PROMOTION DE L'UTILISATION DES

INTRANTS AGRICOLES

PAR LES GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS

AU NIGER

PROJET FAO-NER-036-BEL

Rapport Mission Commercialisation et Approvisionnement

Du 24.11.97 au 17.12.98

Tome 2: Annexes

Francis Razakaboana
CIRAD – TERA n° 19.01
Mars 1998

REPUBLIQUE DU NIGER

FAO

PROMOTION DE L'UTILISATION DES INTRANTS AGRICOLES PAR LES GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS AU NIGER

PROJET FAO-NER-036-BEL

Rapport Mission Commercialisation et Approvisionnement

Du 24.11.97 au 17.12.98

Tome 2: Annexes

Francis Razakaboana
CIRAD - TERA
Mars 1998.

PARTIE III

ANNEXES

TABLE DES MATIERES

PARTIE III: ANNEXES

CALENDRIER ET PERSONNALITES RENCONTREES

Annexe 1: Carte du Niger
Annexe 2: Différentiel de prix de revient
Annexe 3: Liste des distributeurs agréés par DPV
Annexe 4: Dépliant AGRIMEX
Annexe 5: Liste de spécialités phytosanitaires AGRIMEX
Annexe 6: Consommations d'intrants par la Centrale d'Approvisionnement
Annexe 7: Consommations d'engrais et surfaces fertilisées en pluviales en 1990
Annexe 8: Entreprendre Au Niger (Dépliant)
Annexe 9: Mouvement des Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit du Niger
Annexe 10: Schéma de financement des intrants
Annexe 11: Compte-rendu de la Journée de Réflexion
Annexe 12: Liste des données à recueillir
Annexe 13: Analyse Factorielle à Composantes Multiples (AFCM)
Annexe 14: Description des magasins SACOA
Annexe 15: Schéma de capitalisation des groupements
Annexe 16: Exposé de la firme HYDROCHEM à l'Atelier de Bamako
Annexe 17: Différents types de systèmes de distribution
Annexe 18: Centres Ruraux de Service

CALENDRIER et PERSONNALITES RENCONTREES

23.11.97: Départ de Montpellier
24.11.97: Arrivée Niamey à 08h00

Niamey

24.11.97:

15h30: Mr. WIAME, Représentant Résident de la FAO
17h00: Mr. DIOP Amadou, Directeur Agriculture Adjoint
18h00: Mr. MAHAMET KAGNASSY, Directeur Général Société Cotonnière du Niger

25.11.97

08h30: Mr. CHIPKAO, Directeur de l'Agriculture
Mr. KABO, Direction Agriculture
10h30: Mr. SALEY Mahamadou, Directeur Général de l'UNC
12h00: Rencontre avec les Directeurs des URC (Voir Liste)
ASSOUMANE Amadou, Département Formation UNC
MAMAN SANI, UNC
17h00: Mr. SALIFOU, Banque Mondiale

26.11.97

09h00: Réunion avec le Projet Semencier de l'ONAHA
Mr. SCHALBROECK, Chef de Projet
Mr. DELEEUW Marc, Chef Secteur Agricole, Coopération Belge, Ouagadougou
Mr. NAROUA Djibo, Directeur de la Mise en Valeur , ONAHA
Mr. ASSANE DIMA, DEP/MAG/LE
Mr. BOUREIMA KANFIDENI, Chef Service Intrants, DA/MAG/LE
Mr. HASSANE BEIDOU, Chef Service Suivi-Evaluation des Projets, DEP/MAG/EL
Mr. El MOUMOUNI OUSSEINI, Consultant

16h00: Mr. RICO Hippolyte, SECOM
17h00: Mr. MOUDDOUR ISMAEL , AGRIMEX

27.11.97

08h00: Mr. DAVIGNON Maurice, Chef Projet "Entreprendre au Niger", BIT
11h00: Mr. MOUSCHE ABDOULAYE, AFDMA

16h00: Mme BA, Mouvement des Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit

28.11.97

10h00: Mr. JOAO AZEVEDO, CTP Projet Participation des Entreprises OIT Zinder
Mr. DILLE, Direction Coopération du Ministère de l'Agriculture
(Emmanuel DORE, CEFCA, 49, Ave. Grande Armée, Paris 01.44.17.57.59)

29.11.97

09h30: Mr. SEEBER, Directeur CFAO, Niamey
Mr. Laurent SCHROEDER, SFCE, Sévres

30.12.97

Départ pour Zinder

ZINDER

01.12.97

08h00: Mr. ZAVEIROU, Projet PEN
10h00: Mr. GUIRGUIR ABAKAGA, Directeur National, Projet Participation Des Entreprises à caractère coopératif à la Sécurité alimentaire villageoise et au Développement local (OIT/NER/93/MO 1/NET)

15h00: Réunion avec les Secrétaires des Organisations Interbancaires (de Céréales)
17h00: Mr. ZENGUI, Directeur Ets ZENGUI (Ex-CFAO)
17h30: Mr. ABDUL AZIZ BABA, Commerçant
18h00: Mr. IDRY ABDOU, AGRITEC

02.12.97

07h00: Mr. ABBA MOHAMED, Directeur Départemental de l'Agriculture de Zinder
10h00: AGRITEC

15h00: Départ pour Maradi

03.12.97

08h00: Mr. ABOUBACAR ALKA, Projet PEN
10h00: Mr. OUMAROU YAOU, Commerçant
(Visite au Projet CARE par D. Marchal)

15h00: Mr. MALAM SADOU, Commerçant
17h00: Mr. El Hadj AROUNA KAMPANI, Commerçant

04.12.97

09h00: Mr. LAOULI OUSMANE, Directeur de l'URC de Maradi
11h00: Visite de la Coopérative de DJIRATAWA
Mr. LAOUANI, Directeur du Périmètre

Panne de voiture

05.12.97

06h00: Départ pour Vallée de la TARKA

09h00: Mr. DADDY, Directeur du Projet Basse Vallée de la TARKA
Mr. BOUZOUNOU ASSANE, Responsable des Actions Coopératives
Mr. ROULETTE Guy, Responsable de l'Aménagement

11h00: Réunion avec les Coopératives de KONNI 1 et 2 à BIRNI KONNI avec l'ONAHA

13h00: Départ pour DOSSO

15h00: Passage à la DDA de DOSSO

18h30: Arrivée à Niamey

07.12.97 au 08.12.97

Réunion de préparation de la Journée de Réflexion du 9.12.97 avec les Consultants nationaux.

09.12.97

08h30: Journée de Réflexion:

"PROMOTION DE L'UTILISATION DES INTRANTS AGRICOLES PAR LES GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS"

à l'Hôtel TERMINUS sous la Présidence du Directeur de l'Agriculture et du Directeur de l'Action Coopérative.

10.12.97

08h00: Visite à Mr. RABE, UNITRAF, sur les coûts et les honoraires de Transit.
09h00: Discussion avec Mme Sophie LEVU, Programme Grande Irrigation (PGI) chargée de l'Action Coopérative et du Crédit Rural.

11h00: Rédaction du compte-rendu de la Journée de Réflexion avec les Consultants Nationaux.

11.12.97

06h00: Départ pour visiter le Projet Grande Irrigation à Tillabery
08h00: Visite du Périmètre de Diomana
Mr. BAUCHAU Pierre, Agro-vulgarisation,
Mr. IDE Yacouba, Coordonnateur Conseiller technique Agricole (CTA),
Mr. ALI DJIGO, Direction Départementale de l'Agriculture,
Mr. SEYNI SAIDOU, CTA,
Mr. GUERIBO LOMPO, CTA,
Mr. NOUHOU INOUSOA, Secrétaire de la Coopérative.

17h00: Retour à Niamey

12 au 13.12.97

Rédaction de rapport avec le Consultant National en Approvisionnement et en Commercialisation.

15.12.97

Réunion générale avec tous les consultants nationaux.

17.12.97

Départ pour Montpellier: retardé jusqu'au 19.12.97 pour cause de panne d'avion.

13.01.98

Départ pour Rome pour le Debriefing.

14.01.98

09h00: Réunion avec Burgos-Leon, AGLN
14h00: Task Force MM. Bonnal (SDA), Burgos-Leon (AGLN) et Olofson (AGSM)

15.01.98

08h30: Réunion avec Mr. Brinkman, Directeur AGL
14h00: Réunion avec Mr. Baker, AGSP
16h00: Réunion avec Mme Bouh Salah, SDW

16.01.98

09h00: Réunion avec Mme. Mac Keon
10h00: Mr. Roy, Chef Groupe AGLN
14h00: Déjeuner avec Mme. Randriamamonjy, Chef SDW
16h00: Réunion avec Mr. Koohafkan, Chef AGLS

11 et 12.02.98

Visite à Mr. Daniel MARCHAL à Huy (Liège, Belgique): correction du Rapport

13.02.98

Visite à Mr. Maton Représentant de la FAO auprès de la Belgique et de la CEE à Bruxelles.

LISTE DES DIRECTEURS DES URC

LAOULI OUSMANE Konzo, URC de MARADI (410.276)

YAOU DAN-BONNO, URC de ZINDER (510.382)

ZAKARI OUMAROU, URC de TAHOUA , BP 97 (610.328)

MAHAMADOU SOFFO, URC de DOSSO , BP 11 (650.358)

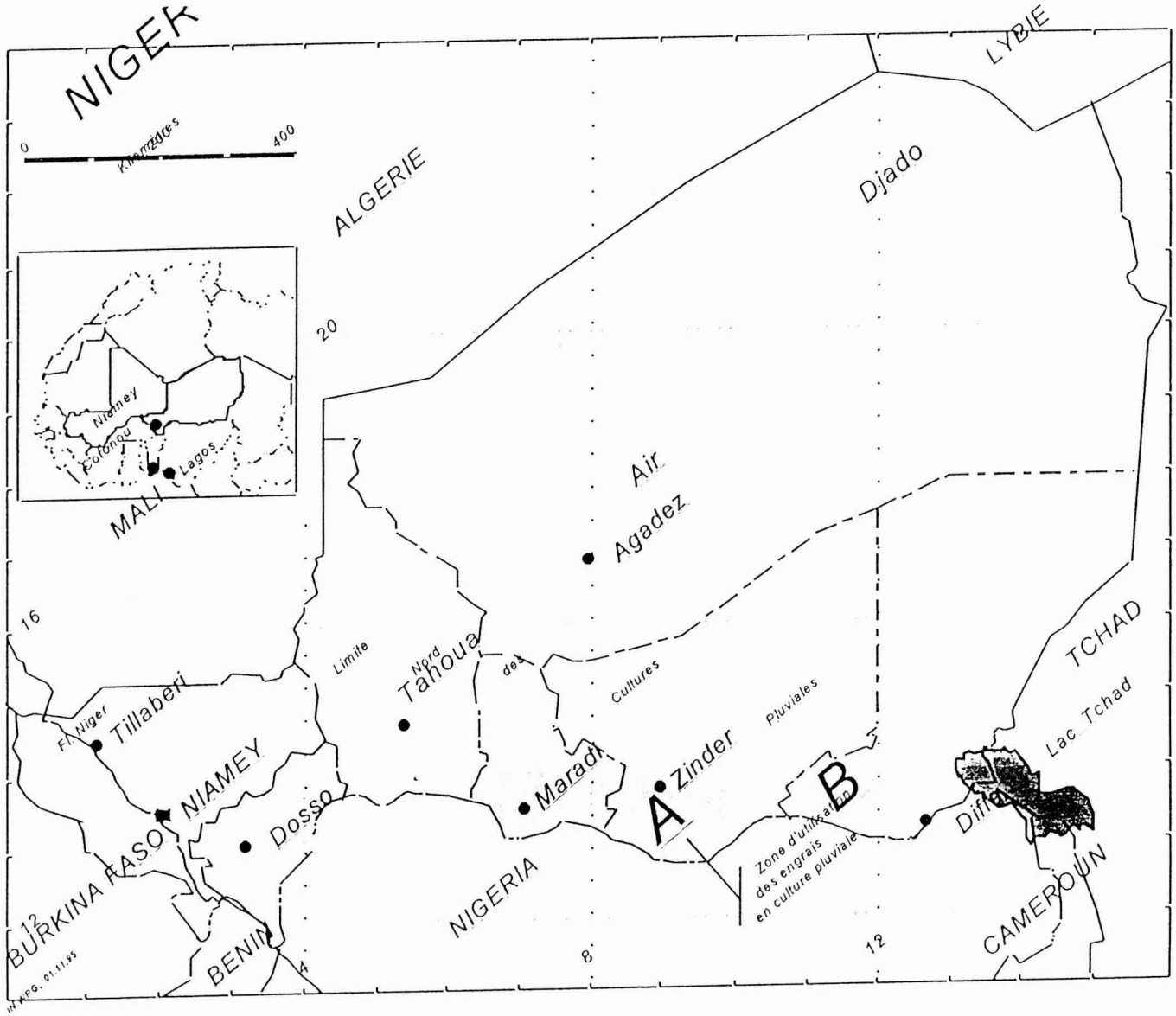
BABATI ISSOUF, URC de AGADEZ, BP 82 (440.281)

HAROUNA ISSA, URC de TILLABERI, BP 08 (711.141)

SANI RABIOU, URC de DIFFA, BP 18 (540.387)

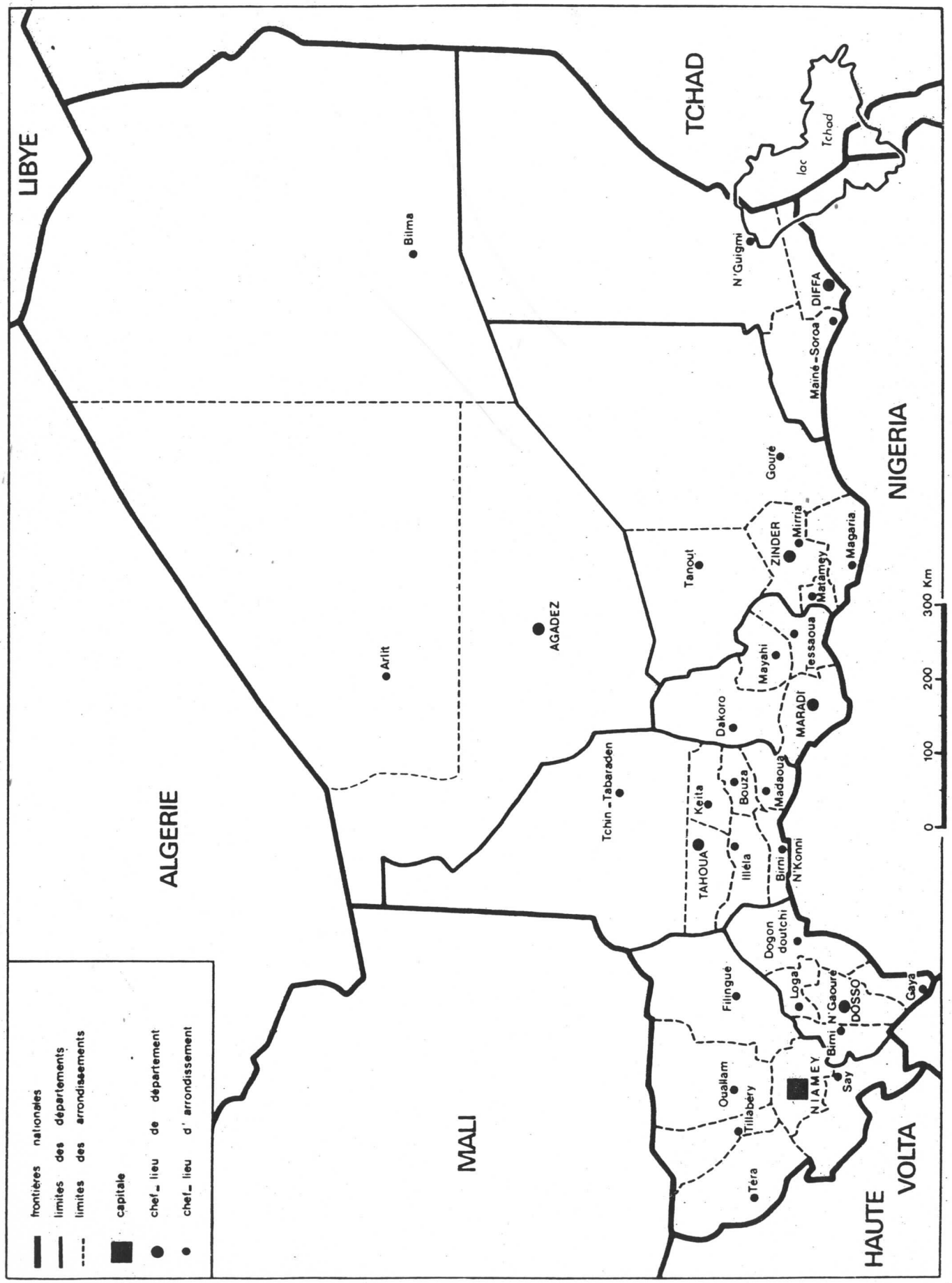
ANNEXE 1

CARTE DU NIGER


NIGER
0
200
400
Kilomètres
ALGERIE
LYBIE
Djado
Air
Agadez
Limite
Nord
des
Cultures
Pluviales
Tahoua
Maradi
Zinder
A
B
Zone d'utilisation
des engrais
en culture pluviale
Diffa
Lac Tchad
TCHAD
CAMEROUN
NIGERIA
BENIN
BURKINA FASO
NIAMEY
Dosso
Tillaberi
Fl. Niger
MALI
Niamey
Cotonou
Lagos
20
16
12
4
8
12
IN.WPG. 01.11.95

NIGER

Carte administrative



ANNEXE 2

DIFFERENTIEL DE PRIX DE REVIENT

FICHE PRIX DE REVIENT PRODUITS/SEMENCES

- Désignation Marchandise : Malathion 50 EC
- Quantité : 300 Litres
- Conditionnement : Fûts de 25 litres
- Fournisseur : ALM Afrique Ouest
- Mode de Transport : terrestre

- Prix d' Acquisition : 1.150.500 F
- Frais de transport : 210.000 F
- Frais transit/Assurance : 12.500 F
- Frais de Douane : 64.062 F
- Frais de Banque : 37.250 F
- Autres Frais : 25.000 F

- Coefficient $= \frac{290.812}{1.150.500} = 0.25$

PRIX DE REVIENT : **4.804 F/ L**

- Date de Commande :
- Date de Livraison : 27/09/97

FICHE PRIX DE REVIENT PRODUITS/SEMENCES

- Désignation Marchandise	:	Phostoxin - Karaté - CP 15
- Quantité	:	165 Btes - 43.200 Sts - 100 unités
- Conditionnement	:	Btes de 16 tubes- Sts 50 g - pul.
- Fournisseur	:	ALM international
- Mode de Transport	:	Maritime et Route

- Prix d' Acquisition	:	18.301.840 F
- Frais de transport	:	1.717.840 F
- Frais transit/Assurance	:	151.475 F
- Frais de Douane	:	2.171.351 F
- Frais de Banque	:	130.000 F
- Autres Frais	:	32.000 F

- Coefficient $= \frac{4.202.008}{18.301.840} = 0.229$

PRIX DE REVIENT :

Phostoxin = 20.945 F/b
Karaté = 342 F/s
CP 15 = 42.240 F/

- Date de Commande	:	
- Date de Livraison	:	15/08/97

ANNEXE 3

LISTE DES DISTRIBUTEURS AGREES PAR D.P.V

Liste des Distributeurs Agréés des Produits Phytopharmaceutiques
au 30 Juin 1997 (*)= Annulé et remplacé par SADJERA

N°	ETABLISSEMENTS	N° AUTORISATION	ADRESSES	
			BP	TELEPHONE
1	Ets DMK Sofaco	0247/91/MAG/EL/DPV	10101 Niamey	74.07.45
2	Krak Inter business	0362/92/MAG/EL/DPV	10015 Niamey	
3	Aldama	0810/92/MAG/EL/DPV	724 Niamey	73.49.47
4	Agri. Technique	1670/92/MAG/EL/DPV	2058 Niamey	73.34.53
5	Agri Neph Service	0952/93/MAG/EL/DPV	11174 Niamey	
6	Maliki Oumarou	0953/93/MAG/EL/DPV	2193 NY .TA.	
7	Lawan bagale	0954/93/MAG/EL/DPV	21 Diffa.	
8	Ibrahinm ousmane	0955/93/MAG/EL/DPV	Madaoua.	Montan R.F.A
9	Ged/Service	0957/93/MAG/EL/DPV	10670 Niamey	93.27.91
10	Ste.Agrimex	1378/93/MAG/EL/DPV	10091 Niamey	74.04.81
11	Issoufou Amadou	1582/93/SE/AG/DPV	Maradi	
12	Issa S. Bohari	1587/93/SE/AG/DPV	2494 Niamey	73.37.45 TRICHIM
13	Ets. Rico H.Secon	1637/93/SE/AG/DPV	11393 Niamey	73.47.47 SOFACO
14	Ibrahim Wassiri	1760/93/SE/AG/DPV	12033 Niamey	
15	Distri pro (non)	0233/94/SE/AG/DPV	1002 Niamey	
16	Elhadji R.Ali	0234/94/SE/AG/DPV	309 Niamey	
17	Daouda Toukou	0235/94/SE/AG/DPV	12422 Niamey	
18	Ena/Sonilac	0236/94/SE/AG/DPV	2572 Niamey	
19	Soumeila S. Alarba	0808/94/SE/AG/DPV	112 Dosso	
20	Waziri B. Moumouni	0945/94/SE/AG/DPV	12422 Niamey	
21	Haraka Import- Export	0976/94/SE/AG/DPV	11456 Niamey ICI, ALM	73.33.22 74.08.52
22	Lassan Coorporation.	1358/94/SE/AG/DPV	10844 Niamey	
23	Agri.Système	0058/95/SE/AG/DPV	772 Niamey	
24	El.Yacouba H.	0219/95/SE/AG/DPV	12268 Niamey	73.45.22
25	Soumana Mounkaila	0221/95/SE/AG/DPV	400 Niamey	SOFACO
26	Delta-Intern.Negoce	1018/95/MAG/EL/DPV (*)	2224 Niamey	72.27.51
27	Hassane Ali	1276/95/MAG/EL/DPV	10613 Niamey	73.56.63
28	Mme Nana Inoussa	1410/95/MAG/EL/DPV	10484 Niamey	
29	Impex Afric	1411/95/MAG/EL/DPV	12963 Niamey	74.01.39
30	Halidou Chekaraou	0035/96/MAG/EL/DPV	11306 Niamey	
31	Mahamadou Lamine	0108/96/MAG/EL/DPV	445 Niamey	
32	Kantana Bertrand	0071/96/MAG/EL/DPV		
33	Dahmani Boubacar	0109/96/MAG/EL/DPV	468 Niamey	
34	Omarou Dogo	0208/96MAG/EL/DPV	69 Tahoua	
35	Elhadji Abba Kaka	0534/96/MDR/H/E/DPV	01 Diffa	
36	Elhadji Hama Assan	0535/96/MDR/H/E/DPV	OPT Bouza	
37	Comptoir Nigerien	0220/95/MAG/EL/DPV	1652 Niamey	73.59.21
38	Abdrahmane Bawa	1124/95/MAG/EL/DPV	16 Tessaoua	S/C Haraka Ny
39	Ets Ali Souleymane	0341/90/DPV	10015 Niamey	
40	Yanaya Dan Tallou	1298/96/MDR/HE/DPV	408Niamey 91Konni	73.54.48 255 Konni
41	Elh. Oudou Amadou	1564/96/MAG/EL/DPV	10 637 Niamey	73.30.26.
42	Abdou Ary	1719/96/MAG/EL/DPV	Diffa	
43	Seydou AbdoulayeGIE	00497/97/MAG/EL/DPV	11 412 Niamey	???
44	Ets Hama Kiota	00643/97/MAG/EL/DPV	10 203 Niamey	734111Tel 735500Fax
45	SADJERA	00509/97/MAG/EL/DPV	2224 Niamey	72.27.51
46	Mamane Yacouba	00807/97/MAG/EL/DPV	168 Zinder	

(*) = (26)Annulé de NOM et remplacé par SADJERA (n°45)

ANNEXE 4

DEPLIANT A.G.R.I.M.E.X

3. Nos Partenaires

AGRIMEX représente au Niger des firmes de renommée internationale :

- **Vilmorin/Technisem**, Royal Sluis pour les semences potagères.
- **Micron Sprayers**, pour les pulvérisateurs.
- **Hockley International** pour les produits phytosanitaires : insecticides, fongicides, herbicides, régulateurs de croissance, hormones et c...)
- **Sofagri**, pour tous les produits en provenance du Canada.

4. Nos Autres Activités

AGRIMEX c'est aussi :

- Des programmes de formation à l'intention des paysans et des formateurs (encadreurs de projets, volontaires ONG et c...)

- Des personnes ressources identifiées et disponibles : Une réponse à vos besoins spécifiques de formation.

- Des études / conseils en agriculture, protection des végétaux, environnement.

AGRIMEX

Intrants Agricoles

AGRIMEX

Votre Partenaire au Développement

Boîte Postale 10.091 NIAMEY
Tél. (00227) 74. 04. 81
Fax. (00227) 74. 07. 48
Quartier Poudrière
République du Niger

Imp. TAREYA - Tel. 74. 01. 02 NIAMEY

1. Nos Objectifs

L'absence d'un réseau d'approvisionnement et de distribution d'intrants agricoles constitue une contrainte majeure pour toute opération de vulgarisation et de développement agricole.
AGRIMEX, votre partenaire au développement, s'est fixé comme objectif d'être le plus près possible des producteurs et de répondre à leurs besoins en Matériels et Equipements Agricoles :

- Semences potagères
- Produits phytosanitaires (insecticides, fongicides, herbicides ...)
- Engrais
- Appareils de traitement (pulvérisateurs)
- Motopompes
- Petits matériels agricoles.

Notre vocation est de mettre à la disposition des producteurs agricoles, des produits qui soient à la fois :

- de bonne qualité et adaptés à leurs zônes de production
- Les moins chères possible
- Conditionnés dans des formats adéquats (à l'échelle du champs paysan)
- Faciles d'utilisation et non toxiques pour les personnes, les animaux et l'environnement.
- Disponibles au moment opportun et en quantités suffisantes.

2. Notre Implantation

AGRIMEX, est situé au quartier Poudrière de Niamey (non loin de la Mairie Commune II).
Nous disposons de plusieurs points de vente dans la ville de Niamey :

- Poudrière
- Petit Marché
- Grand Marché
- Corniche Kombo

Notre réseau de distribution s'étend également à l'intérieur du pays avec des revendeurs dans les localités suivantes :

- Agadez
- Arlit
- Birni N'Gaouré
- Dosso
- Gaya
- Goudoumaria
- Keita
- Konni
- Mainé - Soroa

A N N E X E 5

LISTE DES SPECIALITES PHYTOSANITAIRES

A.G.R.I.M.E.X

A G R I M E X

INTRANTS AGRICOLES

R C N° 6149/93

B P 10091 NIAMEY
TEL 74 04-61
FAX: 74-07-48
N° IDENTIFICATION TVA
VA 260208

Niamey, le

N/Réf.
V/Réf.

PRODUITS PHYTOSANITAIRES

DESIGNATION	CONDITIONNEMENT	PRIX UNITAIRE
Actellic 50 EC	1 l	12.000
Actellic 50 EC	0,25 l	3.000
Actellic PP	50 g	275
Baygon 20 EC	litre	9.000
K'othrine 25 EC	litre	17.250
K'othrine PP	50 g	275
Thioral	25 g	185
Karaté - Sachet	20 g	500
Phostoxin	tube	3.750
Souricide Super Pellet	50 g	260
Diméthoate 40 EC	litre	6.000
Diméthoate 40 EC	0,25 l	1.500
Téméphos 50 EC	0,25 l	1.500
Gama 20 EC	2 l	11.200
Raid	litre	1.600
Baygon + Pulvérisateur	litre	3.000
Décis PP	kg	1.900
Décis ULV	litre	3.800
Décis PP	25 kg	37.500
Dursban 4 EC	1 l	15.000
Dursban PP	kg	2.200
Malathion 50 EC	litre	6.000
Londax-herbicide	100 g	29.500
Londax-herbicide	20 g	6.000
Kalach-herbicide	80 ml	1.000
Karaté 0,8 % ULV	5 l	27.500

ANNEXE 6

CONSOMMATIONS D'INTRANTS PAR LA CENTRALE

d'APPROVISIONNEMENT

CENTRALE D'APPROVISIONNEEMENT

BP 11.364 - NIAMEY

EVOLUTION DE LA CONSOMMATION DES INTRANTS AGRICOLES AU

DESIGNATION \ ANNEES	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85
MATERIELS AGRICOLES(Unité)						
Bâti de base + chaîne	3.405	4.500	5.324	1.902	3.729	925
Charrue 10"	1.777	1.900	2.309	915	1.030	636
Charrue 8"	-	-	-	311	722	72
Canadien 5 dents	468	2.053	2.031	810	644	211
Canadien " dents	1.299	1.238	1.995	862	1.282	244
Jeux de Lame S.Sarcleuse	824	2.854	3.862	582	1.798	211
Buttoir	431	760	903	260	258	132
Houe asine	434	912	477	95	199	183
Semoir monorang	35	457	1.307	425	29	3
Charrette bovine	3.056	3.631	3.953	1.959	1.908	355
Charrette asine	1.869	2.092	2.564	731	743	160
Motopompe Thompson	-	-	-	-	-	-
Motopompe Honda	-	-	-	-	-	-
Motopompe Diesel 3"Kubota	-	-	-	-	-	-
Motopompe Diesel 2"Yanmar	-	-	-	-	-	-
Motopompe Diesel KDP 20	-	-	-	-	-	-
Motopompe Diesel KDP 15	-	-	-	-	-	-
Motopompe S TSURMI(essence)	-	-	-	-	-	-
E N G R A I S						
Urée	1.999	4.093	3.093	2.268	2.726	3.835
15.15.15	991	1.609	1.772	1.404	2.136	2.503
Super Triple	285	353	681	299	47	530
Super Simple	4.313	4.786	6.999	3.205	3.823	1.584
24 23 12 6 2	236	96	35	7	1	7
Sulfate d'Ammoniac	-	37	5	2	56	61
Nitrate de Calcium	5	10	19	86	58	50
phosphate de Tahoua	607	92	666	800	730	487
Potasse	-	-	-	-	-	20
D.A.P	-	-	-	-	-	-
PRODUITS PHYTOSANITAIRES						
Fongicides Thioral(sach)	1698.737	2716.305	1372.753	1607.552	1874.578	897.642
Fongicide Aldrex "	694.221	596.618	-	-	-	-
Fongicide S.Homai	-	-	-	-	-	-
Fongicide Tecto (sach)	-	-	-	-	-	-
Percal (sach)	-	-	-	-	-	-
Lindane poudré (kg)	-	-	-	-	-	-
Péprothion ULV(kg)	2.296	-	-	4.472	17.841	-
Décamétrine ULV (kg)	10.188	14.752	-	20.021	19.225	-
Cymbus ULV (l)	-	-	-	438	12.010	29.388
Cypercal ULV (l)	-	-	-	-	4.330	-
Sumicidine 40 EC (l)	-	-	-	-	-	-
Trébon EC (l)	-	-	-	-	-	-
Reldan EC (l)	-	-	-	-	-	-
Décis 100cm3 (en boite)	-	-	-	-	-	-
Phostoxin (comprimé)	-	-	-	-	-	-
K'Othrine (Sachet)	-	-	-	-	-	-

NIAMEY, le 2 MAI 1995

NIGER PAR LE BIAIS DE LA CENTRALE D'APPROVISIONNEMENT

1985/886	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1.053	201	344	170	265	202	105	92	86	223	64
647	123	31	31	263	43	80	64	250	60	35
261	52	-	35	-	-	-	-	-	-	-
219	29	22	27	16	10	14	8	22	60	60
181	56	125	401	50	69	63	44	46	218	137
85	196	75	29	75	57	55	63	54	114	13
358	121	119	65	33	43	5	10	23	45	49
25	75	27	23	14	378	1	13	10	20	21
13	-	3	-	-	-	-	-	-	-	5
560	315	369	211	248	94	63	18	45	8	13
309	802	732	362	323	145	118	68	233	113	56
-	-	-	-	240	46	36	56	70	51	-
-	-	1	48	94	23	118	12	4	-	-
-	-	-	-	-	-	-	28	56	1	-
-	-	-	-	-	-	-	26	22	2	-
-	-	-	-	-	-	-	-	15	8	-
-	-	-	-	-	-	-	-	4	19	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	-
2.966	2.071	1.455	1.640	2.737	870	86	541	887	2970	1034
2.237	1.754	1.157	1.348	2.701	3.235	1.932	1.382	1.696	2191	2298
765	256	396	236	188	289	211	34	66	5	3
430	581	647	622	203	461	114	279	15	7	7
1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	13	4	-	1		-	-	-	-	-
17	34	14	-	-	-	-	-	-	-	-
11	19	268	30	63	9	11	-	22	47	49
4	2	1	-	14	2	41	8	1	-	-
-	-	-	1	9	16	2	-	2	-	-
707.408	728.690	608.693	478.092	587.841	416.002	456.424	694.520	245.219	9226	966
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	512.231	514.975	606.047
-	-	-	-	-	-	-	-	40.000	55.387	4.213
-	-	-	-	-	-	-	-	11.516	4.065	1.145
7.827	46.000	36.925	12.233	14.053	23.514	9.106	5.821	10.920	10.800	6.847
-	-	30	60	-	52	-	-	-	-	-
-	-	40	31	-25	-	-	-	-	-	-
71.550	18.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	150	2.012	578	-
-	-	-	-	-	-	-	-	380	1.120	-
-	-	-	-	-	-	-	-	2.950	50	-
-	-	-	-	-	-	-	-	821	219	-
-	-	-	-	-	-	-	-	360	12.400	18.570
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17.214

A N N E X E 7

CONSOMMATION D'ENGRAIS ET SURFACES CULTIVEES EN

PLUVIALE EN 1990

La consommation des engrais en 1990

TYPE	ZONE	QUANTITE (en T/an)	%
RIZICULTURE DES AMENAGEMENTS HYDROAGRICOLES	N.O ET S.E DE NIAMEY (LE LONG DU FLEUVE NIGER)	6500	25
CULTURES DE CONTRE-SAISON	PÉRIMÈTRES IRRIGUÉS DES DÉPARTEMENTS DE TAHOUA, DIFFA, AGADEZ ET DOSSO	2700	15
CULTURES PLUVIALES	SUD DES DEPARTEMENTS DE MARADI ET ZINDER	13500	60

Les cultures pluviales :estimations des pourcentages fertilisés

CULTURES	DOSES ENGRAIS KG/ha		SURFACES TOTALES CONCERNEES en ha		% DES SURFACES FUMEES	
	MARADI	ZINDER	MARADI	ZINDER	MARADI	ZINDER
SOUCHET	200 urée 200 NPK		10000	---	100	---
ARACHIDE	50 supertriple	50 supertriple	20000	20000	100	100
MIL,SORGHO, NIEBE, dans les arrondissements frontaliers	50 UREE 50 NPK	50 UREE 50 NPK	2.000.000		5 (30000ha)	5 (70000 ha)
			600.000	1.400.000		

ANNEXE 8

ENTREPRENDRE AU NIGER

(E.A.N)

MODALITES POUR LA CREATION D'UNE ENTREPRISE

- Retrait de la documentation et du formulaire de pré-inscription;
- Inscription et enregistrement des candidats promoteurs et de leur idée de création d'activités;
- Participation à la séance d'information/sensibilisation;
- Ouverture d'un dossier d'étude pour la création d'entreprise;
- Appui au promoteur pour le montage de son dossier:
  - * visite sur le terrain
  - * étude de faisabilité
- Appréciation du dossier par le comité de sélection d' EAN;
- Aide à la recherche de financement auprès des organismes de la place;
- Formation initiale à la direction et à la gestion d'une petite entreprise;
- Appui au démarrage des activités et suivi du déblocage des fonds;
- Suivi des activités des entreprises créées et du remboursement des prêts.

POUR DEVELOPPER VOS CAPACITES D'ENTREPRENEUR

POUR CREER UNE ACTIVITE ECONOMIQUE RENTABLE ET DURABLE

CONTACTEZ

ENTREPRENDRE AU NIGER

" ENTREPRENDRE AU NIGER "

Rez de chaussée de l'immeuble SONIBANK

Tél: 73 68 36 - 73 64 16
Fax: 73 61 37
B.P. 12 129 - Niamey - Niger

ENTREPRENDRE AU NIGER

ENTREPRENDRE AU NIGER

E. A. N.

" Structure d'appui à la création et au Développement des Micro et Petites Entreprises."

OBJECTIFS

- Favoriser l'esprit d'entreprise et l'initiative privée;
- Promouvoir l'entreprise nationale privée, rurale et urbaine;
- Valoriser les ressources humaines de qualité et le potentiel technique existant;
- Générer des revenus subsentiels par la création et la réhabilitation de micro, petites et moyennes entreprises de production et de services.

ACTIVITES

- Sensibilisation et information des opérateurs économiques et autres partenaires;
- Appui à la réalisation des études de faisabilité technico-économique des dossiers de création d'entreprises;
- Aide à la recherche de financements adaptés aux besoins des opérateurs;
- Formation et perfectionnement des promoteurs et de leurs personnels à la gestion d'entreprise;
- Aide à l'identification de marchés locaux, régionaux, nationaux et éventuellement sous-régionaux;
- Suivi technique des entreprises créées avec le concours d'EAN.

ENTREPRENDRE AU NIGER

BENEFICIAIRES

Tout promoteur porteur d'un projet de création d'activités potentiellement viable, en milieu urbain ou rural, en particulier:

- Les artisans et opérateurs économiques; qui souhaitent développer leurs activités;
- Les jeunes diplômés ayant une aptitude à la création d'activités économiques;
- Les femmes entrepreneurs.

SECTEURS D'INTERVENTION

Toutes activités économiquement viables, de production et de services, dont notamment :

- La production, la transformation et la conservation des produits agro-pastoraux;
- L'artisanat utilitaire et d'art, de production et de service;
- Le Tourisme et les transports;

ZONES D'INTERVENTION

- Communauté urbaine de Niamey pour la première année;
- Intervention progressive au niveau d'autres régions à partir de 1998.
- A terme, les zônes urbaines, périurbaines et rurales sur l'ensemble du territoire.

PARTENAIRES

- Le secteur bancaire national et toutes autres institutions extérieures de financement;
- Les cabinets d'études et structures de formation;
- Les ONGs et associations nationales et extérieures;
- Les programmes et projets de coopération technique bilatéraux et multilatéraux;
- Les structures nationales de développement;
- Les agences du système des Nations Unies.

STRATÉGIE D'INTERVENTION:

"ENTREPRENDRE AU NIGER" se veut être, à terme, une structure autonome d'appui aux initiatives privées, couvrant l'ensemble du territoire national, disposant de ressources humaines de qualité, d'outils méthodologiques adaptés et de mécanismes pertinents d'accès au financement des MPE.

"ENTREPRENDRE AU NIGER" intervient en étroite collaboration avec les différents partenaires concernés par les mêmes secteurs, de manière à valoriser les complémentarités d'expériences, de compétences et d' apports multiformes.

"ENTREPRENDRE AU NIGER" met progressivement en place les outils méthodologiques et pédagogiques permettant de répondre aux préoccupations des promoteurs, en particulier pour le montage des dossiers de création d'entreprises et la recherche de financement auprès d'institutions spécialisées.

"ENTREPRENDRE AU NIGER" aide le promoteur dans le démarrage de ses activités, l'assiste dans la mise en oeuvre des principaux outils de gestion adaptés à ses besoins et assure un suivi technique ponctuel pendant la durée des prêts.

ENTREPRENDRE AU NIGER

A N N E X E 9

MOUVEMENT DES CAISSES POPULAIRES D'EPARGNE ET DE CREDIT DU NIGER

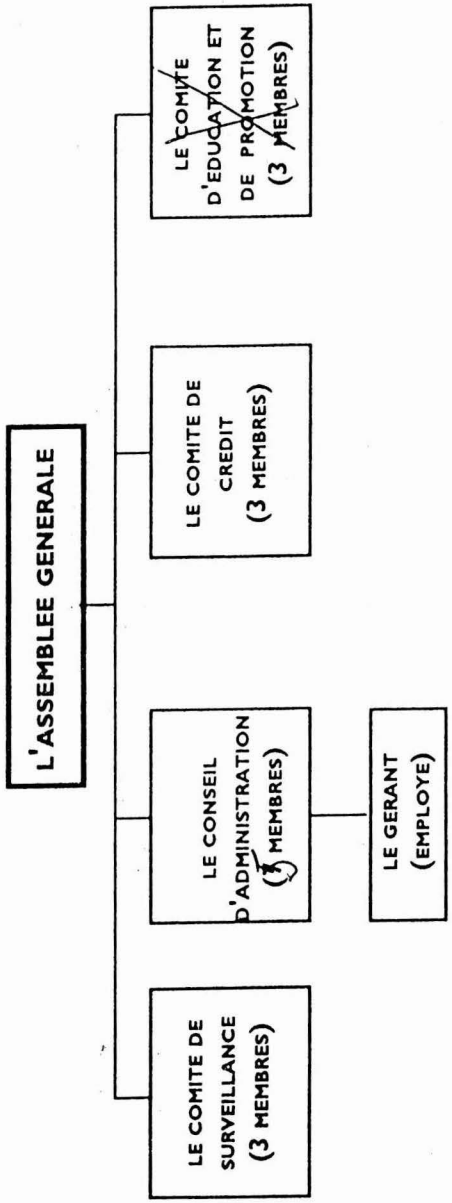
(M.C.E.P.C)

LES PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT DE LA CAISSE POPULAIRE SONT :

- l'adhésion libre et volontaire
- la gestion démocratique
- la non-discrimination
- l'amélioration des conditions de vie des membres
- le partage proportionnel des excédents
- la stabilité financière
- la formation permanente
- l'entre-aide entre caisses
- la responsabilité sociale

QUI PEUT DEVENIR MEMBRE DE LA C.P.E.C. ?

Toute personne remplissant les conditions de lien commun peut devenir membre de la CPEC sans distinction de sexe, religion, race, ou origine



LES ~~SEIZE~~ (16) **RESPONSABLES** QUI GERENT BENEVOLEMENT LA CAISSE POPULAIRE SONT **ELUS** EN ASSEMBLEE GENERALE.

CONSEIL MONDIAL DES COOPERATIVES D'EPARGNE ET DE CREDIT

MOUVEMENT DES CAISSES POPULAIRES D'EPARGNE ET DE CREDIT DU NIGER

SIEGE NIAMEY
B. P. 11617 TEL : 72.30.18
FAX (227) 73.34.75
BUREAU REGIONAL MARADI
B. P. 236 TEL : 41.06.98
BUREAU SOUS/REGIONAL ZINDER
B. P. 487 TEL : 51.03.29

QU'EST-CE QU'UNE CAISSE POPULAIRE ?

La caisse Populaire est une association libre et volontaire de personnes unies par un lien commun qui décident de mettre ensemble leur argent en vue de se faire du crédit à bon compte.

Les exemples de lien commun peuvent-être :

- les travailleurs d'une même profession
- les habitants d'un même village, d'un même quartier ou région.

LES SERVICES OFFERTS AUX MEMBRES

- sécurité et disponibilité de fonds
- accès au crédit à un taux raisonnable
- rémunération des dépôts
- formation permanente

Le **BUT** principal de la caisse populaire est la mobilisation régulière de l'épargne interne en vue d'octroyer du crédit à ses membres en cas de besoin.

Les **OBJECTIFS** de la caisse populaire sont entre autres :

- mobiliser l'épargne
- lutter contre l'usure et la thésaurisation
- octroyer du credit à ses membres
- améliorer les conditions de vie de ses membres.

"BUT NON LUCRATIF PAS UNE ORGANISATION DE CHARITE MAIS UNE INSTITUTION RENDANT DES SERVICES A SES MEMBRES"

Les épargnes des membres constituent la base de tous les services rendus aux membres

Les membres peuvent épargner à tout moment et retirer leur argent quand le besoin se fera sentir.

DEVISE DE LA CPEC

"EPARGNER REGULIEREMENT

EMPRUNTER SAGEMENT

REMBOURSER PROMPTEMENT"

QUI POSSEDE LA CPEC, ET QUI LA GERE ?

Les membres sont les propriétaires de la CPEC. Ils la gérent par l'intermédiaire des organes de gestion qu'ils ont élus. La CPEC est démocratiquement gérée et contrôlée par ses membres.

UN HOMME, UNE VOIX.

A N N E X E 10

SCHEMA DE FINANCEMENT DES INTRANTS

FILIERES COMMERCIALISATION DES INTRANTS

Proposition schéma de financement de la filière.

Notes de Réflexion pour discussion avec FAO et Cellule MPE

16 avril 1997

Bibliothèque

Observation système proposé dans ces 2 projets :

- Il s'agit d'une nouvelle forme d'exploitation sociale et légale des producteurs par :

  - les notables,
  - les politiques,
  - les fonctionnaires,
  - les "intellectuels" recrutés par les projets.

- Système peu économique qui nécessite d'énormes apports subventionnés par coopération extérieure.

- Ce système (que tout le monde reconnaît comme non performant et non viable sur ses ressources propres) est appelé à continuer à se développer car tous ceux qui constituent les groupes des décideurs ont intérêt, à titre personnel ou au titre de leur société, à ce que le système se perpétue :

  - les politiques et les notables car le système renforce leur pouvoir sur les populations (démocratie oblige).

  - les administrations étatiques car le système leur fournit des ressources directes et indirectes.

  - les "techniciens" et "consultants nationaux" car le système leur fournit des activités lucratives d'études, d'analyse, de suivi, d'évaluation, ...

  - les organismes de coopération car le système justifie leur présence et justifie les missions de consultants internationaux.

- Le plus dangereux de ces approches communautaires, participatives, ... est la marginalisation de toutes ces activités par rapport à des systèmes modernes et efficace de financement des activités économiques rentables.

De fait les activités économiques rentables et les performances économiques individuelles servent à financer une amélioration sociale de la masse de la collectivité ... et les individus performants n'ont plus aucune raison d'être performant et honnête.

Il s'agit d'un choix de société qui ne repose pas sur le libéralisme économique ... et les Banques et Institutions de financement ne seront jamais d'accord pour intervenir dans de telles conditions.

VULGARISATEURS/FORMATEURS = AGENTS TECHNICO-COMMERCIAUX.

Zone d'intervention :

Zone géographique d'intervention fixée par le contrat d'engagement.

Salaire de base :

- payé par le projet pendant 1 an.
- payé par le projet : 50 % pendant 2è année et par les grossistes : 50 %
- payé par grossiste pour 3è année et suivantes.

Prime d'intéressement aux résultats :

- quota de vente d'engrais pas atteint < 100 % objectif
  - travail de vulgarisation/agent commercial insuffisant.
  - contrat de travail pas renouvelé.
- quota de vente atteint 100% < résultats < 150 % objectifs.
  - travail juste suffisant. Pas de prime.
- résultat < 150 % objectif.
  - bon travail = primes versées par les grossistes.

Condition restrictive :

- taux des impayés > 20 % = mauvais suivi des paysans/clients = contrat pas renouvelé.

DETAILLANTS = COMMERÇANTS LOCAUX - GROUPEMENTS

Fonction commerciale pure : - vente des engrais
- achat des produits commercialisables.

Conditions de vente :

- vente à crédit aux "clients" recommandés par les vulgarisateurs/agents commerciaux (conditions du crédit à fixer).
- mise en place d'une garantie du projet et des grossistes par l'intermédiaire des vulgarisateurs.
- acceptation de paiement en nature à la fin de la campagne.

Financement du stock des détaillants :

Apports personnels	:	implantation - magasins	20 % du montant du stock
Crédit fournisseur	:	40 % du stock : accordé par les 1/2 grossistes.	
Crédit bancaire	:	40 % du stock d'engrais : sur dossier monté par ENT/NIG en partenariat avec Projet FAO, 1/2 grossistes, grossistes et une banque.	

DEMI-GROSSISTES

COMMERÇANT ETABLI AU NIVEAU D'UNE REGION

Fonction commerciale pure : - vente des engrais
- éventuellement achat des produits auprès des détaillants et des groupements.

Condition de vente aux détaillants :

- vente à crédit partiel auprès des détaillants et des groupements "autorisés".
- vente au comptant aux autres clients (ou à ses risques).

= paiement à la livraison = 60 % du montant
= paiement différé après récolte = 40 % du montant.

Condition d'achat aux grossistes et de financement du stock :

Apports personnels	:	implantation, magasins, camions	20 % du stock.
Crédit fournisseur	:	40 % du stock : accordé par les grossistes.	
Crédit bancaire	:	40 % du stock : sur dossier monté par ENT/NIG. en partenariat avec projet FAO, grossistes et une banque.	

GROSSISTES

COMMERÇANTS - IMPORT-EXPORT
AVEC COUVERTURE NATIONALE

Condition de vente aux 1/2 grossistes :

- vente à crédit partiel aux 1/2 grossistes "sélectionnés".
- vente au comptant aux autres clients.

= paiement à la livraison : 50 %
= paiement différé : 50 %.

Condition d'approvisionnement et de financement du stock :

Hypothèse
- importation par les grossistes : 80 %
- don organisme extérieur : 20 %.

◇ Apports personnels : implantation, magasins, camions 20 % du stock

◇ Crédit par l'Etat (crédit fournisseur) : 20 % du stock → garantie.

◇ Crédit bancaire : 40 % du stock

◇ Crédit par le projet FAO : 20 % du stock. → garantie

SYSTEME DES GARANTIES POSSIBLES.

1) Garanties apportées par la FAO et l'ETAT couvrent :

- les non paiements des engrais par les paysans comptabilisés en nombre de kg et non en Francs.

2) Paysans bénéficiaires :

- sélectionnés par les vulgarisateurs/agents commerciaux en fonction de critères à définir par le projet FAO (localisation, terres cultivées "rentables", formation à l'utilisation des engrais, possibilité de suivi technique des vulgarisateurs, ... et non connus pour avoir déjà emprunté sans rembourser).

Si critères respectés et si travail des vulgarisateurs est convenable le taux de non remboursement ne doit pas dépasser 20 % la 1ère année , 10 % la 2ème année et doit toujours être inférieur à 5% les années suivantes ... par élimination progressive des mauvais payeurs.

- non remboursement constatés sur le terrain par les vulgarisateurs, le détaillant, les paysans et enregistrés en quantité non remboursées.

Nota : les programmes qui reçoivent des prêts en intrants doivent accepter par écrit que leurs noms soient affichés publiquement et transmis à tous les organismes de crédit en cas de non remboursement.

3) Détaillant :

Le détaillant qui n 'a pas été payé par les paysans pour une quantité x d'intrants est autorisé à ne pas payer cette quantité à son 1/2 grossiste (Il ne fait pas de marge sur cette quantité).

4) 1/2 grossiste :

Idem.

5) Grossistes :

Le total des quantités non payées seront déduites des montants à rembourser sur les crédits accordés par l'Etat (dons extérieurs) et/ou accordés par le projet FAO (20 % du stock global).

PRINCIPES :

1. Une subvention pour achat d'engrais est ainsi utilisé pour mettre en place un système de garantie interne simple.

2. La banque partenaire est toujours remboursée par ses clients (sauf si ceux-ci sont malhonnêtes). Le seul risque pris par la banque réside dans l'acceptation des grossistes, 1/2 grossiste et détaillants comme opérateurs économiques sérieux) car pas de risque sur la part financée par la banque.

3. En cas de non remboursement par un paysan, les garanties ne couvrent que les quantités : tous les intermédiaires font une opération blanche sur ces quantités (par de marges remboursées).

4. Choix des paysans : responsabilité du projet FAO.

Choix des détaillants, 1/2 grossiste : responsabilité conjointe :

* Projet FAO
* Banque
* ENT/NIG.

Choix des grossistes : responsabilité conjointe :

* Projet FAO
* Banque
* ENT/NIG
* Ministère de tutelle
* Donateurs éventuels.

A N N E X E 11

COMPTE RENDU JOURNEE DE REFLEXION

GCP/NER/036/BEL

Promotion de l'Utilisation des Intrants Agricoles par les Groupements de Producteurs.

République du Niger
Ministère de l'agriculture et de l'élevage

- Direction de l'Agriculture
- Direction de l'Action Coopérative et de la Promotion des Organisations Rurales

COMPTE RENDU DE LA JOURNÉE DE RÉFLEXION SUR " L'APPROVISIONNEMENT EN INTRANTS AGRICOLES AU NIGER"

Niamey le 9 décembre 1997

Le mardi 9 décembre 1997 s'est tenue à Niamey, dans la salle de conférence de l'hôtel Terminus, une journée de réflexion portant sur l'approvisionnement en intrants agricoles au Niger .

L'objectif principal de cette journée est de recueillir les avis des principaux protagonistes de la filière des intrants au Niger (voir liste des présences en **annexe 1**) en vue d'aider à une meilleure élaboration de la phase préparatoire du projet FAO " Promotion de l'utilisation des intrants agricoles par les groupements des producteurs".

Les travaux se sont déroulés sous la présidence de Mr Chipkao Idrissa , Directeur de l'Agriculture, avec comme facilitateur, Mr Ibrahim Oumarou du MAG / EL.
L'ordre du jour de la journée était le suivant:

- Présentation par le facilitateur
- Introduction par le Directeur de l'Agriculture
- Présentation des résultats agronomiques du Programme Engrais Nigérien (PEN) par M. Marchal, CTP du Projet FAO, et débats
- Problématique de l'approvisionnement et perspectives .
- Proposition d'un système de distribution; quels intervenants et leurs rôles?
- Proposition d'un système de crédit
- Problèmes de commercialisation

Après la présentation par le facilitateur de l'objet de la journée de réflexion et de son ordre du jour, le Président a ouvert la séance par un discours introductif (voir discours DA en **annexe 2**). La journée s'est ensuite déroulée selon le canevas suivant: Présentation du PEN et des principales contraintes de l'approvisionnement en engrais au Niger

I) Présentation des résultats du Programme Engrais Nigérien (PEN) par M. Marchal CTP du projet FAO

Cette présentation illustrée par des transparents (voir les figures en **annexe 3**) a suscité beaucoup de questions lesquelles, regroupées, concernent surtout l'amélioration des termes de l'échange prix des produits agricoles/ prix des engrais en relation avec différentes suggestions faites par le présentateur :

- diminuer les frais d'importation en tenant compte (i) des différentes sources d'approvisionnement dans le contexte sous-régional (Nigéria où le commerce des engrais est maintenant libéralisé et autres sources d'approvisionnement, pays voisins et ports : **annexe 3 fig 1 et 2**) et (ii) de l'identification et du regroupement des commandes au bon moment (**annexe 3, fig 3**).

- utiliser des engrais classiques plus concentrés en pur ou en mélange du marché international tels que le DAP (Phosphate diammonique) par exemple (gestion du risque et diminution conséquente du coût des transports : **annexe 3 fig 4**).

- intégrer mieux la fertilisation dans le cadre des systèmes de culture et d'utilisation de ressources locales : phosphates naturels nigériens, production de fumier (**Annexe 3 fig 5**).

- Utiliser, dans les zones à risque pluviométrique, des doses faibles présentant des indices de productivité plus fortes (exemple de la dose 23-23-0 et 46-46-0 sur le mil : **annexe 3 fig 6**) et tenir compte des doses encore plus faibles dans le cadre de l'élaboration avec les producteurs, de plans de production visant à capitaliser la fertilité des sols et à accroître les revenus.

- Faire des recommandations en matière de politique gouvernementale pour assurer un bon approvisionnement du pays et une augmentation significative de la consommation d'engrais par les producteurs à des prix abordables en agissant éventuellement sur les taxes à l'importation ou des intérêts bonifiés ciblés (**Annexe 3 fig 2**).

Les débats sur toutes ces questions ont permis de dégager trois grands axes de réflexion:

- l'application efficiente et performante des engrais,
- la problématique de l'approvisionnement en engrais et en intrants agricoles,
- les problèmes de crédit, de distribution et de commercialisation .

II) Les contraintes principales de l' approvisionnement en engrais et intrants agricoles.

Sur la base des axes de réflexion cités plus haut, les participants ont, à travers de sérieux et enrichissants débats, abouti à des consensus sur des points précis et proposé des voies à approfondir et des idées à exploiter par l'équipe en charge de l'élaboration de la phase préparatoire.

A) Application des engrais

Ici, les débats ont surtout tourné autour de l'utilisation des doses fortes ou faibles en cultures hivernales ou en cultures irriguées pour finalement aboutir aux points d'accord suivants concernant les axes à explorer par l'équipe préparatoire :

en cultures irriguées : étudier et proposer les doses d'engrais relativement fortes susceptibles de générer le maximum de production apte à rentabiliser les autres investissements (irrigation..) ;

en cultures pluviales : en exploitant au maximum les études/recherches et différentes expériences réalisées dans ce domaine, promouvoir l'utilisation de doses faibles d'engrais, en tenant compte :

- des systèmes de production ;
- des possibilités d'utilisation des phosphates naturels (qui connaissent actuellement des problèmes d'application vu leur nature poudreuse mais qui agissent à long terme) et des ressources naturelles ;
- de la valorisation des sous produits agricoles dans l'appréciation des performances des formules d'utilisation d'engrais.

Dans cette perspective, le Projet doit amener le producteur à raisonner en termes de coûts/bénéfices pour le choix de sa stratégie de production et à agir :
- en séparant le mieux possible ses comptes d'exploitations et son budget de famille ;
- en programmant de véritables plans fertilisation afin d'aboutir progressivement à une recapitalisation de la fertilité de ses sols et à une augmentation de ses revenus.

Une recommandation particulière a concerné la recherche permanente de sauvegarde et de protection de l'environnement dans l'application des intrants.

B) La problématique de l' approvisionnement en engrais

- Le modèle de système de distribution de Madagascar:

Pour lancer les débats sur la question, Mr Razakaboana, consultant FAO du projet, a d'abord exposé le cas de Madagascar.

Ainsi à Madagascar, des crédits pour des fonds de roulement ont été mis en place avec le FIDA et sous le contrôle de la Banque Mondiale pour des importateurs et détaillants d'intrants sélectionnés parmi les sociétés privées qui ont investi dans le pays. Le système a été mis en place à partir de 1983-84 par la mise en location des magasins de l'Etat à ces opérateurs économiques, avec comme cahier de charge leur remise en état et leur équipement en matériel de pesage et de sécurité. La gestion de ces magasins était confiée à des fonctionnaires de l'agriculture "déflatés" et d'étudiants diplômés chômeurs recrutés et par la délégation de leur fonctionnement à des petits commerçants (épiciers ou revendeurs d'intrants) . Les prix des intrants et des produits agricoles ont été complètement libéralisés et le système a bien fonctionné jusqu'au moment où le gouvernement a importé du riz subventionné pour faire face à l'augmentation du prix sur le marché urbain. Toutefois, malgré la situation difficile du pays, une étude effectuée en 1993 a montré que le système continue à se développer par la création d'autres distributeurs privés demi-grossistes-détaillants et que les détaillants qui ont réussi à se maintenir sont ceux qui ont pu se diversifier ou qui étaient déjà diversifiés en "épicerie".

Enfin, des exemples pris à Madagascar ont été donnés par le rapporteur pour alimenter la réflexion : l'importance relative des différents types d'intrants (**annexe 3, fig 7**), les raisons pouvant entraîner la non utilisation d'intrants (**annexe 3, fig 8**), les différentes

sources de revenu des producteurs (**annexe 3, fig 9**) et la comparaison de l'utilisation des crédits informels et formels (**annexe 3, fig 10**).

- **Le cas du Niger**:

Le cas du Niger a fait l'objet, par la suite, des interventions de la Centrale d'Approvisionnement (CA) et de quelques privés nigériens intervenant dans la filière intrants agricoles: Agrimex, Agri Service Plus, Coopérative de Say 1.

Il est ressorti des différentes interventions que, l'approvisionnement en engrais, tant dans le cas malgache que nigérien, présente des similitudes au niveau de certaines contraintes majeures: coûts élevés des engrais (du en grande partie à l'enclavement des zones de production), absence d'organisation des producteurs ce qui limite leur pouvoir de négociation, faible disponibilité des engrais en quantité et en qualité, les problèmes financiers des producteurs limitant l'utilisation importante d'engrais, l'absence d'information (sur les stocks et les cours internationaux des engrais) et de sensibilisation des producteurs sur la filière engrais etc.

Des débats qui ont suivi, on peut retenir que :

- malgré l'existence des textes en la matière, le monde rural est encore insuffisamment organisé et, le nombre d'organisations paysannes autonomes disposant de la personnalité juridique reste limité ;
- s'il est vrai que la libéralisation du commerce des intrants est une réalité tant au Niger qu'au Nigéria voisin, les différents impôts et taxes qui pèsent sur les producteurs et les importateurs privés d'engrais et d'intrants agricoles ne sont de nature ni à favoriser une augmentation de la demande effective d'engrais, ni la mise en place de réseaux de distribution d'intrants de proximité (présence géographique);
- l'existence de plusieurs prestataires de service (surtout informels) dans le domaine, nuit à la qualité des intrants agricoles distribués et peut, donc, constituer à terme un frein au développement souhaité de leur utilisation alors que le marché est porteur;
- la suppression des subventions aux intrants agricoles n'est en fait pas le seul problème. Celui-ci réside, pour le paysan, dans la rentabilité ou pas du choix des systèmes de production intégrant toutes les activités agricoles depuis les cultures de spéculation (oignons, niébé, souchet etc....) Jusqu'au cultures vivrières et les activités non agricoles générateurs de ressources monétaires (salariat, ...)pour le producteur et qui peuvent supporter au moins en partie, les coûts des engrais;
- l'achat d'engrais plus concentrés peut contribuer à la baisse du coût de transport.

Suite aux constats précédents, des axes suivants de réflexion/action ont été proposés à l'équipe préparatoire :

- la promotion, l'information et la sensibilisation des structures paysannes viables susceptibles de mieux s'organiser au point de pouvoir systématiser des achats groupés d'intrants par exemple ;
- la mise en évidence, à l'attention de l'Administration des Finances, de l'importance des effets positif, au niveau macro-économique, de la suppression ou la baisse de certains impôts et taxes frappant actuellement les intervenants de la filière intrants en tenant compte du fait que la baisse du coût des engrais qui pourrait en résulter, risquerait d'engendrer une ressortie de ceux-ci ;
- l'étude, en relation avec le ministère chargé du Plan, de la possibilité , dans certains cas, de la transformation des vivres PAM en engrais en lieu et place du système « vivres contre travail » ;
- la création d'une structure nationale de contrôle de qualité des engrais ;

- l'étude macro-économique sur la rentabilité des intrants surtout engrais ;
- la promotion, l'émergence et le développement d'un secteur privé qualifié et dynamique en matière d'approvisionnement et de distribution en engrais et d'intrants agricoles, ayant investi dans le milieu rural et formés aux différents produits, qui ne se contentent plus de répondre aux appels d'offre
- d'étudier les possibilités de remédier aux problèmes liés à l'utilisation des phosphates naturels, la conception et la réalisation de petites unités nationales de transformation de ces phosphates pour assurer ainsi au moins 10% à 20% des besoins nationaux en engrais;

C) Crédit, distribution et commercialisation

L'introduction du sujet a été faite par des représentants du secteur financier décentralisé (crédit rural) et du secteur financier commercial formel (banques).
Selon le secteur financier décentralisé, il faut de plus en plus accorder de l'importance aux groupements de base en leur assurant la formation, l'encadrement et l'obtention d'un statut juridique permettant le développement de leurs activités économiques de production, distribution, commercialisation. Cela implique qu'il faut dorénavant éviter de continuer à entretenir l'habitude des projets consistant à faire l'amalgame entre activités de production et activités de crédit au lieu de faire appel aux spécialistes en crédit rural. Enfin, la pratique des prêts bonifiés dans un contexte de libéralisation, s'oppose à l'objectif d'autogestion et d'auto-promotion du monde rural.
Du côté des banquiers commerciaux, le financement direct du monde rural, en particulier dans le domaine de l'acquisition des intrants, est marginal sinon inexistant Les cas les plus fréquents se trouvent être soit des projets utilisant des fonds de garantie, soit le financement des stocks commerçants en période de campagne.

Après ces interventions, les participants ont relevé principalement que, dans la mesure où la commercialisation des produits agricoles est à présent libéralisée :

- les banques rechignent à s'engager dans des activités à hauts risques,
- le secteur financier décentralisé organisé est encore en phase de croissance,
- les producteurs ne sont pas encore bien organisés (dispersion de la production qui entraîne un accroissement des coûts surtout au niveau de la collecte) etc..., les problèmes à résoudre par le monde rural nigérien se situent au triple niveau de la qualité des produits, de la conservation et du stockage de ceux - ci et enfin de l'inexistence d'un système approprié de commercialisation.

Dans la mesure aussi où, l'unanimité est faite que l'utilisation des intrants au Niger est nécessaire et indispensable, les débats de la journée de réflexion ont abouti à proposer les principales directions d'investigation possibles suivantes à prendre en compte pendant l'élaboration de la phase préparatoire :

- afin d'éviter de déstabiliser le marché avec des prix non concurrentiels, étayer des propositions pour que les dons d'engrais et d'insecticides, bien que tendant à disparaître, fassent l'objet d'appels d'offre à la vente auprès de revendeurs agréés, et les recettes afférentes devraient financer des lignes de crédit d'intrants agricoles pour les producteurs ;
- étudier la possibilité d'intéresser les banques à soutenir la filière engrais dans un système où elles interviendraient uniquement "en bout de chaîne", c' est - à - dire après l'engagement financier des détaillants, des grossistes et des firmes.

- proposer des adaptation des durées des crédits à la nature des activités à financer : par exemple, crédit de campagne (court terme) pour les engrais et la commercialisation des produits, crédit moyen terme pour le matériel agricole etc...

Suite à ces différentes interventions et recommandations, un compte rendu de la présente réunion a été unanimement demandé et l'organisation, au niveau départemental, de semblables journées de réflexion a été encouragée. Il a été rappelé qu'un atelier serait organisé à la fin de la phase préparatoire pour valider la proposition de document de projet.

Sur ce dernier point, le Président, après avoir remercié l'assistance pour sa participation active, a clos la journée de réflexion.

Le Président de Séance
Chipkao Idrissa

Le Secrétaire de Séance
Oumarou, Ibrahim

ANNEXE 12

LISTE DES DONNEES A RECUEILLIR

ACTIVITES CONSULTANT APPROVISIONNEMENT ET COMMERCIALISATION

LISTE DES DONNEES A RECUEILLIR

(17.12.97 au 18.01.98)

Les activités sont à effectuer si possible avec le Consultant national en organisations paysannes et crédit rural.

1. Etude des caractéristiques des principaux distributeurs(commerçants et coopératives) nigériens effectuant ou susceptibles d'effectuer l'approvisionnement par enquêtes auprès des Chambres de Commerce et du Syndicat des commerçants:

immatriculation et enregistrement ,
capital,
charges et patentes,
spécialités et produits,
pays et fournisseurs d'approvisionnement,
crédit commercial d'approvisionnement,
clients (type, cultures, délai de paiement, recouvrement),
biens immobiliers et mobiliers (capacités des magasins et des camions),
personnel,
localisation dans les départements,
impôts,
chiffre d'affaire et prix de revient (montant et calendrier),
autres activités (commercialisation de produits agricoles),
contraintes et besoins.

2. Etude de quelques grosses et petites boutiques, importateurs d'engrais du Nigéria et distributeurs "informels" sur les marchés et des responsables des Départements (préfet, sous-préfet, secrétaire général, chambre de commerce régionale,....):

enregistrement à la chambre de commerce,
capital,
spécialités,
fournisseurs au Nigéria (et ailleurs),
crédit fournisseur (trocs,.....)
personnel,
biens (capacités des magasins et des camions),
clients (type, cultures, délai de paiement, recouvrement),
chiffre d'affaire et prix de revient (montant et calendrier),
autres activités (commercialisation de produits agricoles),
contraintes et besoins.

3. Etude dans la zone du Nigéria (Sotoko, Kano,....) de certains fournisseurs nigérians des commerçants nigériens "informels et du représentant du Niger dans la région:

type,
localisation,
spécialités,
possibilités d'accord.

4. Recensement des magasins de l'ex-UNC et de la Centrale d'Achat:

localisation et nombre,
capacités,
état,
statistique des ventes d'intrants et d'achats de produits agricoles,
clients,
responsables (?).

5. Approche d'un partage de risque pour le financement des commandes avec les fournisseurs et les différents intermédiaires:

nombre d'intermédiaires,
pourcentage de risque,
taux d'intérêt,
durée du crédit.

A N N E X E 13

ANALYSE FACTORIELLE en COMPOSANTES MULTIPLES

(A.F.C.M)

ANALYSE FACTORIELLE en COMPOSANTES MULTIPLES

Les données des enquêtes étant principalement qualitatives, la méthode d'analyse apparue comme la plus appropriée est l'Analyse Factorielle des Correspondances (AFC[1]). Cette technique permet de décrire à l'aide d'un graphique le maximum de l'information contenue dans un tableau de données. Les données sont disposées en deux grands ensembles, l'un en lignes et l'autre en colonnes. Le terme de correspondance découle du fait qu'une dépendance ou correspondance est recherchée entre ces deux ensembles de caractères. L'AFC utilisera la distance au khi-2 sur les profils, c'est-à-dire les données divisées par leur effectif. Les profils correspondent aux pourcentages obtenus dans chaque ligne ou colonne par son effectif total.

Pour notre diagnostic, on a utilisé l'Analyse Factorielle en Composantes Multiples (AFCM), considérée comme extension de l'AFC. Elle est plus particulièrement utilisée pour l'analyse des fichiers d'enquêtes où, à "*n* individus" sont posées "*Q* questions" qui ont chacune "*JQ* modalités de réponse". Elle a l'avantage d'être une technique plus souple que l'AFC, car elle permet de croiser un ensemble, celui des lignes (individus), avec un second ensemble, celui des modalités de réponse à plusieurs questions (variables).

Pour réaliser l'AFCM, les données ont dû être transformées sous une forme disjonctive complète, c'est-à-dire que pour chaque question, il y a obligatoirement choix d'une modalité et d'une seule. Il s'agit d'un codage binaire, les réponses valant 0 ou 1, d'où l'intérêt de cette technique qui homogénéise les données en [0 ;1] et traite ainsi des variables qui non seulement sont hétérogènes (en unités ou types), mais qui peuvent être négatives. Les données quantitatives sont simplement transformées en variables qualitatives ordinales obtenues en divisant leur intervalle de variation en classes d'équivalences successives, car il existe une relation d'ordre entre les modalités du caractère. Elle permet aussi d'étudier les relations qui existent entre les modalités des différentes questions.

« *L'analyse factorielle réalisée sur les tableaux disjonctifs complets permet d'obtenir une typologie des lignes correspondant aux individus et une typologie des colonnes correspondant aux modalités des variables et de les relier entres elles. La distance entre deux lignes et deux colonnes est définie par leurs profils* » (Fares, 1994).

La disproportion observée entre le nombre de détaillants enquêtés (24) et le nombre de variables utilisées (32), avec un total de 94 modalités de réponses, a nécessité la subdivision du ficher général de données en sous-fichiers thématiques. Ainsi, des résultats plus significatifs peuvent être escomptés. L'AFCM a donc porté sur trois sous-fichiers : le premier contient les caractéristiques permettant l'identification des détaillants (fichier revendeur.gst), le second renferme des données sur le local de vente (fichier local.gst) et le troisième des données sur le mode d'approvisionnement en engrais (fichier approvisionnement.gst).

(0) Analyse des résultats bruts de l'AFCM

---

[1]Il s'agit là d'une technique récente mise au point au début des années 60 par l'équipe du Pr. J.P. Benzecri, à l'Université Paris VI (Benzecri *et al.*, 1979)

L'analyse des résultats s'effectue en trois étapes :

- par l'analyse des facteurs ;
- par l'analyse des variables ;
- et par l'analyse des individus par rapport aux plans obtenus pour les variables.

La démarche pour la lecture et l'interprétation des paramètres est décrite en détail en s'appuyant sur l'exemple du premier sous-fichier (identification des revendeurs).

Première étape : analyse des facteurs

Les valeurs propres (ou variances) illustrées par l'histogramme des inerties quantifient la part de l'information expliquée par les différents facteurs demandés (5 facteurs, en général). Elles permettent de définir le nombre d'axes à conserver pour l'interprétation graphique.

L'inconvénient majeur concernant les valeurs propres issues d'une AFCM est qu'elles ont la particularité d'être difficilement interprétables. Il s'avère que l'analyse sous codage disjonctif offre une vision trop pessimiste de l'information extraite. C'est l'observation du *critère de saut* marqué sur l'histogramme des valeurs propres qui permettra de déterminer le nombre de facteurs à retenir, sans trop tenir compte du pourcentage indiqué. Après observation des histogrammes, seuls les deux premiers axes ont été retenus pour l'ensemble des fichiers.

En prenant l'exemple de l'histogramme des inerties du sous-fichier revendeurs, les trois premières valeurs observées représentent environ 45 % de l'inertie totale : 33 % pour le plan 1,2 et 30 % pour le plan 1,3.

Seconde étape : étude des modalités des variables

Dans les tableaux de facteurs obtenus pour chaque ligne figurent en colonnes : l'identifiant de la modalité (J1), la qualité globale de représentation de la variable (QLT), le poids (POID) et l'inertie (INR).

L'étude des variables repose surtout sur les valeurs de leurs coordonnées (#F) sur les axes factoriels, le facteur de corrélation (COR) et leur contribution relative (CTR). Les coordonnées des variables sur les axes factoriels (#F) servent à la conception des graphiques. Le cosinus carré ou corrélation (COR) mesure la qualité de la représentation. La contribution relative (CTR) permet d'expliquer les axes, car chaque CTR mesure l'importance prise par la variable dans la construction de l'axe considéré.

Soit l'exemple sur le premier axe (1#F) pour la variable DA86, on a:

- sa coordonnée positive qui vaut 0.985,
- sa corrélation de 0.583 et
- sa contribution relative dans la construction de l'axe qui vaut 0.160.

Les variables qui comportent les plus fortes corrélations seront les mieux représentées sur le graphe. Celles qui possèdent une forte contribution relative définiront l'axe qu'elles ont permis de construire. Elles ont été sélectionnées et extraites des tableaux bruts, et sont rapportées par ordre décroissant de contribution sous la forme d'un - tableau de synthèse. Un classement dichotomique de ces données a été effectué, c'est-à-dire que les modalités des variables ont été classées en deux groupes selon le signe de leurs coordonnées et pour chaque axe demandé. A partir de ces renseigne-

ments, une définition des axes 1 et 2 est donnée. Les résultats de l'interprétation des individus sont rapportés de la même manière.

Ces étapes ont donc permis de déterminer le nombre d'axes suffisant pour restituer fidèlement le tableau de données initial, d'analyser la construction de ces axes et de leur trouver une signification thématique, de déterminer les éléments prépondérants, individus et variables, dans la construction des axes et de connaître pour chaque élément la qualité de sa projection sur ces axes.

Dernière étape : Tableaux de synthèse des résultats bruts de l'AFCM : analyse des variables et des individus.

Variables selon l'axe 1. 2) Individus selon l'axe 1 et 2

1) Données d'enquêtes concernant l'identification des détaillants

Nom du fichier : Revendeurs.gst, 7 variables, 20 modalités

AXE 1							
Négatif				*Positif*			
Variables	Modalités	COR	CTR	Variables	Modalités	COR	CTR
niv. d'instr.	NBAC	214	82	niv. d'instr.	N3EM	128	35
Nbre de personnes à la vente	PER1	269	74	Nbre de personnes à la vente	PER2	184	40
date d'inst. du commerce	D9A9	215	63	date d'inst. du commerce	DA86	583	160
moyenne d'âge	AI40	118	41	moyenne d'âge	AS50	392	150
origine du capital	CRED	151	47	origine du capital	CRFA	175	64
				ers à la vente	FAEX	448	180
AXE 2							
origine du capital	EPAR	322	73	origine du capital	CRED	332	116
activité annexe	ACAN	383	150	activité annexe	AUAA	383	39
identificat° des personnes	FASE	340	42	identification des personnes	EXTR	515	212
Nb de personnes	PERX	286	124	Nb de personnes	PER2	120	30
niv. d'instruction	NLYC	176	43	niv. d'instruction	N3EM	295	91

L'axe 1 se définit par les variables suivantes : identification de la (ou des) personne(s) chargée(s) de la vente, niveau d'instruction de la personne responsable de la vente et âge moyen du détaillant.

L'axe 1 regroupe du côté négatif des variables qui caractérisent une catégorie de détaillants d'installation récente, réalisée à l'aide d'un capital financier issu d'un crédit. Une seule personne est à la vente, jeune (AI40) et instruite (NBAC).

Cette catégorie s'oppose à un groupe de variables correspondant à des

détaillants dont l'installation est plus ancienne (DA86), grâce au soutien financier de la famille (CRFA). La vente est gérée par la famille qui fait appel selon les cas à un extra (manutentionnaire). Le niveau d'instruction du gérant est moyen (N3EM).

L'axe 2 s'explique par les variables suivantes : identification de la (ou des) personnes chargées de la vente, origine du capital financier pour l'installation du commerce et pratique d'une activité annexe à celle du commerce.

Le groupe de variables placé du côté négatif de l'axe 2 caractérise les revendeurs installés grâce au capital épargné (EPAR) et exerçant une activité annexe à celle du commerce (ACAN). Plusieurs personnes de la même famille (FASE) s'occupent du commerce (PERX). Le responsable présente un bon niveau d'instruction (NLYC).

Cette catégorie s'oppose aux variables figurées du côté positif de l'axe qui identifient des revendeurs installés à l'aide d'un crédit (CRED) et qui ne pratiquent aucune activité annexe (AUAN). Un extra est employé pour suppléer le gérant (EXTR).

Nom du fichier : Revendeurs.gst, 24 individus

AXE 1					
Négatifs			*Positifs*		
Individus	COR	CTR	Individus	COR	CTR
17	356	92	13	714	360
16	230	55	10	404	94
19	114	44	20	229	93
5	262	39			
2	219	34			
AXE 2					
3	580	181	18	612	162
4	317	65	7	346	110
20	142	65	23	387	15
11	325	61			

Les détaillants 17, 13 et 10 caractérisent le mieux l'axe 1 ; ils se définissent par rapport à cet axe comme suit : la vente est assurée par la famille (couple + enfants) qui est aidée par un extra (manutentionnaire) (FAEX) ; l'installation du commerce date d'avant 1986 (DA86) et le responsable est âgé de plus de 50 ans (AS50).

L'axe 1 oppose le groupe de revendeurs 17, 16, 19, 5 et 2, placé du côté négatif, au groupe 13, 10 et 20, placé du côté positif.

Pour l'axe 2, ce sont les individus 3, 18, 7 et 23 qui expliquent le mieux cet axe. Les détaillants se décrivent selon cet axe comme suit : ils emploient un extra pour assurer la vente (EXTR), le capital qui a permis leur installation provient d'un crédit (CRED) et ils pratiquent une activité annexe (ACAN).

L'axe 2 oppose les détaillants 3, 4, 20 et 11, placés du côté négatif, aux revendeurs 18, 7 et 23, placés du côté positif.

2) Données d'enquête concernant le local de vente des détaillants

Les axes 1 et 2 sont caractérisés par la variable correspondant au type de local de vente.

Nom du fichier : Local.gst, 7 variables, 22 modalités

AXE 1							
Négatifs				*Positifs*			
Variables	Modalités	COR	CTR	Variables	Modalités	COR	CTR
type de local	MAGA	743	146	type de local	STAC	308	72
jours d'ouverture	JM3J	579	121	jours d'ouverture	TLJ	239	66
produits en vente	INTA	300	67	produits en vente	INPP	370	48
lieu de stockage	ANVE	351	46	lieu de stockage	OSTO	148	39
capacité de stockage	SS50	251	36	capacité de stockage	AUST	396	98
propriétaire du local	LOCA	186	22	propriétaire du local	PRIV	186	36
qualité de l'emplacement	MARC	286	52				
AXE 2							
type de local	STAC	471	141	type de local	EPIC	481	120
jours d'ouverture	TLJ	309	108	jours d'ouverture	SSAD	396	106
lieu de stockage	DOMI	318	95	qualité de l'emplacement	EXCE	162	59
capacité de stockage	SI50	280	84	capacité de stockage	AUST	126	40
produits en vente	INVT	165	58	produits en vente	INPP	199	33

L'axe 1 présente du côté négatif des variables qui représentent des détaillants locataires de leur local de vente (LOCA), qui ouvrent leur commerce trois jours par semaine incluant le jour du marché (JM3J), vendent uniquement des intrants agricoles (INTA) et disposent d'un lieu de stockage d'une capacité supérieure à 50 tonnes (SS50), annexé au point de vente (ANVE).

Cette catégorie s'oppose au groupe de variables de coordonnées positives qui définissent des revendeurs propriétaires de leur local de vente (PRIV) de type stand ou échoppe (STAC), qui vendent des produits de première nécessité en plus des intrants agricoles (INVT), ne peuvent pas stocker de marchandises (OSTO) et laissent leur commerce ouvert tous les jours (TLJ).

L'axe 2 distingue un groupe variable de composantes négatives qui représente des vendeurs qui possèdent un local de vente de type stand ou échoppe (STAC), peuvent stocker de la marchandise uniquement à leur domicile (DOMI) et une quantité de moins de 50 tonnes (SI50), ouvrent leur commerce tous les jours (TLJ) et vendent des intrants agricoles et des produits vétérinaires (INVT).

Cette catégorie s'oppose aux variables de composantes positives qui définissent

des détaillants qui possèdent un local de type épicerie (EPIC) qui n'offre aucune capacité de stockage (AUST). Le point de vente ferme uniquement le week-end (SSAD) et se situe hors du centre des habitations (EXCE). Dans ce type de commerce, sont vendus des intrants agricoles et des produits de première nécessité (INPP).

AXE 1					
Négatifs			*Positifs*		
Individus	COR	CTR	Individus	COR	CTR
22	803	101	11	484	149
23	803	101			
13	803	101			
AXE 2					
2	588	221	10	408	169
1	460	176			

Les détaillants 22, 23 et 13 présentent la même contribution à la construction de l'axe 1 ; ils présentent la plus forte corrélation (c'est-à-dire la meilleure représentation sur le graphe), mais pas la plus forte contribution. Ils se définissent par rapport à l'axe par la variable correspondant au type de local de vente, dont la modalité de réponse est le type magasin (MAGA).

L'axe 2 est défini par le revendeur 2 qui présente la plus forte contribution à la construction de cet axe. La modalité de réponse de la variable qui le définit par rapport à cet axe est la possession d'un local de vente de type stand ou échoppe (STAC).

L'axe 2 oppose les détaillants 2 et 1, de composantes négatives, au revendeur 10 placé du côté positif de cet axe.

3) Données d'enquêtes concernant l'approvisionnement en intrants agricoles des détaillants

Nom du fichier : Approvisionnement.gst, 5 variables, 15 modalités

AXE 1							
Négatifs				*Positifs*			
Variables	Modalités	COR	CTR	Variables	Modalités	COR	CTR
lieu de loc. du véhicule de transport	LIAP	683	152	lieu de loc. du véhicule de transport	SLOC	686	177
accessib. au lieu d'approvisionnement	ACSS	407	98	accessib. au lieu d'approvisionnement.	DIFT	408	140
type de transport adopté	LOCA	310	96	type de transport adopté	TRPE	392	87
AXE 2							
accessib. au lieu d'approvisionnement.	MOYE	794	273	accessib. au lieu d'approvisionnement.	DIFT	250	123
commande	SITE	418	205	commande	MOI2	208	92
lieu de loc. du véhicule de transport	SEMI	389	105				

L'axe 1 est expliqué par les deux variables suivantes : le lieu de location du véhicule et l'accessibilité au lieu d'approvisionnement. Les variables placées du côté négatif de l'axe 1 caractérisent des détaillants qui transportent leurs marchandises grâce à un véhicule loué (LOCA) sur le lieu d'approvisionnement (LIAP) qui se trouve accessible (ACSS).

Cette catégorie s'oppose du côté positif aux revendeurs qui ont des difficultés d'accès au lieu d'approvisionnement (DIFT), et qui transportent leurs marchandises avec leur propre véhicule (TRPE).

La variable accessibilité au lieu d'approvisionnement caractérise l'axe 2.

Les variables placées du côté négatif de l'axe 2 définissent des revendeurs pour qui l'accessibilité au lieu d'approvisionnement est plus ou moins facile (MOY) (classée moyenne car le véhicule arrive à circuler toute l'année mais péniblement). Ces revendeurs effectuent leur commande une fois par semaine (SEM1) et utilisent un moyen de transport loué sur le site (SITE).

Cette catégorie s'oppose aux détaillants du côté positif dont l'accès au point d'approvisionnement est difficile (DIFT) et qui effectuent toutefois leur commande tous les quinze jours (MOI2).

AXE 1					
Négatifs			*Positifs*		
Individus	COR	CTR	Individus	COR	CTR
17	479	89	9	406	141
6	331	63	4	500	108
24	331	63			
AXE 2					
13	590	169	8	294	83
10	540	134	4	259	79
			7	221	66

Les détaillants 9 et 4 ont participé à la construction de l'axe 1. Ces détaillants se caractérisent par les modalités de réponse suivantes : pas de location d'un véhicule pour le transport de leurs marchandises (SLOC) et une accessibilité difficile à leur point d'approvisionnement (DIFT).

L'axe 1 oppose les revendeurs de composantes négatives 6, 24 (qui ont la même contribution) et 17, aux revendeurs 9 et 4, placés du côté positif.

L'axe 2 se définit par les individus 13 et 10. La modalité de réponse de la variable qui a contribué fortement à la construction de cet axe traduit une accessibilité moyenne (difficile durant les pluies) au lieu d'approvisionnement (MOY).

L'axe 2 oppose les revendeurs 13 et 10 placés du côté négatif aux revendeurs 8, 4 et 7 placés du côté positif.

ANNEXE 14

DESCRIPTION DES MAGASINS SACOA

MAGASINS DU RESEAU DE DISTRIBUTION DE SACOA

L'infrastructure du local de vente observé et la gamme de produits vendus permettent, dans un premier temps, de différencier en trois catégories les détaillants d'engrais rencontrés sur le terrain.

(0) **Première catégorie : local de vente de type MAGASIN et vente exclusive d'intrants agricoles.**

– **TYPE 1 : structure de vente de type MAGASIN D'ETAT** (CIRAA)

Les détaillants sont locataires et paient un loyer annuel peu important, proportionnel à la capacité de stockage du magasin (de 5 à 15 000 Fmg/an pour les 30 à 50 tonnes et de 15 à 20 000 Fmg/an pour les 100 tonnes, voire plus). La plupart de ces magasins sont loués par l'agence SACOA. Les détaillants de cette catégorie vendent exclusivement des intrants agricoles, principalement des engrais. La marchandise est généralement stockée sur place.

– **TYPE 2 : type MAGASIN, mais de construction PRIVEE** .

Les détaillants sont locataires ou propriétaires du local. Le loyer est fonction de la surface occupée (exemple : détaillant 18, environ 40 000 Fmg/mois pour une surface totale d'environ 42 m², divisée en trois pièces).

La capacité de stockage dans ces magasins privés est variable (de 2 à 20 tonnes). La marchandise est stockée sur place ou dans une annexe du magasin, et si l'espace est insuffisant, une partie sera stockée à leur domicile. Comme pour le type 1, ces détaillants vendent exclusivement des intrants agricoles, principalement des engrais.

(0)

Deuxième catégorie : local de vente de type EPICERIE, vente non exclusive d'intrants agricoles

Ces commerçants vendent des engrais et des produits de première nécessité. Leur local de vente présente une surface inférieure à celles des magasins privés et leur capacité de stockage varie de 0 à 3 tonnes (sur place et domicile combinés) pour les plus petites structures et de 10 à 30 tonnes (annexe et domicile) pour les plus grandes.

(0)

Troisième catégorie : local de vente de type STAND

Ces structures de vente se rencontrent le plus souvent sur le marché ou sur la voie principale, à proximité des habitations. Leur surface de vente est très réduite (en moyenne 6 m²). Ces structures ne présentent aucune capacité de stockage et ces détaillants stockent leurs marchandises à leur domicile. Ces points de distribution sont occupés soit par des vendeurs, soit des sous-revendeurs d'engrais.

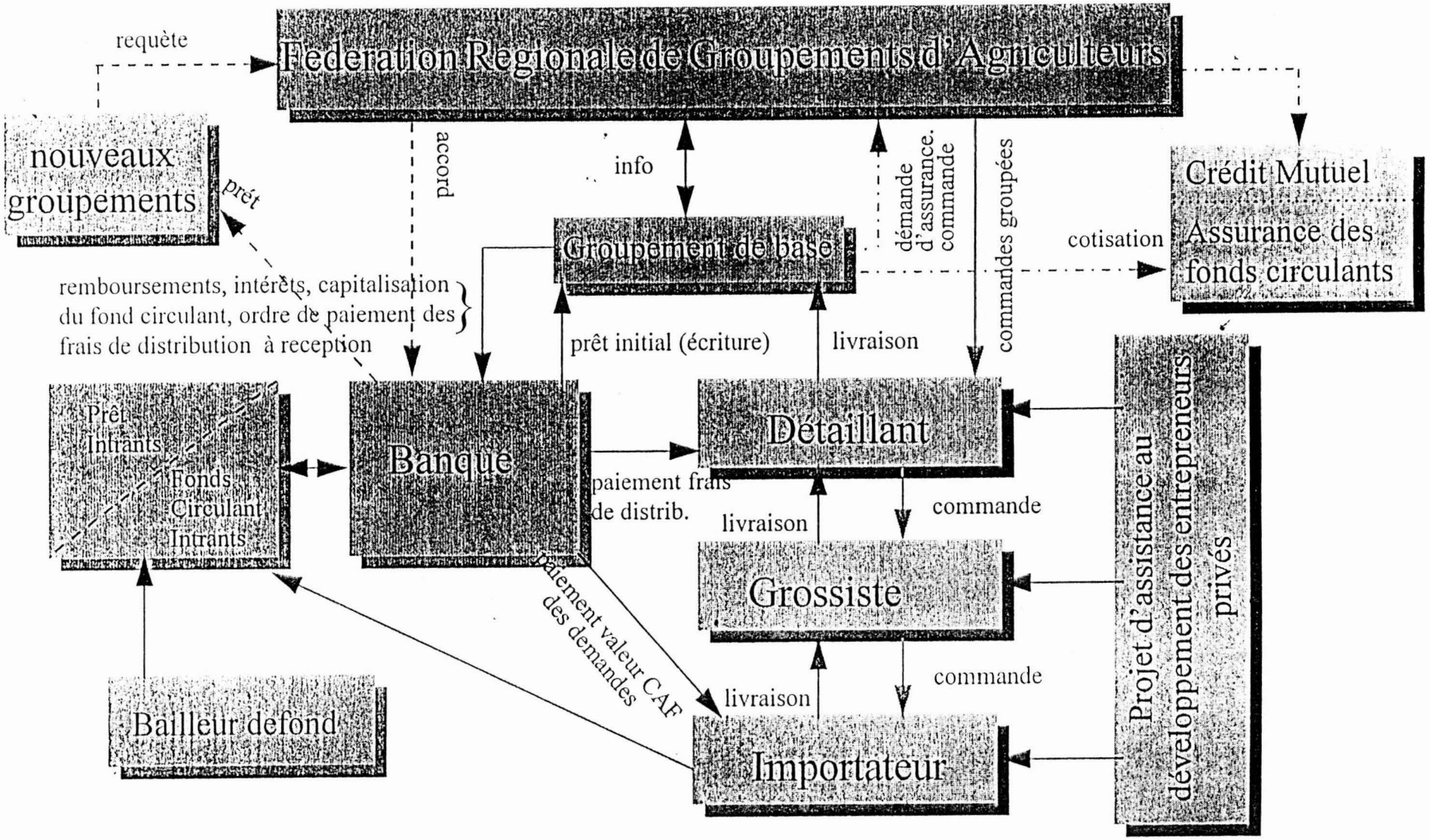
Deux types de commerces s'observent en stand :

- type 1 : les détaillants vendent exclusivement des intrants agricoles ;
- type 2 : les détaillants vendent des engrais et des produits de première nécessité.

ANNEXE 15

SCHEMA DE CAPITALISATION DES GROUPEMENTS D'AGRICULTEURS

ORGANIGRAMME, PARTENAIRES ET FONCTIONS DE LA CAPITALISATION DES GROUPEMENTS D'AGRICULTEURS POUR LA FERTILISATION DES CULTURES



ANNEXE 16

EXPOSE DE LA FIRME HYDROCHEM A L'ATELIER

DE BAMAKO

AMENDEMENT CONCERNANT LES PRODUITS PHYTOSANITAIRES ET LES ENGRAIS

Les taxes, les droits de douane, les aides sectorielles et les dons de l'extérieur en engrais, souvent difficiles à gérer ne créent que des distorsions de prix régionales et locales qui empêchent le secteur privé professionnel de mettre en place des réseaux de distribution de détail.

La non-disponibilité (en particulier des engrais) proche des utilisateurs reste souvent chronique. De plus tout cela ne fait (directement ou indirectement) que faire augmenter les coûts et les prix au niveau des paysans ... quand ils en trouvent.

Tant que les règles du jeu restent différentes en fonction des intervenants, on ne reste qu'à une libéralisation partielle: le secteur privé au lieu de bénéficier d'un cadre favorable pour ces intrants de première nécessité ne fait que se heurter à des obstacles tarifaires et non tarifaires et à des mesures prises qui vont même à l'encontre de la professionnalisation du secteur privé, du développement de l'utilisation des intrants et de l'agriculture en général.

Pour harmoniser de la façon la plus simple et sans barrières, ZERO TAXES - ZERO DONS et ZERO SUBVENTIONS sur les engrais seraient l'idéal pour que:

- puisse s'exercer l'efficacité d'un secteur privé professionnel,
- il y ait plus d'engrais disponible,
- les engrais soient plus près des paysans à un meilleur prix.

Les pouvoirs publics et les donateurs pourraient de leur côté contribuer plus au développement des infrastructures et organiser les péréquations, en particulier sur les transports, pour plus de justice géographique et sociale.

HYDROCHEM, Paris

ANNEXE 17

DIFFERENTS TYPES DE SYSTEMES

DE DISTRIBUTION

Différents types de systèmes de distribution.

1. Les critères d'évaluation.

Les critères utilisés tiennent compte de:

i. la longueur du canal, qui demeure imprécis et comprend les types suivants:

. Canal court ou direct:
Producteur-Importateur ---> Acheteur

. Canal à un (1) niveau d'intermédiation:
Importateur ---> Détaillant -----> Consommateur-Producteur

. Canal à 2 niveaux et plus d'intermédiation:
Importateur-->Grossiste-->(demi-grossiste)--> Détaillant ---> >Producteur

ii. les formes d'organisation des relations entre institutions composant le canal, qui comprennent:

. Les système d'approvisionnement traditionnels: non organisés,
. Les systèmes d'approvisionnement administrés,
. Les systèmes marketing verticaux: canaux contractuels et canaux intégrés.

iii. la structure d'assortiment, où on distingue les institutions à:

. Assortiment large avec une grande variété d'articles dans différentes classes de produits,
. Assortiment étroit et profond avec une grande variété de modèles à l'intérieur d'une ligne de produits,
. Assortiment spécialisé limité une classe de produits étroite.

La spécialisation d'une institution dépend de la concurrence à l'intérieur du secteur, du nombre de fournisseurs et de la clientèle (détaillants et consommateurs).

2. Les systèmes d'approvisionnement traditionnels.

Les relations entre les membres du système échappant à toute formalisation, la structure du canal est caractérisée par la présence d'un ensemble d'organisations rigoureusement indépendantes, qui adoptent chacune leur politique commerciale. Les relations entre ces institutions se caractérisent par toute transaction faisant l'objet d'une négociation séparée suivant la Loi de l'Offre et de la Demande:

- Ces relations avec tout membre du système sont sur la base de ses propres objectifs,

- Ces relations seront susceptibles d'être remises en cause à tout moment : pas

de fidélité,

- Décentralisation extrême du processus de prise de décision sans aucune coordination entre les institutions, d'où la possibilité de conflits fréquents.

Cette forme d'organisation se prête mal à la réalisation "d'économies d'échelle" car aucun agent n'est en mesure d'anticiper le volume de ses transactions futures faute de toute stabilité dans les relations. La survie de ces systèmes traditionnels se justifie dans un faible développement économique ou dans la jeunesse du secteur. L'extension du système de distribution par la recherche d'une économie d'échelle pour diminuer les coûts devra mener ces institutions à disparaître en s'associant à des canaux organisés, à moins que les firmes disposent d'autres moyens pour consolider leur position sur le marché.

3. Les systèmes d'approvisionnement administrés.

Le comportement de minimisation de risques de méventes(ou de coût de stockage) de la part du détaillant (comme du grossiste) peut entraîner des conséquences désastreuses pour l'importateur vis à vis du fabricant car il doit:

- soit supporter seul le risque d'importer sans avoir les commandes,
- soit d'attendre les commandes avant d'importer au risque de ne pas livrer à temps et d'avoir des prix élevés car la production n'aura pas été programmée par le fabricant.

Un fonctionnement efficient du canal exige donc un minimum de coordination des activités des institutions opérant aux différents niveaux du système de distribution. C'est ainsi que se sont développés les premiers canaux administrés.

- Les caractéristiques d'un système de distribution administré proviennent du pouvoir d'une ou plusieurs institutions qui leur permet d'influencer les décisions des autres membres du canal et d'élaborer des programmes assurant la coordination des activités des différents membres du canal par des incitations, positives ou négatives.

- Ce pouvoir s'exerce par sa capacité à améliorer la rentabilité des agents subordonnés d'une part, à compromettre leurs conditions d'exploitation d'autre part. Il se traduit en général par le contrôle le plus étroit des produits présentés, des prix ou marges, de la publicité et de la distribution.

L'administration d'un canal peut être menée aussi bien par le fournisseur que par l'importateur, le grossiste ou le détaillant. Elle dépend du poids relatif des institutions (chiffre d'affaires), mais aussi du comportement du consommateur par son degré de fidélité. L'ambiguïté majeure résulte du manque de base contractuelle aux relations entre les institutions entraînant de nombreux conflits et justifiant l'évolution vers une forme reposant sur un contrat.

4. Les systèmes d'approvisionnement contractuels.

Dans un système contractuel, les modes de fonctionnement et notamment de coordination sont explicités par un contrat liant les parties pour une durée déterminée.

Cette notion de contrat exigera un effort important de l'institution leader pour apporter un certain nombre d'avantage aux participants. Il s'agit de sa capacité à:

- centraliser les achats,
- régler les factures des fournisseurs ou importateurs,
- promouvoir une enseigne commune,
- former et assister à la gestion.

La forme d'organisation la plus répandue est la franchise de marque de production. Le franchiseur, un fournisseur ou importateur, confère par contrat à une entreprise, le franchisé, importateur, grossiste et/ou détaillant, l'autorisation d'exploiter pendant une période donnée l'exclusivité de l'usage de sa marque commerciale (voir savoir-faire) dans un secteur géographique donné en échange d'une rémunération. L'intérêt du système est :

- pour le franchiseur de développer l'échelle de ses activités en contrôlant sa marque sans supporter d'investissements,
- pour le franchisé de bénéficier d'une marque qui a un pouvoir d'attraction sur le consommateur sans supporter les risques au lancement d'une nouvelle marque ou produit.

5. Les systèmes d'approvisionnement intégrés.

Dans cette forme, une seule organisation prend en charge toutes les fonctions décrites dans les canaux contractuels. Les cas les plus fréquents concernent l'adoption d'une stratégie d'intégration aval pour des fonctions concernant un niveau du canal inférieur à celui qu'elle occupe, de l'importation jusqu'à la vente au consommateur final.

- Sur le plan économique, la principale justification repose sur la recherche d'économies d'échelle par le regroupement au sein d'un même ensemble économique de fonctions dispersées entre différentes organisations. Cette intégration doit permettre de diminuer les coûts de revient des produits en éliminant les marges prélevées par les intermédiaires.

- Sur le plan stratégique, l'intégration procure un contrôle total sur toutes les activités du canal et élimine les risques de dépendance et la concurrence.

En général, dans les pays en voie de développement, ces circuits appartiennent aux organisations étatiques et para-étatiques dont la gestion est très administrative. Or, des fonctions spécialisées comme le transport et la vente en détail (Petits magasins) nécessitent des investissements massifs: la gestion est peu flexible et souvent mal rentabilisée (agent de l'état non intéressé au chiffre d'affaire) entraînant des surcoûts élevés (stock invendus, pertes et vols, etc...) qui annulent les gains en économie d'échelle.

6. Les institutions du commerce de gros et du commerce de détail.

Dans notre démarche, on recherchera le circuit qui comprendra le minimum d'intermédiaires en supprimant le ou les maillons centraux pour diminuer les marges,

les risques de conflit et les coûts supplémentaires de distribution.

61. Les grossistes ou le commerce de gros.

Dans sa définition, le commerce de gros englobe toutes les institutions participant à la fonction d'intermédiation entre le producteur d'une part, et le stade de la vente à l'acheteur final d'autre part. Les clients sont en général les détaillants, mais de nombreuses évolutions ont conduit les grossistes à s'adresser, soit à un niveau intermédiaire (demi-grossistes), soit directement à des consommateurs finaux, généralement dans les agglomérations urbaines.

a. Les négociants: importateurs.

Cette catégorie d'institutions se caractérise par l'acquisition de la propriété des marchandises qu'elle fait transiter: elle supporte un risque maximum car elle doit financer le stock de biens et se charger de leur écoulement . Son profit est tiré de la différence entre le coût d'achat des intrants et leur prix de revente, c'est à dire la marge. Le niveau de services procuré par le grossiste provient de sa capacité à assurer ses fonctions à des coûts plus faibles, en particulier face à la concurrence, et en consentant un crédit à leurs clients.

Suivant l'organisation du canal, le degré d'indépendance par rapport aux autres membres du canal va en diminuant depuis les canaux traditionnels jusqu'aux autres.

b. Les institutions de gros intégrées.

Cette catégorie d'institutions se caractérise donc par une stratégie d'intégration, en général en aval dans les pays en voie de développement (PVD) pour assurer:

. des fonctions de négociation avec la clientèle avec la mise en place d'une force de vente,

.des fonctions de distribution physique du produit jusqu'au consommateur final (logistique) avec la prise en charge du transport des produits y compris les stockages intermédiaires dans des entrepôts d'éclatement .

c. Les intermédiaires indépendants.

Le terme d'intermédiaires, agents commerciaux et courtiers, recouvre les institutions qui n'exercent pas le droit de propriété sur les produits qu'elles "distribuent". De ce fait, leurs risques sont plus limités et leur rémunération prend la forme d'une commission spécifiée par contrat (ou non). Ces institutions sont plus flexibles car elles ne possèdent pas d'infrastructures importantes (bureau, télex ou fax) et peuvent proposer un assortiment très large car elles n'achètent pas les marchandises qu'elles distribuent.

Ces institutions se sont développées dans les PVD où les ajustements structurels ont obligé les distributeurs et les sociétés de développement à procéder par appels d'offre pour acheter leurs intrants.

62. Les détaillants.

Pour la vente de produits de "grande consommation" à l'acheteur final, deux critères sont généralement utilisés pour établir les typologies de détaillants. Il s'agit, d'une part de la technologie de vente proprement dite, c'est à dire les caractéristiques techniques de la relation entre le détaillant et l'acheteur final, d'autre part de la forme économique (et juridique) de l'exploitation de détail, c'est à dire le statut de l'organisation qui prend en charge cette fonction. Les caractéristiques suivantes pourront être prises en compte:

- l'existence (avec magasin) ou non (sans magasin) de points de vente,
- la présence (magasins traditionnels) ou non (libre-service) de vendeurs,
- l'étendue de l'assortiment (magasin spécialisé contre épicerie),
- la distance entre le point de vente et le consommateur (magasin de proximité),
- les niveaux de prix,
- la dépendance par rapport à l'Etat ,
- les services supplémentaires apportés.

a. Les ventes en magasin.

- Dans le privé, les magasins (traditionnels) de vente au détail d'intrants agricoles sont peu nombreux et possèdent en général un (à deux) vendeur (s) dont le rôle est plus de faire face aux problèmes financiers (prêts) que de conseiller. En général, ce(s) vendeur(s) sont des membres de la famille ou des hommes de confiance. ils comprennent:

. des agences d'importateurs, représentants de firmes internationales, et des magasins du type droguerie-quincaillerie dans les grandes villes, appartenant à des sociétés privées, nationales,

. quelques s petites boutiques (ou points de vente) réparties dans les marchés des villes,

. des pharmacies vétérinaires, appartenant en général à des vétérinaires et agents de l'élevage, fonctionnaires ou "déflatés".

- En milieu rural, cette dernière fonction était en partie entre les mains des services spécialisés étatiques et para-étatiques. En général, les premiers magasins étaient constitués par des magasins, de toute taille, appartenant aux services d'approvisionnement d'organisations étatiques avec un magasinier qui assure uniquement la surveillance et la sortie des intrants, le conseil étant fourni par le service de la vulgarisation en dehors du système de distribution. Les magasins (petits) de brousse sont en grande partie rétrocédés à des organisations paysannes (coopératives).

b. Les ventes sans magasin.

Bien que cette formule de vente soit très ancienne, elle se caractérise par des marchands ambulants pendant les jours de marché de campagne et demeure toujours très répandue dans le système privé afin:

- d'une part de se rapprocher du client aux périodes les plus propices,
- d'autre part d'économiser sur les coûts d'immobilisation compte tenu du caractère très saisonnier du commerce des intrants agricoles.

c. Les différentes formes de vente au détail.

Le recours à une typologie des formules de distribution au détail doit faciliter les décisions stratégiques du producteur en matière de distribution. Le distributeur sera donc lui aussi intéressé par ces typologies qui lui permettront de mieux situer son offre par rapport à celle de la concurrence. Cette typologie est en relation avec le consommateur.

i. Formes de vente fondées sur les caractéristiques des produits.

La typologie classique classe les produits en trois catégories:

- commodité : simples à faible valeur unitaire comme l'engrais,
- comparaison: différents entre marques (prix, qualité) comme les insecticides,
- conviction : attachement à une marque exclusive de produits importés.

Ainsi, alors qu'un produit de commodité exigera une implantation massive dans des points de vente, généralement dispersés dans les marchés et les boutiques de brousse, un produit de comparaison ou de conviction devra être localisé dans des points de vente dont l'image perçue par la clientèle est "conforme" à l'image du produit afin d'assurer une sécurité d'emploi contre les produits frelatés.

Les limites observées par cette classification strictement descriptive ont incité à proposer un système de typologie fondé sur le comportement des acheteurs.

ii. Formes de vente fondées sur le comportement des acheteurs.

Cette typologie est en fait une transposition des formes de vente ci-dessus et comprend trois catégories de magasins:

- Les magasins de commodité (**épicerie)** que le consommateur fréquente afin de *trouver en un minimum de temps des produits courants*,
- Les magasins de comparaison qui servent au consommateur à collecter les *informations* préalables à une décision d'achat, notamment en vue d'*évaluer les différences qualitatives (efficacité) entre produits et les différences de prix*,

- Les magasins de conviction (**spécialité, enseigne)** qui proposent à la clientèle une offre strictement homogène qui rassure sur la qualité des biens proposés.

Le client disposera d'un système de références précis pour tous les achats présentant un certain degré de complexité, c'est à dire dans les magasins de comparaison ou de conviction.

Par contre, dans les magasins de commodité, le critère déterminant le choix sera la *proximité du point de vente*.

Toutefois, des typologies plus complètes ont été effectuées basées sur des caractéristiques complémentaires pour structurer leurs préférences qui sont les *prix unitaires (marges du commerçant), le temps et l'effort nécessaires à la recherche préalablement à l'achat, la complexité technique de l'achat (risque) et le niveau de services attendu* en complément du produit dont *l'information et le crédit*. Cette typologie aboutit à la notion de stratégie praticable par le distributeur en fonction de sa perception de la clientèle.

iii. Formes de vente fondées sur les stratégies des distributeurs.

Deux dimensions sont retenues pour classer les points de vente: la politique de marge d'une part, la politique de rotation des stocks d'autre part. Cette typologie permet de souligner la dichotomie entre les formules de vente "*traditionnelles*" caractérisées par un niveau de marge élevé et une rotation faible, et des formules "*modernes*" qui compensent la faiblesse relative de leurs marges par une rotation rapide des stocks.

ANNEXE 18

LES CENTRES RURAUX

DE SERVICE

Les centres ruraux de service

► *vulgarisation, magasins d'intrants agricoles et guichets de crédit*

Le conseil, la marchandise et le crédit en un seul lieu.

Les centres ruraux de service sont adaptés par la BSA aux conditions locales.

Ils comprennent :

- *un service de vulgarisation* (financé par le Ministère de l'agriculture). Les agriculteurs viennent consulter les conseillers pour la production végétale, l'élevage et l'économie ménagère.
- *un magasin*, propriété de la BSA, géré par un négociant privé, où sont vendus des intrants (semences, produits phytosanitaires, engrais, outils). Ces magasins sont approvisionnés par la BSA.
- *une filiale locale de la BSA* offrant des services financiers y compris du crédit, conformément aux "principes bancaires islamiques" où l'emprunteur et l'organisme de financement partagent les profits et les risques.

Ces centres ruraux de service servent aussi de centres communautaires ; ils sont dotés de salles de réunion utilisées pour la formation.

Des centres ruraux de service au coeur des zones de culture.

L'emplacement des centres ruraux de service a été défini au départ du projet selon des critères de rentabilité raisonnable pour garantir la viabilité du projet : au minimum de 4 000 à 8 000 ha de terres cultivées comprenant de 10 000 à 15 000 cultivateurs soit une demande annuelle minimale de 1 000 à 2 000 t d'engrais.

Les moyens de transport étant limités, la distance de la ferme au centre rural de service ne doit pas dépasser 20 km.

Le choix du site est effectué après un recensement des terres agricoles et des cultures. Une enquête auprès d'un échantillon représentatif d'agriculteurs est faite afin d'évaluer les besoins en intrants agricoles et de déterminer la bonne maîtrise de leur utilisation.

Les intrants et le crédit liés aux recommandations du vulgarisateur.

Lorsqu'un cultivateur arrive sur le centre rural de service pour se fournir en intrants, il consulte un conseiller. Ensemble ils élaborent un plan de production qui comprend les besoins en semences, engrais et produits phytosanitaires. L'agent compile ces renseignements sur un bordereau en indiquant les intrants à acheter. Le cultivateur peut apporter ce bordereau à la banque afin d'obtenir un crédit ou achète ses intrants au comptant.

Les populations participent à la construction de leur centre rural de service.

La collectivité locale fournit gratuitement le site de construction avec l'alimentation en électricité et eau ainsi que les accès routiers.

Les cultivateurs donnent les matériaux de construction ou participent aux travaux. Les matériaux onéreux sont fournis par le projet grâce aux fonds de contre-valeur de la vente des engrais.

Les centres ruraux de service gérés avec compétence par un personnel qualifié.

La formation et la supervision du personnel des centres ruraux de service ont été assurées afin de diriger efficacement ces centres en s'appuyant sur des méthodes rationnelles de comptabilité et de gestion de la logistique. La formation a assuré une connaissance des produits permettant de réduire les pertes pendant la manutention et l'entreposage.

Conclusions et recommandations

Les agriculteurs ont participé massivement à l'expérience des centres ruraux de service dont la capacité de distribution est passée de 472 t en 1979 à un maximum de 54 000 t d'engrais en 1989. En outre, 2 t de semences améliorées de légumes et 15 t de pesticides ont été distribués chaque année.

La demande a dépassé l'offre et le projet a dû limiter les achats par cultivateur à environ 400 kg d'engrais, 1 à 2 kg de semences de légumes et kg de pesticides.

A partir de 1989 l'offre des intrants agricoles a été insuffisante. Du fait de problèmes logistiques les engrais n'ont pas pu être distribués conformément au calendrier agricole ; par ailleurs la BSA n'a pas pu acheter suffisamment d'intrants. Ainsi, malgré le renchérissement considérable des engrais, les agriculteurs coopérant avec le projet ont continué à accroître leurs achats d'intrants jusqu'en 1990. Ces achats ont modérément diminué de 1990 à 1992 alors que la consommation nationale était réduite de moitié depuis 1987. De plus, le crédit a été très largement remboursé : la qualité des recommandations et l'équilibre des fumures ont été des éléments clé du succès.

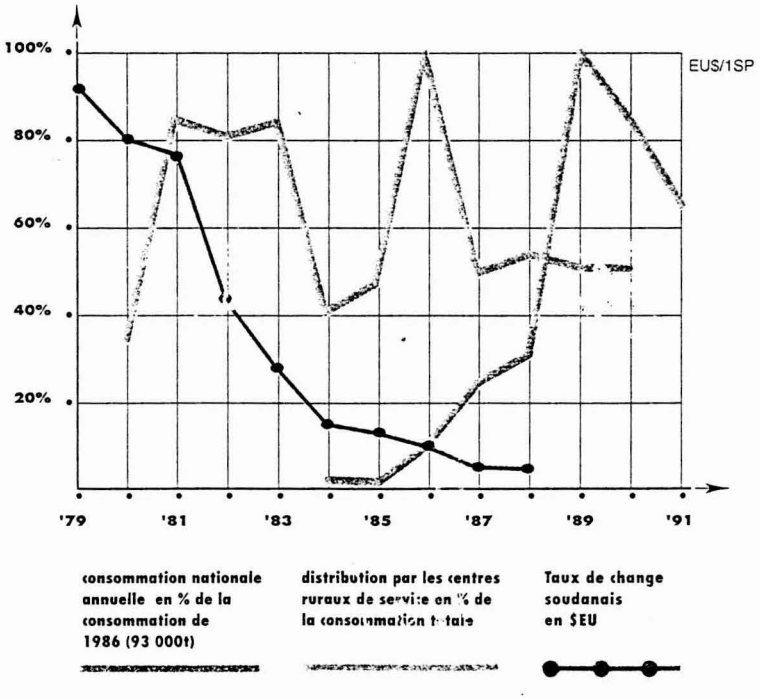
Les centres ruraux de service ont été des outils puissants de la croissance de la productivité.

Pour obtenir le meilleur impact possible d'un tel programme il faut cependant que :

- le fonds de contre-valeur des ventes d'intrants par la BSA soit utilisable pour racheter des engrais grâce à une totale convertibilité en devises
- l'aide internationale en engrais permette d'équilibrer en premier lieu la dépreciation de la valeur de ce fonds (pertes, coûts financiers, dévaluation) et en second lieu, la croissance de ce fonds
- la logistique des intrants soit réorganisée
- les commerçants et les associations d'agriculteurs soient encouragés à collaborer avec la BSA et à établir leurs propres circuits d'approvisionnement et de distribution
- l'administration limite ses prérogatives à un contrôle et à des incitations ainsi qu'à accroître la souplesse du système de livraison des intrants
- des études spécifiques aident à résorber les pertes et les coûts d'acheminement et de gestion, de façon à circonscrire le prix des engrais à la ferme
- la vulgarisation agricole soit financée par l'Etat et les producteurs de façon satisfaisante
- les matériaux de construction des centres ruraux de service soient fournis par la BSA réduisant ainsi les coûts d'entretien récurrents provoqués par des bâtiments de médiocre qualité.

Le succès des centres ruraux de service pour la vulgarisation et la distribution d'intrants agricoles et le crédit dépend de l'efficacité de la politique du Gouvernement en matière d'engrais.

Ventes d'engrais sur les centres ruraux de service et consommation nationale des engrais



Médaille d'or décernée au Programme Engrais par le Chef du Conseil du Gouvernement en janvier 1989 pour services exceptionnels rendus à la production agricole au Soudan dans le cadre du projet GCP/SUD/009 DEN.

appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture aucune de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni ant au tracé de leurs frontières ou limites.

droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, mise en mémoire dans système de recherche bibliographique ni transmise sous quelque forme ou quelque procédé que ce électronique, mécanique, par photocopie ou autre, sans autorisation préalable. Adresser une mande motivée au Directeur de la Division des publications, Organisation des Nations Unies pour et l'agriculture, Via delle Terme di Caracalla, 00100 Rome, Italie, en indiquant les

FAO-Division du Développement des Terres et des Eaux
Programme pour la Nutrition des Plantes

W3108/F/10 96/500