



Organisation des Nations Unies
pour l'alimentation
et l'agriculture



© FAO/Giulio Napolitano

LES BOUTIQUES D'INTRANTS COOPERATIVES *du Niger*



© FAO/Giulio Napolitano



A qui s'adresse cette brochure sur les Boutiques d'Intrants au Niger

Cette fiche peut vous intéresser si:

- Vous cherchez des informations sur l'expérience des Boutiques d'Intrants au Niger ;
- Vous voulez des données sur la situation actualisée des Boutiques d'Intrants au Niger ;
- Vous désirez connaître les avantages et les limites de l'approche des Boutiques d'Intrants.



La présente publication a été élaborée avec l'aide de l'Union européenne. Le contenu de la publication relève de la seule responsabilité de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture et ne peut aucunement être considéré comme reflétant le point de vue de l'Union européenne.

Objectif

L'objectif de cette fiche est de rendre compte de la situation¹ des Boutiques d'Intrants (BI) au Niger et de l'intérêt représenté par cette micro-entreprise rurale dans le système d'approvisionnement en intrants aux producteurs et productrices et celui du rôle central joué par leur propriétaire dans ce système: les Organisations de Producteurs (OP).

Contexte de la production agricole au Niger

Au Niger, la population agricole représente 80% de la population générale et la surface agricole équivaut à 30% de la superficie du pays. La production agricole du pays est fortement tributaire des aléas climatiques; elle est aussi influencée par une faible fertilité des sols, caractérisée par une carence généralisée en phosphore qui limite la productivité même dans le cas d'une bonne pluviométrie.

L'accès aux intrants agricoles de qualité constitue un maillon primordial de la filière agricole et de la sécurité alimentaire. L'utilisation efficiente d'engrais minéraux et de fumures organiques combinée à l'utilisation de bonnes techniques culturales, comme les cultures intercalaires et les rotations de cultures, concourt à stopper la dégradation des sols, à restaurer leur fertilité et à augmenter la production agricole. La demande en intrants de la plupart des petits producteurs et petites productrices porte sur de faibles quantités en raison de leurs maigres ressources financières et du caractère irrégulier de la pluviométrie qui augmente les risques de mauvaises récoltes. La demande est, en outre, dispersée dans l'espace, ce qui rend l'approvisionnement difficile.

Le mouvement paysan a émergé au Niger dans les années 90. Il compte près de 30 000 organisations de producteurs (OP de base, unions et fédérations). En 2013, 90% des 785 BI en activité étaient la propriété d'OP (79% d'OP de base, 20% d'unions et 1% de fédérations).

Principes généraux de l'approche BI²

L'initiative de création de BI a été développée par la FAO, avec le gouvernement nigérien, à partir de 1999, pour adapter l'offre des intrants aux besoins des plus pauvres. Une BI à caractère associatif ou de type coopératif est une **entreprise à caractère économique** qui offre des services de proximité. Il s'agit notamment de vente d'intrants agricoles (engrais, produits phytosanitaires, semences, petit matériel agricole, produits vétérinaires) et de prestations de services. Elle est mise en place par une ou plusieurs OP, réunies ou pas en réseaux (union, fédération), qui sont pleinement responsables de sa gestion. Elle fonctionne de la même façon que celle des distributeurs privés, à la différence majeure que les **propriétaires sont des organisations de producteurs et non des personnes physiques**.

¹ Les données sur la situation des BI et OP proviennent de l'étude sur la performance des BI et OP réalisée par la FAO, projet IARBIC, en 2012/2013

² Voir les guides pratiques (vol. 1 à 3) sur les BI pour plus de détails :

<http://www.fao.org/in-action/iarbic/ressources/documents/les-boutiques-dintrants/fr/>

La BI remplit fondamentalement trois fonctions essentielles:

1. une fonction de proximité: intrants et matériel agricole plus proches du producteur pauvre;
2. une fonction de qualité: l'ensemble des produits sont de bonne qualité, achetés auprès de fournisseurs sérieux;
3. une fonction d'accessibilité: prix des produits abordables et vente en petits conditionnements.

Constats de l'expérience BI

→ Les OP au cœur de l'initiative des BI

Les organisations paysannes et leurs faîtières, avec l'appui de partenaires (projets « Intrants », IARBIC et autres), ont pris en main l'approvisionnement en intrants de leurs membres à travers des stratégies appropriées: promotion des BI et commandes groupées. Les 785 BI en activité au Niger en 2013 permettent à 190.000 producteurs et productrices disposant de moyens limités d'accéder aux intrants et à d'autres services d'appui à l'agriculture. L'OP est le maillon incontournable qui permet aux producteurs et productrices de subsistance d'entrer dans une dynamique d'amélioration de leur production et d'en promouvoir la commercialisation. Les OP sont des interfaces entre producteurs/productrices et mécanismes privés ou publics de fourniture d'intrants et de



leur financement. Elles facilitent l'accès aux informations et sont à l'origine des appuis de formation et d'autres actions de renforcement des capacités. A travers leurs animateurs, elles facilitent l'appui-conseil et la maîtrise des techniques d'utilisation des intrants. Pour renforcer les capacités d'investissement des fédérations d'OP, la FAO a appuyé la création d'une confédération (dénommée Union des Fédérations de Producteurs du Niger (UFPN) - GATANCI) regroupant huit fédérations bénéficiaires d'un fonds de garantie. Ce fonds permet d'accroître leur accès au crédit pour l'achat d'intrants et la réalisation d'autres investissements pour des activités économiques en faveur de leurs OP membres. La confédération rassemble, en 2012, 144 000 paysans membres des OP des fédérations.

➔ **Un réel soutien des autorités nigériennes**

L'Etat du Niger a placé la stratégie et l'expérience BI au cœur de sa politique de « stratégie décentralisée d'approvisionnement en intrants pour une agriculture durable - SIAD ». En effet, 60% des BI créées ont été aidées par l'Etat du Niger par le biais de projets de coopérations bilatérales et multilatérales. Et 3/4 des partenaires au développement s'appuient sur les services décentralisés de l'agriculture pour suivre les activités des BI.

A partir de 2012, le gouvernement a lancé un vaste programme d'investissements (Initiative « 3 N » - les Nigériens Nourrissent les Nigériens) qui entend servir de fondement pour toute programmation en matière de développement agricole et de sécurité alimentaire et nutritionnelle dans les administrations publiques et les collectivités territoriales. L'approvisionnement en intrants est un axe majeur de l'Initiative « 3N » dans le programme intitulé « Amélioration des systèmes de cultures pluviales » dans lequel l'accent est mis sur la micro-dose et l'approvisionnement de proximité avec les BI. En outre, La Maison du Paysan, un ensemble intégré et multifonctionnel d'infrastructures et de services implantés au niveau communal, récemment introduite par le gouvernement, représente aussi un point d'ancrage de l'Initiative « 3N » au niveau communal. Son but est de contribuer à l'amélioration de la disponibilité et à l'accès régulier aux facteurs de production ainsi que d'assurer la promotion de l'utilisation des technologies innovantes et adaptées aux réalités locales afin de réaliser les objectifs fixés par le plan d'investissements de l'Initiative « 3N » tout en veillant à une bonne articulation, une synergie et une complémentarité d'actions entre la Maison du Paysan et la Centrale d'Achat des Matériels et Intrants Agricoles (CAIMA) d'une part, et entre la Maison du Paysan et les boutiques d'intrants agricoles villageoises, de l'autre.

➔ **Une approche adoptée par de nombreux partenaires internationaux**

L'approche BI développée par la FAO à travers ses projets « Intrants » et IARBIC a fait des émules. En effet, d'autres partenaires au développement ont appuyé la création de BI, comme le FIDA, des organisations non gouvernementales (AGRA, Afrique Verte,...) et la Banque Mondiale dans le cadre de projets de coopération avec le gouvernement du Niger. Environ 60% des BI ont été soutenues par d'autres partenaires au développement que les projets Intrants et IARBIC, impliqués dans la production agricole et la sécurité alimentaire des populations du Niger. 80% de ces partenaires s'appuient sur les OP pour la mise en place de BI.



© Emilio Hernandez

➔ Une expansion importante de l'approche BI

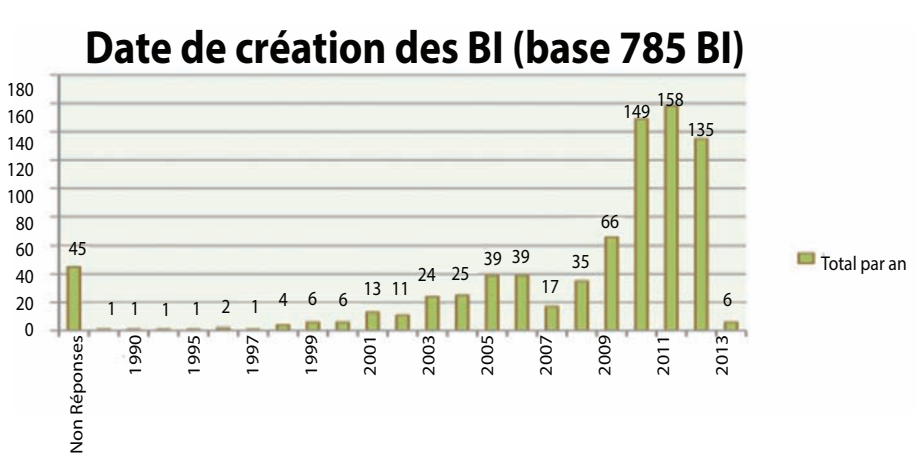
Dès le début, les BI se sont clairement révélées être une bonne pratique agricole pour le Niger. Le nombre de BI a continuellement augmenté depuis 1999 (date de démarrage du projet « Intrants »). On note un fort accroissement des créations de BI entre 2009 et 2012, période au cours de laquelle 60% des BI en activité ont été créées (40% d'entre elles ont été appuyées par le projet IARBIC).

A travers différents projets, de nombreuses BI ont en effet été construites dans les huit régions du pays, de manière à mieux couvrir le territoire national. 785 BI se répartissent désormais dans l'ensemble des huit régions du pays. Mais dans 14 des 34 départements que compte le Niger, le nombre de BI est encore insuffisant par rapport à la densité de population.

Les régions et départements dans lesquels les BI en activité sont en nombre insuffisant sont les suivants:

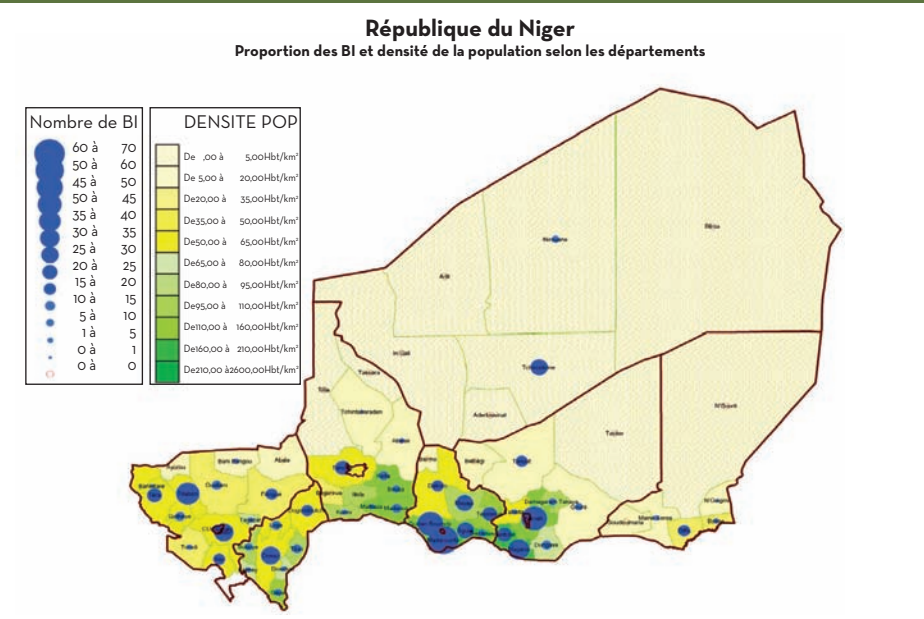
- Diffa, dans les départements qui bordent le lac Tchad (Bosso et N'Guigmi);
- Dosso, dans les départements frontaliers avec le Nigéria (Dioudiou, Gaya et Tibiri) et ceux frontaliers avec la région de Tillabéry (Boboye, et Falmey);
- Tahoua, dans les départements situés au sud de la région et frontaliers avec le Nigéria (Konni et Illela (ces deux départements ne possèdent aucune BI en activité), Malbaza, Madaoua, Bouza et Keita);
- Zinder, dans le département de Damagaram Takaya.

GRAPHIQUE: ÉVOLUTION DU NOMBRE DE BI AU NIGER



Sources: FAO, Etude sur la performance des BI et OP, 2013

CARTE DU NIGER: PROPORTION DE BI PAR RAPPORT À LA DENSITÉ DE POPULATION (BASÉE SUR 785 BI EN ACTIVITÉ)



Sources: FAO, Etude sur la performance des BI et OP, 2013

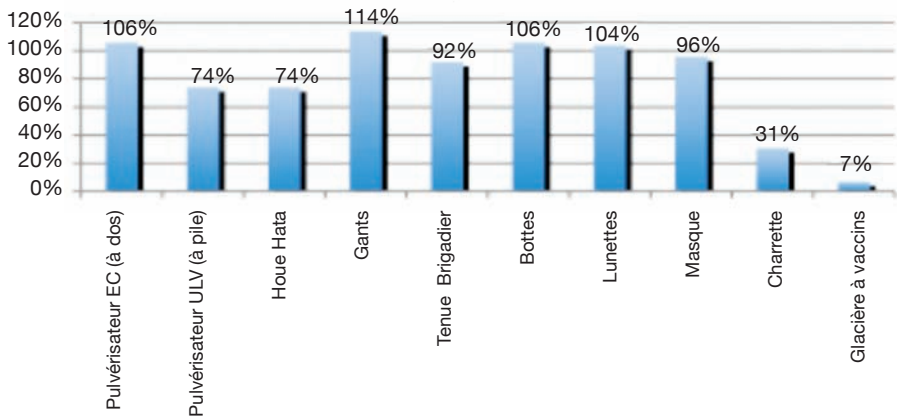
Caractéristiques des activités des BI

L'infrastructure et les équipements de base de la BI sont importants pour permettre le développement des différentes activités. 85% des BI sont construites en dur ou semi dur, ce qui leur assure une meilleure résistance aux intempéries (deux BI en activité sur dix ont cessé leurs activités car leur bâtiment avait été détruit). L'équipement est relativement sommaire (chaises et palettes sont le seul équipement présent dans toutes les BI) pour assurer une gestion efficace des ventes d'intrants. Etagères, tableaux noirs, balances, boîte à monnaie et calculatrice font partie des équipements de base qui manquent encore dans de nombreuses BI.

Les activités et services des BI sont :

- **Vente au jour le jour et au comptant d'intrants agricoles** (engrais, semences, pesticides, produits vétérinaires et zootechniques, petit matériel agricole). 50% des BI sont ouvertes toute l'année. Les clients/clientes recherchent en priorité des engrais suivis par des semences améliorées et les BI vendent principalement des engrais (NPL, Urée et DAP) ;
- **Groupage des commandes d'intrants.** Encore peu de BI participent directement à des commandes groupées d'engrais (12% en 2012) alors qu'une OP sur trois y participe ;
- **Traitement phytosanitaire** en collaboration avec les brigadiers agréés. Ce service est utilisé par 46% des clients (50% de femmes et 44% d'hommes) ;
- **Location de petit matériel agricole et vétérinaire** (appareils de traitement phytosanitaire, houe HATA, semoir, brouette, charrette, motopompe, etc.) ;
- **Appui conseil aux producteurs et productrices** en technique agricole (fertilisation, sarclage, etc.) et traitement zootechnique de proximité (déparasitage et vaccination du bétail). Ce service est en quatrième position parmi l'ensemble des services recherchés en priorité par la clientèle ;
- **Diffusion d'informations** sur les types d'intrants disponibles dans la boutique, les prix et les modes d'application et/ou d'utilisation. Une BI sur deux affiche les prix des produits et une sur cinq affiche des informations techniques (par exemple, la micro-dose) ;
- **Formations** sur le mode d'utilisation des intrants et du matériel agricole en location. 50% des clients et des clientes affirment maîtriser l'utilisation des engrais et 3/4 d'entre eux ont été formés par leurs pairs (principalement d'autres producteurs ou des animateurs de l'OP) ;
- **Démonstrations** (en relation avec la recherche) d'application de l'engrais au poquet ou d'autres techniques innovantes et validées.

Proportion de matériel de location dans les BI



Pour démarrer ses activités, la BI doit disposer d'un fonds de roulement suffisant. Au moment de la création de la BI, celui-ci provient du projet ou - en totalité ou en partie - de fonds propres de l'OP. Ces fonds propres proviennent, à hauteur de 30% de diverses cotisations des membres de l'OP (sous forme de parts sociales et de cotisations annuelles) et à près de 50% de la vente de produits agricoles. On remarque que dans le processus d'appui à la création des BI, le délai entre la construction du bâtiment de la BI et la mise en place des activités (dont la constitution du fonds de roulement) est en moyenne d'un an et cinq mois.

En 2012, les BI en activité dans cinq régions (Agadez, Diffa, Dosso, Maradi et Tillabéry) connaissaient une évolution positive de leur fonds de roulement. La capacité de renouvellement et d'augmentation progressive du fonds de roulement est essentielle pour assurer un continuum des activités de vente d'intrants. Dans le cas contraire, la BI risque de ne pas réussir à se réapprovisionner. Une bonne gestion comptable et une bonne gestion des approvisionnements sont aussi cruciales que le suivi et la supervision par l'OP et le comité de gestion.

Pour assurer la viabilité de la BI, la gestion doit veiller à garantir :

- la vente au comptant ;
- la sécurisation du fonds de roulement dans un compte bancaire propre à la BI ;
- la disponibilité des intrants grâce à la régularité des réapprovisionnements ;
- la couverture des frais de fonctionnement, y compris la rémunération des gérants ;
- l'augmentation du fonds de roulement par la marge commerciale sur les ventes et les revenus tirés de la commande groupée;
- une offre d'intrants et de services qui répondent aux besoins de la clientèle.

Les BI ont une vocation sociale visant à assurer que leurs services soient accessibles à tous et à toutes, y compris les personnes les plus vulnérables. Toutefois, pour garantir leurs activités, elles doivent dégager une marge commerciale suffisante afin d'assurer leur autofinancement et leurs investissements. Cela en fait des micro-entreprises rurales.

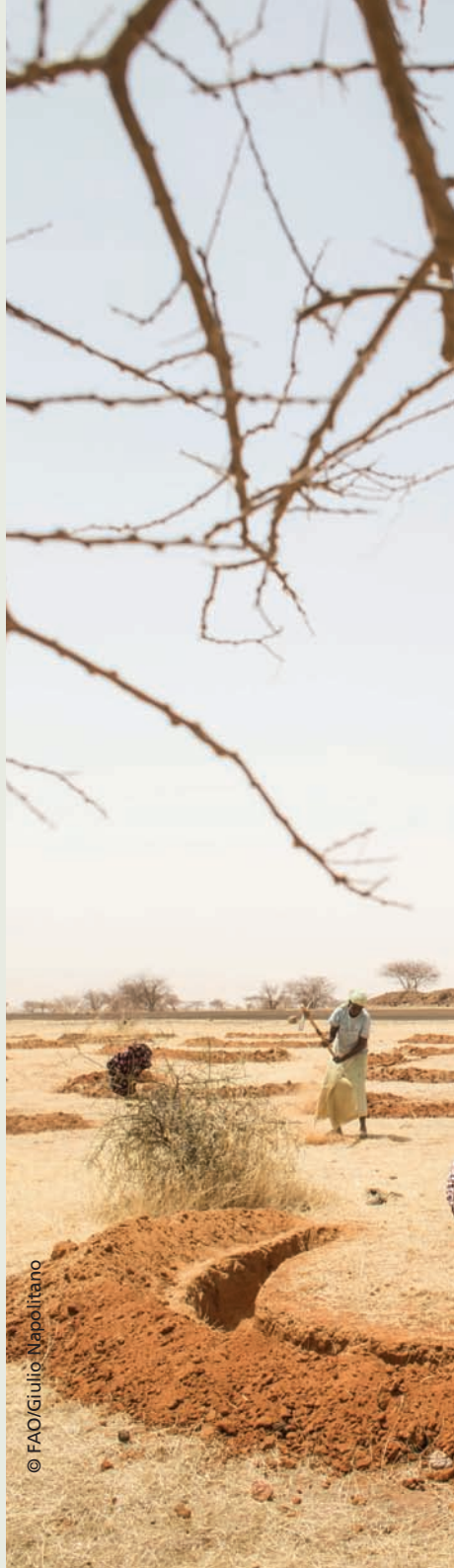
Tous les producteurs et toutes les productrices ont accès aux services de la boutique (en moyenne, 70% sont membres d'OP et 30% sont non membres), même si le prix des produits peut parfois différer entre un membre et un non membre (17% des BI seulement pratiquent une différence de prix).

Il est intéressant de noter que, contrairement à la tendance observée dans les autres pays, ce sont les OP, et non les distributeurs privés, qui, au Niger, ont développé les BI (neuf BI sur dix). D'une part, cela est dû au fait que le gouvernement nigérien a promu la création de BI depuis 1999 (première phase du projet « Intrants »). D'autre part, il met sur le marché des lots d'engrais subventionnés par le biais de la CAIMA qui constitue le fournisseur quasi exclusif des BI et des OP tant par des achats directs à la centrale que par des commandes groupées. Néanmoins, les quantités fournies par la CAIMA, sont limitées à deux ou trois tonnes par BI, et ne suffisent pas à couvrir les besoins de la clientèle des BI. Ces besoins sont au moins trois fois plus élevés (environ 9 tonnes par BI).

Impact des BI

➔ Une clientèle de plus en plus nombreuse

Les BI constituent un service d'approvisionnement en intrants de plus en plus fréquenté par les producteurs et les productrices, et non exclusivement réservé aux membres d'OP. La fréquentation des BI étudiées a connu un accroissement de 340% entre 2008 et 2011. La progression de la fréquentation des femmes est légèrement inférieure (295%) à celles des hommes (350%). La proportion de clients non membres d'OP a augmenté au cours des quatre dernières années pour atteindre près de 50% de la clientèle dans certaines BI.





→ **Un accroissement substantiel de la consommation d'engrais**

La faible utilisation d'intrants est un des facteurs limitant la production agricole au Niger. Accroître la production nécessite l'utilisation d'un minimum d'intrants. Il s'agit de semences de qualité (traditionnelles ou améliorées), de produits phytosanitaires (chimiques ou naturels) et d'engrais (chimiques ou organiques). Ces derniers sont indispensables pour maintenir ou redresser la fertilité des sols, sachant que la terre est un facteur essentiel au capital de production. 80% des clients et des clientes estiment que les quantités d'engrais qu'ils utilisent ont augmenté depuis l'ouverture de la BI.

En 2012, les BI ont contribué à fournir en moyenne 14 kg d'engrais par client, soit environ 4 kg/ha. Confrontée aux statistiques de la Banque Mondiale relatives à la consommation d'engrais (kg/h de terres arables) au Niger, évaluée à 1,3 kg/ha en moyenne en 2012³ ; cette couverture des besoins en engrais assurée par les BI est élevée car elle est trois fois plus importante que la consommation moyenne nationale d'engrais. Mais cette consommation doit encore être améliorée pour atteindre la moyenne des pays de la CEDEAO qui est d'environ 9 kg par hectare.

→ **Une grande satisfaction de la proximité des BI et des produits**

Les clients et les clientes recherchent en priorité les engrais et les semences auprès de la BI. Ils apprécient que celle-ci rende disponible les intrants et qu'elle les vende en petits conditionnements. Horaires et proximité de la BI sont les points dont ils sont le plus satisfaits. La BI est utile à la fois pour les cultures pluviales et les cultures de contre saison. Par contre, le rôle de la BI pour les services de traitement phytosanitaire et pour les services à l'élevage semble encore marginal car ces services ne sont pas une priorité de ce que viennent chercher les client(e)s. Les gérants confirment que ces services sont d'autant moins utilisés qu'ils nécessitent l'intervention de personnes formées.

3 <http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/AG.CON.FERT.ZS>

→ La plus-value de la vente en petits conditionnements confirmée

Les BI remplissent leur rôle qui vise à rendre les intrants accessibles grâce à la vente en petits conditionnements. Ce type de vente (des sachets de 2 kg ou « tyia », mesure locale équivalant à un bol) est souvent choisi par les productrices. Il représente 36% des quantités vendues et 93% des actes de ventes d'intrants (en 2012).

→ Une diversification encore timide

Rares sont les BI (14%) qui ont introduit de nouveaux produits ou services, c'est à dire qui ont diversifié leurs activités dans la perspective de répondre aux besoins des clients et d'accroître l'activité économique. Les BI, par le renforcement de leurs OP, doivent évoluer progressivement vers des micro-entreprises rurales possédant des capacités de commercialisation plus importantes, mieux adaptées aux spécificités et aux besoins des territoires et des client(e)s.

La vente des semences améliorées est encore limitée (30% des BI seulement avaient des semences en stock au moment de l'étude sur la performance des BI et OP en 2013). Il est donc indispensable que les OP soient capables de promouvoir la commercialisation des semences améliorées (produites par les producteurs des villages ou importées), notamment à travers le réseau des BI, en tenant compte des coûts de transaction de vente de semences dans d'autres zones ou régions du Niger. Ceci afin que les BI puissent offrir une plus grande variété de semences améliorées pour répondre aux besoins des clients et s'adapter à l'offre existante sur le marché local.



Enseignements à tirer de l'expérience pour assurer une durabilité de l'approche BI

→ Une mise en réseau des OP à encourager et à développer

Une OP sur deux seulement est affiliée à une faîtière. En plus, un quart des OP non affiliées sont isolées et ont de réelles difficultés d'intégration à un réseau d'OP. On remarque que les BI des OP affiliées sont plus performantes dans le domaine de la supervision de la gestion (70% contre 57%) et de la gestion du fonds de roulement (évolution de +16% contre - 12% pour les BI d'OP non affiliées). L'affiliation favorise également l'organisation d'activités communes aux OP fédérées, notamment la commande groupée. La promotion et l'appui en faveur de la mise en réseau et de l'affiliation des OP favorisent l'organisation de commandes groupées, d'activités communes et par conséquent un impact plus fort sur la production agricole.

→ Une montée en puissance nécessaire des commandes groupées

Les fédérations et les BI d'OP affiliées touchent environ 260 845 producteurs et productrices⁴, dont 200 000 membres d'OP et 60 845 clients de BI non-membres. Ceci correspond à 16 pour cent des ménages agricoles⁵. Pour atteindre une fertilisation de 9 kg/ha et ainsi rejoindre la moyenne des pays de la CEDEAO⁶, les besoins en engrais pour les membres de l'ensemble des OP et des client(e)s des BI non-membres d'OP sont estimés à 8 217 tonnes d'engrais à raison de 3,5 hectares en moyenne par ménage.

Assumant que la clientèle augmente chaque année de 10 pour cent à un niveau de 9 kg/ha, un volume de 13 230 t d'engrais devrait être vendu d'ici cinq ans par l'ensemble des BI. Pour répondre alors aux besoins des clients des BI (membres des fédérations et des clients non-membres des OP), le volume de vente au niveau des BI doit tripler (nombre de client constant) ; mais sur la base d'une augmentation de la clientèle de 10 pour cent par an d'ici cinq ans, ce volume devrait atteindre cinq fois son volume actuel.

→ Une diversification primordiale des fournisseurs et des types d'intrants

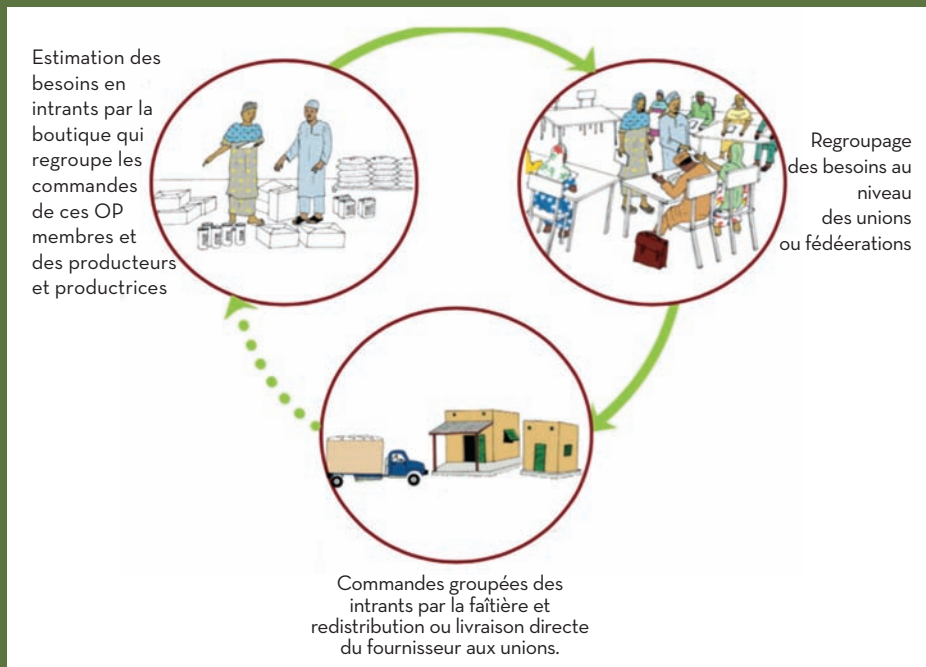
Les différents acteurs du Système d'Approvisionnement en Intrants des BI (BI, OP et fédérations) dépendent très fortement de la fourniture d'engrais par la centrale d'achat (CAIMA). Cette dépendance exclusive à la centrale d'achat pour l'approvisionnement en engrais par le biais de commandes groupées n'est pas viable car elle dépend de la disponibilité des engrais auprès de la centrale et des conditions de quotas imposés par le système d'approvisionnement subventionné.

Les fédérations doivent réussir à organiser des commandes groupées au niveau régional et international. Mais la principale contrainte pour les commandes groupées des fédérations sur le marché international est qu'elles ne puissent plus vendre l'engrais

⁴ Source: résultats de l'étude sur la situation et la performance des BI et OP, 2013

⁵ 1 627 295 ménages agricoles au Niger, source: Les exploitations agricoles au Niger, Données du RGA/C 2005, Rédaction RECA, 31 août 2011

⁶ Source: SIAD « Stratégie décentralisée et partenariale d'approvisionnement en intrants pour une agriculture durable, 2006



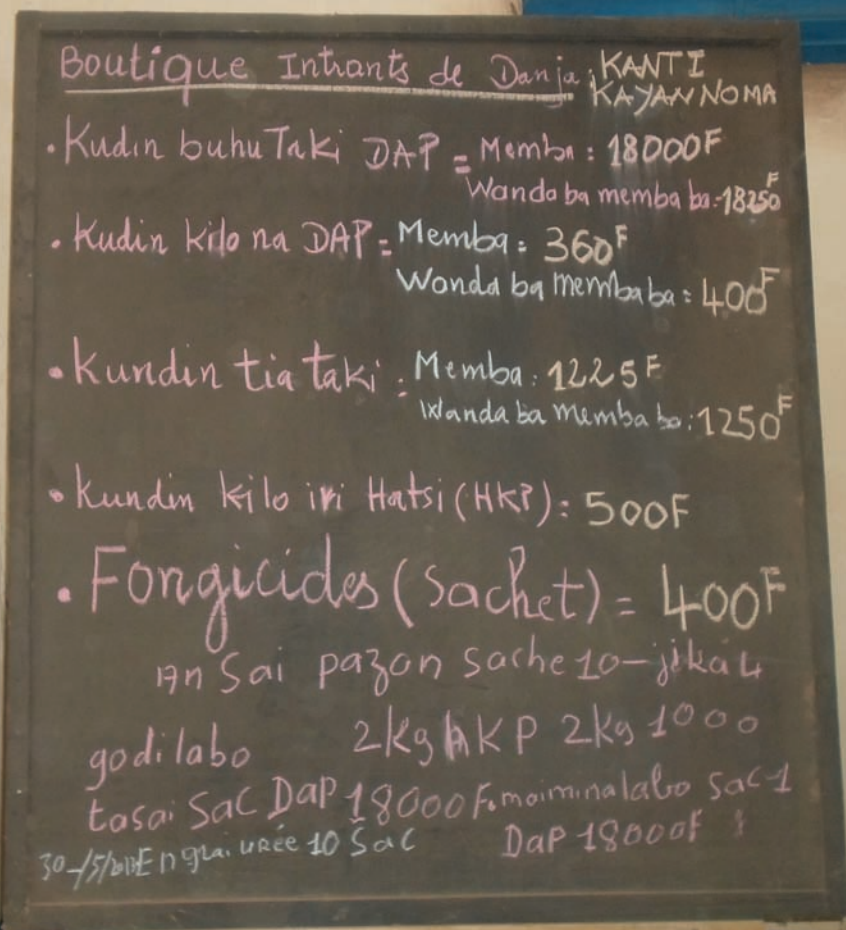
importé (prix plus élevé) une fois que l'engrais à prix subventionné de la CAIMA se trouve sur le marché national. Le fonds de garantie, mis en place auprès de huit fédérations réunies au sein du cadre de concertation de l'UFPN Gatanci, devrait permettre d'amorcer une forte augmentation des volumes de commandes groupées d'intrants. Les producteurs doivent aussi pouvoir disposer à temps des types d'intrants adaptés aux spécificités des sols et avoir le choix entre différents types d'engrais (ne se limitant pas à l'urée et le NPK).

➔ Les OP doivent mieux organiser et gérer les commandes groupées

L'organisation de commandes groupées est une activité rémunératrice pour les fédérations. Les revenus tirés de l'organisation de commandes groupées en 2012 constituaient 40% des ressources propres des fédérations. L'organisation et la gestion des commandes groupées permettent de renforcer le niveau de structuration et d'organisation interne des faïtières. Cette activité est donc essentielle pour générer des ressources pour les OP qui l'organisent. Elle leur permet de développer leurs fonds propres et donc leur capacité d'investissement et de renouvellement des fonds de roulement. Un renforcement particulier devra être opéré sur les capacités des OP et des fédérations à gérer et à suivre, grâce à des outils adaptés, leurs commandes groupées, incluant la collecte et l'analyse de données sur les besoins, les types d'engrais et les profils des producteurs et des productrices participant à la commande.

→ Une généralisation de la maîtrise raisonnée de l'utilisation de l'engrais

Plusieurs techniques novatrices, dont le micro-dosage des engrais, permettent d'améliorer le rendement des cultures. Le micro-dosage consiste en l'ajout de faibles doses d'engrais au moment des semences. Or, bien que cette technique puisse plus que doubler les rendements, seul un client des BI sur deux affirme savoir utiliser l'engrais (41% des femmes et 56% des hommes) et 3/4 d'entre eux l'ont appris avec l'animateur de l'OP, un membre de la famille ou un(e) autre agriculteur/agricultrice. La maîtrise de l'utilisation des engrais est encore loin d'être généralisée et le transfert des savoirs se fait par des pairs et dans le cercle proche des producteurs et productrices. Il est important de développer une stratégie qui renforce les connaissances agricoles des animateurs des OP et des gérants des BI pour qu'ils puissent mieux jouer leur rôle de conseiller en techniques agricoles.



→ **Les femmes représentent 49% de la population agricole**

Les femmes représentent environ 30% des membres des OP et sont assez bien représentées dans les instances de gouvernance de leurs OP. Au regard de la proportion de femmes productrices au Niger, on remarque que des efforts peuvent être encore consentis et encouragés pour assurer une plus grande représentation des femmes productrices dans les OP. D'autre part, la gestion des BI est encore trop rarement confiée à des femmes, alors qu'elles sont au moins aussi performantes que les hommes dans ce domaine. Enfin, concernant l'accès aux services et produits de la BI, les femmes représentent 32% de la clientèle des BI, mais les quantités d'engrais qui leur sont vendues restent faibles (16%). Une réelle stratégie proactive et efficace d'implication des femmes dans la gestion des BI et de promotion de leur accès aux produits et services doit être développée.

→ **Performance en gestion: une OP formée et compétente pour suivre et développer la BI**

Le rôle de supervision, de contrôle et de suivi de la BI par l'OP est crucial pour assurer un bon fonctionnement des activités et une bonne gestion de la BI. On constate qu'une BI sur deux est sans véritable supervision ou contrôle de sa gestion par l'OP et qu'une BI sur trois connaît une évolution négative de son fonds de roulement. D'autres résultats, directement liés au fonctionnement des OP, ont une incidence sur la capacité de gestion, comme, par exemple, l'absence d'un règlement intérieur (30% des BI) et la faible représentation des productrices dans les organes statutaires des OP de certaines régions.

Un réel saut qualitatif dans la maîtrise et la transparence de la gestion des BI passe par des OP et des faïtières compétentes et capables de superviser et de piloter leurs activités. Cela sera facilité si, au sein des OP et des faïtières, des personnes ressources sont formées et acquièrent les compétences nécessaires pour assurer les formations en gestion de la BI, garantissant ainsi la qualité de la gestion et le suivi de ces formations.

→ **Synergie entre les activités de l'OP**

Le développement d'autres activités de l'OP, comme la formation (Champs Ecole Paysan, démonstrations, etc.), l'information (radio rurale, affichage, échanges), et des activités génératrices de revenus (warrantage⁷, transformation de produits, embouche, multiplication de semences, etc.) favorise la performance de l'OP et de la BI. La synergie de ces différentes activités est également notable en raison de leurs fortes interactions: les démonstrations permettent d'améliorer l'usage des intrants, les activités d'information permettent d'organiser les commandes groupées et les activités économiques permettent de valoriser les productions agricoles des membres et d'augmenter leurs revenus.

⁷ Le warrantage est un prêt garanti par un stock de produits agricoles dont la valeur est susceptible d'augmenter sur une période donnée. A travers cette technique, l'objectif principal recherché n'est pas la sécurisation des productions mais celui du gain économique. Pour plus d'informations <http://www.fao.org/docrep/018/aq208f/aq208f.pdf>



Limites et contraintes de l'expérience

→ Une forte dépendance à la centrale d'achat pour l'achat d'engrais

Les intrants vendus dans les BI sont principalement des engrais et, plus précisément, du NPK (triple 15) et de l'urée. Les types d'engrais qu'offrent les BI sont fortement liés à l'offre limitée disponible à travers la centrale d'achat (principal fournisseur des BI). Cette forte dépendance de l'offre des BI à l'offre de la CAIMA est une contrainte forte et limite considérablement la possibilité de répondre aux besoins des producteurs et des productrices. Le problème est constitué par le fait que les prix du marché d'engrais ne sont pas compétitifs comparés aux prix subventionnés de la CAIMA, ce qui entraîne une distorsion sur le marché des engrais et le risque important pour les faïtières et les magasins privés de ne pas pouvoir vendre l'engrais une fois celui subventionné mis sur le marché.

→ Une évolution à opérer pour amener les OP à gérer leur BI comme une micro-entreprise rurale

Deux points faibles observés dans la gestion des BI produisent des effets sur l'efficacité de l'approvisionnement en intrants: d'une part, la faible capacité à diversifier les intrants qu'elles vendent et d'autre part, les ruptures de stock fréquentes (quasiment une BI sur deux). La diversification des intrants doit faire partie des compétences des gérants et des comités de gestion pour adapter l'offre de la BI à la demande, afin de mieux répondre aux besoins des clients. Cette capacité est à développer dans le dispositif de formation initiale et de formation continue des gérants et des comités de gestion.

→ Des OP encore très dépendantes d'appuis extérieurs

Lors de l'enquête, 60% des BI avaient déjà au moins 3 ans d'existence (création avant 2011) et ont donc une expérience d'approvisionnement en intrants s'étalant sur plusieurs campagnes





agricoles. Les OP (90%) sont dépendantes des appuis des partenaires techniques pour la formation des gestionnaires et une sur trois seulement a pu mobiliser ses membres pour résoudre un problème lié à l'activité de la BI. Tous les partenaires interrogés sur l'action à mener en faveur de la viabilité des BI proposent des actions de formation importantes.

Les futurs appuis aux OP devront aussi viser leurs capacités de financement du fonctionnement des BI. Les capacités de cet autofinancement des BI (fonds propres de l'OP et revenus de la BI) constituent une condition indispensable pour assurer la prise en main par les OP et la pérennisation des activités de commercialisation des intrants par le biais des BI.

→ **Des OP encore faibles dans leurs capacités à communiquer et mener des actions de plaidoyer**

Sans un système d'information efficace, les données sur les BI et sur leurs activités restent limitées et parcellaires. La circulation de l'information entre OP, faïtières et cadres de concertation a été notée comme constituant un point faible dans les relations d'appui entre ces différents acteurs. Les différentes parties prenantes ont besoin de données pour développer une stratégie, prendre des décisions et piloter leurs activités.

Mener des actions de plaidoyer pour défendre les intérêts des producteurs est une activité encore peu développée au sein des fédérations. Ces dernières et leurs OP souffrent d'un manque de données de base pour construire leurs interpellations collectives. L'étude a révélé en effet une absence de données sur les commandes groupées organisées par les OP. Or, ces informations sont utiles tant pour effectuer le suivi que pour servir de base à d'éventuelles actions de plaidoyer sur l'approvisionnement en intrants par les OP ou d'adaptation à des changements (marché, politique, autres).

Conclusion

L'approche BI a démontré son intérêt dans la filière d'approvisionnement en intrants auprès des producteurs et des productrices les plus vulnérables et elle a fait des émules. Il faut remarquer que certaines zones sont encore dépourvues de ce service et que, si le réseau des BI s'est bien développé, certaines OP sont encore isolées. Le Niger dispose d'une information relativement détaillée de la situation des 785 BI en activité dans les huit régions. Avec l'appui des partenaires et du gouvernement nigérien, il reste encore des actions à entreprendre pour pérenniser l'approche et faire de ces services de proximité de vente d'intrants des micro-entreprises rurales.

Pour la pérennisation de l'approche, il est crucial de renforcer les capacités d'appui des faitières (fédérations et unions) à leurs OP membres pour accompagner à long terme les BI à devenir des micro-entreprises. Cela nécessite la mise en place de personnes ressource, au sein des faitières et des OP. Ces personnes ressource doivent être capables de concevoir et suivre les formations des gestionnaires de la BI (gérants, comités de gestion et commissaires aux comptes) en gestion et promotion de la BI, mais aussi d'autres responsables d'OP en gestion et organisation des commandes groupées, et des animateurs et gérants en techniques culturelles. L'utilisation optimale du fonds de garantie par les fédérations, pour développer des activités économiques qui augmentent leurs ressources propres, est fondamentale pour permettre la mise en place de personnes ressource pour aboutir à une professionnalisation des faitières et de leurs OP membres.

Le site web d'IARBIC

<http://www.fao.org/in-action/iarbic/accueil/fr/>

Le site web de l'Unité Recherche et Vulgarisation

<http://www.fao.org/nr/research-extension-systems/res-home/fr/>

© FAO, 2016

