



## Partenaires techniques et financiers d'une boutique d'intrants

Cette fiche s'adresse aux promoteurs et promotrices, utilisateurs et utilisatrices d'une boutique d'intrants, et plus spécifiquement à ses partenaires potentiels.

Elle souligne l'importance du rôle des divers partenaires d'une boutique d'intrants et de la collaboration continue que les organisations paysannes (OP), propriétaires et responsables des boutiques d'intrants, doivent impérativement entretenir avec ces partenaires afin de pérenniser les activités d'une boutique d'intrants.

Chacun d'eux apporte en effet un appui spécifique et complémentaire :

### Les boutiques d'intrants d'une même OP, union ou fédération d'OP.

La collaboration d'une boutique d'intrants avec d'autres boutiques doit permettre d'entretenir un **réseau** de boutiques d'intrants de manière à structurer et multiplier les commandes groupées d'intrants, appuyer l'auto-contrôle et la professionnalisation de



### Les services techniques de l'Etat

Ils délivrent des conseils techniques et organisent des formations quant à l'achat et l'utilisation des intrants agricoles et zootechniques, et évaluent les activités de la boutique d'intrants.

Les communes de la zone d'intervention de la boutique d'intrants apportent un appui financier et technique.



### Les institutions financières

Entretenir une étroite collaboration avec des institutions financières fiables et reconnues offre à la boutique d'intrants la possibilité d'ouvrir un compte auprès de celles-ci afin de sécuriser ses fonds, d'obtenir des conseils techniques, et de négocier plus aisément ensuite des crédits agricoles. Ces crédits permettent de renforcer le fonds de roulement de la boutique d'intrants.



## Les fournisseurs reconnus

La boutique d'intrants cherche à maintenir de bons contacts avec les fournisseurs attirés et sérieux, à même de lui livrer en temps voulu les commandes groupées d'intrants requis. Ces fournisseurs peuvent également déposer, indépendamment des commandes groupées, leurs intrants à la boutique pour la vente.

Ce processus permet (i) aux fournisseurs d'écouler une partie de leur stock auprès de la boutique d'intrants à un prix convenu et raisonnable pour les deux parties prenantes; (ii) à la boutique d'intrants de rester bien achalandée en intrants et de renforcer son fonds de roulement en effectuant une plus value sur la vente des intrants.



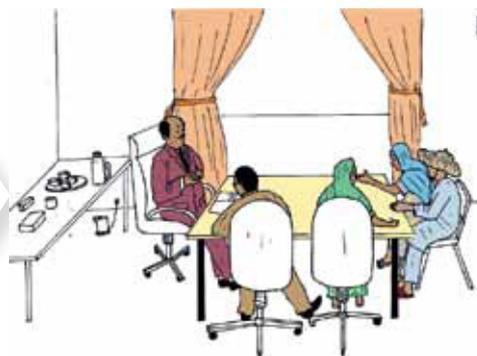
## Les instituts de recherche nationaux (ex. INRAN au Niger) ou internationaux (ex. ICRISAT)

Ces instituts sont chargés de vérifier la qualité des intrants, la validité de leurs expérimentations, et les modalités de vulgarisation des innovations agricoles, telles que les semences améliorées.



## Les ONG, les projets des institutions internationales et les services de coopération des Etats

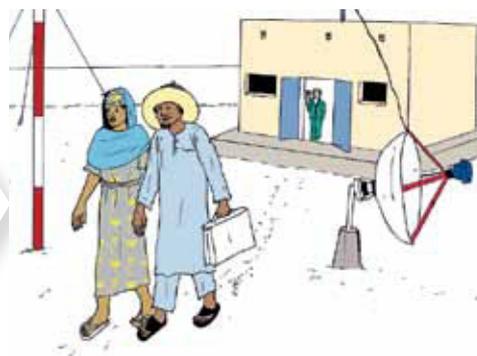
Ces partenaires peuvent appuyer une boutique d'intrants au niveau **financier** (subventions, dons, prêts, etc.), **matériel** (matériaux non locaux, premier stock de marchandises, équipement, etc.) ou encore **méthodologique** (formations pour le renforcement des capacités techniques, en gestion, alphabétisation, formation au leadership, à la vie associative, etc.).



## Les radios communautaires

Leur rôle est de **renforcer le système de communication externe** d'une boutique d'intrants : elles diffusent notamment des informations sur la disponibilité et les prix des intrants, sur les activités de la boutique d'intrants, etc.

Les radios communautaires sont également un excellent moyen de communication pour échanger, au cours d'émissions spécifiques, des conseils pratiques, par exemple, en matière d'utilisation des intrants.



### Références bibliographiques

- ⑤ Guides pratiques (1-3) sur les boutiques d'intrants, Projet IARBIC (mars 2011)
- ⑤ Enquêtes réalisées par l'équipe des projets Capitalisation et IARBIC (2011-2012) sur les boutiques d'intrants de référence
- ⑤ Documentation du Projet Intrants FAO (1998-2008)