

# Initiative Développement – Etude préalable à un programme intégré de développement dans le quartier de Sukura, Accra (Ghana), O. Rakotoarinohatra, septembre 1998 (F3E 59Ep)

## Synthèse

### O. Rakotoarinohatra

#### 1) RAPPEL DES TERMES DE REFERENCES

*Initiative Développement* travaille depuis 1994 au Bénin en milieu urbain sur un programme intégré de développement dans deux quartiers. Le programme intégré a développé un vaste volet « épargne-crédit ». Les bons résultats et l'excellente réception de la population (dont une partie est Ghanéenne sur le quartier de Placodji) nous encouragent à dupliquer cette action sur d'autres milieux urbains. A cette fin, des missions de prospection ont été réalisées principalement à Lomé et à Accra.

Le Ghana a été choisi puisqu'il offre un secteur économique et industriel plus dynamique que les autres pays de la région. Ce dynamisme facilite le lancement d'un programme intégré dont les composantes seraient principalement l'épargne-crédit et l'accès à l'emploi (bureau de placement, formation technique et professionnelle).

Accra la capitale du Ghana accueille désormais plus de 2 millions d'habitants, dont un bon nombre vit dans des conditions précaires, dans un habitat de fortune et sur des quartiers surpeuplés comme à Sukura.

Le quartier de Sukura (aussi appelé *Shukura* de l'arabe 'merci') est très hétérogène. Longtemps peuplé majoritairement par les ethnies musulmanes du nord du Ghana, du Nigeria et des autres pays limitrophes, le quartier a connu une forte croissance démographique. Le quartier dont le coût locatif est l'un des moins cher d'Accra, attire un nombre important de familles démunies venues retrouver un parent ou un membre du village d'origine. La pression démographique est importante et les points d'eau potable pas assez nombreux. Il n'existe aucun établissement scolaire public dans le quartier ni aucune école secondaire, les enfants sont contraints de se rendre dans les établissements des quartiers avoisinants. Peu d'action de santé publique ont été menées, hormis la construction d'un bloc de toilettes publiques pour l'ensemble du quartier. La collecte des ordures est quasi absente et les canaux de drainage insuffisants contribuent au déplorable état sanitaire du quartier.

Sukura est une immense *cité-dortoir*. Une très grande partie de la population vit des activités d'achat-revente à faible marge commerciale. Le nombre limité d'artisans s'explique par l'exiguïté du marché local et la faiblesse de moyens des artisans. Le marché de l'emploi est ainsi saturé d'hommes et de jeunes, sans revenus et vivant d'activités occasionnelles. Cette situation crée des conflits familiaux et *hypothèque* grandement la scolarisation des enfants, trop souvent sacrifiée. Le désœuvrement de la jeunesse se traduit par un nombre élevé de grossesses adolescentes, la consommation de drogues et le développement de la délinquance.

#### 2) RAPPEL DU CAHIER DES CHARGES

- a) Valider les hypothèses de travail proposées par la mission de prospection menée en milieu urbain ghanéen dans les domaines de l'accès au crédit, de l'accès à l'emploi, de l'appui et de la promotion de micro-entreprises.
- b) Acquérir une meilleure connaissance du milieu urbain et plus particulièrement du quartier de Sukura.
- c) Associer au cours de cette étude et de la restitution la population du quartier à l'élaboration d'un programme de développement.
- d) Préparer l'intégration du programme dans son environnement en définissant rigoureusement les conditions d'intervention, la zone, la population-cible et en finalisant les différents partenariats retenus pour chaque activité.
- e) Envisager des moyens pour assurer la viabilité financière et technique du programme : définition de la politique générale de crédit et de la participation de chaque partenaire.



### **3) CALENDRIER ET METHODOLOGIE**

Les différentes étapes de l'étude préalable se sont étalées de janvier à juin 1998. L'équipe a bénéficié, à toutes les étapes importantes de l'étude, de l'expertise du Professeur Dawson, universitaire et spécialiste ghanéen des diagnostics et études.

La première phase, l'étude quantitative, s'est opérée suivant la technique des sondages par grappes. L'échantillon a été réalisé après un recensement des concessions et portes des maisons. Le questionnaire a été élaboré, testé et traduit dans les langues du milieu. Il couvre principalement les domaines de l'étude : accès au crédit et accès à l'emploi.

A l'issue de cette phase, les enquêteurs ont réalisé l'étude qualitative, suivant la MARP, Méthode Accélérée de Recherche Participative. Un panier d'outils a été retenu : entretien semi structuré, diagramme de Venn, calendriers saisonniers, chronique d'activité journalière, classement des préférences et *focus groups* regroupant des artisans, des femmes, des leaders).

Enfin et surtout plusieurs séances de restitutions ont permis de préciser différentes alternatives possibles pour le démarrage d'un programme de développement et d'associer certaines personnes à l'élaboration d'action de développement.

### **4) SYNTHESE DE L'ETUDE PREALABLE**

Sukura est un quartier relativement jeune puisqu'il a été fondé durant les années soixante. Sa population a augmenté à un rythme très élevé durant près de quinze ans (plus de 8% de taux de croissance annuelle de 1970 à 1984) et continue de croître à un rythme soutenu (de l'ordre de 4%). Le quartier continue toujours d'accueillir de nouveaux arrivants, aux grés des événements politiques régionaux et des regroupements familiaux ou ethniques. La population de quartier est néanmoins stable puisque la durée moyenne de résidence est de 12 ans.

Sukura est donc un quartier de résidence permanente dont la population et sa composition ethnique sont en évolution constante.

Initialement peuplé de 'Gans', habitants de la région d'Accra, le quartier a été habité à sa fondation par des 'Bussangas' (ethnie du Nord) puis en 1969, suite à l'*Alien Compliance Order*, les 'Haussas' (groupement d'ethnies musulmanes du Nord) sont devenus majoritaires avant que l'arrivée massive d'Akans' (groupe des ethnies du Centre, Ouest et Sud-Ouest du Ghana) durant les années 80, ne bouleverse la composition ethnique du Quartier. Pratiquement toutes les ethnies du Ghana sont présentes dans le quartier. On y trouve aussi nombre d'étrangers (16%), notamment des Togolais, 'Ewes' comme les habitants de la Volta Region, à la frontière Ghanéo-Togolaise.

L'absence d'eau, le manque de canaux de drainage (entraînant des inondations régulières), l'absence de collecte des ordures, et l'enclavement du quartier sont les problèmes les plus souvent cités par la communauté.

Les recours en cas de difficulté restent, en général, la famille. Les nombreuses églises et associations ne sont pas perçues comme des sources de soutien potentielles.

La vie associative est assez développée à Sukura. Près d'un habitant sur deux est membre d'une association quelle soit spirituelle, culturelle ou d'entraide sociale. Il existe de nombreuses associations de soutien économique aux régions et villages d'origine des habitants du quartier.

A Sukura, un « foyer » comporte en moyenne 4,6 personnes. Un « foyer » regroupe toutes les personnes vivant dans un logement donné (pas uniquement des ménages), matérialisé par une porte d'entrée donnant sur une concession. Il y a en moyenne 2,46 enfants par « foyer ». Une grande partie de l'échantillon est composée de locataires (75%). Le faible niveau des loyers à Sukura, comparativement au reste d'Accra, est une des principales raisons d'installation dans le quartier.

L'installation relativement récente et la difficulté d'acquérir du terrain limite en outre le nombre des propriétaires (5%). A noter que nombre de personnes de l'échantillon bénéficient d'un statut intermédiaire, leur

parenté avec le propriétaire les exempté de l'avance de loyer ou de tout paiement monétaire (20% de l'échantillon).

Pour les locataires, plus que le montant du loyer, c'est son mode de paiement par une importante avance (un an minimum, voire deux) qui pèse sur le budget des foyers. La majorité des logements dispose de l'électricité (83%), mais n'ont pas de connexion d'eau courante (72%).

Les matériaux utilisés sont un mélange de permanents (murs et sols en ciment, toiture en tôle) et de temporaires (murs ou toiture en planche, sol en terre ou matériaux de récupération). La plupart des logements n'a pas de toilettes et ne comporte qu'une ou deux pièces pour tous les membres du foyer.

Si un grand nombre de foyer possède une radio, nous n'avons recensé que peu de téléviseurs et/ou de réfrigérateurs. Le moyen de cuisson le plus répandu est le réchaud à charbon.

Le taux d'analphabétisme est très fort. Plus de 65% de l'ensemble de l'échantillon. Les femmes sont cependant beaucoup plus nombreuses. Parmi les lettrés, les langues les plus couramment écrites sont le twi, l'anglais et nombre de dialectes et langues étrangères (11% dont le français pour les Togolais et les autres originaires de pays francophones)

Le niveau moyen d'études, pour la population ayant suivi un cursus scolaire, est le cours moyen. Le niveau d'études des hommes étant plus élevé que celui des femmes, 30% d'entre eux atteignent ou dépassent le secondaire. Ce niveau d'études est toutefois à nuancer par le grand nombre de redoublants, d'abandons au cours de la scolarité et par la qualité de l'établissement scolaire. Le niveau d'études réel étant alors sensiblement moins élevé.

A la fin de leur scolarité, ou à la suite d'un abandon, beaucoup de jeunes suivent un apprentissage en atelier - souvent pendant plusieurs années, puis après une libération qui coûte chère et un transfert de technologie limité au 'mimétisme' - essaient de s'installer.

Nombre de femmes déclarent avoir abandonné l'activité pour laquelle elles ont pu être formées (couture, coiffure) pour se lancer dans des activités commerciales jugées plus profitables.

Les activités commerciales sont majoritaires chez les femmes (plus de 80%). Ce sont généralement des activités d'achat-revente à faible marge commerciale. Les produits alimentaires transformés (cuisine de rue, huile de palme, eau glacée...), plus rentables, ne sont vendus que par la moitié des femmes commerçantes.

80% des artisans, commerçants et revendeurs travaillent pour eux mêmes, généralement tous les jours de la semaine. A noter que plus de la moitié des commerces sont situés dans le quartier même. Peu d'activités génèrent des emplois, la majorité d'entre elles est tenue par l'exploitant(e) lui-même aidé généralement par ses enfants et/ou des membres du foyer.

Le conjoint et la famille sont les sources principales de constitution du capital initial. Le recours au crédit est très limité, faute de possibilités dans la majorité des cas. Les trois quarts de l'échantillon se déclarent intéressés par un crédit exclusivement destiné à l'amélioration de l'activité économique et sous trois conditions ; suivre une formation, épargner une partie du montant prêté, rembourser quotidiennement.

60% des femmes épargnent régulièrement, généralement auprès du *susu* (banquier ambulant) par versement quotidien. Mais 75% de l'échantillon déclare n'avoir pas emprunté ces deux dernières années. La demande de crédit est très importante. Les sources principales de crédit sont la famille, le conjoint et les amis. Une grande partie de ceux qui ont emprunté rencontrent des difficultés lors du remboursement, notamment l'impossibilité d'épargner durant cette période.

L'étude montre que l'alternative la plus souvent utilisée est le recours à des crédits de proximité (amis, voisins, famille...). Un montant est prêté sans taux d'intérêts apparent. On entre là dans le domaine de la réciprocité, du système des dons et contre-dons. La réciprocité peut être à moyen terme égalitaire, comme elle peut aussi créer des situations de dépendance, sous forme de prestations gratuites de travaux ou de cadeaux répétés. On glisse alors vers des formes de crédit à intérêts cachés.

Lorsqu'il s'agit de lever des sommes importantes, en l'absence d'autres possibilités les familles ont recours aux services des usuriers. Ainsi pour rassembler les sommes nécessaires au versement de l'avance de loyer, représentant généralement plus de 5 mois de revenus mensuels, on emprunte auprès de l'usurier qui pratique des taux d'intérêt de 30% minimum par mois. La somme à rembourser deux ou trois mois plus tard est alors de plus du double ou du triple du capital emprunté et pèse lourdement sur le budget de la famille.

Enfin, les revendeuses ont souvent recours à des avances de marchandises par leurs fournisseurs. Elles prennent à crédit des marchandises qu'elles payent soit le jour même soit après la vente. Ce prêt en nature dans le secteur informel pratique en fait des taux usuriers sans intérêt apparent (l'intérêt est inclus dans le prix à payer - le panier de tomates acheté *cash* est vendu 2600 cédés, contre 3000 à 3500 cédés à crédit selon la saison, soit un taux d'intérêt de 15% à 34% pour quelques jours.)

La demande de crédit est donc très importante. Elle vise principalement à sortir du cercle d'endettement successif qui caractérise la gestion des petites activités. Ne plus se fournir à crédit permet d'acheter moins cher, et donc d'augmenter le chiffre d'affaires et ainsi le bénéfice.

L'étude réalisée montre clairement que le principal problème des familles pour accéder au secteur informel reste l'absence de moyens financiers. La moindre activité exige un capital de départ de 30.000 cédés (80 FF). Les familles les plus démunies sont justement celles qui n'ont accès à aucune source de crédit.

La majeure partie des sources de crédit à la disposition des familles requièrent une épargne préalable, ou ont un coût exorbitant.

Pour l'accès à l'emploi, les enquêteurs ont eu des difficultés à obtenir toutes les informations souhaitées dans le cahier des charges, et plus précisément hors du quartier de Sukura. La grave crise énergétique actuelle a largement pénalisé l'étude. Les usines et les business tournent au ralenti et le marché de l'emploi est difficile à appréhender dans ces conditions.

Cependant, sur le quartier, les enquêteurs ont recensé 155 ateliers qui font travailler 382 personnes, dont 195 apprentis et 25 salariés.

Il est clair, que les activités artisanales sont d'abord créatrices d'emploi pour leurs propriétaires. Par contre, elles représentent une opportunité de formation pour les autres habitants du quartier. 52% de la main d'œuvre artisanale est composée de personnes non rémunérées.

La grande majorité des ateliers est composée d'un nombre restreint de personnes (moyenne 2,46 personnes).

La plupart des chefs d'ateliers sont très intéressés par un appui technique dans la tenue de compte, la mise en place d'une comptabilité simple, l'amélioration de l'outil de production, les prêts pour acquisition d'équipements. Ils seraient prêts à embaucher plus de personnes et à former plus de personnes contre cet appui.

Il faut noter aussi, que le nombre d'habitants sur le quartier de Sukura avait été surestimé par la mission de prospection conduite en 1996, qui avait estimé la population à 200.000 habitants sur Sukura. En fait, le terme de Sukura est utilisé pour parler de la circonscription électorale de Gbortsui qui accueille le quartier de Sukura (plus de 30.000 personnes), les quartiers mitoyens de Russia (29.000 habitants) et de Dar el Salam (22.000 habitants) dont les conditions de vie sont proches de celles de Sukura et les quartiers, un peu moins démunis, de Soko (14.000 habitanznts) et de Mabrouk (18.000 habitants).

L'étude confirme l'opportunité du lancement prochainement d'un programme de développement sur ce quartier avec les principaux buts poursuivis suivants :

- ✓ Augmenter les revenus de certaines familles en offrant des possibilités d'accès au crédit et à l'épargne rémunérée pour lancer ou consolider des activités génératrices de revenus.

- ✓ Améliorer la rentabilité des activités commerciales par des formations courtes et pratiques sur les techniques comptables de base, le marketing et la diversification.
- ✓ Améliorer les techniques de production des artisans et inciter au développement de nouvelles activités porteuses inexistantes dans le quartier.
- ✓ Offrir des possibilités de formations professionnelles courtes et pratiques aux jeunes du quartier. Les guider et les soutenir dans leur recherche d'emploi ou dans la création de micro-entreprises.
- ✓ Aider quelques familles très démunies, et notamment celles dont le chef de famille est la mère, à sortir de leur marginalisation par des activités « d'accompagnement familial ».
- ✓ Accompagner et appuyer les initiatives communautaires en matière de services collectifs.

##### 5) MESURES ENVISAGEES PAR LE PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT

L'étude préalable a permis de préciser certaines actions de développement.

#### ⇒ L'ACCES AU CREDIT

##### □ Les petits prêts productifs

Le volet « petits prêts productifs » proposerait d'offrir, par l'octroi d'un prêt de faible montant (l'équivalent d'un mois de revenu moyen), la possibilité pour une femme de démarrer ou d'étendre une petite activité. La collecte sera quotidienne ce qui permettra d'assurer un suivi de l'activité.

Il nous apparaît important, et les femmes nous l'ont confirmé lors des séances de restitution d'insister sur une épargne obligatoire et simultanée. Les femmes réclament des formations courtes et pratiques au cours de leur prêt. Les femmes pourraient bénéficier de prêts successifs avec des montants progressifs. L'efficacité du processus d'amélioration de l'activité commerciale et de l'apprentissage des gestes économiques (comptabilité, marketing...) repose sur la répétition des prêts. La garantie d'un accès permanent au crédit vise à supprimer tout besoin de recours à d'autres formes plus coûteuses de crédit et à accompagner les femmes dans leur 'croissance économique'. La progressivité des montants permet d'adapter le crédit aux capacités des bénéficiaires mais aussi aux résultats obtenus avec les prêts précédents.

##### □ Prêts aux artisans

Les ateliers sont généralement de faible importance et d'un effectif réduit à l'artisan lui-même aidé d'un ou deux apprentis non rémunérés. L'activité est limitée par la taille de l'équipement productif. Les techniques employées et le mode de gestion de l'atelier sont généralement ceux acquis lors de l'apprentissage, sans amélioration ou innovation.

Le volet « Prêts aux artisans » proposerait par l'octroi de prêts d'un montant important d'offrir les moyens financiers et techniques, de développer l'activité des artisans et d'accroître les opportunités d'emploi sur le quartier.

Ces crédits seront accordés après une période de capitalisation préalable du quart du montant octroyé. Les bénéficiaires devront s'engager sur des objectifs précis (embauche d'employés, formation d'apprentis, extension ou amélioration de la production). Des entretiens et visites de l'atelier seront réalisées pour vérifier la viabilité de chaque projet. Ces crédits concerneront majoritairement des hommes, traditionnellement plus engagés dans les activités artisanales.

La collecte sera hebdomadaire ou mensuelle, adaptée au cycle de gestion de l'activité financée. L'emprunteur devra épargner simultanément au remboursement du prêt la moitié du montant du crédit.

Les bénéficiaires devront obligatoirement suivre des cycles de formations durant la période de remboursement : formation aux techniques comptables et à la gestion financière du crédit, formation à l'amélioration des techniques de productions existantes, formation et conseils pour la diversification et l'expansion de l'activité.

Ces formations seront dispensées par des intervenants extérieurs compétents dans les domaines concernés (experts-comptables, consultants techniques, formateurs...), fournis par des partenaires identifiés (*EMPRETEC, ACHD, CODIFOR*).

A terme la possibilité d'investissement direct en équipement sera envisagée pour soutenir et développer les activités les plus porteuses et créatrices d'emplois.

#### **□ Prêts aux groupes déjà constitués**

De nombreuses associations et clubs existent dans le quartier.

Certaines organisées et motivées constituent une opportunité pour toucher des groupes exprimant des besoins de crédit pour financer les activités génératrices de revenus de leur membres.

Le programme mettrait à la disposition de quelques groupes un fonds de prêts pour satisfaire ces besoins. Les conditions du crédit seront négociés avec le groupe qui sera collectivement responsable du remboursement du fonds. Le programme fournira l'assistance technique et comptable à ces groupes et leur permettra de suivre des formations adaptées à leurs besoins. L'objectif de ce volet est de soutenir la dynamique communautaire ou incitant la création d'unions ou de coopératives de crédit.

#### **⇒ L'ACCES A L'EMPLOI**

L'objectif de ce volet est de fournir aux jeunes les formations et le soutien nécessaires à leur insertion sur le marché de l'emploi ou au démarrage d'une micro-entreprise.

Les jeunes seront sélectionnés selon leur motivation et leur volonté de conduire un projet professionnel. Les animateurs et les assistantes sociales effectueront des visites à domicile, des entretiens avec les jeunes, leurs parents et les adultes concernés pour définir les besoins de formations et les moyens à mettre en œuvre.

Le programme proposera deux séries de formations distinctes : formation à la définition d'un projet professionnel, développement de la confiance en soi, aptitudes requises pour la réussite professionnelle, formations professionnelles courtes et pratiques au sein des ateliers artisanaux du quartier ou dans des centres de formations partenaires (ACHD, CODIFOR...) Ces formations seront réalisées par nos partenaires dans un premier temps puis par l'équipe du programme. Les jeunes désirant suivre une formation longue pourront avoir accès à un crédit formation, remboursable une fois le jeune en activité.

Le programme mettra en place un **Bureau de placement** pour mettre en relation les jeunes une fois formés et des entreprises. les « *Jobs-developers* » démarcheront les entreprises recrutant et veilleront pendant un an au suivi des jeunes une fois placés.

\* \* \* \* \*

Des actions d'informations sanitaires et sociales (préventions MST/SIDA, planning familial, abus de drogues) seront organisées sous forme d'animations par des groupes de jeunes encadrés et formés. Ils seront chargés de la prévention auprès de leurs pairs et de l'information à destination de la communauté dans son ensemble. Les associations de jeunes seront associées à cette dynamique communautaire.

L'accès au crédit et l'accès à l'emploi pourraient être les premiers « produits d'appel » pour étendre après quelques années le programme sur de nouvelles activités. Les attentes des interviewés, le bon accueil des leaders, les énormes besoins non couverts offrent une excellente opportunité de travail pendant plusieurs années sur ce quartier déshérité. Une approche intégrée et communautaire sera le garant d'une progressive appropriation des activités par la population. Les différentes séances de restitution ont d'ailleurs bien montré la dynamique communautaire et le souhait de certains de s'impliquer dans des actions de développement.

---

## **Commentaires de Initiative Développement**

*Bruno Montariol, Chef de secteur*

L'étude préalable s'est déroulée de janvier à juin 1998. Originellement prévue pour le dernier trimestre 97, le léger retard est imputable au recrutement de l'enquêteur principal qui a pris plus de temps que prévu.

Le cahier des charges couvrait largement plusieurs champs d'étude : l'accès à l'emploi et l'accès au crédit, l'appui et la promotion de micro-entreprises.

Il s'agissait de :

1. valider les hypothèses de travail énoncées au cours des missions de prospection ;
2. d'acquérir une meilleure connaissance du quartier ;
3. d'associer au cours de cette étude et au moment de la restitution la population ;
4. de définir les conditions d'intervention éventuelle ;
5. d'envisager les moyens pour assurer la viabilité financière.

Pour l'**accès au crédit**, l'enquêteur a respecté précisément les termes de références. Les différents recours à l'accès au crédit ont été étudiés ainsi que les différentes formes d'épargne. L'étude réalisée montre clairement que le principal problème des familles pour accéder au secteur informel reste l'absence de moyens financiers. La moindre activité exige un capital de départ. Les familles les plus démunies sont justement celles qui n'ont accès à aucune source de crédit. Le crédit est donc chers et rares pour ces familles-là.

L'enquêteur a fourni une politique de crédit élaborée. Ce « produit » a été testé auprès de femmes du quartier mais aussi auprès des hommes qui n'en sont pas directement bénéficiaires. Des pistes claires ont été proposées pour les autres prêts (artisans).

Pour l'**accès à l'emploi**, les enquêteurs ont eu des difficultés à obtenir toutes les informations souhaitées dans le cahier des charges, et plus précisément hors du quartier de Sukura. La grave crise énergétique actuelle a largement pénalisé l'étude. Cette crise, due à un déficit pluviométrique de deux années au barrage d'Akosombo sur la Volta, hypothèque aussi l'avenir et risque de fragiliser durablement le tissu industriel. Les usines et les business tournent au ralenti et le marché de l'emploi a été difficile à appréhender dans ces conditions.

Cependant, un bon travail a été fait sur le quartier de Sukura, où les enquêteurs ont pu recenser et rencontrer les artisans.

Après une formation au siège d'ID et une documentation, l'enquêteur principal a maîtrisé les techniques d'enquêtes. La Méthode Accélérée de Recherche Participative (M.A.R.P.) a permis d'obtenir et de valider une somme importante d'informations.

Pour l'exploitation des résultats, il faut regretter un incident informatique qui a empêché l'enquêteur d'utiliser un logiciel de statistique. Les résultats ont donc été saisis sur Excel et ont demandé plus de temps.

L'équipe locale a suivi une formation théorique et pratique d'une semaine, délivrée par des professeurs de l'Université Nationale de Lagon, suivie d'une mise en pratique dans un quartier présentant les mêmes caractéristiques que Sukura.

Le recours à un expert externe national, le Professeur O. SAKYI-DAWSON de l'University of Ghana - *Department of agricultural extension - Faculty of agriculture* a permis de régulièrement valider les différentes étapes du processus. Le Professeur Dawson est le spécialiste ghanéen des diagnostics rapides et communautaires.

Les résultats ont aussi pu être confrontés à une étude plus ancienne mais plus systématique du Professeur Areytree sur plusieurs quartiers d'Accra, dont Sukura. Cette étude couvrait d'autres domaines comme le foncier et l'accès aux services.

L'aide de la communauté a été sollicitée pour l'organisation des discussions : choix de certains sujets d'intérêts, des lieux de réunion, sélection de jeunes du quartier pour rassembler les personnes invitées, etc.

Nous sommes particulièrement satisfaits de l'implication de la communauté au cours des séances de restitution et de l'élaboration du programme de développement. Tous les leaders du quartier se sont groupés pour former un Comité de suivi qui, nous l'avons encore vu tout dernièrement, accompagne les premières actions lancées, notre enquêteur principal est ainsi parvenu progressivement à associer une partie de la population. Cette bonne évolution est due aux qualités d'Olivier Rakotoharinohatra, et au fait que l'étude ait pu se dérouler sur une période plus longue, grâce aux économies réalisées par le recours aux compétences nationales reconnues.

Nous voudrions aussi faire part du soutien régulier et intéressé de l'Ambassade de France et plus ponctuellement des conseils de la Caisse Française de Développement sur place.

Nous avons été très heureux de pouvoir bénéficier à travers le *F3E* de ce financement qui permet le démarrage d'un programme de développement.