



Normes FAO

Etude sur la sécurité semencière: GUIDE QUESTIONS POUR AGRICULTEURS PRODUCTEURS DE SEMENCES / GROUPES

NB:

Cible: Agriculteurs-producteurs de semences ou groupes de producteurs: qui cultivent les semences sur la base d'une approche plus axée sur les affaires, soit comme producteurs par contrat ou comme leur propre entreprise au comté, au district ou aux niveaux inférieurs

Prenez en compte cette question que si un groupe est adressé.

Introduction: Nous sommes **XX** et **YY**. Nous travaillons pour **la FAO, une organisation des Nations Unies / Autres**. Nous voulons comprendre comment le système semencier fonctionne dans cette zone. Un certain nombre d'agriculteurs / commerçants locaux de semences nous ont indiqué qu'ils achètent leurs semences auprès de vous en votre qualité de producteur de semences ou du groupe des producteurs de semences. Je voudrais donc vous demander de prendre quelques minutes de votre temps pour répondre à nos questions.

Objectif: Ce guide de questions aideront l'équipe ESS à obtenir une vue d'ensemble du système agricole / semencier dans l'État / comté. Il est important d'avoir de telles informations générales afin de situer les données spécifiques recueillies à partir de GD, EME et EML aussi bien de savoir qui d'autre pourrait être interviewé sur la sécurité semencière.

I. CONTEXTE ET STRUCTURE DU GROUPE

1. Quand et pourquoi le groupe a été formé? Comment le groupe est-il géré? et son personnel de gestion est bénévole ou salarié?
2. Combien de membres y avait-il au moment de la création du groupe? Combien de membres y a-t-il maintenant? (classez le nombre par genre, et envisagez d'en prendre en compte la composition de la jeunesse au sein du groupe)
3. Quelles sont les activités ou entreprises du groupe, s'il y a lieu, en plus de semences ?

II. ACTIVITES DE PRODUCTION SEMENCIERE

4. Quelles sont les cultures et les variétés que vous multipliez? Pourquoi avez-vous choisi ces cultures et ces variétés? Quel type de semence de base avez-vous utilisé et où avez-vous obtenu cette semence de base? Quel était le coût de la semence de base? Pour chaque culture, dans quelle zone avez-vous planté l'année dernière (2014)? Combien avez-vous récolté sur la superficie plantée l'an dernier?

Semences	Variété		Superficie cultivée (hectare)	Semence de base		Récolte (kg)
	Nom	type		Typologie	source	
<i>Type:</i> 1=Local; 2=amélioré <i>Typologie:</i> 1= Semence certifiée; 2=Semence de base; 3= Aucun des deux <i>Source:</i> 1=notre dernière récolte; 2= distributeurs intrants-agricoles; 3=marchés locaux; 4= Aide Semences; 5=Recherche; 6= compagnie semencière						

5. Décrivez brièvement la façon dont la production est organisée et gérée? Les personnes ayant leur propre champ? Les personnes produisant sur une parcelle donnée? champ de groupe? Contracté par la compagnie semencière en qualité de multiplicateur?

6. Quels sont vos coûts de production pour les différentes semences que vous produisez?

7. Vos champs de production sont-ils normalement inspectés? Si oui, par qui? Combien de fois le champ de semences est-il inspecté et quand est-ce que les inspections sont normalement effectuées? Recevez-vous de commentaires sur la qualité de vos semences de la part des inspecteurs et / ou clients?

8. Comment gérez-vous vos semences après la récolte? Avez-vous une aire de battage / terrain de séchage? Magasin de semences?

9. Pourriez-vous décrire les installations / équipements que vous utilisez pour le traitement de vos semences? *Type de structure, la taille et la gestion, etc.*

10. De toutes les semences que vous avez produites l'année dernière ou la saison dernière (2014), quelle proportion avez-vous vendue? A qui avez-vous vendu la semence - aux agriculteurs, détaillants ou commerçants agricoles ou utilisateurs, intermédiaires (FAO, les ONG, Ministère de l'Agriculture)? Quelle est votre prix pour chacune des cultures?

Culture	Récolte (kg)	Quantité (kg) vendue	Prix moyen par kg	Quantité (kg) stockée	Acheteurs
Acheteur: qui achète? 1= agriculteurs; 2= autres commerçants qui vendent à d'autres agriculteurs; 3=gouvernement/FAO/NGOs; 4=Autres (préciser)					

11. Pourriez-vous décrire comment vous organisez la commercialisation de vos semences?
12. Quel soutien financier / matériel (en nature) avez- vous reçu ou recevez-vous de la part de votre partenaire d'affaires de semences pour ces es activités (pour les agriculteurs sous contrats seulement)?

IV: RENFORCEMENT DES CAPACITES ET FORMATION

13. Les membres de votre groupe ont-ils été formés à la production de semences, au conditionnement et à la commercialisation? Si oui, quand et par qui? Comment la formation a-t-elle été effectuée? Atelier avec démonstration? Ecole agricole? Combien de vos membres ont-ils été formés?
14. Quelles sont les exigences d'isolement pour les cultures que vous multipliez?
15. Quel autre programme de renforcement des capacités votre groupe a-t-il reçu?

V: CONTRAINTES

16. Quels sont les principaux défis auxquels vous êtes actuellement confrontés dans vos activités de semences ?
17. Parmi les appuis dont vous bénéficiez, lesquels sont peu nécessaires (vous pouvez vous en passer) et lesquels sont indispensables à la pérennisation de vos activités? (seulement s'ils ont obtenu des appuis)
18. Par rapport au prix des semences sur le marché local, à quel prix pensez-vous que les agriculteurs seront prêts à payer vos semences?
19. Pour quelle culture ou variété y a-t-il pour la plus grande demande des agriculteurs? Lequel de vos produits pensez-vous être le plus rentable?

VI: PLAN D'INVESTISSEMENT

20. Comment compareriez-vous les semences que vous produisez et vendez à celles que les agriculteurs produisent et conservent ou achètent sur le marché local:
- i. Qualité physique?
 - ii. Germination?
 - iii. Pureté variétale?
 - iv. Pertinence variétale?
 - v. Valeur?
 - vi. Quoi d'autre?
21. Quels sont vos plans pour la prochaine saison?