

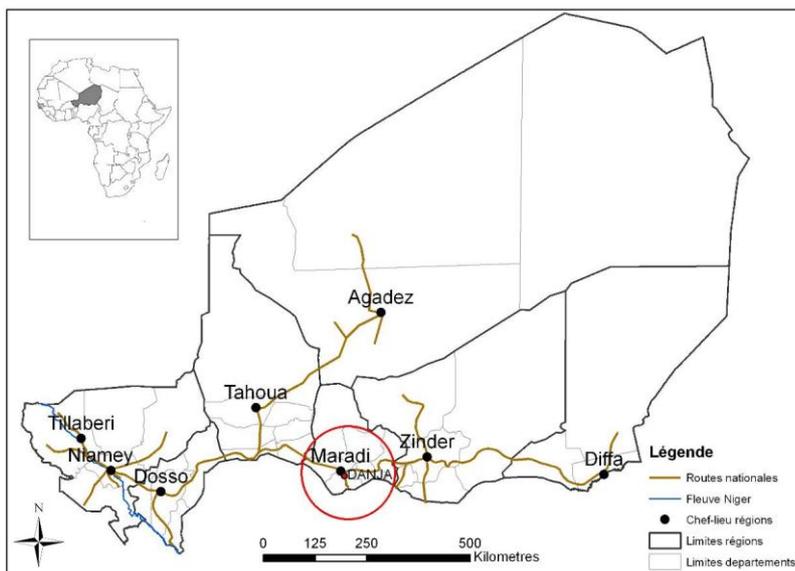


La boutique d'intrants de l'union de Danja

Auteur: Projet Capitalisation

Introduction

L'objectif de la mise en place d'une boutique d'intrants est de faciliter l'accès des 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.



La boutique d'intrants de Danja est située dans la commune de Djirataoua, département de Maradounfa, région de Maradi. Elle a été créée en 2005 par l'union Ko da naka. L'Union était initialement composée de six organisations paysannes (OP) dont cinq féminines.

Au démarrage de ses activités, l'union ne disposait pas de local propre pour stocker l'engrais qu'elle achetait au bénéfice de ses membres. Elle a donc sollicité et obtenu, sous l'impulsion de la Fédération des producteurs de souchet du Niger (FUPSN-SA'A), dont elle est membre, un financement du projet Intrants et un appui des OP membres pour la construction de sa boutique d'intrants.

Parties prenantes

- **L'Union Ko da naka, ses OP de base membres, les producteurs et productrices membres ou non membres de l'OP**

Pour adhérer à l'OP, le producteur ou la productrice doit verser une cotisation en nature de 7 "tia"¹ de mil et 5 000 FCFA en espèces, accepter le règlement intérieur de l'OP et participer aux réunions convoquées par l'assemblée générale (AG) sous peine d'encourir de pénalités.

- **Les partenaires**

La faïtière SA'A et le projet Intrants de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) ont apporté un financement de 460 000 FCFA pour la création de la boutique d'intrants. En 2010, la boutique d'intrants a bénéficié de nouveaux appuis en espèce et en nature :

- Du projet Intensification de l'agriculture pour le renforcement des boutiques d'intrants coopératives (**IARBIC**) : un million de FCFA sous forme de subvention en engrais afin d'augmenter le fonds de roulement;

¹ Mesure locale correspondant à environ 2,5 kg de mil

- Du Projet de promotion pour l'initiative locale à Aguié (**PPILDA**) : 60 sacs d'engrais NPK 15-15-15, 80 kg de semences de mil et 28 kg de semences d'arachide ;
- De la **FAO** : deux cartons de 200 sachets de produits phytosanitaires.

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.

➤ Gestion de la boutique d'intrants

Le fonctionnement de la boutique d'intrants s'est avéré effectif grâce au **comité de gestion** composé de six membres, dont un seul homme, le gérant. Celui-ci a été secondé puis remplacé depuis peu par une femme suite aux insuffisances dans l'utilisation des outils de gestion de la boutique d'intrants (manquements dans le remplissage du cahier unique de gestion, et du compte rendu des activités de la boutique d'intrants aux membres).

Le comité de gestion est renouvelé tous les trois ans. Les membres assurant scrupuleusement leur responsabilité sont le plus souvent réélus.

En matière de renforcement de capacités, la gérante n'a bénéficié que d'une seule formation.



➤ Approvisionnement de la boutique d'intrants en intrants agricoles

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 contenus 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 de l'union 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.

Impact

Pour démarrer ses activités, le premier fonds de roulement de la boutique d'intrants a été constitué par une cotisation de 10 000 FCFA par OP, soit au total 60 000 FCFA. Ce montant s'est élevé à 65 000 FCFA pour la deuxième année, auquel s'est ajoutée une cotisation en nature (mil), dont la vente (100 000 FCFA) a permis de porter le montant du fonds à 165 000 FCFA. Il a ensuite atteint 190 000 FCFA au cours de la troisième année, dépenses déduites.

Lors de la quatrième année (2010), la boutique d'intrants a bénéficié de plusieurs appuis en espèce et en nature qui ont contribué à augmenter considérablement son fonds de roulement, ce qui lui a permis d'acheter de l'engrais pour une valeur de 1 100 000 FCFA. Le chiffre d'affaires de la boutique d'intrants en 2010 a été de 20 465 000 FCFA pour un bénéfice net dégagé de 88 525 FCFA.

En 2011, l'union a procédé à une commande groupée de 130 sacs d'engrais (dont 115 sacs pour la boutique d'intrants et 15 sacs pour des OP membres de l'union). Il faut noter que le prix de cession des engrais aux non membres de l'union est majoré de 50 FCFA.

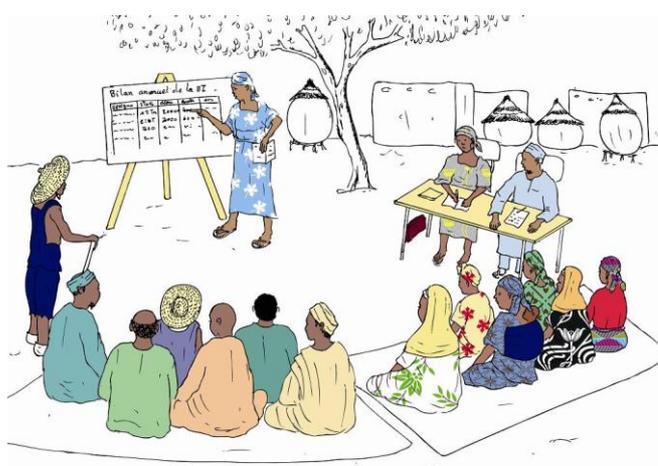
Ainsi, grâce à un approvisionnement régulier, cette boutique d'intrants permet l'accès aux intrants agricoles pour les hommes et les femmes.

Cet historique démontre que depuis la création de la boutique d'intrants, elle est parvenue à augmenter significativement son fonds de roulement, malgré les difficultés de gestion apparues. Ceci lui a permis d'augmenter progressivement son volume d'activités alors que les fonds disponibles au démarrage étaient faibles.

Innovations et facteurs clés de succès

Voici les facteurs à même d'expliquer la performance de la boutique d'intrants :

- Le sens de rigueur des OP membres de l'union :
 - exigence vis-à-vis du gérant pour le respect des principes de bonne gestion et de transparence de la boutique d'intrants (utilisation du cahier unique de gestion) ;
 - information régulière de la trésorière des opérations de ventes et d'achats de la boutique d'intrants ;
 - exigence du respect du règlement intérieur pour toutes les OP voulant adhérer à l'union ;
 - participation aux réunions convoquées par l'AG, sous peine d'encourir des pénalités.



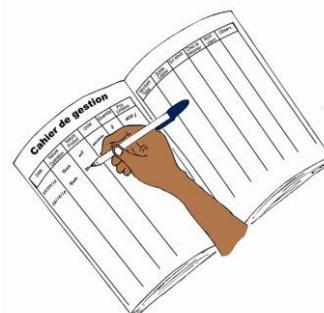
Ce système de communication interne performant permet de renforcer la confiance et la cohésion entre les membres.

- L'esprit de solidarité et la volonté de réussir anime les femmes membres des OP de l'union ;
- L'investissement constant des OP membres aux activités de l'union : contribution financière au renforcement du fonds de roulement de la boutique d'intrants; acquisition de la parcelle abritant la boutique d'intrants grâce aux indemnités journalières des apprenants des champs écoles paysans ;
- La rémunération régulière du gérant ;
- La diversification des activités de l'union qui permet de répercuter certaines charges sur plusieurs activités (ex : le paiement du salaire du gérant de la boutique d'intrants les premières années a été financé grâce aux activités de la banque céréalière) ;
- L'emplacement adéquat de la boutique : en face d'une voie bitumée, à la frontière du Nigéria, facilitant l'accès aux producteurs et productrices, et le transport des produits achetés. ; La présence d'un pôle d'activités (magasin warrantage, banque céréalière, CEP), la rend économiquement attractive ;

- Le conditionnement en petites quantités et la vente à des prix raisonnables satisfait les clients et clientes à faibles moyens ;
- Bonne gestion des stocks : chaque type d'engrais est acheté en temps voulu ;
- Le renforcement des capacités des membres de l'union (alphabétisation, formation en gestion, leadership féminin, vie associative et mise en réseau), mené grâce à l'appui du programme Mata Masu Dubara (MMD) de l'ONG Care ;
- Le système de fixation des horaires d'ouverture et de fermeture de la boutique d'intrants permet au dispositif de gestion de concilier les activités de la boutique d'intrants avec les autres activités de l'union ou de la zone (par ex : il est fait en sorte que les trois jours d'ouverture ne coïncident pas avec les jours de marché de Maradi).

Contraintes

- Manquements du gérant dans le remplissage du **cahier unique de gestion** (CUG) ;
- Le propriétaire du terrain où reposent les infrastructures de l'union (BI, banque céréalière, magasins de warrantage) a remis en cause le bail qui l'unissait à l'union ;
- Analphabétisme de la majorité des membres de l'union, notamment des femmes.



Enseignements tirés

Les contraintes énoncées ci-dessus ont amené l'union à tirer des enseignements et à dégager les solutions suivantes :

- L'union a fait preuve d'un savoir faire en matière de gestion de conflit, notamment en appliquant strictement le règlement intérieur de l'union concernant la bonne gestion/gouvernance de la boutique d'intrants : après plusieurs tentatives pour amener le gérant à respecter les principes de bonne gestion de la boutique d'intrants, et la décision de lui adjoindre une seconde gérante, le comité a finalement opté pour son remplacement ;
- Les membres se sont organisés (en renonçant à leurs indemnités journalières d'apprenants sur les CEP) et ont pu ainsi acheter le terrain au prix exigé par le propriétaire ;
- Il est convenu de rechercher l'appui de partenaires afin d'organiser de nouvelles formations en alphabétisation ainsi qu'en gestion.

Durabilité

Pour renforcer la pérennité de cette boutique d'intrants, il convient de :

- Améliorer son système de communication externe en utilisant par exemple, les radios communautaires de la zone ;
- Valoriser l'engagement général des membres et leur capacité managériale, notamment à travers la mise en place de clubs d'écoute et de centres d'alphabétisation.

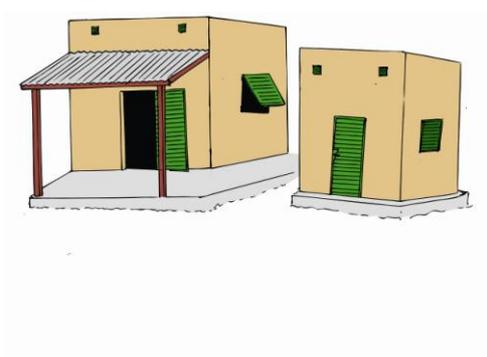
Conclusion

La boutique d'intrants de Danja est fonctionnelle et considérée aujourd'hui comme une boutique d'intrants de référence dans la mesure où elle respecte certains critères de pérennisation : c'est une boutique d'intrants gérée et gouvernée, géographiquement accessible, économiquement et socialement viable, et en réseau avec la fédération SA'A. Il s'agit désormais de trouver les moyens de la renforcer pour assurer sa pérennisation.

Autres matériaux élaborés

Le projet Capitalisation a élaboré avec ses partenaires d'autres fiches sur le thème des boutiques d'intrants agricoles (www.fao.org/knowledge/km-gender/ressources/fr/) :

- Fiche de bonne pratique : Les boutiques d'intrants agricoles
- Guides pratiques sur les boutiques d'intrants en trois volumes
 1. Présentation de la boutique d'intrants
 2. Organisation et fonctionnement de la boutique d'intrants
 3. La gestion de la boutique d'intrants agricoles
- Fiche d'information : Création d'une boutique d'intrants
- Fiche d'information : Organes d'une boutique d'intrants
- Fiche d'information : Caractéristiques, fonctions et activités d'une boutique d'intrants
- Fiche d'information : Approvisionnement d'une boutique d'intrants
- Fiche d'information : Contrôle et auto-évaluation d'une boutique d'intrants
- Fiche d'information : Rôle du gérant ou de la gérante d'une boutique d'intrants
- Fiche d'information : Les partenaires techniques et financiers d'une boutique d'intrants
- Fiche d'expérience (Niger) : La boutique d'intrants de l'union de Gobéri
- Fiche d'expérience (Niger) : La boutique d'intrants de Kawara



Références bibliographiques

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

