



La commande groupée d'intrants agricoles : un mécanisme d'approvisionnement

Auteur : Adamou Mahamane Moustapha

Public cible

La présente fiche s'adresse à tous les acteurs concernés par le processus de commande groupée, notamment les faïtières d'organisations paysannes.

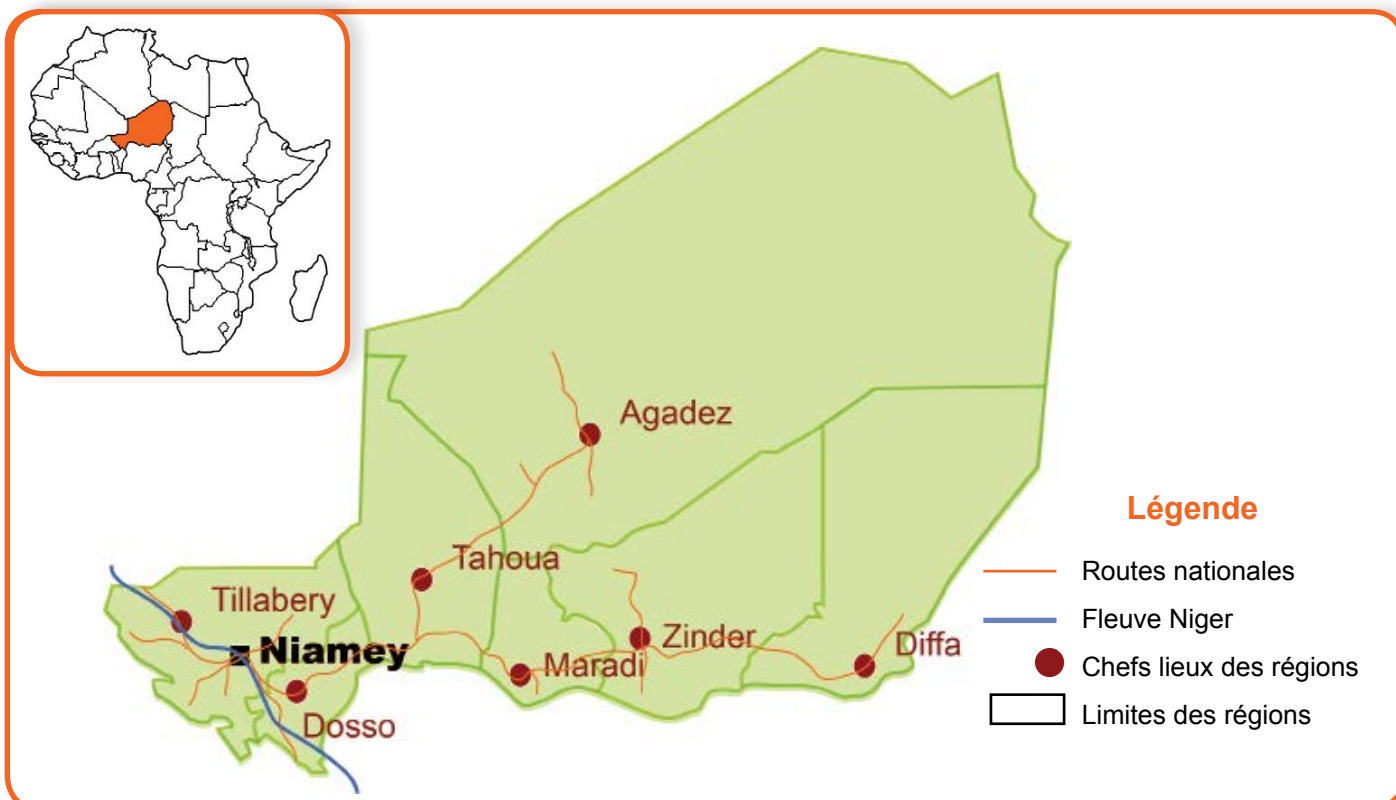
Objectif

Cette fiche a pour objectif de :

- Promouvoir l'utilisation de bonnes pratiques agricoles, notamment les commandes groupées d'intrants agricoles ;
- Aider les faïtières d'organisations paysannes à mettre en place la commande groupée d'intrants afin de leur permettre de mieux approvisionner leurs membres en intrants agricoles ;
- Faciliter l'accès des membres des organisations paysannes (OP) aux intrants de qualité en quantité suffisante.

Couverture géographique

Cette fiche de bonne pratique se base sur l'expérience acquise par les structures partenaires du projet Capitalisation opérant au Niger dans les régions d'Agadez, Diffa, Dosso, Maradi, Niamey, Tahoua, Tillabéry et Zinder.



Introduction

Au Niger, l'accès aux intrants agricoles de qualité constitue un maillon primordial de la filière agricole et de la sécurité alimentaire. En effet, si la production agricole du pays est tributaire des aléas climatiques, elle est aussi fortement influencée par une faible fertilité des sols, caractérisée par une carence généralisée en phosphore, ce qui limite fortement la productivité, même en cas de bonne pluviométrie.

La plus grande partie de la production vivrière du pays est issue des cultures pluviales pratiquées par la majorité des producteurs et productrices du pays. L'utilisation d'un peu plus d'engrais, surtout phosphaté, sur les cultures pluviales aurait un effet bénéfique sur la production agricole du pays.

Au Niger, c'est la Centrale d'approvisionnement (CA) créée en 1978 puis devenue en juin 2010 Centrale d'approvisionnement en intrants et matériels agricoles (CAIMA), qui a été chargée d'assurer l'acquisition et la gestion des intrants agricoles. Sa mission de service public « consiste à contribuer à assurer l'approvisionnement régulier du pays en intrants et matériels agricoles tant en quantité qu'en qualité et à un prix compétitif ».

L'accès aux produits de la CAIMA reste toutefois aléatoire pour les raisons suivantes :

- ⊙ les quantités insuffisantes,
- ⊙ les époques de livraison qui ne sont pas toujours adéquates,
- ⊙ les types d'engrais ne correspondant pas forcément à la demande des producteurs et productrices,
- ⊙ les fréquentes ruptures de stock ou l'indisponibilité des produits au moment voulu par les organisations paysannes.

Ces incertitudes sur les périodes de disponibilité des engrais de la CAIMA perturbent les décisions d'achat des organisations paysannes qui hésitent entre la CAIMA et les fournisseurs privés. Ces incertitudes perturbent également les décisions des fournisseurs qui hésitent à importer de crainte de l'afflux sur le marché d'engrais subventionnés par l'État et vendus par la CAIMA. Les OP n'étant pas organisées, cette situation d'incertitude et/ou de pénurie les laisse à la merci de certains commerçants qui n'hésitent pas à élever les prix des intrants agricoles.

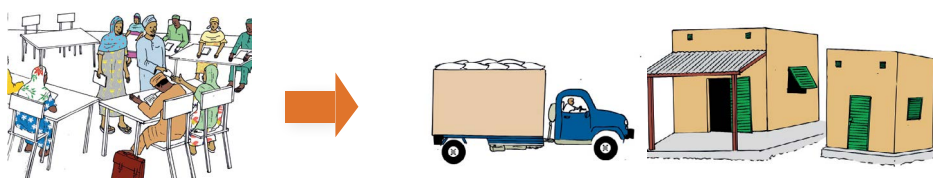
Pour faire face à cette contrainte, les faïtières d'OP ont dû prendre en main l'approvisionnement en intrants agricoles de leurs membres à travers le développement de différents mécanismes dont :

- ⊙ **Les Systèmes d'approvisionnement en intrants (SAI)** où les faïtières s'organisent
 - (i) en engageant un chargé ou une chargée d'approvisionnement,
 - (ii) en mettant en place un réseau de boutiques d'intrants (BI) et
 - (iii) en organisant le regroupement des commandes de leurs OP membres.
- ⊙ **L'approche de crédit-stockage ou warrantage** qui permet aux producteurs et productrices qui souhaitent utiliser de l'engrais d'obtenir un crédit pour leur achat. La formule consiste en un prêt offert aux agriculteurs et agricultrices pour l'acquisition d'engrais, sur la base d'une garantie de dépôts de céréales. Un système financier décentralisé (SFD) intervient au moment de la récolte en versant la somme équivalente à la valeur des céréales mises en dépôt, ce qui permet à l'agriculteur et à l'agricultrice d'acheter de l'engrais. Le stock est vendu à la période de soudure avec la montée des prix pour rembourser le SFD avec un intérêt.
- ⊙ **Des lignes de crédit.** Il s'agit de fonds déposés par des partenaires au développement au profit d'OP partenaires et gérés par des banques ou des SFD et qui permettent de garantir des prêts accordés à ces OP dans le domaine de l'approvisionnement en intrants agricoles.

Parmi ces mécanismes, celui de la commande groupée est le plus appliqué.

Définition de la commande groupée

Il s'agit d'un schéma d'approvisionnement basé sur une centralisation des demandes des producteurs et productrices via leurs organisations de base, leurs unions et leurs fédérations .



Ce schéma vise à amener les faïtières à négocier directement des approvisionnements avec des fournisseurs (opérateurs publics et/ou privés) et à assumer la responsabilité de la collecte des informations sur la commande, le contrôle de la qualité, la distribution des intrants, le paiement groupé, etc.

Ce mécanisme d'approvisionnement a commencé à être mis en œuvre par les faïtières d'organisations paysannes dans les années 2003.

Parties prenantes

Plusieurs catégories d'acteurs interviennent dans le processus de commande groupée :

Les producteurs et productrices

Ce sont les principaux bénéficiaires et utilisateurs de cette pratique. Ils/elles expriment leurs besoins et mobilisent aussi le financement nécessaire pour l'achat conformément à leurs besoins.



Les organisations paysannes

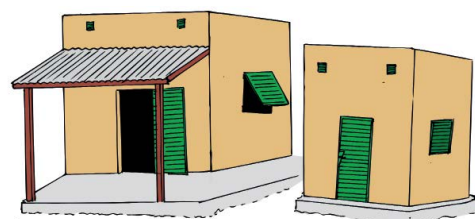
Les OP sont regroupées en unions et les unions en fédérations. La majorité de ces structures dispose de comité dit de « commande groupée » dont le rôle est bien spécifique en fonction de l'entité :

- ⊙ **Le comité de l'OP de base** assure les fonctions d'identification, de recensement des besoins, de collecte de fonds et de distribution des intrants commandés. Toutes les informations recueillies ainsi que les fonds collectés sont ensuite transmis à l'union dont ces OP sont membres.
- ⊙ **Le comité de l'union** assure la centralisation des besoins exprimés par les OP de base ainsi que celle des fonds collectés également au niveau de ces OP. En général, l'union place ensuite ces fonds dans un compte nommé « compte de commandes groupées » logé au niveau d'un SFD.
- ⊙ **Le comité de la fédération** assure la centralisation finale des besoins exprimés et qui lui ont été transmis par les unions. Il se charge également de la consolidation de la liste des prévisions d'achats, de l'identification, de la sélection et de la négociation avec les fournisseurs d'intrants, de la passation d'appel d'offres, et du paiement des intrants commandés.



Les boutiques d'intrants

Les boutiques d'intrants (BI) sont de petites entreprises vendant des intrants agricoles (engrais minéraux et organiques, semences, produits phytosanitaires, matériel agricole, produits zootechniques et vétérinaires, etc.) et procurant des services de proximité (location matériel agricole, appui-conseil technique, etc.). Les BI sont chargées de garantir l'approvisionnement de proximité et la commercialisation des intrants auprès des petits producteurs et productrices membres ou non membres de l'union et/ou de la fédération.



La centrale d'approvisionnement en intrants et matériels agricoles

La CAIMA une structure étatique, elle reste la principale source d'approvisionnement des organisations paysannes nigériennes. Elle achète, stocke, reçoit les dons étrangers, applique des subventions aux engrais (dont les prix sont fixés par arrêté ministériel), répartit les livraisons sur le territoire via des dépôts (à un coût de transport équivalent sur tout le territoire) et des points de vente.



Le secteur privé

Il est constitué de commerçants formels et informels. Le commerce formel est assuré par les entreprises nigériennes et les représentations de firmes internationales. Le commerce informel, quant à lui, s'approvisionne en priorité au Nigéria. La part de ce marché dans l'approvisionnement en intrants est faible, et se trouve concurrencé par la subvention pratiquée par l'État.

Les banques commerciales et les systèmes financiers décentralisés

Les banques et les SFD assurent la couverture des besoins en financement des faïtières (crédit) pour l'approvisionnement en intrants et la mise en œuvre d'autres activités.



Les projets, services techniques de l'État et autres acteurs intervenant en milieu rural pour l'appui technique et le renforcement des capacités (choix des engrais, formation technique à leur utilisation...). C'est le cas du projet Intensification de l'agriculture par le renforcement des boutiques d'intrants coopératives (IARBIC), projet exécuté par la FAO et qui prévoit actuellement la mise en place d'un fonds appelé « fonds tampon » destiné à accompagner les initiatives des organisations paysannes dans leur approvisionnement en engrais.



Approche méthodologique

C'est le Projet de la FAO pour la promotion de l'utilisation des intrants agricoles par les organisations de producteurs, appelé Projet intrants, qui a préconisé le mécanisme de commande groupée des engrais, en vue de répondre aux difficultés d'approvisionnement en intrants agricoles que rencontrent les organisations paysannes au début de chaque hivernage. Il s'agit notamment des engrais.

L'expérience de la fédération des producteurs de souchet SA'A

Ce mécanisme a été adopté à partir de 2003 par les organisations de producteurs et de productrices de la région de Maradi. C'est en effet en 2003, dans un contexte de pénurie de l'engrais 15-15-15 « Golden Fertilizer » (très apprécié et recherché par les producteurs et productrices de souchet), et dans le but d'assurer un accès aux engrais de qualité et à un meilleur prix pour ses producteurs et productrices membres, que la première expérience de regroupement de commandes groupées d'engrais a été initiée par la fédération des producteurs de souchet, SA'A.

Sa première expérience a permis l'importation d'engrais par le Nigéria à travers un fournisseur privé d'intrants agricoles. Cette activité vise la mise en place d'une stratégie d'approvisionnement en intrants agricoles (engrais) pour ses membres qui sera couplée par la mise en place de boutiques d'intrants agricoles pour garantir l'approvisionnement de proximité pour les petits producteurs et productrices membres ou non membres, producteurs et productrices de souchet ou non et ne disposant pas de capacités suffisantes pour participer à la commande groupée.

On note que même si les organisations féminines ne participent pas à toutes les étapes du processus, elles participent à la mobilisation des fonds de leurs membres, et il est tenu compte de leurs avis et de leurs besoins lors des réunions de programmation et d'évaluation de la commande groupée auxquelles elles participent, et lors de l'étape d'expression des besoins.

À ce jour, la fédération des producteurs de souchet SA'A regroupe **8.000 membres** dont **4.400 hommes** et **3.600 femmes**. Ces membres sont répartis au niveau de **185 OP** dont **95 féminines**.

Le regroupement des commandes d'intrants agricoles constitue ainsi un mécanisme d'approvisionnement rendu possible par un recensement des besoins des producteurs et productrices à travers leurs OP de base, puis centralisées au niveau des faïtières. Le lieu de centralisation est fonction du niveau de la faïtière qui initie la commande groupée (union ou fédération).

Ce processus vise, entre autres, à amener les organisations de producteurs et productrices agricoles, leurs unions et/ou fédérations à négocier directement des approvisionnements avec les fournisseurs d'intrants (locaux ou étrangers, publics ou privés) et à assumer des fonctions de distribution des intrants. Plusieurs étapes sont à suivre dans le processus de la commande groupée.

Étape 1 : **Campagne d'information et de sensibilisation**

Cette campagne est organisée pour informer les diverses parties prenantes de la possibilité de regrouper les commandes d'intrants agricoles et de l'intention de passer prochainement une commande. Elle permet la sensibilisation des responsables des OP et unions sur l'importance du regroupement de commandes d'intrants.

Étape 2 : **Recensement des besoins d'engrais des membres individuels des OP de base, et des boutiques d'intrants**

Pour le recensement, des « comités de commande d'intrants » ont été mis en place au niveau de chaque entité - OP, union, fédération - afin de prendre en compte les avis de tous les producteurs et productrices. Quelques mois après la fin des récoltes, le comité de commande d'intrants au niveau d'une union ou d'une fédération se charge d'élaborer des « fiches d'expression individuelle des besoins » des membres des OP à la base et des BI appartenant aux unions. Un délai d'un mois maximum est accordé pour le remplissage des fiches et leur transmission à l'union ou à la fédération. Une fois tous les besoins en engrais centralisés au niveau de l'union ou de la fédération, une réunion de programmation est organisée afin de les valider, puis d'établir un plan d'exécution de toutes les activités que l'union ou la fédération devra engager en rapport à l'opération de commande groupée.

Étape 3 : **Mobilisation des fonds nécessaires au finance- ment de la commande**

Les OP à la base sont chargées de la collecte de fonds basés sur la capacité financière de leurs membres, producteurs et productrices. Pour cette mobilisation de fonds, une date limite est fixée (fin avril) pour le placement des fonds mobilisés dans des comptes ouverts au niveau des SFD, et dont les reçus de versement servent de pièces justificatives aux yeux des fournisseurs. Les copies de ces reçus sont ensuite transmises à l'union/fédération.

Étape 4 :
Identification, choix des fournisseurs et négociation des prix des intrants

Avant d'engager la commande auprès des fournisseurs privés d'intrants, le comité de commande groupée de l'union/fédération, s'informe auprès de la CAIMA (dont les intrants mis en vente sont subventionnés par l'État) sur les types et quantités d'engrais disponibles, et surtout sur la capacité de la centrale à satisfaire les besoins exprimés par les producteurs et productrices.

C'est seulement lorsque la centrale se trouve dans l'impossibilité de satisfaire tout ou partie de ces besoins que le comité de commande groupée rencontre des fournisseurs privés d'intrants. À cette occasion, le comité échange avec les fournisseurs sur ses besoins en engrais, leur disponibilité auprès des dits fournisseurs et les propositions de prix. Les fournisseurs intéressés déposent ensuite des offres auprès de l'union/fédération. Une fois les offres déposées, le comité de commande groupée les analyse et sélectionne, en dernier ressort, le fournisseur que l'union/fédération agréé pour son approvisionnement.

Étape 5 :
Signature de l'accord de marché et lancement de la commande

Le président de l'union ou de la fédération, après avis de son comité de commande, est habilité à signer l'accord de crédit pour lancer la commande.

Étape 6 :
Livraison de la commande, réception et distribution/suivi des engrais

Les termes de l'accord prévoient un paiement groupé de la commande, effectué à chaque livraison et réception d'engrais au niveau des magasins de l'union ou de la fédération.

C'est ensuite aux comités de commande des OP de base ou des unions, d'assurer la distribution/répartition des livraisons au niveau des villages en fonction des fiches initiales de recensement des besoins des OP.

Étape 7 :
Évaluation de l'opération de la commande

À la fin des récoltes, les responsables des unions/fédérations convoquent une réunion d'évaluation regroupant les membres des différents comités de commande groupée ainsi que des représentants de projets, ONG et autres structures jouant un rôle d'appui-conseil.

Cette réunion a pour objectif d'effectuer une évaluation des activités menées et de préparer l'opération de commande groupée pour l'année à venir.

À l'issue de cette réunion, une mission d'information est préparée en direction des unions et des OP en vue de restituer les résultats obtenus.

Validation

La continuité des opérations de commande groupée témoigne de la validité du processus. Les OP qui se sont engagées dans la pratique de la commande groupée d'intrants poursuivent régulièrement cette opération malgré les difficultés souvent rencontrées par leurs membres en matière de mobilisation des fonds, notamment en cas d'insuffisance de pluviométrie ou d'attaques de prédateurs. Il faut en effet signaler que l'essentiel des revenus des producteurs et productrices est tiré de l'activité de commercialisation des produits récoltés à la fin de chaque campagne agricole. Le tableau suivant montre l'évolution des opérations de commande groupée effectuées de 2003 à 2011 par la fédération des producteurs de souchet SA'A de Maradi.

Année	Montant mobilisé (CFA)	Type d'engrais		
		15 15 15	DAP	Urée
		Quantité (t)	Quantité (t)	Quantité (t)
2003	16 885 000	93		
2004	78 000 000	351	3	
2005	44 500 000	193		8
2006	35 543 825	165		
2007	33 408 800	142	4	15
2008	3 382 500	10		2
2009	20 250 000	75		4
2010	28 080 000	104	50	145
2011	63 580 000	174		45
TOTAL	260 050 125	1 307	57	219

Impact

L'expérience de la commande groupée lancée à partir de 2003 par la fédération SA'A et les résultats positifs obtenus ont fait tache d'huile au Niger. En effet, de nombreuses autres organisations paysannes ont adopté ce mécanisme d'approvisionnement qu'est la commande groupée. Le tableau suivant montre la situation des commandes groupées effectuées par quelques organisations paysannes en 2011.

OP	Région	NPK 15-15-15		Urée		Total engrais	Total
		Quantité (t)	Montant (CFA)	Quantité (t)	Montant (CFA)	Quantité (t)	Montant (CFA)
FUBI	Zinder	26	6 885 000	12	3 240 000	38	10 125 000
SA'A	Maradi	174	49 180 000	45	14 400 000	219	63 580 000
FUMA	Maradi	127	36 860 000	3	900 000	130	37 760 000
Soudji	Dosso	33	8 896 500	-	-	33	8 896 500
BI Tahoua	Tahoua	12	3 361 500	21	5 589 000	33	8 950 500
Total		372	105 183 000	81	24 129 000	452	129 312 000

Par ailleurs, cette bonne pratique a permis :

- ⊙ aux producteurs et aux productrices d'**accroître l'utilisation des intrants** grâce à leur disponibilité ;
- ⊙ aux OP de renforcer leur capacité à évaluer leurs besoins, à mobiliser des ressources financières et surtout à mener des négociations avec les fournisseurs ;
- ⊙ aux OP et à leurs unions de **devenir des acteurs actifs** de la filière engrais ;
- ⊙ à de nombreuses organisations paysannes de **maitriser totalement la procédure** de commande groupée au niveau local et à quelques OP le processus de commande à l'international ;
- ⊙ de **stimuler la production des membres** grâce à l'approvisionnement régulier en engrais des producteurs et productrices.

Innovations et facteurs clés de succès

Les principales innovations du mécanisme de commande groupée sont :

- ⊙ La disponibilité des intrants à proximité des lieux de production agricole, grâce notamment aux boutiques d'intrants ;
- ⊙ Une meilleure connaissance des producteurs et productrices de l'impact de l'utilisation d'engrais sur le rendement, grâce aux champs écoles paysans à travers lesquels la pratique d'utilisation d'intrants (engrais notamment) s'est développée ;
- ⊙ La responsabilisation des OP de base et leurs structures faïtières (union, fédération) dans le processus de mise en œuvre du mécanisme de commande groupée ;
- ⊙ Le risque de crédit minimisé car les intrants sont payés à la livraison par les producteurs et productrices, et non plus tard notamment en fin de campagne, comme c'est le cas lorsque le crédit est « de campagne ».

Pour assurer le succès de l'expérience des commandes groupées, un certain nombre de préalables s'avèrent indispensables :

- ⊙ La disponibilité physique des intrants en quantité, en qualité et à un coût acceptable ;
- ⊙ La disponibilité financière (au niveau des OP et des systèmes financiers décentralisés) pour financer les opérations de commande groupée ;
- ⊙ La connaissance des producteurs et des productrices de l'impact de l'utilisation d'engrais sur le rendement ;
- ⊙ Une meilleure implication des organisations faïtières dans les discussions sur l'élaboration et le suivi des politiques agricoles ;
- ⊙ La mise en place des intrants à temps, par les organisations faïtières, au niveau des producteurs et des productrices ;
- ⊙ La création par l'État d'un système d'information sur les intrants qui permettrait de rendre leur marché plus transparent et compétitif ;
- ⊙ L'augmentation par le système bancaire des capacités financières des SFD en vue de leur permettre d'accroître leur volume des crédits intrants ;
- ⊙ L'assurance d'un contrôle de qualité des intrants.

Contraintes

La commande groupée d'intrants présente des difficultés dont les principales sont :

- ⊙ Les subventions apportées par l'État au secteur des intrants agricoles qui freinent l'émergence du secteur privé de distribution d'intrants parce que les opérateurs privés hésitent ou refusent de s'impliquer dans la filière de l'approvisionnement en intrants agricoles ;
- ⊙ Le manque de contrôle de la qualité des intrants ;
- ⊙ La mobilisation à temps des fonds des membres des OP, entraînant un retard dans le lancement des commandes ;
- ⊙ La faible capacité financière des OP elles-mêmes ;
- ⊙ Le taux élevé des prêts bancaires ;
- ⊙ La faible disponibilité sur le marché local des formules recherchées d'engrais (cas par exemple du DAP).

Enseignements tirés

Cette expérience montre qu'il est possible pour les OP de s'approvisionner en intrants sur la base de la mobilisation financière des membres car le principe de commande groupée ne fait pas intervenir des crédits de campagne. Les producteurs financent une partie des intrants avant la commande et l'autre partie est payée à la livraison. Les risques de non paiement par les producteurs et productrices sont minimisés.

Durabilité

Pour que la pratique soit durable il faut que :

- ⊙ l'État ne freine pas, par ses politiques de subventions, l'émergence de distributeurs privés d'intrants ;
- ⊙ les fournisseurs diversifient l'offre des intrants agricoles, notamment l'engrais ;
- ⊙ les organisations paysannes, notamment les faitières maîtrisent le calendrier décisionnel d'achat des engrais ;
- ⊙ les fournisseurs respectent les délais de livraison des produits commandés par les organisations paysannes ;
- ⊙ l'État, les services techniques de vulgarisations agricole, et autres structures de développement intervenant en milieu rural promeuvent l'utilisation des engrais à travers l'appui aux producteurs et productrices (formation, information et sensibilisation). Cette promotion passe nécessairement par une connaissance de l'importance de l'utilisation des engrais dans l'augmentation de la production agricole, des types d'engrais, de leur nature et de leur mode d'utilisation ;
- ⊙ les organisations paysannes procèdent régulièrement à des contrôles de qualité des produits en vue de s'assurer de la conformité des engrais par rapport à la formule indiquée sur les sacs et garantir une réponse efficace dans leur utilisation. Des prélèvements effectués récemment par le Projet IARBIC montrent qu'il y a lieu d'être très vigilant, car les formules inscrites sur les sacs ne sont pas garanties dans tous les cas ;
- ⊙ les organisations paysannes promeuvent, à travers leurs boutiques d'intrants coopératives, le commerce de détail d'intrants agricoles afin de faciliter l'accès aux intrants aux producteurs et productrices à faibles revenus ;
- ⊙ les structures d'appui au monde rural encouragent les producteurs et productrices individuels à se regrouper en structures coopératives en vue d'agrèger les demandes individuelles et aboutir à des volumes d'engrais importants à même de mobiliser les fournisseurs et distributeurs d'engrais ;
- ⊙ les organisations paysannes faitières mettent en place un mécanisme de commercialisation de la récolte de la campagne agricole de leurs membres, car c'est de cette activité qu'est tiré l'essentiel des revenus des producteurs et productrices.

Reproductibilité

Cette pratique ne peut être reproduite à une plus grande échelle dans le pays que si certaines conditions sont respectées.

- ⊙ La bonne pratique doit répondre à un besoin largement partagé par les producteurs et productrices.
- ⊙ Les organisations paysannes doivent être prêtes à tester et à adopter la bonne pratique.
- ⊙ Les organisations paysannes qui passent commande devront être bien organisées et bien structurées, et disposer de capacités de gestion en matière d'approvisionnement en intrants.
- ⊙ Ceux et celles qui veulent reproduire cette pratique doivent prendre en compte l'existence ou non, dans les régions de reproduction, de :
 - ressources financières,
 - capacités humaines,
 - fournisseurs d'intrants locaux,
 - lieux d'accès aux intrants (boutiques d'intrants) le plus proche des producteurs et productrices,
 - services de vulgarisation agricole adaptés.

Conclusion

La commande groupée est une initiative qui met en relation plusieurs acteurs et qui permet d'optimiser et rationaliser l'achat et la distribution des engrais par les organisations paysannes. Elle permet aussi à ces mêmes organisations d'assurer des économies d'échelle sur les prix, la qualité des produits, et leur disponibilité à temps ainsi que de renforcer le pouvoir de négociation des organisations auprès des fournisseurs.

Si la commande groupée présente bien des avantages, elle comporte aussi des contraintes qui freinent l'amélioration de l'approvisionnement en intrants et entravent son développement. Les organisations paysannes et tous les acteurs impliqués dans le processus devraient donc mettre en place une bonne organisation en vue de remédier à ces contraintes. Parmi les difficultés, on note principalement le problème de mobilisation de fonds pour lancer les commandes, la faible capacité financière des organisations paysannes, le taux élevé des prêts bancaires ainsi que le manque de liquidité des institutions financières.

Malgré ces difficultés, par le biais des commandes groupées, « un nombre important de producteurs et productrices utilisent à chaque campagne agricole, des quantités importantes d'engrais dans leurs champs. La conséquence qui en découle est une augmentation substantielle des rendements de cultures réduisant les risques de l'insécurité alimentaire » déclare un responsable de la fédération des unions de producteurs de Maradi (FUMA-Gaskia).

Références bibliographiques

- Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest, Stratégie Régionale de Promotion des Engrais en Afrique de l'Ouest, Sommet Africain sur les Engrais, Abuja, Nigeria, 9-13 juin 2006
- Niger, étude des fertilisants des sols
- GCP/NER/041/BEL : Choix stratégiques en matière d'approvisionnement en engrais pour le Niger, rapport de la mission, 9 Juillet – 6 août 2003
- Les engrais au Niger, Dominique Leval, consultant UE, novembre 2006
- Projet de Promotion de l'Utilisation des Intrants agricoles par les Organisations de Producteurs www.fao.org/ag/agl/fieldpro/niger/default_fr.htm



Projet Capitalisation (FAO Niger)
BP 11246 Niamey
Tel + 227 20 72 33 62
km-gender@fao.org

Capitalisation www.fao.org/knowledge/km-gender/capitalisation-bp/fr



Projet Intensification de l'Agriculture
par le Renforcement des Boutiques
d'Intrants Coopératives
FAO BP 11 246 Niamey, NIGER
Tel + 227 20 37 32 36
contact@iarbic.net www.iarbic.net