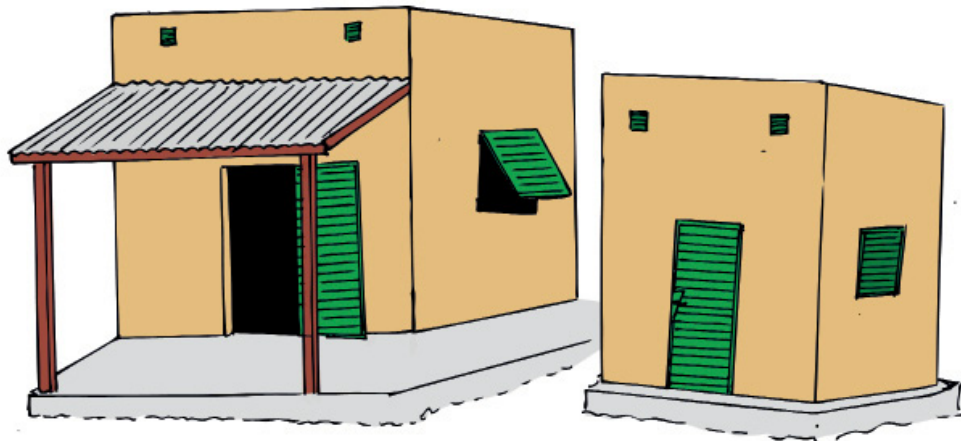




## Création d'une boutique d'intrants

Cette fiche s'adresse aux promoteurs et promotrices, utilisateurs et utilisatrices d'une boutique d'intrants, aux responsables d'organisations paysannes et/ou à toute personne intéressée par la création d'une boutique d'intrants.

Elle présente les principales étapes à parcourir pour installer et lancer la création d'une boutique d'intrants et sa mise en service.



**Une organisation paysanne (OP)** peut être de base (groupement féminin, masculin ou mixte), ou regrouper plusieurs OP de base à un niveau intermédiaire telle **une union**, ou à un niveau supérieur telle **une fédération**.

Une OP, quel que soit son niveau, peut, dans le cadre de ses activités, initier la création d'une boutique d'intrants.

Par ailleurs, **un partenaire** (organisation non gouvernementale, institution internationale, organisme de coopération, etc.) peut s'investir dans ce type d'initiative en donnant **un appui financier, technique ou méthodologique** à une ou des OP.

Ce soutien peut notamment se faire à travers :

- un apport de matériaux ne se trouvant pas localement pour la construction du bâtiment;
- des subventions, par exemple, pour la constitution du fonds de roulement;
- un apport de premiers stocks d'intrants;
- un renforcement des capacités par notamment le biais de formations.

Si une OP envisage la création d'une boutique d'intrants, les conditions suivantes doivent être remplies :

- **une intensité élevée des activités agricoles** dans la zone potentielle d'implantation de la boutique d'intrants;
- **une demande significative d'intrants** de la part des producteurs et des productrices;
- **la présence de nombreuses OP en tant que clientèle potentielle**, ainsi que d'un marché agricole hebdomadaire dans la zone;
- **des fonds propres suffisants** pour couvrir, totalement ou en partie en fonction du soutien ou non d'un partenaire financier, l'achat du terrain, la constitution du fonds de roulement, les matériaux de construction, le premier stock d'intrants, etc.;
- **l'intérêt et la mobilisation des membres de l'OP** pour participer aux différentes étapes de la mise en place de la boutique, par exemple, la constitution du fonds de roulement en nature ou en espèces, l'apport de matériaux locaux de construction, certains travaux de construction, etc.

Si ces conditions sont remplies, la création de la boutique d'intrants peut débuter en suivant les étapes suivantes, sachant que certaines d'entre elles peuvent être conduites en même temps.

1

## Etape 1 : Choix du site pour la construction de la boutique d'intrants

Il s'agit de choisir le site idéal en respectant quelques critères essentiels :

- Superficie suffisante pour la construction;
- Accès facile pour les producteurs et les productrices, en toutes saisons;
- Proximité d'un pôle d'activités (marchés, système financier décentralisé (SFD), radio communautaire, magasin de warrantage, etc.);
- Accès aisé pour les camions et autres véhicules en toutes saisons;
- Stabilité du terrain et non inondable;
- Disponibilité des matériaux locaux.



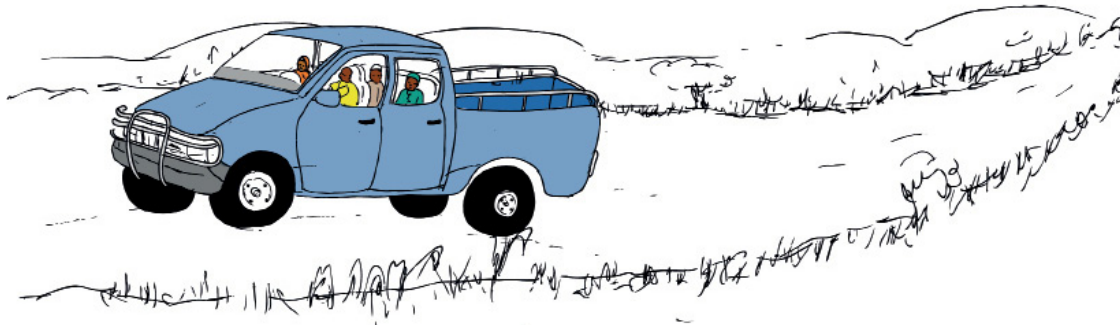
2

## Etape 2 : Organisation d'un voyage d'échange

Les responsables de l'OP concernée organisent ensuite un voyage d'échange auprès d'autres OP propriétaires de boutiques d'intrants opérationnelles.

C'est l'occasion de partager les expériences, de discuter des modalités pratiques de fonctionnement, de réfléchir au rôle d'une boutique d'intrants, de mieux comprendre les mécanismes de gestion, de connaître les difficultés, d'envisager des solutions pour répondre à certaines contraintes, de relever les opinions des utilisateurs et des utilisatrices de la boutique d'intrants, etc.

Au retour du voyage, il est important que les responsables de l'OP restituent les informations recueillies et les connaissances acquises à l'ensemble des membres de l'OP afin de les sensibiliser aux enjeux d'une boutique d'intrants, les motiver pour s'impliquer dans la construction, faciliter les prises de décision futures, concevoir le plan d'action pour la mise en place effective de la boutique d'intrants, etc.



3

## Etape 3 : Tenue de l'assemblée générale (AG)

Les membres de l'OP se réunissent en AG pour :

- confirmer leur adhésion à la création d'une boutique d'intrants;
- prendre les décisions relatives à sa mise en place, par exemple, sur :
  - ⑤ les modalités de mobilisation des fonds;
  - ⑤ les cotisations financières à apporter;
  - ⑤ le type de construction;
  - ⑤ les matériaux locaux à fournir;
  - ⑤ la date du début des travaux;
  - ⑤ le choix des intrants prioritaires à vendre.



Une fois les décisions prises, l'AG approuve la composition du **comité de gestion** qui sera équitablement représenté d'hommes et de femmes. Ce comité de gestion élabore un **règlement intérieur** (voir modèle en annexe) qui sera soumis à l'approbation de l'OP.

Lors de cette AG, la présence des productrices, membres de l'OP est cruciale, afin de garantir la prise en compte de leurs intérêts et de leurs attentes et d'assurer leur participation effective au comité de gestion.

#### Etape 4 : Mise en place effective de la boutique d'intrants

La **construction des bâtiments** et la **constitution du fonds de roulement** sont les deux éléments clés pour qu'une boutique d'intrants soit effectivement mise en place.

- **Construction des bâtiments** : toute boutique d'intrants doit disposer :
  - ⑤ d'un **magasin principal** pour accueillir ses clients et stocker les fournitures non toxiques;
  - ⑤ d'une **annexe** pour les produits toxiques.

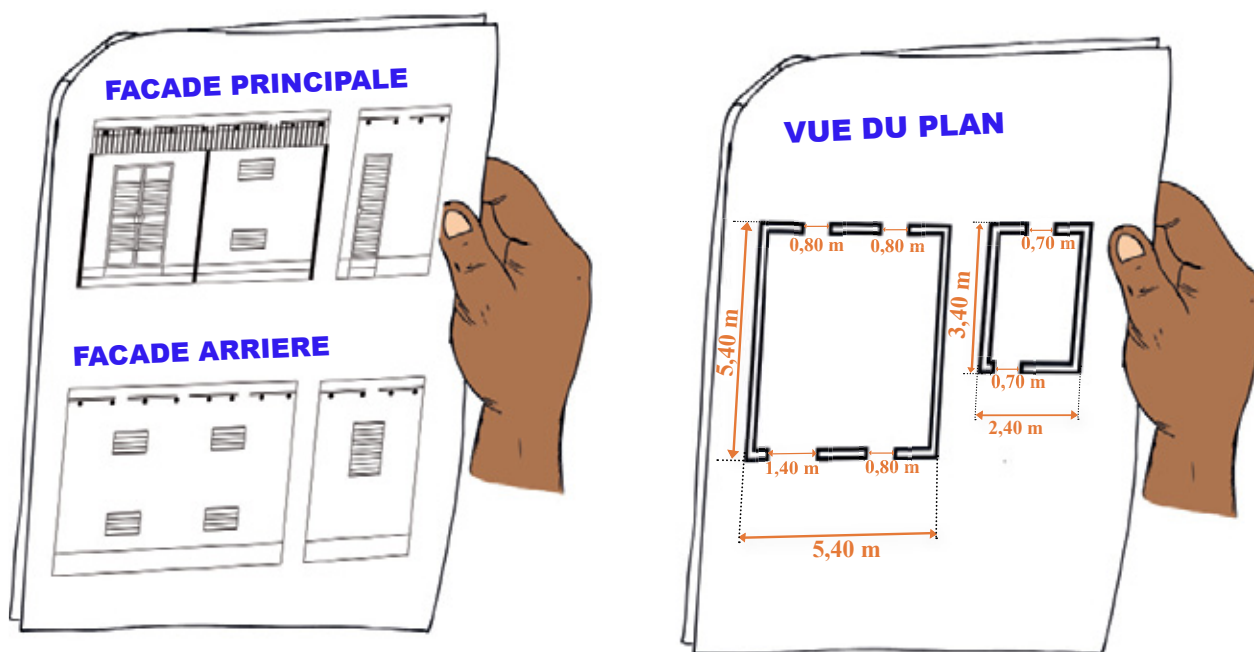
Pour le magasin principal, il faut veiller à aménager un local lumineux et aéré grâce à des portes, des fenêtres et des conduits d'aération afin d'atténuer l'humidité.

En annexe, figure, à titre d'exemple, la liste des matériaux nécessaires à la construction des bâtiments (telle que pratiquée au Niger), la liste des équipements et du matériel de location à mettre en place dans la boutique.

Les produits du premier stock d'intrants constituant le fonds de roulement initial de la boutique, sont également détaillés à titre informatif car ils sont surtout sélectionnés selon les besoins des producteurs et productrices. Le coût moyen de chaque rubrique est indiqué en annexe.



#### Plan technique de construction d'une boutique d'intrants



Pour la construction d'une boutique d'intrants et son suivi, il est conseillé aux OP de faire appel aux services spécialisés dans le bâtiment, disponibles dans la zone (génie civil, génie rural, travaux publics, etc.). Ces services disposent de spécifications techniques afin qu'ils les délivrent à tout promoteur ou OP intéressé par la construction d'une boutique d'intrants. Celles-ci ont été rédigées par un expert en génie rural engagé par le projet «intensification de l'agriculture par le renforcement des boutiques d'intrants coopératives», volet «initiatives sur la flambée des prix» (IARBIC/ISFP) qui a eu recours à des entreprises pour la construction de plus de 100 boutiques d'intrants réparties sur tout le territoire nigérien.

- **Constitution du fonds de roulement** : il permet de mobiliser les ressources nécessaires pour l'achat des premiers intrants d'une boutique d'intrants.

L'expérience enseigne que la constitution du fonds de roulement initial peut se faire **en nature** (par exemple, sac de semences de mil apporté par les membres des OP), ou **en liquide** grâce aux cotisations mensuelles des membres.

## 5 Etape 5 : Formation des responsables

Le renforcement des capacités de l'OP initiatrice pour garantir le fonctionnement de la boutique d'intrants est important. Il peut prendre place dès l'étape 4 et s'effectuer en parallèle.

Des formations sont organisées, notamment en matière de :

- ⊙ **vie associative** pour les membres (hommes et femmes);
- ⊙ **gestion** pour le gérant ou la gérante qui aura été recruté ainsi que pour le comité de gestion.

Des outils simples, adaptés et durables, tels que le **cahier unique de gestion**, sont fournis afin de faciliter la gestion des activités de la boutique d'intrants.



## 6 Etape 6 : Lancement des activités

Quand la boutique d'intrants est construite, le fonds de roulement constitué et la formation effectuée, l'ouverture de la boutique d'intrants peut avoir lieu.

Il est alors conseillé au comité de gestion de mener une **campagne d'information** pour communiquer :

- ⊙ l'emplacement de la boutique d'intrants;
- ⊙ les heures d'ouverture;
- ⊙ les intrants à disposition;
- ⊙ le règlement intérieur validé;
- ⊙ l'accès aux produits et services de la boutique à toute personne, membre ou non de l'OP;
- ⊙ le nom du gérant ou de la gérante.



A chaque nouvel arrivage d'intrants pour la vente, l'information sera diffusée.

Pour diffuser toutes ces informations, outre les moyens de communication traditionnels (crieurs publics, assemblée générale, etc.), la radio communautaire demeure un outil idéal.

## Quelques conseils pratiques pour l'aménagement d'une boutique d'intrants

- ⊙ **Conserver les produits phytosanitaires dans leur emballage d'origine, sans les ouvrir**, (ne jamais les reconditionner) et les stocker dans le local annexe afin de les isoler des autres intrants, tels que les produits zootechniques, les semences ou les engrais.
- ⊙ **Ranger les sacs d'engrais sur des palettes** (avec l'ouverture du sac vers l'intérieur) pour en assurer l'aération et faciliter leur inventaire.
- ⊙ **Empiler les sacs par type d'engrais** sans que les piles ne dépassent la hauteur des épaules; laisser de l'espace entre elles et entre elles et les murs.
- ⊙ **Eviter le glissement des sacs** en posant à chaque niveau trois sacs dans un sens et deux sacs dans l'autre.
- ⊙ **Ordonner les autres produits par catégorie sur les étagères de la boutique d'intrants.**



### Références bibliographiques

- *Guides pratiques (1-3) sur les boutiques d'intrants, Projet IARBIC (mars 2011)*
- *Enquêtes réalisées par l'équipe des projets Capitalisation et IARBIC sur les boutiques d'intrants de référence (2011-2012)*
- *Documentation du Projet Intrants FAO (1998-2008)*

## Annexe : liste des matériaux, équipements et matériels agricoles de location d'une boutique d'intrants

Cette liste non exhaustive reprend tous les éléments nécessaires à la construction et à l'installation d'une boutique d'intrants construite en semi-dur avec la participation de la population.

Les types de produits du premier stock d'intrants qui peuvent constituer le fonds de roulement de la boutique sont également décrits.

Un estimatif des coûts moyen de chaque rubrique est indiqué sur base de l'expérience du projet IARBIC qui a subventionné de nombreuses constructions et réhabilitation de boutiques d'intrants au Niger.

Rubriques/Dépenses	Unité	Quantité	Prix Unitaire (FCFA)	Prix Total (FCFA)
<b>Bâtiment</b>				
Ciment				
Briques (confection, transport,...)				
Sable, gravier, eau				
Tôles				
Tubes carrés 50 x 50				
Traverses				
Porte métallique persienne 2 battants : 1,40 x 2,10 m				
Porte métallique persienne 1 battant de 0,7 x 2,10 m				
Fenêtres métalliques				
Main d'œuvre				
Chevron				
Peinture à l'huile pour menuiserie métallique				
Peinture FOM pour murs intérieurs				
Fer à béton				
Fil de fer recuit				
Grillage à poule				
Pointes				
Pointes à chapeau				
Grillage pour fenêtre				
Mission achat matériel et matériaux				
Transport matériel et matériaux				
Plaque d'identification				
<b>Sous total bâtiment</b>				<b>1 800 000</b>
<b>Equipement d'aménagement BI</b>				
Balance				
Palettes				
Sacherie				
Tableau noir en contre plaqué				
Calculatrice				
Boîte à monnaie				
Carnet de reçu				
Agrafeuse				
Table				
Chaises				
Etagères				
Brosse				
Papeterie				
Petit équipement divers				
Transport matériels				
<b>Sous total équipement</b>				<b>600 000</b>

## Annexe : liste des matériaux, équipements et matériels agricoles de location d'une boutique d'intrants (suite et fin)

Rubriques/Dépenses	Unité	Quantité	Prix Unitaire (FCFA)	Prix Total (FCFA)
<b>Matériel de location</b>				
Pulvérisateur EC				
Pulvérisateur ULV				
Houe HATA				
Gants				
Tenue pour brigadier Phyto				
Bottes				
Lunettes				
Masque				
Glacière pour vaccins				
Accessoires traitement (piles,...)				
<b>Sous total Matériel location</b>				<b>300 000</b>
<b>Fonds de roulement</b>				
DAP				
NPK				
Urée				
TSP				
Semences Mil				
Semences Sorgho				
Semences potagères				
Autres semences				
Produits liquide				
Produits poudre				
Fongicides				
Produits zootechniques et vétérinaires				
Autres produits				
<b>Sous total FR</b>				<b>600 000</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>				