

# CAPITALISATION DE L'EXPÉRIENCE PILOTE « AGRICULTURE CONTRACTUELLE POUR LE FINANCEMENT DES SIFA »

FONDATION  
SUISSE POUR LA  
COOPÉRATION  
TECHNIQUE

Expérience développée dans le cadre du FOPROR, programme d'appui à la formation professionnelle en milieu rural, financé par la Direction du développement et de la Coopération Suisse (DDC) et mis en œuvre par Swisscontact



# CONTENU

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| 1. CONCEPT                           | 4  |
| 2. STRATEGIE DE MISE EN OEUVRE       | 4  |
| 3. THEORIE DE CHANGEMENT             | 4  |
| 4. PRINCIPALES PARTIES PRENANTES     | 4  |
| 5. DEMARCHE ADOPTEE PAR SWISSCONTACT | 5  |
| 6. FACTEURS DE REUSSITE              | 6  |
| 7. DIFFERENTS OUTILS DEVELOPPES      | 6  |
| 8. RESULTATS ATTEINTS                | 7  |
| 9. LEÇONS APPRISES                   | 9  |
| 10. TEMOIGNAGES                      | 10 |





## 1. CONCEPT

L'agriculture contractuelle est un système de production agricole fondé sur des accords commerciaux entre les acheteurs et les producteurs ou autres exploitants agricoles.

Le manque d'opportunités de commercialisation contraint souvent les petits agriculteurs à se cantonner dans ce qu'ils peuvent produire avec dans certains cas des méventes et bradage de leur production pendant que les acheteurs s'approvisionnent sur les marchés des pays voisins, ce qui rend souvent très difficile l'introduction de nouvelles cultures en vue d'une diversification. Les agriculteurs ne cultiveront pas sans savoir qu'ils peuvent vendre leurs récoltes, et les négociants ou les transformateurs n'investiront pas dans des projets sans avoir l'assurance que les denrées demandées peuvent être produites avec régularité et qualité requise. L'agriculture contractuelle offre donc une solution potentielle à cette situation en fournissant des garanties de marché aux agriculteurs et en assurant un approvisionnement local aux acheteurs.

C'est dans ce cadre que Swisscontact à travers le FOPROR, a expérimenté ce concept au niveau des SIFA implantés à Dosso et à Maradi. L'objectif est d'améliorer les débouchés des productions agricoles des SIFA afin de générer davantage de revenu et ainsi de contribuer au financement d'une partie de la formation agricole. Cela permet aussi de former les jeunes sur la production de spéculations demandées directement par le marché.

## 2. STRATEGIE DE MISE EN ŒUVRE

A travers cette expérience pilote, le programme vise le financement d'une partie de la formation par le secteur privé par le biais de la contractualisation entre les entreprises, commerçants ou exportateurs et les SIFA. Ainsi, cette expérience concerne 18 SIFA à l'échelle de deux régions, identifiés pour leur potentiel et l'engagement des organisations paysannes qui gèrent ces SIFA.

L'hypothèse est qu'en l'absence de financement public ou des ONG / bailleurs, les organisations paysannes soient capables de mobiliser les fonds privés pour faire face eux-mêmes au financement global ou partiel de la formation agricole.

## 3. THEORIE DE CHANGEMENT

Si les SIFA produisent en fonction de la demande du marché, la vente de la production sera assurée et les revenus tirés de la vente des productions permettront d'assurer le financement partiel ou total de la formation des jeunes.

## 4. PRINCIPALES PARTIES PRENANTES

1. Les jeunes producteurs désireux de suivre une formation orientée vers le marché au sein des SIFA
2. Les organisations paysannes (OP) qui gèrent les SIFA et qui vont orienter la formation vers le marché
3. Les acteurs du marché : entreprises agricoles spécialisées (entreprises semencières) commerçants grossistes
4. La chambre de commerce et les services de l'Etat
5. Les communes d'implantation des SIFA
6. Swisscontact qui assure le mandat de facilitation, en collaboration avec l'ONG N'Dev



5. DEMARCHE ADOPTEE PAR SWISSCONTACT

Swisscontact a d’abord réalisé une étude de base afin d’identifier les spéculations à produire sur les localités où se trouvent les SIFA en lien avec les besoins des marchés et les acheteurs potentiels. Cette étude de base a également permis d’identifier les SIFA qui seront concernés par cette expérience et qui répondent aux critères suivants : existence d’un marché dans les alentours du SIFA, volonté affichée de l’OP et de la commune à participer à l’expérience et l’intérêt manifesté par les jeunes. C’est ainsi que 18 SIFA ont été retenus pour participer à l’expérience, 9 au niveau de chacune des régions.

| Délimitation de la zone d'intervention                                                                  |                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Maradi :</b> N’Yelwa, Roubassaou, Bargaja, Koonaa, Kolma, Maigaraou, Mafalia, Fagagaou et Ajaguirdo. | <b>Dosso :</b> Tibiri, Lokoko, Dioundiou, Banigoungou, Tombon Kasso, Tchiedé, Kolbou, Massama et Hellendé. |



|          |                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Etape 1  | Délimitation de la zone d’expérimentation : 6 localités qui disposent d’un SIFA retenus en raison de 3 par région (3 SIFA pour Maradi et 3 SIFA pour Dosso)                                                                                                 |
| Etape 2  | Sélection des 300 jeunes producteurs engagés                                                                                                                                                                                                                |
| Etape 3  | Identification des produits à fortes tendances sur les marchés des localités concernées par l’expérience pilote (Etude de base)                                                                                                                             |
| Etape 4  | Identification des acteurs des marchés : commerçants grossistes, importateurs, intermédiaires et entreprises spécialisées (étude de base)                                                                                                                   |
| Etape 5  | Validation à travers des ateliers régionaux du choix des produits par les acteurs locaux (Conseils Régionaux, mairies, organisations paysannes (OP), services techniques de l’Etat, acteurs des marchés)                                                    |
| Etape 6  | Elaboration des stratégies et plans d’actions régionaux pour tenir compte des spécificités de chaque localité et région                                                                                                                                     |
| Etape 7  | Phase de facilitation à travers des réunions entre les principaux acteurs (mise en lien physique) : jeunes, parents des jeunes, OP, acteurs des marchés et services techniques spécialisés pour définir les conditions cadre de la production contractuelle |
| Etape 8  | Mise à disposition des semences de qualité par les entreprises semencières (à crédit) et les commerçants (appui coup de pouce)                                                                                                                              |
| Etape 9  | Déclaration des cultures auprès de l’inspection des semences                                                                                                                                                                                                |
| Etape 10 | Signature des intentions d’achats                                                                                                                                                                                                                           |



## 6. FACTEURS DE REUSSITE

- L'étude de base qui permet d'identifier les produits ayant tendances sur les marchés locaux et régionaux
- L'existence de débouchés sûrs et sécurisés
- La disponibilité de services spécialisés de l'Etat fournissant un soutien institutionnel à la production, à la transformation et à la commercialisation est une condition préalable
- L'intérêt manifeste des entreprises semencières : deux à Dosso (Alheri et Husaa) et une à Maradi (ferme semencière Amaté)
- La relation de confiance entre les producteurs et les acheteurs
- L'utilisation de semences de qualité
- L'implication des entreprises semencières dans la formation des formateurs SIFA pour le respect des itinéraires techniques
- La contractualisation pour la production des semences céréalières et les produits frais entre le SIFA et l'entreprise semencière et/ou le commerçant grossiste.

## 7. DIFFERENTS OUTILS DEVELOPPES

- Une cartographie dressée par région et par localité ciblée des potentialités et des acteurs de marché (entreprises agricoles spécialisées (entreprises semencières) commerçants grossistes, importateurs, intermédiaires)
- Une fiche de suivi de la production et une fiche de vente des produits mises à disposition des organisations paysannes des SIFA
- Une fiche d'intention d'achat pour les commerçants qui fait office d'un protocole d'accord entre les SIFA et les acheteurs dans le cadre de la mise en relation
- Un groupe WhatsApp entre les SIFA, les producteurs, les commerçants et les entreprises semencières qui permet l'échange d'information sur les marchés
- Un bulletin d'information accès au marché et un bulletin hebdomadaire sur les prix partagés sur le groupe WhatsApp
- Un modèle de déclaration des semences
- Un modèle de contrat d'achat qui est établi 1 à 2 semaines de la récolte entre le producteur et l'acheteur
- Un modèle de compte d'exploitation pour la gestion au niveau des SIFA

Ces différents outils sont disponibles et consultables auprès de Swisscontact.

EXEMPLE D'UNE FICHE DE VENTE :

FICHE DE VENTE

AGRICULTURE CONTRACTUELLE SUR LES SITES INTEGRES DE FORMATION AGRICOLE (EN FA)

REGION DE : DOSSO COMMUNE DE : Yellou

SIFA DE : / Hellendé / NOM ET PRENOM DE CP : Maïga Karama / CONTACT DE CP : 96 22 24 90

| DATE     | AGE RECUEIL | SPECULATION | QUANTITE (EN KG OU PANIER) | PRIX UNITAIRE  | PRIX TOTAL | NOM ET PRENOM DE COMMERCEANT | CONTACT     | SIGNATURE |
|----------|-------------|-------------|----------------------------|----------------|------------|------------------------------|-------------|-----------|
| 08-07-21 | 01          | Tomate      | 2 paniers                  | 10500F         | 21000F     | Yacoubou Barade              | 98 43 30 60 |           |
| 16-07-21 | 02          | Tomate      | 2 paniers                  | 14000F         | 28000F     | Yacoubou Barade              | 98 43 30 60 |           |
| 20-07-21 | 03          | Tomate      | 1/2 panier                 | 14000F + 6000F | 20000F     | Yacoubou Barade              | 98 43 30 60 |           |
| 20-07-21 | 04          | Tomate      | 1/2 panier                 | 7000F          | 7000F      | Yacoubou Barade              | 98 43 30 60 |           |
| 27-07-21 | 05          | changement  | 1/2 sac                    | 3500F          | 3500F      | Yacoubou Barade              | 98 43 30 60 |           |
|          |             |             |                            |                | 79500F     |                              |             |           |

PRENOM DE CP : AT N-DEV : AT SWISSCONTACT :

8. RÉSULTATS ATTEINTS

PRODUCTION VEGETALE

Maradi :

| SIFA       | Effectif des jeunes |         | Spéculation          |
|------------|---------------------|---------|----------------------|
|            | Filles              | Garçons |                      |
| Koona      | 16                  | 9       | Arachide, niébé      |
| Kolma      | 7                   | 18      | Arachide, niébé      |
| Maïgaraou  | 23                  | 2       | Arachide, niébé, riz |
| Dakoro     | 16                  | 9       | Niébé, maïs          |
| Roubassaou | 48                  | 2       | Sorgho, maïs         |
| N'yelwa    | 25                  | 0       | Oseille, maïs        |
| Bargaja    | 16                  | 9       | Maïs, sorgho, tomate |
| Mafalia    | 32                  | 18      | Maïs                 |
| Fagagaou   | 25                  | 25      | Sorgho, maïs         |
| Total      | 208                 | 92      |                      |

Dosso :

| SIFA                 | Effectif des jeunes |         | Spéculation              |
|----------------------|---------------------|---------|--------------------------|
|                      | Filles              | Garçons |                          |
| Tibiri               | 43                  | 07      | Arachide, niébé, tomate  |
| Lokoko (Géchémé)     | 25                  | 05      | Niébé, sorgho            |
| Dioundiou            | 32                  | 18      | Niébé, tomate            |
| Banigougoui (Falmey) | 21                  | 04      | Niébé                    |
| Tombon Kasso (Kéché) | 23                  | 02      | Niébé, tomate            |
| Tchédé (Birni)       | 23                  | 02      | Sorgho, gombo, pastèque  |
| Kolbou (Kéouta)      | 03                  | 22      | Niébé, bissap            |
| Massama (Kara-kara)  | 11                  | 14      | Niébé, tomate            |
| Hellendé (Yellou)    | 04                  | 21      | Arachide, sorgho, tomate |
| Total                | 185                 | 95      |                          |

TRANSFORMATION AGRO-ALIMENTAIRE

**A Maradi :** 75 jeunes filles apprenantes engagées réalisent la transformation de l’arachide en huile et des ventes ont également été effectuées (Roubassaou, Mafalia et Roubassaou). Les jeunes apprenantes réalisent aussi la fabrication de farine infantile qui est en sous contrat avec un commerçant de la région de Tahoua.

**A Dosso :** 68 jeunes filles apprenantes engagées réalisent la transformation du manioc en gari, en tapioca et en gomme, l’extraction d’huile d’arachide et la transformation d’arachide en pâte ou « Digadigui ».

EXEMPLE DE VENTE DE TOMATE ISSUE DE CETTE EXPÉRIENCE PILOTE :



9. LEÇONS APPRIS

| Contraintes rencontrées dans la mise en œuvre                                                                  | Proposition de solutions                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Les aléas climatiques (inondations, arrêt précoc des pluies) ayant impacté sur la production (pertes de semis) | Envisager des cultures adaptées au terrain comme le riz<br>Songer à l’instauration de l’assurance agricole<br>Anticiper davantage les aléas climatiques comme les inondations qui sont des événements récurrents |
| Nuisibles, maladies, ravages (culture)                                                                         | Renforcer l’appui et le mode d’utilisation des pesticides                                                                                                                                                        |
| Éventuels retards de paiements et livraison tardive des intrants                                               | Etablissement des protocoles d’accords avec les entreprises semencières et les commerçants pour la fourniture des intrants à crédit                                                                              |

Bien qu’il s’agisse d’une expérimentation pilote, elle jouit d’une forte adhésion de la part des différents acteurs impliqués. Cette implication est une condition essentielle à la réussite de cette expérience car ce sont des initiatives qui sont portées, gérées et pilotées par les acteurs locaux.

## POINT D'ATTENTION POUR LA POURSUITE ET L'EXTENSION DE L'EXPÉRIENCE

- Renforcer les capacités des organisations paysannes dans la gestion des SIFA et le développement des comptes d'exploitation
- Renforcer les SIFA dans l'identification des acteurs de marché et des produits demandés
- Favoriser la formation continue et le recyclage des formateurs concernant les itinéraires de production afin de répondre aux exigences des potentiels acheteurs
- Développer les plateformes d'échanges pour développer les relations entre acteurs du marché
- Formaliser les contrats d'achats entre les parties impliquées
- Rechercher et impliquer d'autres opérateurs économiques



# TEMOIGNAGES

## QUELQUES CAS ILLUSTRATIFS DE LA PRÉSENTE EXPÉRIENCE :

### FINANCEMENT DE LA FORMATION DES JEUNES PAR LE SECTEUR PRIVÉ À TRAVERS LES SIFA : CAS DU SIFA DE DIOUNDIOU (DOSSO)



Afin d'élargir son réseau de partenariat avec le secteur privé, le SIFA de Dioundiou s'est engagé depuis juillet 2021 dans l'expérience « formation contractuelle » avec la formation de 50 jeunes (29 filles et 21 garçons) en production végétale (maraichère et semencière) et en transformation agroalimentaire.

**Pour la production semencière :** l'OP a négocié et obtenu avec l'entreprise semencière ALHERI de Dogondoutchi, une avance en semence de base de niébé de variétés KVX et IT 90 pour une production semencière. ALHERI a également contribué à l'encadrement technique du formateur du site et de 2 membres de l'OP.

Le SIFA conduit parallèlement la formation des jeunes sur la production maraichère hivernale avec la laitue et la tomate ainsi que sur la transformation du manioc et d'arachide.

Après 2 mois et demi de formation des jeunes sur les itinéraires techniques et les spécificités liées aux différentes spéculations choisies, le SIFA arrive aux premières récoltes de la tomate. A la date du 20 octobre, l'OP a cueilli 5 paniers de tomate Mangole qu'elle a vendu au commerçant partenaire Yacoubou de Dosso au prix de 8000F/panier, soit 40 000FCFA.

**Du côté de la transformation agroalimentaire :** 4 sacs de manioc ont été achetés à 10 000F le sac et transformés en gari et tapioca pour une recette de 40 000F pour le gari et 30 000F pour le tapioca, soit 70 000 FCFA. Pour l'arachide, il a été produit 35 litres d'huile et du tourteau, pour une recette totale de 62 000FCFA ; soit au total 132 000FCFA sur les produits transformés.

**Pour l'OP :** l'aspect le plus important de cette expérience pilote est la mise en lien avec les commerçants qui achètent la production, leur permettant ainsi de supporter une partie importante des charges de formation.

Les formateurs quant à eux estiment que les apprenants maîtrisent mieux les itinéraires techniques de production avec la formation contractuelle.

# TEMOIGNAGES

## FINANCEMENT DE LA FORMATION DES JEUNES PAR LE SECTEUR PRIVÉ À TRAVERS LES SIFA : CAS DU SIFA DE DIOUNDIYOU (DOSSO)

DES JEUNES FILLES EN PLEINE FORMATION SUR LA TRANSFORMATION DU MANIOC EN GARI ET TAPIOCA :



# TEMOIGNAGES

## FINANCEMENT DE LA FORMATION DES JEUNES PAR LE SECTEUR PRIVÉ À TRAVERS LES SIFA : CAS DU SIFA DE TIBIRI (DOSSO), RELATIF À LA PRODUCTION SEMENCIÈRE



Le Site Intégré de Formation Agricole (SIFA) de Tibiri s'est engagé depuis juillet 2021 dans l'expérience « formation contractuelle » avec la formation de 50 jeunes (45 filles et 5 garçons) en multiplication des semences notamment le niébé et l'arachide sur une superficie d'un hectare.

L'entreprise semencière Alheri a mis à disposition du SIFA des semences comme fonds de démarrage sous forme de crédit remboursable après la récolte. Au moment de celle-ci, le président de l'OP qui gère le site, Monsieur Abdou Magagi s'est dit très satisfait des résultats :

Il témoigne :



« Nous nous réjouissons de cet important rendement : produire beaucoup avec une petite quantité de semence, sur une petite superficie grâce aux techniques agricoles préconisées et à l'encadrement des formateurs SIFA.

Notre ambition est de faire de notre site une référence de production de semence et de vente en lien avec l'entreprise semencière Alheri. Une fois que cette production sera vendue, nous comptons mettre à profit les recettes pour développer les activités de production de semences et cultures maraîchères sans attendre les appuis des projets. »

| DESIGNATION        | Niébé       | Arachide    |
|--------------------|-------------|-------------|
| Quantité reçue     | 25 Kg       | 50 kg       |
| Rendement          | 600 kg      | 350 kg      |
| Recette estimative | 210 000 FCA | 135 000 FCA |

## TEMOIGNAGES



*Issaka Souley, SG du Comité de gestion du site et producteur du Niébé, donne ses appréciations en ces termes :*

”

*« J’ai vraiment compris à travers cette expérience que l’agriculture va au-delà de la production traditionnelle orientée vers le besoin familial. J’ai pu me procurer des semences de qualité, produire et vendre à un acheteur sûr et à bon prix. Cet argent me permettra de développer davantage mes activités et pourquoi pas l’utiliser à d’autres fins ».*

# TEMOIGNAGES

## FINANCEMENT DE LA FORMATION DES JEUNES PAR LE SECTEUR PRIVÉ À TRAVERS LES SIFA : CAS DU SIFA DE BARGAJA (MARADI), RELATIF À LA PRODUCTION SEMENCIÈRE ET MARAÎCHÈRE



*« Nous sommes ravis de cette expérience car nous avons découverts de nouvelles pratiques agricoles et des nouvelles façons de faire du business. Grâce à la mise en relation avec les commerçants, nous avons pu bénéficier de semences de qualité, améliorer nos rendements et vendre nos produits à un prix rentable.*

*Nous ambitionnons de continuer cela et nous sommes convaincus que nous allons pouvoir poursuivre la formation et prendre en charge les formateurs sans attendre l'appui des projets. Nous avons déjà pu engager deux gardiens au niveau du SIFA, à raison de 60 000 FCFA par mois, sur notre propre initiative. »*

Représenté par **Mahaman Moussa**, Président de l'OP et son Directeur de formation, le site de Bargaja a expérimenté la multiplication de semences notamment du sorgho et du maïs, la culture maraîchère. Cette expérience a été très positive. En effet, avec 10 g de semence de tomate (8 000 FCFA), ils ont engrangé une recette de 189 000 FCA à la récolte. Ils poursuivent le repiquage pour une production continue sur toute l'année. Ils ont également pris l'initiative de développer des activités maraîchères tout en diversifiant les cultures selon la demande sur le marché.

C'est ainsi que cette première recette de 189 000 FCFA a été utilisée pour acheter des intrants :

- 44 fagots de canne à sucre à 15 000 FCFA ;
- Bulbi d'oignon à 50 000 FCFA ;
- Un sac d'engrais chimique à 18 000 FCA ;
- La location d'un 0,50 ha pour la culture de la patate douce à 40 000 FCFA.

Il faut aussi souligner qu'une première récolte de la canne à sucre a engrangé une recette de 154 000 FCFA.

# TEMOIGNAGES

## FINANCEMENT DE LA FORMATION DES JEUNES PAR LE SECTEUR PRIVÉ À TRAVERS LES SIFA : CAS DU SIFA DE MAIGARAOU (MARADI), RELATIF À LA PRODUCTION SEMENCIÈRE ET MARAICHÈRE



« Nous avons pris l'initiative d'acheter et semer sur 0,25 ha, 16 mesures de semence de riz dans la partie inondée. 240 mesures ont été enregistrées à la récolte. C'est un très bon rendement avec une recette estimée à 240 000 FCFA pour 8 000 FCFA (achat de semence). »

« Aujourd'hui beaucoup des jeunes sortants de SIFA sont en activité génératrice de revenu, le site renforce ses activités de cultures maraichères avec une forte préparation des pépinières pour la production de tomate, poivron, piment vert, oignon et laitue, des produits fortement demandés sur le marché. L'aviculture et l'embouche sont aussi ciblés en vue de tirer un meilleur profit qui permettra de supporter les charges pour le bon fonctionnement du site. »





### **SIFA**

#### **Un concept novateur**

Un Site Intégré de Formation Agricole (SIFA) est un espace de formation professionnelle agricole et de production qui valorise les différentes potentialités agro-écologiques spécifiques au terroir dans lequel il est implanté. Les principes de base de l'agroécologie sont le fondement de l'enseignement théorique et pratique dispensé sur le site.

Swisscontact

**FONDATION SUISSE POUR LA COOPÉRATION TECHNIQUE**

Quartier Dar Es Salam, Cité STIN, BP 12 676

Niamey, Niger

Tél. : +227 20 73 96 37

[www.swisscontact.org/niger](http://www.swisscontact.org/niger)