

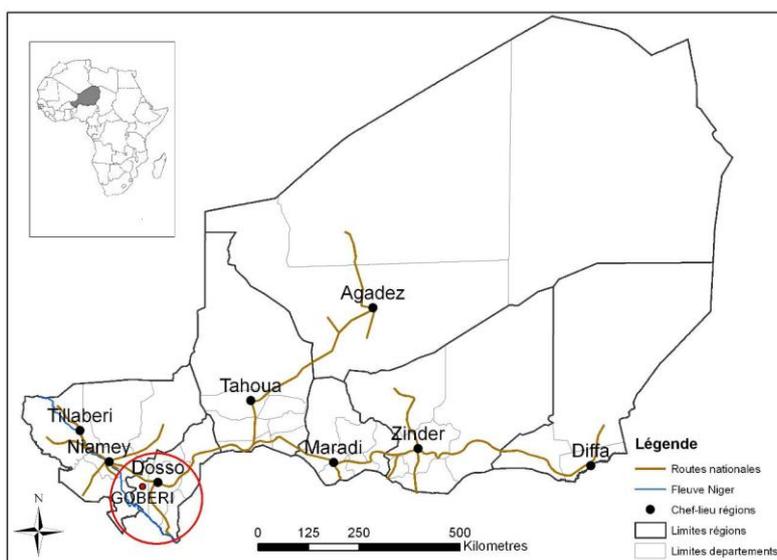


La boutique d'intrants de l'union de Gobéri

Auteur: Salmou Hassane

Introduction

L'objectif de la mise en place d'une boutique d'intrants est de faciliter l'accès des petits producteurs et productrices aux intrants agricoles de qualité, notamment des engrais, ainsi que d'apporter des services de proximité comme l'appui-conseil afin de mieux les aider à améliorer la fertilité des sols et augmenter la productivité de leurs champs.



À cette fin, l'union Alhéri, qui comptait à l'époque 13 groupements paysans de base, a initié en 2002 la création de leur boutique d'intrants dans le village de Gobéri, situé dans la région de Dosso (commune de Fabidj, département du Boboye), avec l'appui du projet intrants de la FAO.

L'union a pris en charge la totalité de la construction de la boutique d'intrants en apportant les matériaux de base (eau, sable, terre), ainsi que la constitution de son fonds de roulement. Pour cela, l'assemblée générale de l'union a fixé une cotisation de 10 000 FCFA pour chacun des groupements, correspondant au montant des frais d'adhésion à la boutique d'intrants.

Sur les 13 groupements, seuls 6 ont respecté leur engagement, notamment par réticence envers cette nouvelle entreprise : la boutique d'intrants a ainsi démarré ses activités avec 60 000 FCFA, ayant permis d'acquérir six sacs d'engrais de 50 kg.

Après la création de la boutique d'intrants, son comité de gestion a mené une large campagne d'information auprès de l'ensemble des groupements membres de l'union, notamment grâce au canal de la radio communautaire, afin de les informer de l'existence de celle-ci et des conditions d'adhésion. Cette promotion a permis d'entraîner six autres groupements membres de l'union à adhérer à la boutique d'intrants¹ : elle compte désormais 12 groupements membres (sept masculins, quatre féminins et un mixte, repartis dans sept villages). En 2011, la valeur de stock et d'espèces de cette boutique d'intrants était évaluée à 3 803 000 FCFA.

Parties prenantes

- **Les organisations paysannes, membres ou non membres de l'union**

Les organisations paysannes (OP) non membres de l'union bénéficient des services de la boutique d'intrants au même titre que les OP membres. Elles ne disposent cependant d'aucune « voix » en assemblée générale lorsqu'il s'agit de délibérer sur le fonctionnement de la boutique d'intrants.

¹ En 2012, l'union propriétaire de cette BI compte 75 groupements membres (35 groupement féminins, 28 masculins et 12 mixtes) repartis dans 40 villages.

- **Les partenaires d'appui**

- **La Fédération Mooriben**

L'union de Gobéri est affiliée à la Fédération Mooriben. Elle procure à l'union et ses groupements un appui technique pour le bon fonctionnement et le suivi de la boutique d'intrants (formation en gestion, alphabétisation, vie associative ; production et diffusion d'émissions radiophoniques).

- **Les projets de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et les services techniques de l'agriculture du Niger**

Au démarrage de ses activités en 2002 et jusqu'en 2004, la boutique d'intrants a reçu des subventions du projet Intrants FAO, pour sa construction, puis pour appuyer les activités de renforcement des capacités de l'OP (formation, conception et mise en place d'outils de gestion).

A partir de 2004, la boutique d'intrants a bénéficié d'une subvention du Programme spécial de sécurité alimentaire (**PSSA**) de la FAO pour l'achat de trois tonnes d'engrais et de matériel agricole (motopompes). Cette subvention était conditionnée par un apport financier de la boutique d'intrants.

En 2006, le Programme engrais nigérien (**PEN**) de la FAO a apporté une tonne d'engrais à la boutique d'intrants.

En 2010, le projet Intensification de l'agriculture pour le renforcement des boutiques d'intrants coopératives (**IARBIC**) de la FAO a apporté un appui en termes de formations (champ école paysan, recyclage en gestion du le gérant), ainsi que des subventions pour la construction d'une nouvelle boutique d'intrants équipée car l'ancienne n'était plus suffisamment grande pour contenir le stock d'intrants disponible. Celle-ci a été implantée sur un terrain acheté par l'union, proche de l'ancienne boutique d'intrants et de la radio communautaire de l'union.

De plus, le volet urgence du projet IARBIC appelé "**IARBIC/ISFP**" (initiative sur la flambé des prix des denrées alimentaires) a permis de renforcer le fonds de roulement de la boutique d'intrants en fournissant des engrais destinés à la vente.

L'union a également reçu un appui du projet Capitalisation de la FAO pour les activités de renforcement des capacités.

- **L'institut de recherche ICRISAT**

ICRISAT a effectué, en collaboration avec le projet Intrants, des démonstrations et tests sur l'application des engrais dans la zone. Ils ont notamment permis de souligner l'importance de la problématique de l'accès aux engrais et ainsi initier la création d'une boutique d'intrants dans la région.

- **L'appui des ONG**

L'union de Gobéri gérant également une banque céréalière et un magasin de warrantage, a reçu un appui de quelques ONG : l'ONG **APPELDA**, œuvrant dans le domaine de l'élevage (appui par l'achat de 32 coqs de race, octroi de crédits embouche) ; l'ONG **KOKARI** pour le warrantage ; l'ONG **Afrique verte**, pour la construction du bâtiment ainsi que pour le renforcement des capacités de l'union et de la banque céréalière (gestion des stocks de céréales).

Approche méthodologique

➤ Activités menées et services fournis par la boutique d'intrants

- Vente d'engrais, de semences et de produits phytosanitaires ;
- Location de petit matériel (moule, tonneau, bâche, pelles, houe asine, etc.) et mise à disposition gratuite du matériel de traitement phytosanitaire dans les cas d'achat du produit à la boutique d'intrants ;
- Appui-conseil en matière d'utilisation des intrants agricoles, délivré par le gérant ;
- Production et diffusion d'émissions radiophoniques sur les antennes de la radio communautaire de l'union.



➤ **Gestion de la boutique d'intrants**

Au sein de l'union, il existe des comités de gestion pour chaque activité, parmi lesquels, un **comité de gestion** de la boutique d'intrants, composé de 4 membres (dont une présidente, un trésorier, un chargé d'approvisionnement et un gérant) élus pour une durée de trois ans renouvelable une fois.

La boutique d'intrants est régie par le **règlement intérieur de l'union**, selon lequel l'assemblée générale doit procéder à l'élection des membres du comité de gestion de la boutique d'intrants. Seuls les membres des groupements ayant payé les frais d'adhésion à la boutique sont éligibles. Les hommes et les femmes ont les mêmes droits d'éligibilité au sein du comité de gestion, quel que soit le poste.

Depuis la création de la boutique d'intrants, le renouvellement du comité de gestion a été respecté : après avoir exercé deux mandats, le premier président a été remplacé par l'actuelle présidente, qui jouit d'un bon niveau d'instruction. En cas de mauvaise gestion ou d'incapacité à assumer les responsabilités prévues, certains postes peuvent également être renouvelés à l'occasion de l'assemblée générale annuelle.

La boutique d'intrants et son comité de gestion sont, par ailleurs, sous la supervision du **Conseil d'administration (CA) de l'union**, qui se réunit tous les deux mois avec le gérant et le comité de gestion, pour effectuer un bilan des activités. Lors des opérations d'approvisionnement et de réapprovisionnement qui ont lieu plusieurs fois dans l'année, le comité de gestion de la boutique d'intrants se réunit afin de rendre compte au conseil d'administration de la situation des ventes et recevoir des instructions quant au réapprovisionnement de la boutique.

À l'origine, la gestion quotidienne de la boutique d'intrants était assurée par deux gérants. Celui qui allait devenir l'unique gérant officiel était uniquement alphabétisé en arabe. Il prenait note de toutes les opérations journalières avant d'en effectuer le compte rendu à son homologue à la fermeture de la boutique d'intrants. Ce dernier retranscrivait les notes en français dans le cahier unique de gestion. Depuis le départ de son homologue nommé chargé d'approvisionnement, le **gérant** a bénéficié d'un programme d'alphabétisation. Il écrit désormais ses notes en Zerma qui sont retranscrites en français dans le cahier unique de gestion par le secrétaire du comité de gestion de la boutique d'intrants. Ce processus, combiné à un renforcement des capacités du gérant à travers un programme d'alphabétisation et des formations en gestion a permis de disposer d'un cahier unique de gestion bien tenu.

La fonction de gérant est à caractère bénévole. Cependant, lors du bilan des activités par l'assemblée générale en fin de campagne, le gérant peut recevoir une indemnité en fonction de la qualité du travail accompli.

➤ **Approvisionnement de la boutique d'intrants en intrants agricoles**

Pour s'assurer de la qualité des engrais (engrais phosphaté DAP, engrais azotés NPK 15-15-15 ou l'urée par défaut), la boutique d'intrants de Gobéri privilégie les commandes, en fonction des disponibilités, auprès de la Centrale d'approvisionnement en intrants et matériel agricoles (CAIMA), régionale ou nationale ; et auprès de la société AGRIMEX pour les produits phytosanitaires et autres semences de céréales et maraîchères (KVB pour le niébé, HKP pour le mil).

L'approvisionnement s'organise selon les étapes suivantes :

- Le gérant identifie les besoins en intrants (nature et type), en tenant compte du mouvement des stocks de la boutique d'intrants, des informations contenues dans le cahier unique de gestion et des demandes exprimées par les producteurs et productrices;
- Le gérant informe le comité de gestion des besoins et priorisations en intrants pour la campagne. Le conseil d'administration les approuve et s'accorde sur un montant qu'il retransmet au comité de gestion ;
- Le président du comité de gestion saisit le chargé d'approvisionnement pour lancer la commande d'achat d'intrants, et en assurer la livraison à la boutique. Le comité réceptionne ensuite les produits et procède au calcul des prix de revient avant d'en informer le président du conseil d'administration de l'union.

➤ **Gestion du fonds de roulement et autres ressources de la boutique d'intrants**

Si le gérant dispose de plus de 20 000 FCFA en caisse, il transfère au trésorier qui le verse au niveau de la caisse de l'union.

➤ Circulation de l'information auprès des OP, membres de l'union et clients de la Boutique d'intrants

Il existe trois canaux de diffusion de l'information :

- Les délégués d'OP présents à l'assemblée générale ;
- La radio communautaire de l'union ;
- Les missions des animateurs ou animatrices de l'union.

Ces différents canaux permettent de véhiculer l'information relative à l'approvisionnement des intrants, ce qui comprend le type et le prix, ainsi que le mode d'utilisation de ceux-ci.



Validation

À la fin de la campagne, l'assemblée générale de l'union se réunit pour effectuer une évaluation globale des activités de la boutique d'intrants, parmi lesquelles, le processus d'approvisionnement réitéré plusieurs fois au cours d'une même campagne agricole. Ce cycle d'approvisionnement, tel qu'explicité ci-dessus, a par exemple été reproduit trois fois au cours de la campagne agricole 2011. Ceci est la preuve que la boutique d'intrants fonctionne bien, qu'elle est appréciée par les OP membres et non membres et qu'elle répond au moins en partie aux besoins de ses clients et clientes en intrants en qualité et quantités. Ces mentions ont été confirmées en février 2012, lors d'une visite de terrain à Gobéri par l'équipe du projet Capitalisation.

Impact

La boutique d'intrants ne dispose pas d'information sur les mouvements de stock et l'évolution du chiffre d'affaire au cours des trois dernières années. Cependant, d'après les informations recueillies dans le cahier unique de gestion, la boutique d'intrants a organisé plusieurs commandes groupées pour un total d'environ 30 tonnes d'engrais qui ont été écoulés au cours de la campagne agricole de 2011.

Innovations et facteurs clés de succès

- Participation de toutes les catégories d'OP à la création de la boutique d'intrants (mixtes, féminines, masculines) et aux cotisations annuelles ;
- Accessibilité de la boutique d'intrants car elle est située le long d'une route latéritique reliée à une route nationale à 10 km. Son emplacement, à côté de la radio et de la place du village fréquentée par les hommes et les femmes ;
- Vente au comptant des intrants et qualité des services rendus, par ailleurs accessibles à toutes personnes (hommes, femmes, membres, non-membres) ;
- Présence de brigadiers phytosanitaires (au nombre de 10), formés par l'union, seuls agréés à utiliser le matériel de traitement phytosanitaire de la boutique d'intrants ;
- Existence d'un règlement intérieur de l'union et respect de son application, comme le démontre le renouvellement des membres du comité de gestion et le mécanisme de prise de décision équitable (toutes les décisions sont prises à l'unanimité à l'AG comprenant toutes les OP de l'union représentées par deux délégués) ;
- Différenciation entre le compte bancaire de la boutique d'intrants et le compte global de l'union pour éviter que des fonds de la boutique ne soient utilisés pour d'autres activités de l'union ;
- Existence de sites de cultures irriguées proches de la boutique d'intrants permettant une activité continue de celle-ci sur toute l'année ;
- Affiliation de l'union à la fédération Mooriben pour l'appui et le suivi technique.

Contraintes

- Incapacité de couvrir l'entièreté des besoins des clients dans la mesure où la boutique d'intrants fournit des engrais pour 40 villages et reste éloignée des autres villages abritant certaines OP de l'union ;
- Rupture d'engrais au niveau de la CAIMA pour approvisionner la boutique d'intrants, ou concurrence avec les fournisseurs privés du Nigéria : en 2008, des engrais importés du Nigéria ont été vendus sur le marché à bas prix avant même que les producteurs et productrices ne puissent évaluer la différence de qualité avec ceux de la boutique d'intrants ;
- Diversification insuffisante des produits vendus dans la boutique d'intrants : certains intrants ne sont pas disponibles, tels que les intrants de culture maraîchère notamment utilisés par les femmes ;
- Abandon de la vente des intrants zoo vétérinaires et multi nutritionnels des animaux : le secrétaire chargé d'approvisionnement étant un para vétérinaire formé par l'union a fini par exercer la fonction pour son propre compte, au détriment des besoins des producteurs et productrices ;
- Disponibilité insuffisante du gérant : le gérant ouvre la BI à la demande des clients, avec une fréquence plus élevée lors des premières pluies et des semis. Or, le gérant exerce lui-même le métier de paysan et rencontre donc des difficultés à concilier, au cours de la campagne agricole, la mise en valeur de ses champs et la gestion satisfaisante de la BI pour sa clientèle ;
- Analphabétisme quasi-total des membres et activités de renforcement des capacités insuffisantes: Seuls le gérant et le secrétaire du comité de gestion ont reçu des formations par le projet Intrants et la fédération Mooriben ;
- Faible fréquentation de la BI par les femmes, majoritairement analphabètes, au pouvoir d'achat trop faible, ou en surcharge de travail.

Enseignements tirés

- Au regard de la capacité de la boutique d'intrants de Gobéri, et des OP membres de l'union, il faudrait désormais établir des contrats avec les gérants, s'assurer de leur disponibilité, et leur verser une rémunération fixe minimum en fonction de leurs responsabilités ;
 - Assurer de nouvelles formations techniques des membres du comité de gestion de la boutique d'intrants (gestion des activités d'une organisation, exploitation du cahier unique de gestion, utilisation des engrais –fertilisation- et de techniques de conservation des produits agricoles) ainsi que des formations en alphabétisation ;
- 
- Assurer une plus grande accessibilité de la boutique d'intrants par les femmes, à travers : une offre d'intrants spécifiques dont elles ont besoin ; des formations en alphabétisation uniquement consacrées aux femmes ;
 - Répandre davantage l'information sur la disponibilité et le mode d'utilisation des intrants, notamment à travers la radio communautaire de Gobéri, de manière à réduire la différence de niveau d'informations entre les membres et les dirigeants ;
 - Expérimenter des tests de germination : lorsque la date de péremption d'une semence est passée, il a été proposé aux clients en besoin d'effectuer un test de germination de ces semences. Si le test est positif, le paysan doit verser a posteriori, le montant de la semence procurée par la boutique d'intrants. Dans le cas contraire, il n'y a aucun paiement. Cela permet de ne pas gaspiller les semences et de répondre aux besoins. Le gérant peut également effectuer des tests de germination.

Durabilité

La durabilité de cette expérience passe par le respect des points suivants :

- Créer ou augmenter les fonds propres de la boutique d'intrants ;

- Fixer des prix raisonnables/accessibles pour les producteurs et productrices, en deçà des prix sur les marchés ;
- Rémunérer et bien former le gérant afin qu'il soit compétent, motivé, serviable et efficace ;
- Améliorer, de manière générale, les services de la boutique d'intrants (informations sur les intrants, conseils techniques d'application, appui-conseil, etc.), tout en tenant compte des spéculations des producteurs et des productrices ;
- Effectuer un suivi permanent des infrastructures et des activités de la boutique d'intrants ;
- Appuyer l'union pour construire d'autres boutiques d'intrants.

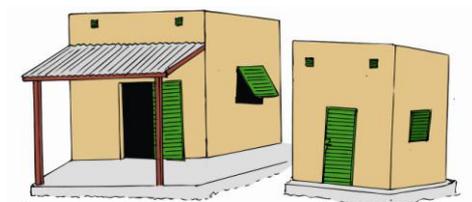
Conclusion

Divers témoignage de producteurs et de productrices ont été recueillis à Gobéri dont voici quelques extraits :

« La boutique d'intrants joue un rôle important dans notre zone. Lorsqu'elle n'existait pas nous parcourions des distances importantes à la recherche d'engrais, souvent de mauvaise qualité. Aujourd'hui qu'elle est implantée près de chez nous, les distances ont été considérablement réduites et la boutique nous fournit ainsi des services de proximité de très bonne qualité ».

« La boutique d'intrants rend un grand service aux populations, notamment les plus démunies, parce qu'elle permet à quelqu'un qui n'a pas les moyens d'acheter un sac d'engrais de pouvoir s'approvisionner en fonction de ses capacités financières ».

« Avant la boutique d'intrants, les engrais n'étaient même pas connus ici mais avec la présence de celle-ci, nous arrivons à identifier les types d'engrais et nous faisons nos choix en toute responsabilité ».



Références bibliographiques

- Enquêtes réalisées par l'équipe Capitalisation et IARBIC (2011-2012) sur les boutiques d'intrants de référence

