



# La prise en compte du genre dans les commandes groupées d'intrants agricoles

*Auteurs : Fatouma Déla Sidi et Adamou Mahamane*

## Public cible

Cette fiche s'adresse à tous les acteurs intervenant dans le processus de commande groupée d'intrants agricoles, notamment les organisations paysannes (OP) faitières et de base, masculines, féminines et mixtes.

## Objectif

La présente fiche vise à fournir aux organisations paysannes et à leurs structures d'appui les éléments méthodologiques pour adopter une approche d'égalité de genre dans le processus d'une commande groupée de façon à favoriser un accès équitable aux intrants.

## Introduction

Au Niger, les systèmes de culture sont caractérisés par une grande diversité de spéculations (mil, sorgho, riz, niébé, arachide, souchet, oignon, fonio, maïs, voandzou, sésame, oseille, etc.). Cependant, les exploitations sont petites et les niveaux d'intensification très faibles. Par conséquent, **l'accès aux intrants agricoles de qualité constitue un maillon primordial de la filière agricole et de la sécurité alimentaire.**

L'approvisionnement en intrants rencontre toutefois de sérieuses contraintes : la non disponibilité des intrants en temps opportun, la faiblesse des moyens des importateurs privés, la faiblesse des moyens de l'État pour appuyer l'accès des producteurs et des productrices aux intrants.

Pour ces raisons, la plupart des organisations paysannes se sont fixées pour objectif de faciliter l'accès de leurs membres aux intrants agricoles. Parmi les stratégies développées figure la commande groupée du fait de ses nombreux avantages.

Les organisations paysannes sont généralement constituées d'hommes et de femmes. Tous et toutes ont le même besoin d'accéder aux moyens qui leur permettent de faire face au problème d'approvisionnement pour assurer leur sécurité alimentaire. **Toutefois les capacités de ces hommes et femmes pour y accéder ne sont pas les mêmes.**

C'est en raison de cette inégalité qu'il convient, avant de passer une commande proprement dite, d'accorder une attention particulière aux étapes préliminaires qui conditionnent la participation de tous et toutes à l'opération de commande groupée.

La présente fiche indique la façon de procéder pour tenir compte des besoins à la fois communs et spécifiques des producteurs et des productrices, en particulier des plus démunis et démunies, dans le processus des commandes groupées.

Elle vise à renforcer les capacités des organisations paysannes et de leurs structures d'appui en matière de passation de commandes groupées participatives.

## Pourquoi impliquer les différents types d'organisations paysannes (masculines, féminines et mixtes) aux commandes groupées?

1. **Les contraintes** (la non disponibilité des intrants en temps opportun, la faiblesse des moyens) qui affectent l'approvisionnement en intrants concernent aussi bien les producteurs que les productrices dans leurs activités hivernales et/ou maraîchères. En tant que producteurs et productrices, ils ont donc tous et toutes besoin d'accéder à des intrants de qualité, en temps opportun.
2. **La mission des projets FAO IARBIC et Capitalisation** consiste à œuvrer pour un accès équitable aux intrants, particulièrement pour les plus démunis, hommes et femmes, en évitant de renforcer des inégalités existantes. D'où l'intérêt particulier que les deux projets accordent aux personnes défavorisées et à leurs organisations pour qu'elles puissent accéder aux différents appuis et avantages des innovations agricoles (CEP, BI, warrantage, commandes groupées d'intrants).
3. **Toutes les OP qui font des commandes groupées** sont constituées d'hommes et de femmes producteurs :

Dans les structures étudiées, la représentation des femmes atteint une moyenne de 47%. Pourtant, l'accès des femmes aux intrants est sans commune mesure avec cette représentation. Les exemples de sous représentation de femmes dans l'accès aux intrants sont particulièrement frappant en ce qui concerne les engrais.

### Exemples étudiés dans les structures partenaires en 2009

Noms structures	Total membres	% de femmes
FUMA	5 585	64%
FUBI	4 520	58%
FCMN Niya	22 500	33%
CIGABA	1 150	43%
SAA	3 044	38%
Mooriben	62 609	61%
<b>TOTAL</b>	<b>99 408</b>	<b>47%</b>

### ➤ Cas de la boutique d'intrants de Bokki, région de Tillabéry, département de Say

La boutique d'intrants de Bokki illustre cet accès inégal aux intrants. Le tableau qui suit montre que : 72% des actes de vente d'engrais étaient destinés aux semis (cultures pluviales et irriguées) et les 28 % restants à la contre saison (tableau 1) ;

### Nombre d'actes de vente d'engrais enregistrés par la BI en 2009

Période	Contre saison		Total Contre saison	Semis		Total Semis	Total
	15-15-15	Urée		15-15-15	Urée		
Janvier	3	3	6				6
Février	11	10	21				21
Mars	6	7	13				13
Avril	7	4	11				11
Mai	13		13				13
Juillet				26	21	47	47
Août				18	34	52	52
Septembre				25	15	40	40
Octobre				5	9	14	14
Novembre		2	2		16	16	18
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>26</b>	<b>66</b>	<b>74</b>	<b>95</b>	<b>169</b>	<b>235</b>
	<b>17%</b>	<b>11%</b>	<b>28%</b>	<b>31%</b>	<b>40%</b>	<b>72%</b>	

Au cours de la période de janvier à novembre 2009, seuls deux actes d'achat d'engrais ont été effectués par les femmes (et destinés aux semis) : l'achat de 4 Kg de 15-15-15 en juillet et l'achat de 6 kg d'urée en Novembre.

Les recettes d'engrais provenant des femmes représentaient **0,18%** de recettes totales encaissées par la BI de Bokki, tandis que ceux au profit des hommes représentent **99,82%** de l'ensemble.

Par conséquent, l'accès des femmes aux intrants agricoles est encore insuffisant. Pourtant, améliorer et augmenter la possibilité des productrices d'accéder, avec les producteurs, à des services tels que les boutiques d'intrants, en mesure d'améliorer leur production est bénéfique pour tout le monde. Les bénéficiaires ont en effet un impact positif les revenus et sur la sécurité alimentaire des ménages en zone rurale.

## Approche méthodologique

### Comment assurer une meilleure implication de tous et de toutes au processus d'une commande groupée ? (approche genre)

#### Les principes de départ

- **L'implication de tous les acteurs**, aussi bien les producteurs que les productrices, est bénéfique pour tout le monde et n'entame en rien les avantages déjà acquis.
- **La prise en compte des besoins et spécificités de tous et de toutes**, en particulier des plus faibles. Tout comme la société, les organisations paysannes sont constituées d'hommes et de femmes, de riches et de pauvres qui n'ont donc pas les mêmes capacités, les mêmes préoccupations et besoins.
- **Toutes les étapes du processus de la commande groupée sont concernées** par l'approche dite « participative », mais ce sont **les étapes préliminaires qui sont déterminantes** à la participation de tous et de toutes (Étapes 1 à 4 de la présente fiche).

#### Les étapes préliminaires : l'expression des besoins

##### Étape 1 : La prise de décision de faire la commande

Dès cette étape, il convient de prendre en compte tous les niveaux :

- **Au niveau des OP de base** : à ce niveau tous les membres composant l'OP (hommes et femmes, nantis et moins nantis) doivent être consultés afin de prendre en compte leurs avis. En effet, hommes et femmes ne produisent pas les mêmes spéculations, ils n'ont donc pas les mêmes préoccupations à la même période : les semences ou l'engrais sont diversement utilisés par les producteurs et les productrices ; en outre les destinations ne sont pas les mêmes (semis ou maraîchage).
- **Au niveau des boutiques d'intrants (BI)** : quand une boutique d'intrants décide de s'approvisionner, elle doit informer les producteurs et productrices, en particulier les non membres d'OP, pour qu'ils ou elles prennent part à la commande. Par ailleurs, la BI doit s'efforcer de rendre accessibles des intrants à tous et toutes. La boutique d'intrants est une émanation des OP et des unions et toutes les OP du Niger ont pour but de promouvoir un développement équitable et une égalité des chances. Il est donc de son devoir d'essayer d'analyser la « demande diffuse » et de promouvoir des produits en petites quantités qui sont à la portée de tous et de toutes :
  - **Par exemple** : les blocs multi nutritionnels (BMU) pour les femmes qui font de l'embouche ; les engrais DAP avec explication montrant que l'application d'engrais au poquet nourrit la plante sans améliorer fondamentalement le sol. Cela qui peut intéresser les femmes pour leur Gamana, petits lopins de terre octroyés aux femmes.
- **Au niveau des unions** : la décision de faire une commande groupée au niveau d'une union doit être prise en concertation avec toutes les catégories d'OP la composant (masculines, féminines, mixtes) pour que leurs spécificités soient prises en compte dans le choix des intrants et dans les modalités pratiques de la commande.
- **Au niveau des faitières** : toutes les catégories d'unions (masculines, féminines, mixtes) doivent être impliquées dans la décision de faire la commande afin qu'ici aussi, les négociations avec les fournisseurs se fassent en tenant compte de l'avis et des spécificités des différents types d'unions.

## Étape 2 : L'information sur l'intention de faire la commande

Tous les acteurs, hommes et femmes, doivent être informés. Il s'agit des personnes éventuellement concernées par la commande, qu'elles soient membres ou non des structures impliquées. Ces personnes sont informées selon le canal disponible le plus approprié à chaque catégorie et niveau : crieur public, radio communautaire, cellulaire, assemblée villageoise, etc.

## Étape 3 : L'identification des besoins

Les hommes et les femmes ne produisent pas toujours les mêmes spéculations et à la même période. Ils et elles n'ont pas forcément les mêmes capacités productives ou financières. Leurs besoins (quantité, types) en engrais ou en semences peuvent être identiques ou différents, selon leur capacité et la période d'utilisation.

Plusieurs techniques sont à croiser pour assurer une estimation pertinente des besoins et plus près de la réalité. Il s'agit de:

- **L'approche participative** qui consiste pour les organisateurs et organisatrices d'une commande à s'adresser directement aux personnes concernées et à procéder à l'estimation des besoins de chaque groupe au cours de séances d'échanges. À ce stade, il s'agit de collecter les intentions de commande des hommes et des femmes. **Cette approche est essentielle et ne doit en aucun cas être omise.**
- **L'approche historique** qui consiste à utiliser plusieurs outils dont le cahier unique de gestion. Il s'agit de passer en revue les quantités et les types d'intrants achetés par les hommes et par les femmes sur plusieurs années et d'établir une moyenne que le ou la gestionnaire de la BI ou le chargé de programme présente au conseil d'administration.

### Exemple de relevé des ventes d'une union x

Année	Semence en kg		Engrais en tonnes	
	h	f	h	f
2007	20	5	400	5
2008	30	5	600	10
2009	35	7	700	15
2010	40	4	500	20
2011	40	5	500	21
<b>total</b>	<b>165</b>	<b>26</b>	<b>2 700</b>	<b>71</b>
<b>Moyenne pour estimation 2012</b>		<b>5,2</b>	<b>540</b>	<b>14,2</b>

- **L'approche théorique** qui consiste, sur la base des superficies cultivées par les hommes et par les femmes, à estimer les besoins en engrais des différentes spéculations.
  - *Exemple d'une boutique d'intrants couvrant une zone de production de sorgho, maïs et de cultures maraîchères :*
    - Sorgho - superficies travaillées : 5 000 ha, soit un besoin théorique en engrais de 1 000 tonnes
    - Maïs - superficies travaillées : 10 000 ha, soit un besoin théorique en engrais de 500 t.
    - Cultures maraîchères - 500 ha travaillé, soit un besoin théorique en engrais de 50 t.

Les 3 approches croisées permettent de prendre les bonnes décisions. Cela permet également à une BI d'analyser, par exemple, sa capacité de couverture du marché.

## Étape 4 : La centralisation des besoins

Une fois les besoins des hommes et des femmes connus, il convient d'en tenir compte dans la planification en accordant la même priorité aux choix des uns et des unes.

### Les étapes de la commande proprement dite, et de la redistribution

Ces différentes étapes sont :

- **L'identification des fournisseurs**
- **La négociation**
- **L'établissement de la pro forma**
- **La réception des intrants**
- **La redistribution**

Pour toutes ces étapes, les différents types d'OP à travers leurs représentants et leurs représentantes doivent être associés à la gestion de la commande afin que leurs préoccupations spécifiques soient défendues et prises en considération dans tout le processus de gestion de la commande.

Voir la fiche d'information du projet Capitalisation sur la commande des intrants pour plus d'informations.

## Conclusion

Améliorer et augmenter la possibilité des producteurs et productrices d'accéder à des services en mesure d'améliorer leur production est bénéfique pour tous et toutes. La prise en compte du genre dans le processus de commande groupée d'intrants agricoles peut ainsi apporter sa contribution à l'amélioration de la production agricole et de la sécurité alimentaire des ménages en zone rurale.

