

# HABIBA MAATALLAH RIM DEFLAHOUI AWATEF BEN AMOR

Groupement de développement agricole  
El Khir Wel Barka

Boumerdes, Gouvernorat de Madhia



« Je voudrais que mes  
paroles s’envolent dans le  
vent, jusque chez vous! »

Le soleil réchauffe la cour de l’ancienne école coranique de Boumerdes. Le lieu est aujourd’hui occupé par les bureaux du Groupement de développement agricole (GDA) El Khir Wel Barka, (Bonté et bénédiction). Une belle table dressée à l’ombre déborde d’aliments magnifiques : pâtisseries variées et appétissantes, jus, café, pain grillé. L’accueil chaleureux de la Tunisie s’exprime, ici aussi.



Habiba Maatallah, présidente du GDA, explique que derrière le nom se trouve un principe fondamental qui repose sur l’idée de bienveillance en prônant des échanges ouverts, respectueux. Cette urbaine, active dans la société civile, a voulu un jour jouer un rôle politique pour porter la parole des femmes, en particulier celles qui vivent en milieu rural : « Je les vois comme des éléments importants du portrait économique du pays et je constate plusieurs injustices à leur égard. En agriculture, elles font tout, mais quand il est temps de recueillir les revenus, ce sont les hommes qui les récupèrent. »

Ces femmes, elle les a approchées une à une, montant à bord de sa voiture pour parcourir les quartiers de la ville et les campagnes et les inviter à participer au Projet de structuration des services économiques et environnementaux aux transformatrices agroalimentaires tunisiennes (PSEETTAT).

De 20 adhérentes en 2023, elles sont aujourd’hui 100. Trois fois plus quand on compte les non-adhérentes : « Elles ne cessent de frapper à la porte pour nous rejoindre. Nos adhésions sont complétées, mais nous avons choisi d’accueillir toutes les femmes qui peuvent ainsi bénéficier des formations.

Et quand elles ne peuvent se déplacer dans les foires, je me charge de commercialiser leurs produits. Et de redistribuer les revenus. »

Sur ce plan, la vente collective ne cesse d'augmenter. Et les profits vont de pair. Elles maîtrisent maintenant le principe des achats groupés d'intrants, après avoir compris qu'elles obtiendront de meilleurs prix et un plus grand contrôle sur la chaîne de valeur: « La femme connaît mieux son produit, elle sait à présent comment tout calculer. »

Rim Dheflaoui, une adhérente pâtissière diplômée, représente un modèle pour l'organisation. Rim n'est rien de moins que l'histoire à succès de ce groupe. En faisant de sa passion sa profession, elle se forme, s'informe, prend part aux activités et continue d'avancer. Elle confie qu'au départ du projet, elle ne contrôlait pas les entrées et sorties d'argent et gaspillait des denrées.

Les choses ont changé: « Aujourd'hui, je vends tout, jusqu'aux rognures des gâteaux. J'écoule ces marchandises, parfaitement comestibles, mais moins jolies, chez moi et sur les réseaux sociaux. Aussi, j'ai appris à examiner les prix des fournisseurs, je stocke quand ils sont au plus bas et disponibles. »



Mais le prix de certains ingrédients ne cesse de monter. C'est le cas du sucre, du beurre, du lait, essentiels à la pâtisserie. Rim, comme plusieurs autres transformatrices à petite échelle, subit les contrecoups des conflits mondiaux et des irrégularités dans l'approvisionnement, pensons seulement à l'augmentation importante de sucreries pour le ramadan et l'Aïd et à la pression créée sur la demande par la grande industrie pour combler les besoins du marché local.

Rim et son mari Mohamed travaillent ensemble, en opérant ce qu'ils appellent un fast food. Leur sandwicherie propose le kajteji, mélange de légumes frits, d'œufs et d'assaisonnements; le chapati, fait à partir du pain rond de type tabouna, généralement garni de thon et originaire de la région et enfin, le mlewi, un pain plat typique de la cuisine locale. Il écoute attentivement Rim. Quand on demande à Mohamed pourquoi il participe d'aussi près au projet de son épouse, lui qui ne représente pas la majorité des hommes, sa réponse vient tout droit du cœur, « C'est ma femme, je l'aime! On avance pas à pas ensemble. » Rim insiste, en souriant, pour expliquer que les revenus de la pâtisserie lui appartiennent et que c'est grâce à eux qu'elle construit leur maison, une pierre après l'autre. Le chiffre d'affaires de la dernière année a augmenté de 20%!



Elle a même réussi à prendre en charge le repas de rupture du jeûne des employés d'une usine locale, pendant le ramadan. Elle avait alors à nourrir 20 employés, pendant 30 soirs. Mission accomplie!

Rim a la réputation d'être curieuse, studieuse. Awatef Ben Amor, la formatrice spécialisée en transformation des aliments du PSSEETAT l'observe, admirative : « Elle est bien engagée dans son projet et avance toujours. C'est une femme qui veut se développer sur le plan personnel et professionnel. Elle ferme sa boutique pour profiter de toutes les formations qui s'offrent à elle. Elle partage ses connaissances. « Ses installations jouissent d'une excellente réputation quant à ses pratiques d'hygiène et salubrité. » Awatef est fière de son élève.

Dans le GDA de Boumerdes, Rim est loin d'œuvrer isolément. La force du groupe la porte et elle n'hésite pas à contribuer dès qu'on la réclame. Habiba raconte que ces femmes développent une spécialité en offrant la nourriture des pauses-café lors d'événements organisés dans la région, faisant alterner sur la table des plats issus de la tradition, comme de la modernité. Elles ne font pas que préparer la nourriture, elles font aussi travailler leurs filles, partageant tâches et profits.

Rim aimerait pousser plus loin ce marché des pauses-café. Et quoi d'autre? « Qu'on exploite le créneau des huiles essentielles en maîtrisant de mieux en mieux la distillation, qu'on fabrique des bssissas de toutes sortes », soulignant l'obtention d'une médaille d'argent pour ce produit étroitement lié à l'identité culinaire, lors du dernier Concours tunisien des produits du terroir.

Toutes ces personnes ont en commun la volonté de voir les conditions de vie des femmes rurales s'améliorer, leurs produits gagner des marchés. Awatef, la formatrice, souhaite les voir gagner compétences et confiance. Habiba entend sortir d'autres femmes de l'isolement, en particulier celles du milieu agricole.

Côté produits, elle reconnaît que le marketing est encore le maillon faible : « Il nous faut travailler notre approche quant aux points de vente et nous mettre en valeur. » Le rêve de Rim est d'être connue et de toujours s'améliorer. L'histoire à succès du GDA n'a pas fini d'étonner et de servir d'exemple.



*Mohamed rêve d'un avenir radieux pour sa femme et ses filles.*



*Les propos de Rim, Habiba et Mohamed ont été recueillis à la fois en arabe et en français et traduits par une arabophone. Ils ont été édités pour faciliter la compréhension et validés par la suite.*