

Facilitation de l'accès aux intrants de production : expérience de l'URP/BA sur l'accès aux semences certifiées de soja (variété TGX1910_14F)

Zones d'intervention : Bembéréké et à Kandi

Période : De 2018 à 2020

Parties prenantes : URP/BA ; UFAG ; DEDRAS_ONG ; CRAN/INA ; DDAEP ; le réseau des semenciers agréés

Cette initiative cherchait à résoudre l'indisponibilité à temps de semences certifiées de soja de bonne qualité. L'initiative a porté sur la production et la mise en place des semences certifiées (soja TGX 1910_14F) au profit des Exploitations Familiales Paysannes (EFP).

Les actions menées dans le cadre de cette initiative sont :

Identification des producteurs semenciers pilotes de l'expérience ;

- Mise en place d'un contrat de partenariat avec les producteurs semenciers identifiés ;
- Acquisition et mise à disposition des semences de bases de soja pour les semenciers ;
- Appui aux semenciers dans les opérations de production et de récolte des semences ;
- Formation des multiplicateurs sur les techniques améliorées de production de semences certifiées ;
- Suivi de la production des semences ;
- Acquisition des semences certifiées produites par les multiplicateurs identifiés. Seules les parts des semenciers constituées des moitiés des productions enregistrées sont achetées par l'Union Régionale des Producteurs-Borgou/Alibori (URP-BA) auprès des semenciers, au prix de trois cents Francs CFA (300 FCFA), le Kilogramme ;
- Mise à disposition des semences certifiées au profit des EFP des communes du PASDeR2. Les secondes moitiés des productions constituent la part de l'URP-BA. Les semences certifiées sont ensuite vendues aux producteurs membre des Unions Communales des Producteurs (UCP) au prix de quatre cents Francs CFA (400F CFA,) le kilogramme.

Avantages

- La production de semences certifiées de soja est un service pertinent et utile qui contribue à l'amélioration des offres de services aux EFP par leurs unions.
- La sensibilisation et la formation des semenciers sur l'importance du respect des clauses contractuelles sont essentielles et conditionnent le succès et la pérennisation du dispositif de production de semences certifiées.

Facteurs Limitants

Le principal défi rencontré au cours de cette initiative est le non-respect des clauses contractuelles par certains semenciers.

Quelques résultats atteints

- Mise en place d'un dispositif opérationnel de production et de fourniture de semences certifiées de soja aux EFP de la région.
- En moyenne trois mille Kilogrammes (3000 kg) de semences certifiées ont été mises à disposition chaque année, et ce auprès de dix (10) UCP



SERVICE DE SANTE ANIMALE DE PROXIMITE (SSAP)

 Zones d'intervention : 10 communes

Période : De 2017 à 2018

Parties prenantes : UGP PASDeR2 ; UDOPER BA ; UCOPER ; éleveurs membres,

 Fournisseurs d'intrants vétérinaires, prestataires (vétérinaires privés)

L'accès aux services de base en matière de santé animale dans le secteur de l'élevage reste un défi majeur et une cause de la faible productivité du secteur. En conséquence, le Service de Santé Animale de Proximité (SSAP) a été initié pour assurer à moindre coût le suivi sanitaire des animaux des éleveurs membres à travers un programme de traitement curatif de prophylaxie sanitaire et médicale.

SSAP : Une stratégie subdivisée en quatre (04) étapes

- Sensibilisation de toutes les parties prenantes à savoir les élus des OSP, les éleveurs, les responsables administratifs (par exemple l'Agence Territoriale de Développement Agricole (ATDA), la Direction Départementale de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche (DDAEP), les autorités locales et les prestataires de services vétérinaires privés.

- Recensement des besoins et doléances puis livraison des produits vétérinaires par Nordivet aux UCOPER à crédit.

- Traitement des animaux dans les exploitations. Pour chaque animal traité, l'éleveur paie mille cent cinquante Francs CFA (1150 FCFA) par tête. En effet, cette somme inclue le coût des produits (huit cent trente-cinq Francs CFA, 835 FCFA), le coût de la prestation (200 FCFA), la contribution au déplacement (100FCFA) et diverses charges (15 FCFA)

- Faire le bilan et répartir les montants collectés à chaque niveau notamment au niveau de l'Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UDOPER), les UCOPER et les vétérinaires. La clé de répartition est de 40 % pour les vétérinaires et 60 % pour l'OSP. La portion de l'OSP est également subdivisée en trois (03) parts à savoir : 50 % de la part des OSP va aux UCOPER et 20 % à l'UDOPER, les 30 % restant constituent les frais de gestion de l'opération. Cette opération a lieu deux (02) fois par an.

Avantages

- C'est un service de proximité à faible coût pour l'éleveur
- Ouverture des éleveurs aux innovations à travers un service plus professionnel, moderne et structuré
- Prestations assurées par des professionnels (vétérinaires) bien connus des éleveurs
- Forte collaboration avec les services étatiques comme la DDAEP dans le contrôle de la qualité du service Renforce le leadership de l'UDOPER grâce à la mobilisation des ressources propres des OSP

Facteurs Limitants

- Réticence des éleveurs et faible taux d'adhésion
- Une grande partie du cheptel bovin national ne bénéficie pas
- Le SSAP est considéré par les vétérinaires comme un manque à gagner par rapport à leurs prestations directes et privées.
- Le recouvrement des frais de prestation reste un défi important

Quelques résultats atteints

- Seize mille cent neuf (16109) têtes d'animaux traités
- Amélioration sensible de l'état sanitaire des animaux
- Réduction de la mortalité des animaux
- Natte croissance de la production laitière.
- Réduction substantielle du coût des traitements sanitaires du troupeau
- Meilleure compétitivité de l'élevage.
- Renforcement de l'autonomie des unions et la durabilité de leurs services

LE FCDA : UNE INNOVATION PIONNIERE DU PASDER POUR LE FINANCEMENT DES EXPLOITATIONS FAMILIALES PAYSANNES

- Zones d'intervention** : 10 communes des départements du Borgou et de l'Alibori
- Période** : D'octobre 2015 à avril 2020
- Parties prenantes** : ONG Canal Développement, URP-BA, UDOPER-BA, CIM-BA, Mairies, Structures déconcentrées du MAEP, Systèmes Financiers Décentralisés

L'accès limité au financement agricole constitue une contrainte majeure au développement agricole au Bénin. C'est dans ce cadre que le Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) a mis en place le Fonds Communal de Développement Agricole (FCDA) pour faciliter l'accès au financement des exploitations familiales paysannes. Cette initiative vise à engager les organisations socioprofessionnelles dans un processus d'apprentissage progressif pour capter les opportunités de financement disponibles et fournir un financement adapté aux besoins des promoteurs agricoles.

De manière spécifique, le FCDA met en place un dispositif articulé en cinq (05) grandes étapes :

- Pour bénéficier du financement du FCDA. Les promoteurs soumettent leurs idées de projet auprès des Organisation Socio-Professionnelle (OSP)
- Les OSP et un technicien de l'ONG Canal Développement effectuent des visites de terrain pour vérifier l'existence de l'activité du promoteur
- Le comité communal composé des techniciens des OSP et un agent de Canal Développement évalue la pertinence des idées de projets soumis conformément aux critères de sélection prévus dans le manuel de procédures. Les promoteurs dont les idées de projets sont retenues, sont ensuite accompagnés par les techniciens des OSP dans la rédaction de leur microprojet
- Le Comité Technique d'Appréciation composé du Conseiller Technique en Développement Organisationnel (CTDO) de l'UCP (qui préside le comité), d'un représentant de l'ex CARDER (qui assure le secrétariat du comité), d'un technicien de l'UCOPER, d'un animateur de l'AFEFA, d'un représentant de la mairie, de l'agent de Canal Développement procède à l'évaluation financière et technique et à la présélection des microprojets

- Le Comité de Sélection et d'Approbation (CSA) fait la sélection finale des meilleurs microprojets et ordonne le financement de ces derniers. Les fonds alloués sont placés auprès des institutions financière locales (FECECAM et ASF-BENIN) en partenariat avec le FCDA. (Il est important de souligner que l'ONG Canal Développement, agence fiduciaire de la mise en œuvre du FCDA, accompagne les bénéficiaires dans le processus de décaissement des fonds octroyés et dans la passation de marchés afin d'apporter les pièces justificatives exigées par la procédure du FCDA. Elle a également formé les promoteurs sur la gestion du FCDA et la tenue des documents de gestion du financement)

Avantages

- L'implication de tous les acteurs dans le processus du FCDA
- Le professionnalisme de Canal Développement pour un suivi rapproché des promoteurs dans la mise en œuvre des microprojets
- L'existence du manuel de procédures pour le respect des critères de sélection des microprojets et pour le respect de la procédure de mise en place des comités de sélection.
- Cette expérience permet de se rendre compte qu'il est en effet possible pour les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) de s'engager dans le financement des activités agricoles et d'en tirer de meilleur profit.
- Un suivi rapproché des promoteurs pour accroître la mobilisation des fonds retour
- Le FCDA offre une expérience d'avant-garde qui pourrait être mise à profit par le FNDA.

Facteurs Limitants

- Le faible taux de remboursement dans certaines communes
- La défaillance de certains équipements et matériels agricoles
- La mauvaise foi de certains promoteurs
- La perte des animaux
- Non-respect des critères de formation du comité de sélection
- L'insuffisance des ressources financières à placer au profit des promoteurs
- La mauvaise gouvernance des coopératives
- La composition des membres du jury constitue un facteur limitant pour la fiabilité des résultats de présélection et de sélection. En effet, selon le principe du FCDA, les personnes impliquées dans le processus de mise en œuvre du FCDA ainsi que leurs proches parents ne peuvent pas bénéficier de l'appui du FCDA. Malheureusement ce critère n'a pas toujours été vérifié au cours du processus.

Quelques résultats atteints

- Financement de cent soixante-huit (168) promoteurs de microprojets à hauteur d'un montant de deux cent soixante-dix millions de Francs CFA (270 000 000 FCFA).
- Les promoteurs ont été dotés de trois cent vingt-huit (328) équipements et matériels de production et de transformation et de soixante-treize (73) petites infrastructures (enclos, bergerie, atelier de transformation, aire de séchage, petit magasin de stockage) pour améliorer leurs activités.
- La création de sept cent treize (713) emplois directs et indirects
- L'amélioration du taux d'accroissement du rendement des producteurs de maïs et de soja de 25 %,
- L'amélioration de 55 % du chiffre d'affaires des bénéficiaires et l'accroissement de 38 % de leurs bénéfices.
- Les promoteurs ont atteint une capacité à épargner de 60 % et une capacité de remboursement des fonds retour de 80 %.
- 70 % des promoteurs financés ont pu accéder au crédit dans les SFD classiques à la fin du cycle



AMELIORATION GENETIQUE DES RACES

- Zones d'intervention : 10 communes du PASDeR2
- Période : 2016 jusqu'à ce jour
- Parties prenantes : PASDeR2 ; UDOPER ; UCOPER ; Eleveurs bénéficiaires ; Techniciens des OSP, accompagnateur, Fermodel, fournisseurs de géniteur

C'est dans le souci de résoudre les problèmes liés à la faible productivité des animaux de races locales que cette stratégie a été développée. Il s'agit d'améliorer le potentiel génétique des races bovines, ovines et caprines localement élevées par les membres de l'Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants Borgou/ Alibori (UDOPER-BA) à travers le croisement de races locales avec des races laitières et bouchères de plus grandes performances.

Cette initiative est subdivisée en quatre (04) grandes étapes :

- Le choix des races des géniteurs à introduire dans les Exploitations Familiales Paysannes (EFP) des éleveurs sur la base des orientations du Programme Nationale d'Amélioration Génétique (PNAG), les caractéristiques des animaux et des visites de terrain.
- Une stratégie de placement a été élaborée. Cette stratégie précise les types de placement par espèce (notamment le placement permanent ou le métayage).
- Les membres de l'Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UDOPER) ont été sensibilisés et une enquête de terrain a été menée pour identifier les potentiels bénéficiaires de l'initiative.
- Les géniteurs ont été acquis et placés dans les EFP suivant un contrat de placement tripartite entre l'Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UDOPER), l'Union Communale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UCOPER) et les bénéficiaires.

Avantages

- La maîtrise des avantages liés à l'amélioration génétique (fort potentiel en viande, animaux prolifiques et meilleure production de lait),
- Coût de cession réduit des Azawaks

- L'option du métayage qui permet aux bénéficiaires, notamment les femmes, d'acquérir les géniteurs gratuitement.
- L'initiative est coordonnée par les éleveurs (à travers l'UDOPER) ouverts aux innovations
- Meilleur suivi des EFP bénéficiaires et l'offre de services additionnels sur la conduite des troupeaux, la gestion de la reproduction et la santé animale.
- Forte implication de tous les responsables des éleveurs dans la mise en œuvre des activités.

Quelques résultats atteints

- Introduction de huit (08) géniteurs de race Azawak, quinze (15) géniteurs de race caprine notamment les chèvres rousses de Maradi et dix (10) géniteurs de race ovine notamment les moutons Balami dont (8) génitrices et 2 géniteurs). dans les EFP bénéficiaires
- Le placement adopté pour les gros ruminants est de type permanent. Et le paiement se fait en trois (03) tranches : 50% à l'acquisition (2016), 25% la deuxième année et 25% la troisième année.
- Les ressources mobilisées sont utilisées pour intégrer d'autres éleveurs à l'initiative
- En 2020, la population des animaux indique, quarante-cinq (45) métis Azawaks nés et dix-sept (17) vaches de race locale gestantes et quarante-deux (42) petits nés vivants de race pure et métis puis six (06) femelles gestantes.
- Une nette amélioration du potentiel génétique des animaux de race locale au sein des EFP bénéficiaires.

Facteurs Limitants

- Non-respect des clauses par certains bénéficiaires qui ne sont pas prompts dans le remboursement des dettes des Azawaks.
- Des dysfonctionnements dans la gestion du système de placement des animaux
- L'entretien des animaux n'est pas toujours conforme aux exigences et recommandations chez certains bénéficiaires
- Enregistrement de cas de maladies et de mortalité dus à la fièvre aphteuse, l'intoxication alimentaire par la consommation des herbes ayant été pulvérisées avec de l'herbicides, et la streptothricose au niveau des métis

Gouvernance et renforcement des Organisations Socio-Professionnelles (OSP) : point de départ et levier du développement agricole

- Zones d'intervention : Borgou - Alibori
- Période : De 2016 à 2020
- Parties prenantes : URP/BA ; UCP ; UFAG ; ATDA 2 et 4 ; DDAEP Borgou et Alibori ;
- Mairie ; Groupements / Coopératives de femmes

Le principe de responsabilisation des acteurs qui est adopté par le PASDeR, depuis sa première phase, a permis d'impulser la visibilité des OSP et un regain des structures de base et des EFP) membres. Les OSP sont donc les principaux acteurs du programme et les attentes suscitées à la base en termes de services (innovations, informations, formation/conseil, appui à l'organisation, moyens de production et transformation, commercialisation, etc.), sont fortes. La priorité du programme est donc de renforcer les capacités des OSP sur les plans technique, organisationnel, commercial, institutionnel et associatif. Ces renforcements de capacités sont axés sur les thématiques telles la gestion, la gouvernance, le genre, etc., pour qu'elles soient à même de répondre efficacement aux attentes, à travers le développement des stratégies et actions adéquates

Le renforcement des OSP s'est focalisé sur trois (03) principaux volets à savoir :

- L'opérationnalisation et la mise en conformité des organes de gouvernance institutionnelle des OSP avec les dispositions législatives et réglementaires en vigueur. Cet axe a mis en relief la nécessité de créer les conditions permettant aux OSP à différents paliers de s'affirmer comme support principal des exploitations familiales agricoles, pastorales et artisanales, et soutien légitime de ces dernières auprès des institutions et partenaires d'appui au secteur agricole ;

• Une meilleure structuration des réseaux telles que l'Union Régionale des Producteurs (URP), l'Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UDOPER) et la Chambre Interdépartementale de Métiers (CIM) afin qu'ils respectent les principes de subsidiarité et agissent au mieux des intérêts des EFP pour la promotion des filières ;

• Le renforcement des ressources humaines, matérielles et financières disponibles au niveau des OSP (URP, UDOPER et CIM) afin de créer les conditions d'efficacité optimale et durable des prestations des OSP, à travers un personnel qualifié et régulièrement mis à niveau, avec des élus qui maîtrisent de mieux en mieux les rouages institutionnels et de négociations en appui à la promotion des filières.

Avantages

- Forte autonomie des OSP
- Mobilisation des ressources propres par les OSP par la prestation de services aux membres
- Renforcement et ancrage des OSP faïtières.

Facteurs Limitants

- Une faible représentativité constitue un handicap certain en matière de formulation d'une vision claire du devenir des exploitations familiales à même d'interpeller, d'alimenter et d'influencer les processus décisionnaires de nature politique.
- L'élargissement de la base militante pour conférer aux faïtières toute la légitimité d'actions sur le plan politique
- Capacité de mobilisation de ressources.

Quelques résultats atteints

- Sur la gouvernance institutionnelle au sein des OSP, la proportion d'OSP soutenues maîtrisant la répartition des rôles et responsabilités entre OSP faïtières et démembrés s'affiche à 77,5 % en 2020
- La proportion d'OSP soutenues maîtrisant la répartition des rôles et responsabilités entre élus et techniciens s'est établie à 92 % en 2020
- 95 % des OSP de base et plus de 87 % des EFP membres des OSP sont satisfaites des services reçus.
- En 2020, plus de 74 % des plaidoyers ont abouti, traduisant ainsi, l'affirmation des OSP en tant qu'une force de proposition et de négociation vis-à-vis des pouvoirs publics.
- La totalité des besoins en équipements exprimés des EFP sont satisfaits par la Chambre Interdépartementale de Métiers Borgou/Alibori (CIM/BA) et ses démembrés.

Facilitation de l'accès des éleveurs aux intrants de production

- Zones d'intervention : Kandi et Ségbana
- Période : Début 2017 jusqu'à la fin du PASDeR2 (activité maintenue sur PASDeR3)
- Parties prenantes : UGP PASDeR2, UDOPER BA, UCOPER Kandi, UCOPER Ségbana, les éleveurs membres, et les fournisseurs d'aliment bétail

L'accès aux intrants de qualité en temps opportun et à coût réduit constitue un enjeu majeur pour les éleveurs, surtout dans le contexte actuel de raréfaction des ressources naturelles. À cet effet, soutenir les éleveurs des zones d'intervention du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) nécessite un renforcement de leurs accès aux intrants spécifiques de production. Cette expérience est focalisée sur la mise en place d'un système de vente à proximité des intrants notamment l'aliment bétail. Sur un autre plan, un tel système facilite la mobilisation des ressources propres par les Organisations Socioprofessionnelles (OSP) de base renforçant ainsi leur autonomie et leur durabilité

La mise en place du système de vente à proximité des aliments bétail a notamment consisté en :

- La construction et à l'appui en gestion de magasins. Dans un premier temps, l'Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UDOPER) a conduit une évaluation des besoins des éleveurs membres afin que le système à développer soit pertinent et adapté à leurs conditions.
- L'identification avec les éleveurs, du modèle adéquat des magasins et le site de réalisation.
- La construction des magasins. Les Unions Communales des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UCOPER) ont bénéficié d'un fonds de roulement en nature constitué de sacs d'aliments acquis auprès de l'entreprise GVS.
- L'appui en gestion aux unions pour assurer le bon fonctionnement des magasins à travers les cycles d'approvisionnement et vente des aliments aux éleveurs.

Avantages

- L'initiative est auto-gérée par les OSP comme un service à leurs membres. Ce système a renforcé l'appropriation.
- L'ouverture des membres des OSP aux innovations a aussi été déterminante et a facilité l'acceptation du service de vente d'aliment bétail en remplacement au pâturage traditionnel.
- Le service offre des avantages qui sont perceptibles et

d'intérêt pour les éleveurs. Par exemple, la proximité des magasins réduit les dépenses et le temps de recherche de fourrage.

- Cette expérience met en exergue la capacité d'auto-organisation et de gestion des OSP et confirme l'approche générale du PASDeR, qui est de centrer ses interventions sur les organisations des acteurs.

Facteurs Limitants

- La gestion des créances. La vente à crédit est un mode de fonctionnement courant au niveau des magasins pour répondre aux réalités des éleveurs qui ne disposent pas de fonds de roulement pour leurs activités. Les ventes à crédit sont aussi parfois motivées par la familiarité entre les éleveurs et les gestionnaires des magasins qui sont leurs pairs. Toutefois, certains éleveurs qui achètent à crédit ne remboursent pas ou remboursent dans des délais inappropriés. Ceci retarde le renouvellement des stocks et compromet le bon fonctionnement du magasin.
- La gestion efficace des infrastructures reste un défi général pour le programme.

Quelques résultats atteints

- Construction de deux (02) magasins de vente d'aliment bétail entièrement équipés à Lougou et Donwari, respectivement dans les communes de Ségbana et Kandi.
- Dix-huit tonnes (18 t) d'aliment bétail ont été mis à disposition, comme fonds de roulement. Les bénéficiaires de Kandi ont reçu cinq tonnes (5 t) de provende destinée à l'élevage orienté vers la production viande et quatre tonnes (4 t) pour l'élevage orienté vers la production de lait. Tandis que ceux de Ségbana ont reçu six (6 t) tonnes d'aliments destinés à la production de viande et trois tonnes (3 t) d'aliments destinés pour Ségbana.
- Les aliments bétails sont entièrement vendus la première année au profit de quatre-vingt-treize (93) exploitations et les recettes ont permis d'approvisionner les magasins en tourteaux de coton "DAKAM" à raison de neuf (09) tonnes d'aliment bétail à Kandi et six (06) tonnes d'aliment bétail à Ségbana.
- Les nouveaux stocks d'aliments bétails sont vendus aux éleveurs. Les achats et ventes se sont poursuivis de façon continue.
- L'utilisation de ces aliments a permis d'améliorer l'état corporel des animaux et par ricochet, la santé et les productions des animaux.
- Les activités des magasins d'aliments bétail constituent une source de mobilisation de ressources propres pour les OSP

RENFORCER LES CAPACITES DES FEMMES TRANSFORMATRICES POUR AMELIORER LEURS REVENUS

- Zones d'intervention : Pèrèrè (Soubado) – Kandi (Angaradébou)
- Période : De 2016 à 2020
- Parties prenantes : URP/BA ; UCP ; UFAG ; ATDA 2 et 4 ; DDAEP Borgou et Alibori ; Mairie ; Groupements / Coopératives de femmes

La compétitivité des produits locaux sur le marché reste un défi majeur pour les transformatrices de produits agricoles. Cette initiative vise l'amélioration de la qualité des produits transformés par les femmes afin de contribuer à l'augmentation de leur revenu. De manière spécifique, il s'agit de pallier la mauvaise qualité des produits obtenus après la transformation, réduire la transformation artisanale en mettant à disposition des machines/outils et renforcer la maîtrise des règles d'hygiène de transformation.

Le développement des activités génératrices de revenus des femmes a pris en compte plusieurs étapes :

- La construction et l'équipement des unités de transformations
- La mise aux normes requises des unités.
- La formation des femmes transformatrices sur les notions pratiques d'hygiène et la démarche qualité pour la vente sur le marché des produits issus de la transformation.
- Suivi de l'application des acquis des formations et la confection de pictogrammes de bonnes pratiques d'hygiène pour assurer l'obtention de produits répondant aux normes exigées.
- La mise à disposition des unités de transformations, des outils et kits de protection (cache-nez, charlotte de protection, gants)
- Mise en place d'un système de collecte d'échantillon et d'évaluation de la qualité sanitaire des produits transformés
- Réalisation d'emballages personnalisés
- Elaboration de la stratégie de mise en marché des produits transformés

Avantages

- L'ouverture des transformatrices aux innovations développées
- Accentuation sur la formation pratique (90 %) permettant aux femmes de maîtriser les techniques et de retenir les connaissances partagées (surtout en langue locale).
- La disponibilité de point d'eau est essentielle pour le développement d'une unité de transformation agroalimentaire.
- L'établissement des contrats d'exploitation formels avec les bénéficiaires pour une gestion durable des ouvrages



Facteurs Limitants

- L'inexistence de point d'eau au niveau des unités de transformation (la nappe phréatique étant située à plus de cent mètres (100 m), cela a entraîné des forages négatifs d'où le manque d'eau)
- Pénurie de matières premières.
- Difficultés d'accès aux crédits agricoles pour l'approvisionnement régulier en matières premières

Quelques résultats atteints

- La construction de deux (02) unités de transformation réalisées et équipées (Angaradébou à Kandi et Soubado à Pèrèrè)
- Le renforcement d'au moins huit (08) groupements de femmes sur diverses thématiques.
- Augmentation quantitative et qualitative des produits transformés (gari et riz).
- Amélioration de la qualité des produits transformés
- Amélioration des revenus des femmes transformatrices.

APPROCHE « INCLUSIVE MARKET » POUR FACILITER L'ACCES AU MARCHÉ POUR LES PETITS PRODUCTEURS

Zones d'intervention : Kalalé (Banézi)

Période : De 2018 à 2020

Parties prenantes : URP/BA ; CFE ; FECECAM ; Coopératives de maïs de Kalalé ; UFAG

Cette initiative porte sur l'opérationnalisation du modèle d'affaire sur le warrantage entre l'Union Régionale des Producteurs/Borgou-Alibori (URP/BA) et le Centre Financier aux Entreprises (CFE). Elle vise à permettre au producteur de maintenir une bonne situation après la phase de récolte. De manière spécifique, le producteur est en mesure, avec cette approche, de faire face aux impératifs sociaux et à la main d'œuvre utilisée en production de coton sans se livrer au bradage massif de la récolte et exposer son ménage à une insécurité alimentaire et à la précarité en période de soudure.

Diverses actions ont été menées pour l'atteinte des objectifs de ce projet :

- Sensibilisation des différentes parties prenantes sur l'approche « inclusive market ». Il s'agit notamment des producteurs, de commerçants, et des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD).
- Construction de magasins de warrantage et formation des acteurs sur le stockage et la conservation des produits agricoles, la gestion des magasins et l'éducation financière.
- Des efforts de négociations avec les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) ont été menés afin de les intégrer à l'approche et adapter leurs offres aux besoins des acteurs. Ainsi le Centre Financier aux Entreprises a été contractualisé
- Mobilisation de l'offre pour disposer des stocks nécessaires à l'alimentation des magasins. Les producteurs et les commerçants expriment leurs besoins en crédit intrants vivriers ou en crédit Activités Génératrices de Revenus (AGR) qui sont satisfaits par le CFE.
- Suivis périodiques des magasins effectués pendant que les acteurs surveillent les prix et recherchent des marchés rémunérateurs. En fin de cycle, les produits sont commercialisés et les crédits remboursés.

Avantages

- L'engagement des bénéficiaires et leurs ouvertures aux innovations
- La mise en place des magasins de stockage répondant aux normes
- L'accompagnement des OSP sur la gestion.
- La synergie d'actions entre plusieurs catégories d'acteurs se traduisant par des conventions de partenariat
- Crédibilité des différentes parties prenantes et formalisation de leurs relations.
- Adhésion des petits producteurs au dispositif
- La mise en œuvre de formations permet aux institutions de microfinance de comprendre l'intérêt du warrantage et d'en faire la promotion auprès des producteurs à la base.



Facteurs Limitants

- Les réformes opérées dans le secteur agricole relatives à l'exportation des produits agricoles ont notamment affecté l'exportation du maïs produit.
- Le défi majeur de cette initiative reste la faible participation des femmes aux activités

Quelques résultats atteints

- La production de deux cent soixante-dix tonnes (270 t) de maïs stockés pour vingt-sept millions Francs CFA (27 000 000 F CFA) de crédit mobilisé
- Cent deux (102) producteurs dont 13 % de femmes impactés par ce dispositif

Infrastructures - Maîtrise d'ouvrage communautaire (par les OSP) dans la mise en œuvre du PASDeR2

- Zones d'intervention : 10 communes d'intervention du PASDeR2
- Période : De 2016 à 2019
- Parties prenantes : UFAG ; Réseau URP, Réseau UDOPER, DDAEP Borgou, DDAEP Alibori, Associations Intercommunales (APIDA et ADECOIB) ; Accompagnateur (Bio OROU KPERA) ; Bénéficiaires (10 UCP et 10 UCOPER)

L'existence d'infrastructures agro-pastorales constitue le moteur pour l'augmentation de revenu des agriculteurs via l'amélioration de leurs conditions de travail et de leur productivité. C'est dans ce contexte que s'intègre l'approche de responsabilisation des acteurs à la base dans le processus de réalisations des infrastructures. Cette initiative vise à opérer un transfert de compétences existantes auprès des acteurs techniques impliqués dans le processus vers les organisations socio-professionnelles (OSP). Ceci afin d'assurer la prise en compte effective des besoins réels, permettre aux bénéficiaires de s'approprier les compétences en vue d'exercer pleinement leurs rôles auprès de leurs membres et mettre en place un mécanisme de gestion participative et durable de chaque infrastructure réalisée.

Une approche innovante de responsabilisation des acteurs à la base, principalement des organisations socio-professionnelles (OSP), a été mise en œuvre. Les OSP ont joué ainsi un rôle de maîtrise d'ouvrage locale tout au long du processus. Les différentes phases de réalisation des infrastructures sont :

- La mise en place du dispositif d'accompagnement des OSP : Il a été mis en place un dispositif d'accompagnement des OSP en collaboration avec les structures d'accompagnement existantes. Les principaux acteurs impliqués sont : L'Unité de Facilitation et d'Appui à la Gestion des partenariats (UFAG), OSP (Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UDOPER), Union Régionale des Producteurs (URP)), DDC, Consortium SwissContact/LARES. Cette collaboration a donné lieu à la signature d'une nouvelle convention de prestations avec les accompagnateurs ;
- La sensibilisation des acteurs sur leurs rôles et responsabilités : Des ateliers d'information et de sensibilisation des représentants d'OSP ont été organisés afin de permettre aux OSP de jouer pleinement le rôle de maîtrise d'ouvrage
- L'identification et la priorisation des besoins des

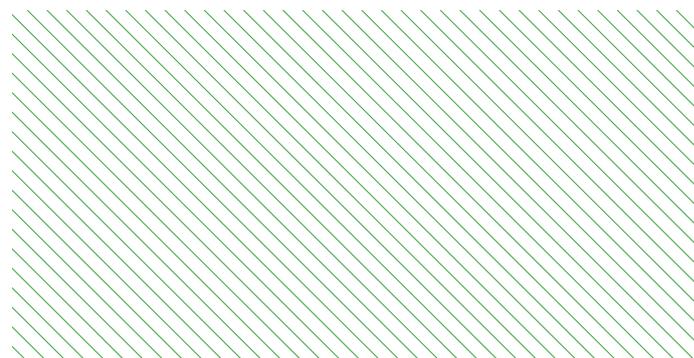
OSP en matière d'infrastructures : Les OSP ont élaboré les POA en tenant compte de leurs besoins en matière d'infrastructures, qui ont été validés par le Consortium SwissContact/LARES et approuvés par la DDC chaque année. Par ailleurs, les OSP avec la participation de leurs

membres ont effectué le choix des sites, principalement pour la mise en place de magasins. Des critères de choix des membres bénéficiaires ont été élaborés afin d'assurer la représentativité de ces derniers pour le choix des sites

- La réalisation des études de faisabilité des infrastructures : Les OSP ont élaboré les termes de références avec l'appui de l'accompagnateur en vue du recrutement des bureaux d'études chaque année. Ensuite les projets de DAO ont été élaborés par l'accompagnateur et validés par les OSP avec l'appui de l'Unité de Facilitation et d'Appui à la Gestion des partenariats (UFAG) ;

- Le renforcement des capacités des OSP sur le processus simplifié de passation de marchés et la gestion des contrats : Ces formations ont porté sur les dispositions du code des marchés et de la loi MOP/MOC et le processus de passation simplifiée des marchés. Elles ont été assurées par l'accompagnateur avec l'appui de l'UFAG, et de la Direction Départementale de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche (DDAEP)

- Enfin, les OSP ont été impliquées dans les dernières phases de lancement des avis d'appel d'offres, le recrutement des entreprises, la signature et l'administration des contrats y compris l'organisation du suivi des travaux, la réception des infrastructures, et la mise en place des comités de gestion et d'entretien des infrastructures



Avantages

- La synergie entre les différents acteurs surtout les accompagnateurs
- La simplification des procédures de passation des marchés,
- La mise à disposition des fonds aux OSP pour le paiement des prestations,
- La responsabilisation et la forte implication des OSP dans le processus de réalisation des infrastructures.
- L'approche de responsabilisation des OSP ayant été coordonnée par SwissContact/LARES et la DDC a permis aux OSP d'être outillées en termes de processus de réalisation d'infrastructures.

Facteurs Limitants

- Difficultés liées à l'implication de l'administration communale aux différents processus et à l'élaboration d'un plan de gestion participative et durable des infrastructures.
- Faible formation des membres des comités de gestion des infrastructures sur leurs rôles et responsabilités
- Faible représentation de tous les acteurs et catégories socioprofessionnelles bénéficiaires au sein des comités.
- Faible mobilisation des redevances devant servir à l'entretien.
- Faible implication de l'administration communale aux différents processus (passations de marchés, réalisation, gestion des infrastructures, etc.) a accentué la faible gestion des infrastructures car les plans communaux d'entretien des infrastructures ne tiennent pas compte des infrastructures réalisées par les OSP. Cette situation affecte non seulement l'entretien mais également la maintenance et la durabilité des infrastructures.

Quelques résultats atteints

La réalisation de quarante-quatre (44) infrastructures agro-pastorales au cours du PASDeR2 dont vingt-sept (27) dans le département du Borgou et dix-sept (17) dans le département de l'Alibori, adaptés aux besoins prioritaires des OSP. Ces infrastructures sont entre autres : des magasins, des unités de transformations, des forages, des retenues d'eau, des hangars de vente, des fermes, des enclos modernes et des sites maraîchers. De plus, les OSP à travers leur implication, sont désormais outillées sur le processus de réalisation des infrastructures agricoles et pastorales.

Approche de promotion de la mécanisation agricole par les OSP

- Zones d'intervention : Communes d'intervention du PASDeR2
- Période : De 2016 à 2019
- Parties prenantes : URP Borgou-Alibori, UCP, UFAG

La mécanisation est importante pour améliorer la productivité agricole et accroître le revenu des exploitants agricoles. Elle constitue aussi une source de revenus propres pour les Organisations Socio-Professionnelles (OSP). En conséquence, l'ambition du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) est d'appuyer les OSP à structurer et offrir aux exploitations agricoles des services de mécanisation pertinents, efficaces et durables

L'Union Régionale des Producteurs (URP) a élaboré un document de stratégie de mécanisation qui définit l'approche et les mécanismes d'introduction et de gestion des équipements :

- Des tracteurs ont été mis à la disposition des Unions Communales des Producteurs (UCP) en août 2015 (un par UCP), pour un montant total de vingt-huit millions Francs CFA (28 000 000 FCFA) financé par le programme.
- Six (06) tracteurs neufs et quatre (04) ré-chemisés, qui contribuent activement à faciliter le labour aux Exploitations Familiales Paysannes (EFP), pour emblaver plus de superficie en un temps record, respecter le calendrier agricole (labour et semis à temps), puis améliorer les ressources propres des OSP et les revenus des EFP.
- Un comité de suivi de la gestion tracteur (composé des membres de l'UCP) a été mis en place et des prestataires sont recrutés pour la gestion de chaque tracteur

Avantages

- Une opportunité de mobilisation de ressources propres aux OSP.
- Gain de temps et de productivité pour les EFP

Facteurs Limitants

- Problème de gestion des équipements pour rendre le dispositif efficient et durable
- Le manque de maintenanciers qualifiés et disponibles à proximité
- La concurrence des prestataires nigériens qui proposent des conditions plus attractives est aussi un frein à l'essor du dispositif de mécanisation agricole actuel au niveau des UCP.
- Inadéquation des produits financiers pour favoriser leur accès aux services de mécanisation agricole.

Quelques résultats atteints

- Amélioration de la technique de production,
- Amélioration du taux d'accès des EFP aux matériels et équipements. La proportion d'EFP ayant accédé aux matériels et équipements est de 26, 49% en 2018 pour une cible de 10% ;
- Amélioration des superficies emblavées et les ressources. Elles sont passées de deux cent trente-et-un hectare (231 ha) dont trente-et-un (31 ha) pour les femmes en 2016 à 538,79 ha (dont 141 ha par les femmes en 2018 pour respectivement quatre-vingt-dix-neuf (99) bénéficiaires dont vingt (20) femmes en 2016 et quatre cent quinze (415) dont cent trente-trois (133) femmes en 2018) ;
- Introduction de techniques de production innovantes dans les systèmes de cultures
- Une meilleure mobilisation des ressources. Un million huit cent quatre-vingt-cinq mille quatre cent soixante-quinze Francs CFA (1 885 475 F CFA) en 2016 contre quinze millions trois cent dix-huit mille quatre cent Francs CFA (15 318 400 F CFA) en 2018

