENT

Balance Sheet	June 30, 1985
Assets	
Cash	\$120,859
Accounts receivable:	
Grants	121,107
Other	5,274
Investments, at cost	413,717
Project and employee travel advances	181,494
	<u>842,451</u>
Fixed assets, at cost	
Furniture, fixtures and equipment	45,855
Leasehold improvements	10,758
Equipment under capital lease	42,676
	<u>99,289</u>
Less allowance for depreciation and amortization	37,776
	<u>61,513</u>
	<u>\$903,964</u>
Liabilities	
Accounts payable	\$167,188
Accrued vacation	34,352
Unearned revenue on grants	319,877
Obligation under capital lease	13,800
Total liabilities	<u>534,917</u>
Fund balance	
Fund balance, as annexed	369,047
	<u>903,964</u>

Statement of Revenue, Expenses, and Change in Fund Balance for year ended June 30, 1985

Revenue:	
Government grant support	\$1,607,598
Private grant support	316,291
Contributions	299,985
Interest and dividends	30,324
Gain on sale of investments	13,666
Publications	9,337
Miscellaneous	4,954
	<u>2,282,155</u>
Expenses:	
Program services:	
Overseas economic development programs	1,295,542
Domestic economic development programs	123,780
Public education	98,328
	<u>1,517,650</u>
Support services:	
Management and general	539,033
Fund raising	186,140
	<u>725,173</u>
	<u>2,242,823</u>
Excess of revenue over expenses	39,332
Fund balance, beginning of year	329,715
Fund balance, end of year June 30, 1985	<u>369,047</u>

A complete set of the latest OEF financial statements audited by Coopers and Lybrand, Certified Public Accountants, is available upon request.

SOCIETE SENEGALAISE DE L'EQUIPEMENT ET DE L'AUTOMOBILE

Société Anonyme au Capital de 100.000.000 Frs C.F.A.

SENAUTO

53, Boulevard Pinet - Laprade
D A K A R (Sénégal)

ADRESER VOTRE
CORRESPONDANCE
B P. 485

Ventes
Après - Ventes
Pièces détachées



R. C. 82 B 151
Télex N° 3218 SG
Téléphone : 21-67-33
Banque 022.760 / 38 BICIS

BON DE COMMANDE N° _____
FICHE ATELIER N° _____
FACTURE N° 2013/86/PROFORMA

Dakar, le 10 NOVEMBRE 1986
OEF INTERNATIONAL
2 & 4, RUE DU DOCTEUR THEZE
D A K A R

Quantité	Désignation	Unitaire	TOTAL
03	MOTO HONDA XL S 125	HT	1.980.000
		TTC	3.360.000
<p>N.B. : CES PRIX SONT DONNES A TITRE INDICATIF. LE PRIX APPLICABLE ETANT CELUI EN VIGUEUR LE JOUR DE LA LIVRAISON.</p>			
<p>LE SERVICE DES VENTES.</p>			
<p>SENAUTO s.a. 53, Bd Pinet - Laprade B. P. : 485 - Dakar</p>			

SISMAR

Société Industrielle Sahélienne de Mécaniques,
de Matériels Agricoles et de Représentations

Société Anonyme au Capital de 325.000.000 Francs CFA

Siège Social : 20, Rue du Dr Thèze — DAKAR

R.C. 81 B - 145 — B.P. 3214 — DAKAR

Usine à Pout Tél. 51.10.96 - 51.11.36 - 51.12.92 - 51.13.96

Bureaux à DAKAR : Tél. 21.24.30 - 22.24.85

REF.	CATEGORIE	N° FACTURE
D/86 329		PROFORMA
B L N °	du	

DAKAR, le

OEF

19

DOIT IMMEUBLE THUBET 1er ETAGE
RUE DOCTEUR THEZE DAKAR

VOTRE

Commande
Lettre
Bon
Marché

N° du Signé M

Offset Imprimerie Saint-Paul

CODE	SYMBOLE Nomenclature	QUANTITES LIVRES	DESIGNATION	PRIX UNITAIRE	PRIX TOTAL
		01	Charrette bovine à eau Essieu de 1.0 équipé de pneumatiques de 145 x 14 ou équivalent		415 700
		01	Citerne à eau Capacité 1000 litres Montés sur train de roues.....		850 000
TOTAL HT/HD DEPART USINR				8	1 266 700
					1 266 700

aux risques et périls du destinataire. Le Tribunal est seul compétent en cas de litige.

Arrêté la présente facture à la somme de : UN MILLION DEUX CENT SOIXANTE SIX MILLE

SEPT CENT FRANCS CFA. /.

la M...
et
Rue...
B.P. ...
Amel
AKAR 70K

AFRICAUTO SENEGAL S.A.

Capital de 512.600.000 Francs CFA
 Siège Social : Km. 2,5 Route de Rufisque
 D A K A R (Sénégal)

Banque : S.G.B.S. ZI Compte N° 05000.80.197/4
 Boite Postale 3283 - R.C. 8017 B - Tél. 21.66.44

No de Compte	Cat.	Scs	No de Facture	Les 2 numéros encadrés ci-contre sont à rappeler lors de votre règlement.
		VAT	PROFORMA N° 1116	

Dakar, le 12 NOVEMBRE 1986 19.....

DOIT : O E F - I N T E R N A T I O N A L E

3 - 4, Rue Docteur Thèze DAKAR



OFFSET IMP DUMIDI

Votre Commande N°..... du..... signée de M.....

Référence	Quantité	DÉSIGNATION	Prix Unitaire	Totaux
	1	<u>PEUGEOT 504 CAMIONNETTE BACHEE DIESEL</u>		
		PRIX INDICATIF HORS TAXES ...	3 237 000	
		PLAQUES.....	7 500	
			-----	3 244 500 .-

Le prix indiqué ci-dessus est susceptible de variation. Le prix définitif étant celui licite en vigueur le jour de la livraison.

TROIS MILLIONS DEUX CENT QUARANTE QUATRE MILLE CINQ CENTS

Arrêté la présente facture à la somme de.....
 FRANCS CFA ./.

AFRICAUTO SENEGAL S.A.
 AFRICAUTO SENEGAL S.A.
 Capital 512.600.000 CFA
 Importateur PEUGEOT
 3 - 4, Rue Docteur Thèze - B.P. 3283
 DAKAR (Sénégal)

En cas de contestation, le Tribunal de DAKAR sera seul compétent. Même en cas d'appel en garantie ou en pluralité de défendeurs.

SOCIETE SENEGALAISE DE L'EQUIPEMENT ET DE L'AUTOMOBILE

Société Anonyme au Capital de 100.000.000 Frs C.F.A.

SENAUTO

53, Boulevard Pinet - Laprade
DAKAR (Sénégal)

ADRESER VOTRE
 CORRESPONDANCE
 B. P. 485

R. C. 82 B 151

Télex N° 3218 SG

Téléphone : 21-67-33

Banque 022.760 / 38 BICIS

Ventes **A.C.**

Après-Ventes

Pièces détachées



HONDA

R-12

BON DE COMMANDE N° _____

FICHE ATELIER N° _____

FACTURE N° I099/86/PROFORMA

Dakar, le 12 NOVEMBRE 1986

OEF INTERNATIONAL

2 & 4 RUE DU DOCTEUR THEZE

DAKAR

Quantité	Désignation	Unitaire	TOTAL
01	DACIA BREAK HT		1.780.000
<p>ARRÊTE LA PRÉSENTE FACTURE PROFORMA A LA SOMME DE :</p> <p>UN MILLION SEPT CENT QUATRE MILLE FRANCS CFA.</p> <p>✓ VINGT</p>			
<p>N.B. : CES PRIX SONT DONNES A TITRE INDICATIF. LE PRIX APPLICABLE ETANT CELUI EN VIGUEUR LE JOUR DE LA LIVRAISON.</p>			
<p>LE SERVICE DES VENTES</p> <p>SENAUTO s.a.</p> <p>53, Bd Pinet - Laprade</p> <p>B. P. : 485 - Dakar</p>			