

Renforcement des associations de distributeurs d'intrants agricoles en Afrique de l'Ouest



Un Centre International
pour la Fertilité des Sols et le
Développement Agricole

www.ifdc.org



Dans les marchés et dans les petites boutiques comme celle présentée ci-dessus, des entrepreneurs locaux vendent des semences, des engrais, des produits phytosanitaires et d'autres intrants aux producteurs agricoles. La formation et l'information sur l'utilisation responsable de ces intrants sont des services importants que les associations de distributeurs d'intrants agricoles offrent aux producteurs.

En novembre 2006, lors d'une formation dispensée aux sections provinciales de l'Association des Grossistes et Distributeurs d'Intrants Agricoles du Burkina Faso (AGRODIA), les provinces dans lesquelles l'association était active ont été représentées par les pièces d'un puzzle. Les sections provinciales gèrent, chacune à son niveau, une partie des comptes de l'association nationale. Si un élément comptable manque ou n'est pas fourni par l'une des sections provinciales selon le format prévu, le puzzle ne peut pas être complété.



Lors du programme de suivi de la formation de formateurs qui s'est déroulé au Ghana en mars 2007, le formateur félicite, en tapant dans ses mains, un participant qui démontre comment porter un pulvérisateur à dos. Le programme a été organisé en étroite collaboration avec GAIDA (Ghana Agro-Input Dealers Association) et CropLife Ghana.

Notre stratégie pour le renforcement des associations

Le développement des associations de distributeurs d'intrants agricoles constitue un puissant outil d'appui aux distributeurs et aux producteurs agricoles dans le développement de leurs affaires. Les associations sont des organisations formelles, à but non lucratif, dont les membres sont des individus ou des sociétés, qui ont des intérêts communs. Elles sont formées sur la base du volontariat afin d'offrir des services à leurs membres.

Depuis les années 80, l'IFDC apporte son appui dans le domaine du renforcement des associations en Afrique, en Asie du Sud et en Asie Centrale, de même qu'en Europe de l'Est. Fort de ces expériences, l'IFDC a développé une stratégie pour maximiser la contribution des projets qui appuient les associations dans les pays en voie de développement, notamment lors des phases de démarrage des associations. Selon cette stratégie, pour devenir durable, une association doit reposer sur quatre (4) piliers :

- **Le renforcement des capacités :** le personnel et les membres de l'association doivent renforcer leurs compétences pour être en mesure de planifier et mettre en œuvre des activités, après la clôture du projet d'appui.
- **La création de revenus :** les associations peuvent renforcer leur autonomie financière en collectant les cotisations des membres, mais aussi en initiant des activités génératrices de revenus comme les formations et les foires commerciales.
- **L'appropriation :** les membres doivent se sentir impliqués et responsabilisés, de manière à être motivés à payer les cotisations et à participer aux activités de l'association.

- **L'indépendance :** elle peut être acquise si les associations disposent de leurs propres comptes bancaires, de leurs budgets et de leur personnel.

Les associations dynamiques se basent également sur :

- **Un leadership associatif :** un bon leadership implique d'avoir une vision claire, de donner la priorité aux services pour les membres, et d'être tout à la fois démocratique et efficace dans la prise de décisions.
- **Des partenariats ciblés vers l'obtention de résultats :** le développement de relations avec les partenaires techniques et commerciaux, revêt une importance capitale pour la durabilité des associations.
- **Une collaboration effective avec les gouvernements :** les gouvernements constituent la clé de voûte pour la création d'un environnement favorable au développement des affaires. Ils jouent à ce titre un rôle de régulateur dans le commerce des intrants agricoles.



Plus de 600 distributeurs étaient présents au lancement officiel de GAIDA en septembre 2004 à Kumasi au Ghana. Cet événement a été facilité par le projet GAIMs (Marchés d'Intrants Agricoles du Ghana) de l'IFDC. Tous les membres portaient des casquettes et des T-shirts frappés du logo de GAIDA.



L'expérience de l'IFDC en matière de renforcement des associations en Afrique de l'Ouest

Depuis 2000, l'IFDC appuie les associations de distributeurs d'intrants agricoles en Afrique de l'Ouest à travers plusieurs projets. Ces projets ont facilité la création de nouvelles associations et aidé celles qui existaient déjà à devenir plus professionnelles.

Les anciens projets

- **ATRIP** - *Programme d'Investissement du Commerce Africain*. Bénin, Burkina Faso, Ghana, Nigeria, Mali, Togo ; 2004. Objectif : identifier les principaux acteurs du commerce des intrants agricoles, évaluer les forces et les faiblesses des associations évoluant dans ce domaine et réviser les systèmes d'information de marché existants.
- **DAIMINA** - *Développement des Marchés d'Intrants Agricoles du Nigeria*. 2001–2004. Objectif : développer des systèmes compétitifs de commerce pour les intrants agricoles au Nigeria par le renforcement des capacités des distributeurs.
- **FASEPE** - *Environnements Socio-Economique et Politique Favorables à l'Amélioration de la Fertilité des Sols*. Burkina Faso, Ghana, Mali ; 2000–2006. Objectif : améliorer les environnements politique et socio-économique pour une agriculture durable par de nouvelles politiques et des associations en agribusiness renforcées.
- **GAIMs** - *Marchés d'Intrants Agricoles du Ghana*. 2002–2004. Objectif : développer des systèmes compétitifs de commerce d'intrants agricoles au Ghana par le renforcement des capacités des distributeurs.
- **MIR** - *Marché d'Intrants Régional*. Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) ; 2002–2007. Objectif : en facilitant le développement d'un marché d'intrants agricoles, renforcer les efforts régionaux et sous-régionaux visant la mise en oeuvre de la politique agricole commune en Afrique de l'Ouest.
- **MISTOWA** - *Renforcement des Réseaux Régionaux des Systèmes d'Information de Marché et des Organisations de Commerçants en Afrique de l'Ouest*. CEDEAO ; 2005–2007. Objectif : développer le commerce agricole régional et la sécurité alimentaire en améliorant et en associant les efforts régionaux actuels pour générer, véhiculer et utiliser les informations de marché à des fins commerciales.

Projets en cours

L'IFDC continue d'appuyer des associations de distributeurs d'intrants agricoles en Afrique de l'Ouest à travers ces projets en cours.

- **De Milliers de Producteurs à des Millions de Producteurs (1000s+)** - Bénin, Burkina Faso, Ghana, Mali, Nigeria ; 2006-2010. Objectif : accroître le développement économique et la productivité agricole en améliorant la sécurité alimentaire et le bien-être rural pour un million de foyers de producteurs en utilisant l'approche de systèmes et d'entreprises agricoles compétitifs (CASE).
- **WACIP** - *Programme de Renforcement du Secteur Coton en Afrique de l'Ouest*. Bénin, Burkina Faso, Mali, Tchad ; 2006-2009. Objectif : accroître les revenus des foyers de producteurs de coton en augmentant les rendements en coton et en améliorant les ventes.

Les associations de distributeurs d'intrants agricoles existant en Afrique de l'Ouest

Les associations de distributeurs d'intrants agricoles en Afrique de l'Ouest varient selon leur taille, la nature de leurs membres et selon d'autres aspects organisationnels.

Certaines associations **sont petites** avec moins de 10 membres (ex : la plupart des associations nationales CropLife) tandis que d'autres regroupent des centaines de membres (ex : GAIDA au Ghana). Les membres de certaines associations sont principalement **des fabricants et des importateurs** (ex : CropLife Côte d'Ivoire) tandis que d'autres sont constitués **de grossistes et de détaillants** (ex : AGRODIA au Burkina Faso). Certaines associations ont pour objet un seul type d'intrant (c'est le cas de l'ANASEB au Bénin qui se concentre sur les semences) tandis que d'autres ont pour objet tous les types d'intrants (ex : AFITO au Togo). Les associations ouest africaines ont aussi différents niveaux de fonctionnement : du niveau local (ex : AIDAs au Nigeria) au **niveau sous-régional** (ex : FACIA en Afrique de l'Ouest), en passant par le **niveau national** (ex : ORIAM au Mali). Bien que la plupart des associations de la région soient relativement **jeunes** (<10 ans), CropLife Côte d'Ivoire existe depuis plus de 20 ans.

Il y a enfin des différences dans les **structures organisationnelles**, le **style de leadership** et dans l'utilisation du personnel recruté au niveau de **secrétariats exécutifs**.

Bien que cette brochure se concentre principalement sur les associations de distributeurs d'intrants agricoles, le soutien de l'IFDC aux associations a également concerné des organisations de producteurs agricoles et de commerçants.

Le projet FASEPE a appuyé la création de l'organisation des producteurs agricoles du Ghana (APFOG - photo) et a beaucoup travaillé avec les organisations de producteurs agricoles au Burkina Faso et au Mali. Le projet MIR a impliqué des exploitants agricoles dans divers programmes de formation, notamment dans le secteur du coton. Enfin, le projet MISTOWA a formé des membres d'associations de producteurs et de commerçants sur les systèmes d'information de marché et a apporté son soutien à plusieurs d'entre elles dans l'amélioration de leur gestion.

Appui aux associations de distributeurs d'intrants agricoles

Les activités de l'IFDC en matière de renforcement des associations en Afrique de l'Ouest mettent l'accent sur les domaines suivants :

- **Création de nouvelles associations** : sur demande, l'IFDC apporte son appui aux distributeurs pour la création d'associations. Entre 2000 et 2007, l'IFDC a appuyé, souvent en collaboration avec d'autres partenaires, la création de 11 associations dans la région (ORIAM au Mali ; OYSAIDA, BASAIDA, FECAIDA, NAIDA, et FEPSAN au Nigeria ; GAIDA et SEEDPAG au Ghana ; AGRODIA au Burkina Faso et FACIA au niveau régional). De manière générale, ceci inclut :
 - la sensibilisation des membres potentiels sur les rôles d'une association et ses impacts possibles sur les activités commerciales de ses membres ;
 - la facilitation de discussions avec un petit groupe de distributeurs actifs sur des éléments fondamentaux pour la création d'une association ;
 - l'assistance dans l'organisation de l'assemblée générale constitutive.
- **Gestion des associations** : l'IFDC a également apporté son appui à la gestion d'associations d'intrants agricoles au Bénin, au Burkina Faso, au Ghana, au Mali et au Nigeria. Des formations individuelles et en groupes ont été dispensées principalement aux membres exécutifs et au personnel chargé de la gestion, ainsi qu'aux membres actifs. Plusieurs aspects de la gestion des associations ont été abordés, dont la gestion organisationnelle, la comptabilité et la planification des activités.
- **Appui aux services - FACE** : depuis 2000, l'IFDC appuie diverses associations en Afrique de l'Ouest afin de les aider à mieux servir leurs membres et devenir plus professionnelles dans leurs offres de services (voir page suivante).



Lors d'une session de formation en mai 2005 au Nigeria, les membres d'OYSAIDA font un remue-méninges sur les activités spécifiques à réaliser pour atteindre les objectifs de leur plan d'actions annuel.

Appui aux services : FACE

Le soutien de l'IFDC aux associations se focalise essentiellement sur quatre composantes de services proposés aux membres : les bénéfices Financiers, le plaidoyer, la Communication et l'Education (FACE).

■ **Les bénéfices Financiers** : les membres d'une association attendent des bénéfices financiers de leur association, tel qu'un meilleur accès au crédit. En facilitant l'accès au crédit, comme ce fut le cas avec le projet DAIMINA au Nigeria, l'objectif de l'IFDC est de parvenir à la durabilité de ce service proposé aux membres. Par conséquent, l'IFDC n'octroie pas de crédits directement, mais met les associations en contact avec des institutions financières, tout en les aidant à développer des mécanismes de crédit pour leurs membres.

■ **Le plaidoyer** : le plaidoyer est nécessaire pour assurer un environnement propice aux affaires pour les membres des associations, aux plans local, national et international. Depuis 2003, l'appui de l'IFDC s'est opéré en deux phases : les associations ont été accompagnées pour sensibiliser leurs membres sur certains éléments importants du climat d'affaires, puis ont été formées sur la façon d'influencer les décideurs afin de développer un environnement d'affaires favorable.

Parmi les sujets discutés figuraient le développement puis la mise en oeuvre de cadres réglementaires pour les intrants agricoles, les procédures simplifiées pour créer et gérer une activité commerciale, la réduction de la contrefaçon et de la fraude lors de l'importation et de la distribution des intrants agricoles, et la délivrance d'agréments aux distributeurs.

■ **La Communication** : les associations doivent être de bonnes communicatrices tant sur le plan interne (avec leurs membres), que sur le plan externe (avec les partenaires). La communication englobe plusieurs volets :

- **Les systèmes d'information de marché** : les membres des associations de distributeurs d'intrants agricoles peuvent utiliser l'information de marché pour améliorer leurs affaires. A cet effet, le projet MISTOWA a mis en place des Points d'Informations Commerciales Agricoles (PICA) dans plusieurs marchés ouest africains. Ces points sont gérés par des associations locales. Au sein d'un PICA, producteurs, distributeurs et commerçants peuvent trouver des informations sur des offres de vente et acheter aussi bien des produits que des intrants agricoles. Ils peuvent également formuler leurs propres offres, conclure des marchés et demander de l'aide pour développer des plans d'affaires ou pour d'autres outils de gestion.
- **Les partenariats** : les associations sont régulièrement présentées à des partenaires potentiels tels que les fournisseurs d'intrants agricoles, les partenaires techniques, les services gouvernementaux et les associations sœurs.



A Kaduna au Nigeria, les Points d'Informations Commerciales Agricoles (PICA) gérés par l'association de fournisseurs d'engrais FEPSAN ont organisé une formation spécialement pour les femmes sur l'utilisation d'Internet.

▲ Les participants à l'atelier régional de plaidoyer, organisé par le projet MISTOWA en mars 2005 à Abuja au Nigeria, ont préparé une proposition pour l'harmonisation du cadre réglementaire portant sur les intrants agricoles. Cette proposition a été améliorée grâce au concours de personnes ressources de WATH, de l'INSAH et de l'IFDC et discutée lors d'une table ronde avec l'USAID, le NEPAD et la Banque Mondiale. La proposition finale a été présentée à la CEDEAO.



Le projet FASEPE de l'IFDC a encouragé la création du Centre d'Affaires et d'Information des Associations Agricoles du Ghana (GAABIC) où GAIDA, CropLife Ghana et APFOG partagent un même bureau, le personnel de gestion ainsi que d'autres ressources.

■ **Education** : les associations doivent à tout moment offrir à leurs membres des programmes de renforcement des capacités. L'appui accordé aux associations met l'accent sur l'importance du renforcement des capacités, aussi bien en théorie qu'en pratique :

- **Voyage d'étude** : cette forme d'appui consiste en des voyages d'étude aux niveaux national, régional et international. Les participants à ces voyages d'étude apprennent à analyser des marchés, développer des relations commerciales avec des fournisseurs potentiels et mieux comprendre le rôle des foires commerciales et le fonctionnement d'associations soeurs.
- **Formation technique et marketing** : durant les dernières années de nombreuses sessions de formation sur les intrants agricoles ont été organisées au Bénin, au Burkina Faso, au Ghana, au Mali et au Nigeria. Certaines formations ont été développées en partenariat avec CropLife Afrique Moyen-Orient et WASNET (réseau ouest africain des semences). Parmi les thèmes traités on peut citer entre autres la fertilité des sols et les bonnes pratiques agricoles, le stockage, le marketing et la gestion d'une boutique de vente d'intrants agricoles.
- **Formation de Formateurs et suivi** : la formation de formateurs est essentielle pour atteindre un nombre important de distributeurs d'intrants agricoles. Depuis 2005, les efforts se sont focalisés sur le développement de pools de formateurs professionnels choisis par leurs associations pour former les distributeurs d'intrants et les producteurs agricoles. En partenariat avec CropLife Moyen-Orient, le projet MIR a conçu des programmes de formation de formateurs et de suivi pendant lesquels les formateurs mettent en pratique les connaissances et les compétences acquises (*voir manuels au verso de la page*).



Un formateur professionnel en séance de formation à Dakar au Sénégal en décembre 2005 explique comment porter un équipement de protection individuelle.

- **Participation à d'autres activités liées aux intrants agricoles** : l'IFDC appuie la participation d'associations de distributeurs d'intrants agricoles à des formations, des foires commerciales ainsi qu'à d'autres événements organisés par des organisations partenaires localement et à l'étranger. Outre les nouvelles connaissances techniques acquises, les participants peuvent ainsi nouer des relations avec d'autres fournisseurs d'intrants agricoles. ■

Guides de formation

Les différentes expériences avec les associations de distributeurs en Afrique de l'Ouest et dans d'autres régions du monde sont capitalisées dans plusieurs guides de formation conçus par l'IFDC. Ces guides ont été testés pendant les programmes de renforcement des capacités. Ils constituent des outils flexibles pour les prochaines formations et programmes d'appui aux associations d'Afrique de l'Ouest et d'ailleurs. Deux guides portent sur le renforcement des associations du secteur agribusiness, tandis que deux autres guides ont été spécialement conçus pour les programmes de formation de formateurs. Ces publications sont disponibles en anglais et seront également traduites en français.

1 Gestion des associations en agribusiness - Kit de démarrage

Il s'agit d'un guide pratique destiné aux associations en agribusiness, nouvelles ou existant déjà depuis quelques années. Ce kit de démarrage a été conçu pour servir de guide pour le personnel de direction et les membres exécutifs des associations, afin de les assister durant toutes les étapes de la vie d'une association. Les thèmes traités portent sur les éléments suivants : les entités organisationnelles, la comptabilité, la gestion quotidienne, les services, la durabilité financière et les procédures de réunion.

2 Gestion des associations en agribusiness - Kit du facilitateur

Ce kit destiné aux facilitateurs du développement organisationnel et institutionnel des associations couvre les mêmes thèmes que le kit de démarrage. Il oriente le facilitateur à travers des sessions avec des informations techniques et des idées pour des exercices et des discussions.

3 Formation de formateurs - Kit du facilitateur

Ce document guide le facilitateur à travers un programme de formation de formateurs au profit des associations en agribusiness, en mettant l'accent sur l'utilisation responsable des intrants agricoles. Il a été conçu en partenariat avec CropLife Afrique Moyen-Orient et contient des descriptions détaillées de sessions avec des aspects théoriques et de nombreux exercices pratiques.

4 Suivi de la formation de formateurs - Kit du facilitateur

Conçu en collaboration avec CropLife Afrique Moyen-Orient, ce guide contient des descriptions de toutes les sessions du programme de suivi de la formation de formateurs.



Un Centre International pour la Fertilité des Sols et le Développement Agricole

P. O. Box 2040 Muscle Shoals, Alabama 35662 United States of America
Tel : +1 256 381 66 00 | Fax : +1 256 381 74 08
Email : general@ifdc.org | Web : www.ifdc.org