



La boutique d'intrants de Kawara

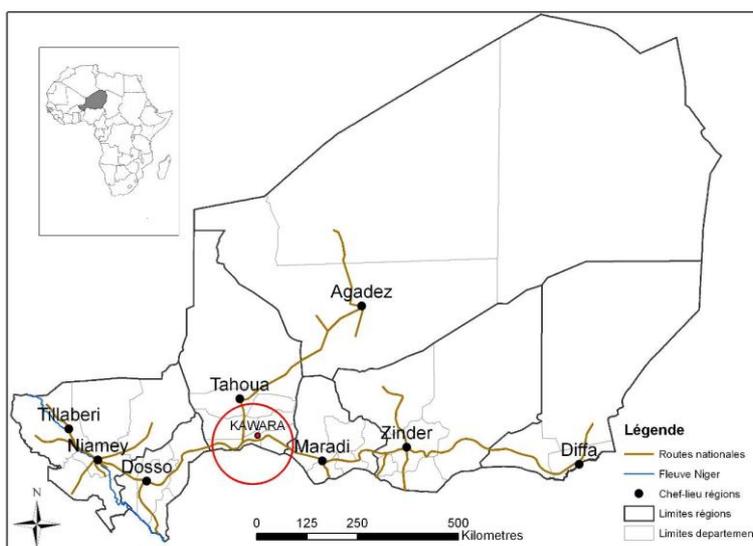
Auteur : Projet Capitalisation

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.

A cette fin, la boutique d'intrants de Kawara (située dans la commune de Doguérawa, département de Birni N'Konni, Région de Tahoua), a été créée en 2004 par trois coopératives mixtes - Hadin kaye, Zaman Lahiya et Amintchi - affiliées à la **Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger (FCMN-Niya)**.

Ces trois coopératives, comptant 339 membres dont 60 femmes, se sont regroupées en 2009 pour créer l'**union Dadin Kowa**.



Parties prenantes

➤ Les organisations paysannes

Les membres des trois coopératives de producteurs et productrices de l'Union Dadin Kowa, comme les producteurs et productrices non membres de l'union, bénéficient des services de la boutiques d'intrants. Les conditions d'adhésion à l'une des trois coopératives est d'accepter son règlement et de verser les cotisations. Les engrais sont cédés au même prix aux membres de l'union qu'aux non membres.

➤ Les partenaires d'appui

- **La Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger (FCMN-Niya)**
Avec l'appui de la **faitière FCMN-Niya**, les trois coopératives membres ont préparé une requête pour la construction du bâtiment de la boutique d'intrants et ont contribué à l'apport du terrain, au transport d'eau et de sable, ainsi qu'à la fourniture de la main d'œuvre.
- **La Coopération française**
Les trois coopératives ont également obtenu le financement de la Coopération française pour la fourniture du ciment et des matériaux non locaux.
- **Le Projet Intrants** de l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO) a livré un stock initial de 33 sacs d'urée.
- En 2009, le **projet Intensification de l'Agriculture pour le renforcement des boutiques d'intrants coopératives (IARBIC)** a apporté un appui pour réhabiliter la boutique d'intrants. Celui-ci a consisté à : rénover le bâtiment principal, construire un local pour les produits phytosanitaires, appuyer le fonds de roulement, et fournir du matériel de location.
- En septembre 2010, la boutique d'intrants a également bénéficié d'un apport de 70 sacs d'engrais NPK 15-15-15 grâce à l'appui du **projet IARBIC/ISFP** (initiative sur la flambée des prix des denrées alimentaires).

Approche méthodologique

La boutique d'intrants fonctionne relativement bien grâce à son **comité de gestion**, composé de huit membres et de deux commissaires aux comptes, tous masculins. Parmi eux, cinq sont alphabétisés : le gérant, ayant bénéficié de trois formations relatives à la gestion d'une BI, le secrétaire, son adjoint, le chargé d'achat et son adjoint. On note également qu'avant la création de la boutique d'intrants, plusieurs membres des trois coopératives avaient été alphabétisés dans le cadre de l'aménagement hydro-agricole de Kawara.

Impact

En 2006, malgré une vente à crédit, qui n'a jamais été totalement remboursé, d'une partie du stock initial d'engrais fourni par le projet Intrants, l'union a réussi à réhabiliter la boutique d'intrants avec les 70 000 FCFA restants du fonds de roulement.

En 2009, l'union a contracté un nouveau crédit de 2 122 000 FCFA auprès de l'institution de microfinance Kokari. Cela lui a permis de développer d'autres activités maraîchères et de réapprovisionner la boutique d'intrants (notamment en engrais et produits phytosanitaires pour la somme de 1 100 000 FCFA).

Depuis cette relance des activités de la boutique d'intrants en 2009, le fonds de roulement a connu une augmentation régulière; et **la somme des ventes d'engrais a globalement progressé entre 2009 et 2011**, passant de 857 705 FCFA en 2009, à 2 195 295 en 2010, puis à 1 899 090 en 2011.

Par ailleurs, **le nombre de clients et clientes de la boutique d'intrants a également augmenté**, passant de 144 à 326 de 2009 à 2010, avant de revenir à 191 personnes au 30 juillet 2011.

Ces indications sont la preuve d'une certaine satisfaction de la clientèle de la BI, due à la qualité des produits offerts par la boutique d'intrants, qui plus est, moins chers qu'au marché (un sac d'engrais 15-15-15 coûte 1000 FCFA moins cher à la BI qu'au marché).

Facteurs clés de succès

Les facteurs cités ci-dessous expliquent la bonne performance de la boutique d'intrants (BI) :

- **L'appartenance de la BI à une union de coopératives**, elle-même rattachée à la faitière FCMN-Niya, ce qui lui confère un appui structurel (renforcement des capacités, commandes groupées, etc.) ;
- **L'importance du réseau couvert par la BI** en matière d'approvisionnement en engrais, regroupant sept villages environnants ;
- **La bonne maîtrise de l'utilisation du cahier unique de gestion**¹ par le gérant, notamment grâce aux formations dont il a bénéficié. De plus, le bilan de la situation financière de la BI est effectué mensuellement en présence des membres du comité de gestion et des commissaires aux comptes ;
- **La diversification des produits et services offerts par la boutique** : produits zootechniques et, phytosanitaires, appareils de traitement, matériel de location (houes) ainsi que l'appui conseil délivré par le gérant ;
- **Le bon écoulement des produits offerts par la boutique d'intrants**, en raison de la qualité des produits et du prix de vente abordable, ce qui la rend économiquement viable.
- **La flexibilité du système de fixation d'horaires d'ouverture et de fermeture** de la boutique, à la demande du client dans le besoin ;
- **La possession par la BI d'un coffre fort et de son propre compte** au sein d'un système financier décentralisé (SFD).



Contraintes

- **L'écroulement d'une partie de la boutique d'intrants** qui est située sur le lit d'un Kori (petite rivière à écoulement temporaire) ;
- **La réduction considérable des activités de la BI** suite à la vente à crédit en 2006 pour pallier de mauvaises productions d'oignons causées par une inondation dans le village. En effet une grande partie de ce crédit n'a jamais été remboursée ;

¹ Ce cahier regroupe l'ensemble des informations de gestion de la boutique d'intrants. Il donne ainsi aisément la situation mois par mois des ventes et des achats de celle-ci.

- **Le non adossement de la BI à un pôle d'activités** : l'union ne dispose ni de magasin de warrantage, ni de Champs écoles paysans (CEP), ni de radio communautaire. Un marché existe dans le village mais accueille peu de monde ;
- **La difficulté d'accès de la BI** : la seule voie de communication est difficilement praticable, notamment en saison des pluies. Cependant la présence importante de taxi motos dans la zone facilite le déplacement vers la boutique d'intrants ;
- **L'irrégularité de versement des cotisations** des membres auprès des coopératives car elles dépendent de la situation agricole annuelle ;
- **L'insuffisance de la gestion des stocks** d'engrais et la fréquence des ruptures de stocks ;
- **La subsistance de risque de détournement de fonds** suite à l'antécédent d'impunité face au refus de remboursement de crédit d'engrais octroyé par la boutique d'intrants ;
- **L'impossibilité des femmes de bénéficier de produits et services** offerts par la boutique d'intrants car elles ne disposent pas de terre.

Enseignements tirés

A l'analyse de cette expérience et des informations recueillies, les leçons à retenir sont les suivantes :

- **Ranger les produits disponibles** selon les normes et afficher les différents posters et affiches fournis à la boutique d'intrants;
- **Effectuer un suivi permanent** des infrastructures de la boutique d'intrants afin de réagir rapidement en cas de détérioration du bâtiment;
- **Décider d'une rémunération fixe du gérant** pour garantir la stabilité de son poste (il n'a reçu qu'une seule fois la somme de 5000 FCFA depuis le démarrage des activités de la boutique) ;
- **Assurer une formation pour les commissaires aux comptes** afin qu'ils exercent plus scrupuleusement leur rôle de contrôle ;
- **Remédier à la concurrence ponctuelle** de certaines interventions de partenaires, telle que les dons gratuits de semences et d'engrais ou des engrais fournis à crédit par la mairie au niveau de certains villages ;
- **Choisir un emplacement adéquat**, avec l'appui des services techniques du génie rural, avant de démarrer les travaux de construction d'une boutique d'intrants afin d'assurer sa durabilité.



Durabilité

La boutique d'intrants de Kawara peut-être pérenne grâce à sa localisation dans une zone à haute consommation d'engrais. Cependant, sa structure et sa gestion méritent d'être renforcées afin de satisfaire aux critères de pérennité d'une boutique d'intrants. Il s'agit notamment de :

- **Mettre en application le règlement intérieur** de la boutique d'intrants afin d'éviter les erreurs du passé ayant conduit à des détournements des fonds et des ventes à crédit;
- **Veiller à utiliser la radio** de Doguéraoua pour la diffusion d'informations relatives à l'utilisation des intrants et leur disponibilité afin de satisfaire et fidéliser la clientèle ;
- **Renforcer l'appui des partenaires** de l'union, notamment pour assurer de nouvelles formations 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), ainsi que des formations en alphabétisation.

Références bibliographiques

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



Projet Capitalisation
FAO Niger
BP 11246 Niamey
Tel + 227 20723362
km-gender@fao.org
www.fao.org/knowledge/km-gender/capitalisation-bp/fr



Projet Intensification de l'Agriculture
par le Renforcement des Boutiques
d'Intrants Coopératives
FAO Niger
BP 11246 Niamey, NIGER
Tel + 227 20373236
contact@iarbic.net www.iarbic.net