

**Rapport de formation des formateurs sur la méthode
IGESPLAM
(Initiation à la Gestion et à la Planification Maraîchère)
Balléyara, du 23 au 28 février 2015**



IGESPLAM, c'est planifier les cultures pour mieux vendre !

Consultants : Yassia KANE et Amidou COLY

Février
2015



REGIS-ER



Table des matières

| | |
|---|-----------|
| 1. Contexte..... | 3 |
| 2. 1. Les principaux objectifs | 4 |
| 2.2. Les Résultats attendus | 4 |
| 3. Méthodologie | 4 |
| 4. Contenu de la formation IGESPLAM..... | 5 |
| 4.1. La culture de l'esprit d'entreprise | 5 |
| 4.2. Présentation de l'outil IGESPLAM..... | 5 |
| 4.3. Apprentissage à l'élaboration du planning cultural | 6 |
| 4.4. L'appréhension du marché..... | 7 |
| 4.5. Elaboration de la fiche de demande du marché | 7 |
| 4.6. Planification des cultures | 9 |
| 4.7. L'importance de la rotation culturale | 9 |
| 4.8. Exercice du planning d'élaboration cultural (passé et prévisionnel)..... | 10 |
| 4.9. Les éléments de trésorerie | 11 |
| 4.10. L'analyse MARTECTRA..... | 11 |
| 4.11. Le carnet de gestion du jardin | 12 |
| 5. Stratégie de mise en œuvre d'IGESPLAM | 13 |
| 5.1. Actions immédiates après la formation | 13 |
| 5.2. Stratégie d'accompagnement des jardins | 14 |
| 5.3. Recommandations sur la mallette | 15 |
| 5.4. Vulgarisation / diffusion de l'outil IGESPLAM..... | 15 |
| 5.5 Renseignement des indicateurs | 16 |
| 5.6 Mise en place d'un système de collecte d'information sur les prix des légumes | 16 |
| 5.7 Draft de plan d'action | 17 |
| 6. Recommandations | 17 |
| 7. Témoignage de participants à la formation IGESPLAM | 18 |
| <i>Annexe 1 : Programme détaillé de la formation.....</i> | <i>19</i> |
| <i>Annexe 2 : Fiche calendrier cultural</i> | <i>21</i> |
| <i>Annexes 3 : Fiche planning des activités</i> | <i>22</i> |
| <i>Annexe 4 : Fiche compte prévisionnel de trésorerie.....</i> | <i>22</i> |
| <i>Annexe 5 : Fiche de définition de marché.....</i> | <i>23</i> |
| <i>Annexe 6 : Fiche modèle de demande de marché.....</i> | <i>24</i> |
| <i>Annexe 7 : Fiche de rotation</i> | <i>25</i> |

| | |
|--|-----------|
| Annexe 8 : l'animateur face aux questions..... | 26 |
| Annexe 9 : Carnet de gestion du jardin | 29 |
| Annexe 10 : Cahier de vente des services IGESPLAM | 30 |
| Annexe 11 : Indicateurs REGIS-ER..... | 31 |
| Annexe 12 : Liste des participants..... | 33 |

Liste des tableaux

| | |
|---------------------------------|----|
| Tableau 1: Stratégies LIBO..... | 16 |
|---------------------------------|----|

Liste des photos

| | |
|---|----|
| Photo 1: Vendeurs de légumes au marché de Balléryara (mercredi 25 février 2015) | 8 |
| Photo 2: Exercice d'élaboration du planning | 11 |

1. Contexte

La production des cultures maraichères est possible toute l'année, s'il est fait une bonne sélection des espèces et variétés adaptées selon les saisons. Cependant, le constat est que *nos maraichers ont l'habitude de produire les mêmes types de légumes en même temps ; ce qui se traduit par une abondance des mêmes légumes sur tous les marchés en même temps.*

Pour éviter ce genre de situations préjudiciables à plus d'un titre et permettre aux producteurs maraichers de tirer profit de leurs productions durant toute l'année, il semble pertinent de proposer et de partager avec eux, une méthode de travail efficace et efficiente, eu égard aux investissements de REGIS-ER en termes d'aménagement et d'appui à la production.

Pour ce faire, un nouvel outil dénommé IGESPLAM (Initiation à la Gestion et à la Planification Maraichère) élaboré au Sénégal, a été retenu pour servir comme outil de travail au niveau des jardins maraichers. C'est un outil d'aide à la prise de décision en matière de planification et de gestion maraichère. IGESPLAM est un outil d'animation destiné aux techniciens qui souhaitent une implication maximale des maraichers eux-mêmes dans l'élaboration de leurs calendriers culturaux, procéder au diagnostic des activités passées et à l'évaluation des résultats technico économiques afin d'en tirer des enseignements pour l'avenir.

Le présent document porte sur les résultats de l'atelier de formation des formateurs du Projet REGIS-ER, organisé du 23 au 28 février 2015 à Balléyara. Compte tenu de l'importance que relève l'accompagnement des jardins dans le projet et de la nécessité d'une valorisation optimale des investissements réalisés, cette formation doit aider à la mise en place d'un réseau de formateurs et d'animateurs de l'outil IGESPLAM, schématisé comme suit :

| Pays | Titre / niveau | Poste | Qui | Observation |
|--------------|--|--|---|--|
| Sénégal | Formateur de formateurs IGESPLAM | Consultant pays | Laurent Gomis Amidou Coly | Déjà existant |
| Burkina Faso | Formateur de formateurs IGESPLAM | Consultant pays | Yassia Kané | Déjà existant |
| | | Staff REGIS-ER (Rég/AG, Spé/Nationaux) | | A former par REGIS-ER dans le cadre des présents tdr |
| | Formateur Animateur de jardin IGESPLAM | Fac Producteur du jardin concerné | | A former ultérieurement par REGIS-ER |
| Niger | Formateur de formateurs IGESPLAM | Consultant pays | Pressenti : Hamani de l'ONG LIBO Autre zone Maradi – Zinder | A former par REGIS-ER dans le cadre des présents tdr |
| | | Staff REGIS-ER (Rég/AG, Spé/Nationaux) | | A former par REGIS-ER dans le cadre des présents tdr |
| | Formateur Animateur de jardin IGESPLAM | APS | | A former par REGIS-ER dans le cadre des présents tdr |
| | | Fac Producteur du jardin concerné | | A former ultérieurement par REGIS-ER |

NB : les cellules colorées correspondent aux formateurs de formateurs, formateurs et animateurs à former. En couleur violet, c'est le pool de formateurs à former dans le cadre des présents termes de référence.

2. Objectifs et Résultats attendus

2. 1. Les principaux objectifs

L'objectif général de cet atelier de formation des formateurs est de constituer un pool de compétences dans la gestion et la planification des périmètres maraîchers pour accompagner efficacement les producteurs dans la valorisation la plus optimale de leurs jardins.

De façon spécifique, il est recherché les objectifs suivants :

- à l'issue de la formation des formateurs, les participants ont une maîtrise parfaite de l'outil IGESPLAM et sont capables de conduire des sessions de formation au profit des facilitateurs de REGIS-ER et des maraîchers leaders ;
- un dispositif de démultiplication de la formation et de suivi-conseil pour une amélioration de la gestion et de la planification de l'activité maraîchère est mis en œuvre dans les régions d'intervention du projet REGIS-ER ;
- et de façon générale, une stratégie d'accompagnement des jardins maraîchers dans les différents domaines (appui en planification, en organisation, en gestion, en techniques culturales) est proposée.

2.2. Les Résultats attendus

Au terme de cette formation, les résultats suivants sont attendus :

- 11 spécialistes REGIS-ER sont formés en tant que formateurs de formateurs ;
- 6APS sont formés en tant que formateurs / animateurs de jardins ;
- un dispositif de démultiplication de la formation et du suivi-conseil IGESPLAM est proposé et discuté avec les participants ;
- une stratégie plus globale de formation et d'appui conseil aux jardins maraîchers est proposée de façon collaborative avec les participants : dans les domaines de la planification maraîchère, de l'organisation des groupements, de la gestion financière, du crédit, des techniques culturales, de l'accès au marché.

3. Méthodologie

Les participants à cet atelier de formation des formateurs sur la méthode IGESPLAM sont des agents du Projet REGIS-ER impliqués dans les stratégies qui seront mises en œuvre pour la valorisation des jardins maraîchers appuyés par ledit Projet. Ils ont donc des prérequis techniques en rapport avec le maraîchage. C'est pourquoi, la méthodologie adoptée a pris en compte leur vécu et leurs connaissances pour favoriser la participation des uns et des autres. Pendant les 6 jours de formation, la démarche suivante a été adoptée :

- simulation et familiarisation avec les outils IGESPLAM que les participants découvrent pour la première fois ;

- partage d'expériences ;
- exposé et plénière ;
- exercices pour mettre en pratique les enseignements.

4. Contenu de la formation IGESPLAM

4.1. La culture de l'esprit d'entreprise

Le producteur maraicher a pour finalité de tirer des revenus monétaires conséquents de l'activité qu'il est en train de développer. Pour ce faire, il doit avoir le profil d'un entrepreneur performant en développant un certain nombre de comportements et d'aptitudes qui sont au nombre de 10 :

1. Recherche d'opportunités et initiative
2. Prise de risques (calculés)
3. Demande d'efficacité et de qualité
4. Respect des engagements pris
5. Persistance (obstination)
6. Recherche de renseignements
7. Fixation d'objectifs clairs
8. Planification et suivi systématique
9. Capacité de persuasion et développement de réseaux de contacts
10. Indépendance et confiance en soi.

4.2. Présentation de l'outil IGESPLAM

La mallette IGESPLAM est composée des éléments suivants :

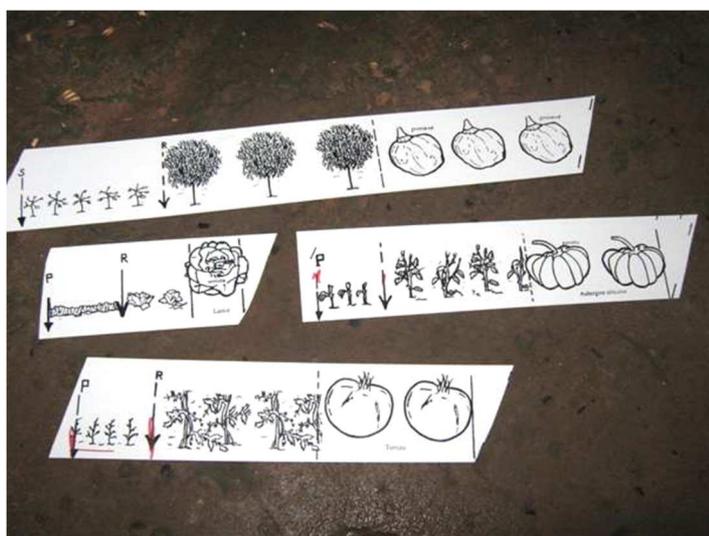
- un guide IGESPLAM ;
- un tableau mural pour planning cultural ;
- un tableau mural pour demande de marché ;
- une fiche de rotation culturelle ;
- deux jeux de tirettes (mois simple et mois contextuel) ;
- un jeu de tirettes vierges ;

- plusieurs jeux de tirettes *légumes* (marché) ;
- plusieurs jeux de tirettes *légumes* (planification) ;
- une paire de ciseaux ;
- un jeu de feutres ;
- un ruban colle.

4.3. Apprentissage à l'élaboration du planning cultural

Après la séance de présentation des éléments de la mallette par les formateurs, des exercices ont été organisés pour familiariser davantage les participants avec le planning cultural. Les photos suivantes montrent les différents cas de représentation des légumes.

Exemple 1 : Représentation de légumes nécessitant une pépinière

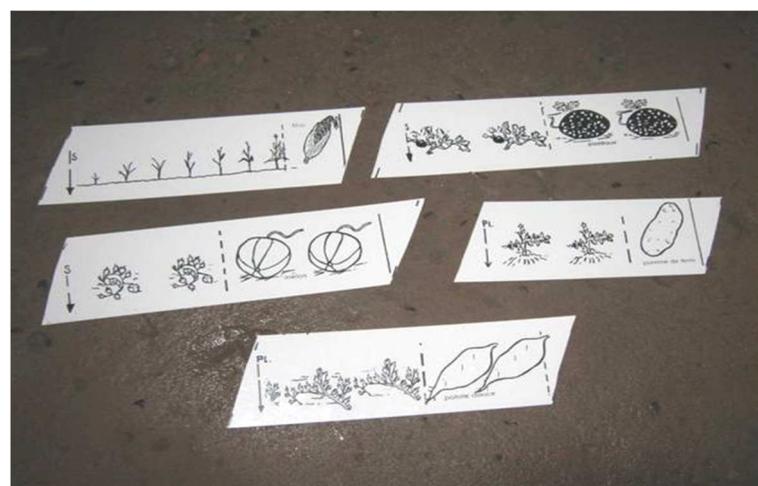


Tout légume nécessitant une pépinière est divisé en trois (03) mouvements :

- Une partie pépinière avec des petites plantules
- Une partie végétation avec des plantes identifiables
- Une partie récolte représentée par le fruit à maturité

Avec ces différentes subdivisions, les maraîchers n'ont pas besoin d'un appui technique pour la durée du cycle

Exemple 2 : Représentation de légumes avec semis direct (sans pépinière)



Tout légume ne nécessitant pas une pépinière est divisé en deux (02) mouvements :

- Une partie semis direct avec une végétation croissante
- Une partie récolte représenté par le fruit à maturité

Les maraîchers n'ont pas besoin de lire pour comprendre mais seulement d'observer

La maîtrise des cycles de culture permet de faire des projections et d'avoir une information claire sur les périodes de vente possible ou d'entrée de trésorerie. Dans la méthode IGESPLAM, la maîtrise des cycles de cultures est un élément clé car elle permet de bâtir des stratégies et de prendre des décisions par exemple :

- En fonction de la disponibilité en eau, le maraîcher privilégiera des cultures à cycle court que ceux à cycle long. Cela lui permettra de bien gérer le facteur eau. Ce choix optionnel a des incidences sur le planning cultural.
- En fonction des périodes de vente favorable, de la mise en œuvre et de la connaissance des cycles de cultures (durée d'occupation), le maraîcher choisira des légumes adaptés à cette situation. Ce choix influencera la planification.
- En fonction de la disponibilité des fonds, le maraîcher choisira des cultures à cycle moyen, peu gourmandes en eau, et peu contraignantes en termes de financement dans la durée. Une culture comme la tomate demandera beaucoup de dépenses en termes de produits et d'entretien.

4.4. L'appréhension du marché

“La production étant destinée à la commercialisation, c'est au marché qu'il faut poser la question avant de produire”. La démarche IGESPLAM préconise une consultation des marchés ciblés avant même la prise de décision pour la production. Si cela n'est pas fait avant, les producteurs peuvent le faire durant la production et au moment de la récolte. En effet, le producteur doit essayer d'avoir plus de chances pour rencontrer les bons prix au moment de la vente des légumes. Les participants ont collecté des informations relatives à l'évolution des prix des légumes au marché de Balléyara. Ces informations collectées ont fait ensuite l'objet d'analyse pour arriver à faire la relation entre le planning et le marché.

4.5. Elaboration de la fiche de demande du marché

Le tableau de la demande est élaboré pour chaque marché. Les plages vierges sont des périodes à éviter car le prix n'est pas très intéressant. Ce tableau ne tient pas compte des possibilités techniques. Seuls les prix sont pris en compte. Les images de légumes peuvent être remplacées par des chiffres (prix estimatifs ou moyenne mensuelle). Cependant, au cas où les images sont remplacées par des chiffres, il est important de ne considérer que les prix d'achat des commerçants et non les prix de vente des commerçants aux consommateurs. En effet, les producteurs ne peuvent pas avoir ces prix

de vente car ils n'ont ni le temps ni les capacités de négociation leur permettant d'y arriver. Il faut prendre des prix très bas (situation catastrophique) pour éviter des surprises au cas où le prix chuterait. A la fin du remplissage des différentes demandes des marchés, il faut procéder à la synthèse des informations. Pour chaque site de vente, mettre la moyenne du prix d'achat des commerçants aux producteurs. Dans la partie « périodes jugées favorables », écrire les mois conformément à la demande des marchés. Les données collectées par les participants ont permis de réaliser le tableau de demande des prix du marché de Balleyara.

| DEMANDE DE LEGUMES SUR LE MARCHE | | | | | | | | | | | |
|---|---------|---|--|---|---|------|---|--|---|---|--|
| Marché de Balleyara Tillabéri -Sud/Niger | | | | | | | | | | | Date: 25 Février 2015 |
| Septembre | Octobre | Novembre | Décembre | Janvier | Février | Mars | Avril | Mai | Juin | Juillet | Aout |
| | | |  |  |  | | |  | | | |
| | |  |  | | | |  |  |  | | |
| | | |  | | | |  | |  |  | |
| | | |  | |  | |  | | |  |  |
| | | | | |  | | | |  |  | |
|  | | | | |  | |  |  |  | | |
|  | | | | |  | | | |  | | |
| | | | | |  | | | |  |  | |

Les photos ci-dessous illustrent les temps forts des ventes de légumes sur la place du marché de Balléyara.

Photo 1: Vendeurs de légumes au marché de Balléyara (mercredi 25 février 2015)



4.6. Planification des cultures

La disposition des différentes cultures dans le champ facilite la planification. En effet, la planification avec la méthode IGESPLAM consiste à programmer des cultures sur une parcelle en faisant référence à son passé cultural. La répartition des légumes dans le temps et dans l'espace est un principe clé pour réussir une bonne production. L'astuce est d'occuper toutes les périodes en tenant compte des facteurs déterminants (eau, marché, semences de qualité, main d'œuvre).

4.7. L'importance de la rotation culturale

Les deux principes fondamentaux de la rotation sont : (i) Meilleure utilisation des fertilisants organiques et chimiques (Pour mieux utiliser le fumier. Par exemple, certains légumes comme l'oignon et la carotte poussent mal sur un sol où le maraîcher a mis le fumier juste avant le repiquage : le sol est mal tassé, les racines ou les bulbes se forment mal. D'autres légumes comme la tomate, le gombo, la laitue poussent très bien tout de suite après le fumier). (ii) Gestion des attaques et maladies (lutter contre les insectes et les maladies) : Si le maraîcher cultive la tomate après la tomate ou les légumes de la même famille que la tomate, les maladies et les insectes de cette culture ou de cette famille se développent sur la parcelle. Il fait alors un élevage d'insectes qui peuvent nuire à sa culture. Aussi, si le maraîcher cultive l'oignon après l'ail, les insectes et les maladies de l'oignon attaquent aussi le l'ail parce que ces deux légumes sont de la même famille. Par contre, si le maraîcher cultive l'oignon après la laitue, les maladies et insectes de l'oignon n'attaquent pas la laitue, ils ne restent pas dans le sol.

La rotation des cultures est donc un aspect très important dans la planification des cultures avec la méthode IGESPLAM. Elle permet de réduire de plus de la moitié, l'usage des produits phytosanitaires dont les doses et les méthodes d'application sont souvent très mal maîtrisées par les producteurs. Connaître les familles permet de limiter les limiter les risques et de mieux gérer l'exploitation. Elle permet aux producteurs d'avoir une large information sur la succession des différents légumes dans la même parcelle. C'est aussi une alternative à l'utilisation des produits phytosanitaires (pesticides) qui sont dangereux et souvent source de maladies.



Chaque encadré correspond à une famille de légumes.

Les légumes de la même famille ne doivent pas se succéder sur la même parcelle.

Les légumes de la même famille ont presque les mêmes maladies.

Les légumes de la même famille ont presque les mêmes modes d'occupation des terres.

La fiche de rotation est un outil très essentiel pour l'élaboration du planning cultural prévisionnel. Il permet de choisir les légumes sur une parcelle donnée et les raisons techniques de sa mise en culture. La maîtrise du principe de rotation permet aux producteurs de faire un bon suivi phytosanitaire. **Ils gagneront ainsi en temps et en argent.**

4.8. Exercice du planning d'élaboration cultural (passé et prévisionnel)

Les différents groupes de travail ont fait chacun un planning en tenant compte des principes rappelés précédemment, à savoir la demande de marché, la rotation et la répartition optimale de l'espace dans le temps et dans l'espace.

Photo 2: Exercice d'élaboration du planning

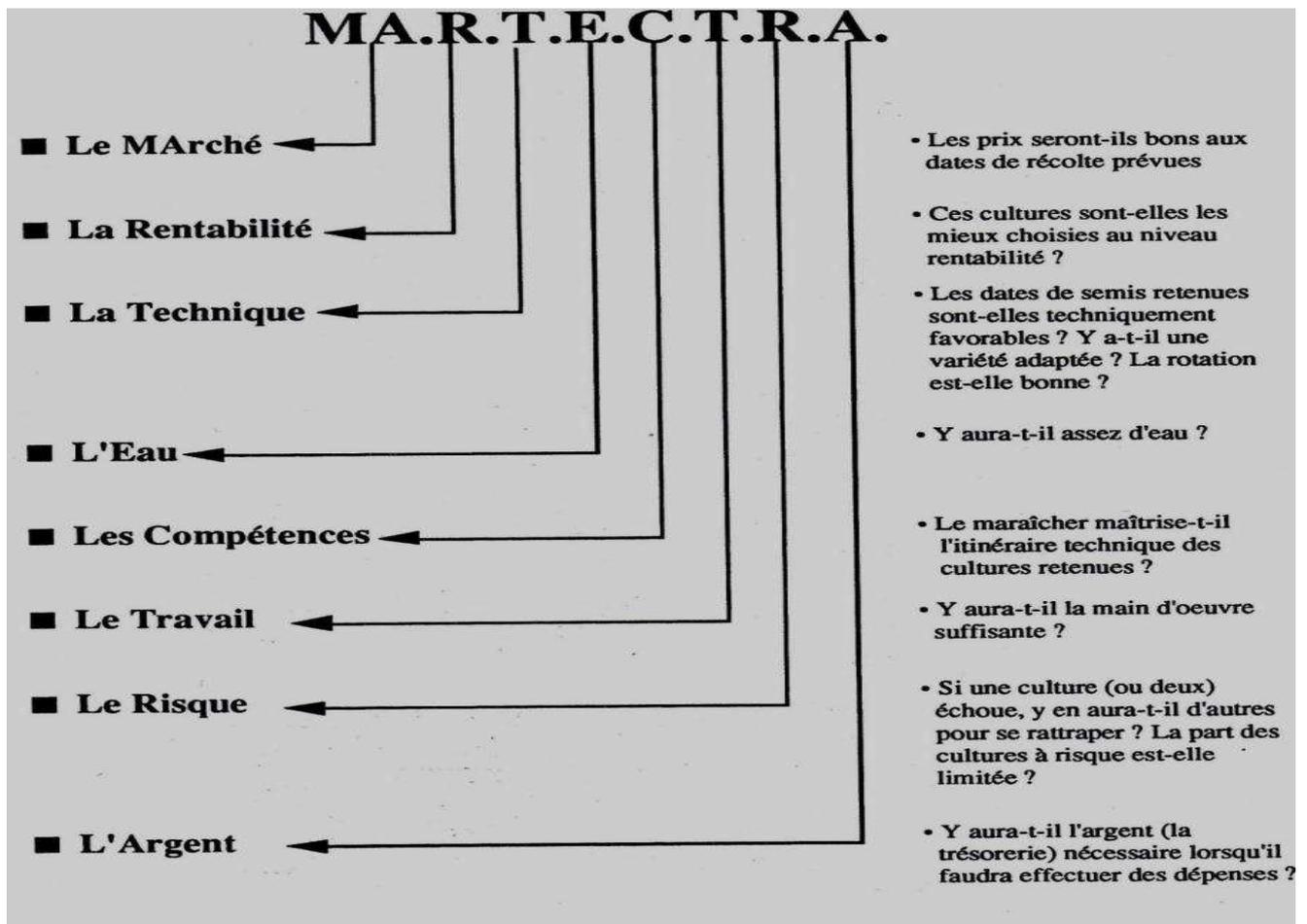


4.9. Les éléments de trésorerie

Après la planification, nous avons abordé les aspects de trésorerie à travers l'examen en plénière des fiches de suivi de l'exploitation. Il s'agit notamment du plan de trésorerie prévisionnel et passé. Ces éléments de trésorerie permettent de renseigner les autres outils de suivi (marge brute, compte d'exploitation, bilan campagne, etc.). Tous ces documents peuvent être consultés en annexe du présent rapport.

4.10. L'analyse MARTECTRA

La matrice MARTECTRA a été passée en revue avec les participants. Elle constitue une base d'analyse des plannings cultureux. Elle permet au maraîcher de disposer des informations clés et de s'assurer que tous les paramètres sont satisfaits avant de démarrer l'exécution du planning. Si après analyse, on constate que certains paramètres ne sont pas satisfaits, il est nécessaire de revoir la planification.



Cette matrice IGESPLAM est une base intéressante d'analyse des plannings cultureux. Une fois tous les indicateurs réunis, le maraîcher peut en toute sérénité démarrer son activité de production. Il renforce ainsi ses chances de voir dans une perspective positive, son objectif de production. Les trois aspects les plus essentiels sont : le marché, l'argent, et l'eau.

4.11. Le carnet de gestion du jardin

Le carnet de gestion du jardin est composé d'un ensemble de tableaux permettant aux maraîchers de noter les différentes informations du jardin ou du site. Ces informations comportent :

- La liste des producteurs ;
- Le matériel agricole ;
- Les plannings cultureux (passé, prévisionnel et réalisé) ;
- Le planning des activités (prévisionnel et réalisé) ;
- Le calendrier de trésorerie prévisionnel et réalisé ;
- La marge brute des cultures ;
- Le compte d'exploitation.

Le carnet permet aussi aux techniciens de formuler des recommandations pour améliorer les résultats.

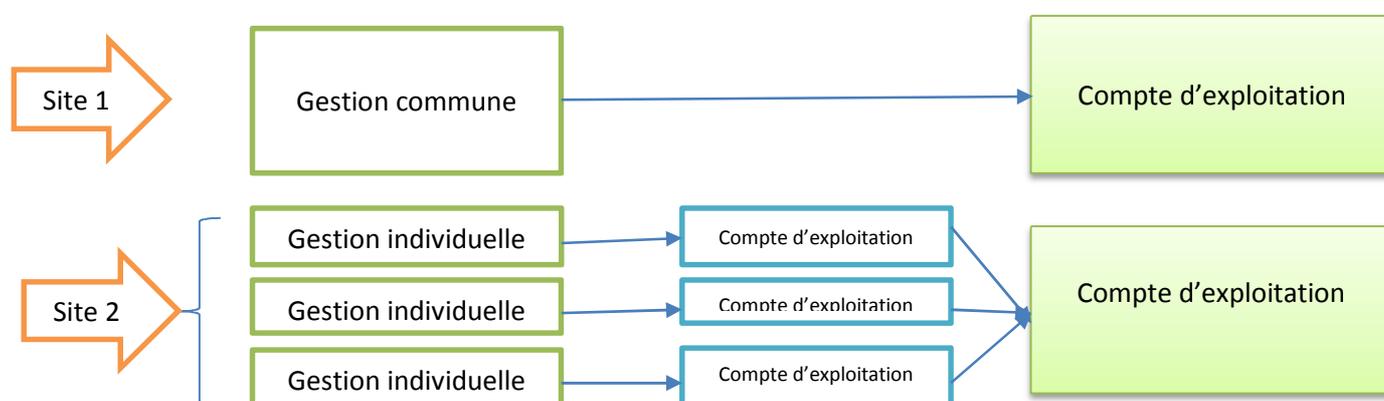
Remarque :

Deux situations peuvent se présenter au niveau des sites communautaires :

- Les sites avec gestion commune (les achats des intrants et les ventes des produits sont groupés) ;
- Les sites communautaires avec gestion individuelle (les achats des intrants et les ventes des produits sont individuels).

Pour le premier cas, l'ensemble des maraichers ont un compte d'exploitation commun contrairement au deuxième cas qui nécessite la réalisation des comptes d'exploitations individuels d'abord puis par la suite le compte d'exploitation global.

Les représentations suivantes ci-dessous illustrent ces cas :



5. Stratégie de mise en œuvre d'IGESPLAM

La stratégie de mise en œuvre a été discutée et arrêtée de façon participative par les participants à la formation et les consultants. La stratégie est composée de six (06) points :

- actions immédiates après la formation ;
- stratégie d'accompagnement des jardins ;
- recommandations sur la mallette ;
- vulgarisation de l'outil à d'autres partenaires ;
- renseignement des indicateurs ;
- mise en place d'un système de collecte d'information sur les prix des légumes.

5.1. Actions immédiates après la formation

Pour les sites du Niger et du Burkina, il s'agira de réaliser la formation IGESPLAM dans au moins un site d'ici fin Avril. Cette formation permettra aux nouveaux formateurs d'appliquer la formation reçue et de former un certain nombre de producteurs maraichers sur le concept IGESPLAM. Elle permettra

également d'élaborer des plannings culturels pour un début d'application au niveau des sites retenus. Les Spécialistes nationaux, les Régionaux, les APS et les consultants pays seront sollicités pour ces formations. Il appartient aux responsables à l'organisation de ces formations de déterminer la composition de cette équipe en fonction des disponibilités des uns et des autres.

Les propositions suivantes ont été retenues :

NIGER

- **Tillabéri Sud** : formation IGESPLAM dans 06 sites à la date du 9 au 12 Mars 2015. La formation sera réalisée simultanément dans les 6 sites ;
- **Tillabéri Nord** : la formation sera réalisée dans un site à la date du 16 au 18 Mars 2015.
- **Maradi et Zinder** : la formation sera réalisée sur au moins un site après les aménagements avant fin Avril 2015.

BURKINA FASO

- **Kaya** : formation à réaliser au moins dans un site d'ici fin avril 2015 ;
- **Fada** : formation à réaliser au moins dans un site d'ici fin avril 2015 ;
- **Dori** : formation à réaliser au moins dans un site d'ici fin avril 2015.

5.2. Stratégie d'accompagnement des jardins

Il est désormais proposé que l'appui aux jardins (par les différents acteurs / spécialistes) soit basé sur les plannings culturels des sites élaborés. Ces plannings doivent être validés par les responsables régionaux. Ainsi, en fonction des différentes périodes, chaque responsable aura des périodes indiquées pour son intervention au niveau des maraichers : on aura alors à faire à des appuis à la carte, sur la base des plannings des sites. Chaque spécialiste devra alors disposer de tous les plannings qu'il suit au niveau de son bureau afin de planifier son intervention. Les différents domaines d'intervention / d'appui sont :

Techniques de production, de conservation, de transformation

- Rappel des approvisionnements et semis ou plantations à temps
- Formations spécifiques (à préciser)
- Suivis spécifiques (à préciser)

Epargne Crédit, organisation, alphabétisation fonctionnelle

- Epargne / crédit communautaire
- Mise en relation avec IMF (si besoin)
- Formation en gestion (si besoin)
- Formation en vie associative (si besoin, en fonction du diagnostic)
- Suivi tenue des cahiers de gestion
- Bilan de campagne
- Alphabétisation éventuelle

Appui financier ou matériel, subvention

- Etude d'aménagement et subvention aménagement
- Achats spécifiques (nouvelles techniques / technologies pour partager les risques)

Ainsi, lié au calendrier cultural, le calendrier des interventions à des moments clés se présente comme suit :

| | | S | O | N | D | J | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | J | F | M | A | M | J | J | A |
|--|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Calendrier cultural | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Calendrier des interventions à des moments clés | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <u>Techniques de production, de conservation, de transformation</u> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - Rappel des approvisionnements et semis ou plantations à temps | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - Formations spécifiques (à préciser) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - Suivis spécifiques (à préciser) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <u>Epargne Crédit, organisation, alphabétisation fonctionnelle</u> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - Epargne / crédit communautaire | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - Mise en relation avec IMF si besoin | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - Formation en gestion (si besoin) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - Formation en vie associative (si besoin, en fonction diagnostic) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - Suivi tenue des cahiers de gestion | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - Bilan de campagne | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - Alphabétisation éventuelle | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <u>Appui financier ou matériel, subvention</u> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - étude d'aménagement et subvention aménagement | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - achats spécifiques (nouvelles techniques / technologies pour partager les risques) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

5.3. Recommandations sur la mallette

Les participants ont suggéré qu'il est nécessaire de revoir le format des mallettes non seulement pour des raisons de sécurité (ressemblance a une mallette d'argent) mais aussi en vue d'avoir des mallettes IGESPLAM qui soient accessibles aux producteurs et adaptées à leur contexte. Le Projet REGIS-ER va faire des propositions aux concepteurs pour rendre les mallettes plus accessibles et plus maniables pour les producteurs, dans un partenariat dynamique et durable.

5.4. Vulgarisation / diffusion de l'outil IGESPLAM

L'ONG LIBO qui était représentée par son président dans cette formation, prévoit d'organiser hors zone REGIS-ER, la formation IGESPLAM auprès de ses techniciens et partenaires. Cette ONG qui a son siège dans la Commune de Libore a une grande expérience dans l'appui et l'encadrement des groupements de producteurs, notamment des femmes. Les visites de sites organisées en marge de la formation par le Responsable de la Composante Livelihoods, nous ont permis de constater l'engagement de cette structure dans le développement local mais surtout le potentiel entrepreneurial de son Coordonnateur dont la vision sur IGESPLAM est déjà traduite par une

stratégie de mise en œuvre de la formation reçue. Cette stratégie est présentée dans le tableau ci-dessous.

Tableau 1: Stratégies LIBO

| Etape | Champ | Objectif | Bénéficiaires directs | Bénéficiaires indirects |
|---|--|---|-----------------------|-------------------------|
| | | Appliquer dans mon site | 1 | |
| Formation des techniciens de l'ONG-LIBO | PRODUCTEUR DE L'AVENIR | Provoquer un changement de mentalité dès l'école primaire pour l'avènement d'une nouvelle génération d'agriculteurs ouverts aux innovations technologiques. | 7 | 85 Mères d'élèves |
| Formation des enseignants | PRODUCTEUR DE L'AVENIR | Il s'agit aussi de passer d'une production de subsistance à une production à valeur ajoutée pour le marché. | 45 | Population |
| Formation des producteurs stagiaires | SITE INTEGRE DE FORMATION AGRICOLE (SIFA) | Renforcer les capacités des enseignants à travers les Cellules d'Animations Pédagogiques (CAPED) | 30 | Elèves (ND) |

Les APS vont aussi potentiellement promouvoir le service IGESPLAM au-delà des limites mêmes du projet. Ce qui est bon : cela témoignerait la pertinence une fois de plus de l'intérêt de l'outil IGESPLAM.

Pour suivre à bien ces diffusions, un cahier (modèle annexé) sera remis au consultant et aux 6 APS. Ces cahiers seront suivis régulièrement par le staff REGIS-ER pour voir l'évolution de la diffusion hors zone du service IGESPLAM.

5.5 Renseignement des indicateurs

La mise en œuvre d'IGESPLAM permettra de renseigner un certain nombre des indicateurs de REGIS-ER. Voir tableau des indicateurs annexés 11.

5.6 Mise en place d'un système de collecte d'information sur les prix des légumes

Pour avoir des informations pertinentes sur les prix des légumes dans la zone d'intervention, il est nécessaire de mettre en place un système de collecte d'informations sur une durée d'au moins une année. Ces informations serviront aux techniciens, aux maraichers pour mieux cerner les aspects de marché et pour mieux aider les producteurs à mieux planifier. Les informations collectées dans les différents marchés pourront être partagées avec les autres membres du Réseau IGESPLAM.

Pour ce faire, deux tâches sont nécessaires à savoir :

- Procéder à la collecte des prix du marché à partir des appareils smartphones des facilitateurs, avec l'application *ODK collect*: le Spécialiste Agriculture et Transfert de technologies de la

Composante Livelihoods est chargé de développer le questionnaire sous cette application, avec l'appui du Consultant Yassia Kané ;

- Administrer par les facilitateurs le questionnaire dans la zone REGIS-ER : les régionaux vont superviser cette tâche et fournir tout appui ou orientation nécessaire aux facilitateurs pour procéder à la collecte des données du marché ; puis à leur transfert au Spécialiste Agriculture qui procédera à des analyses.

5.7 Draft de plan d'action

Le plan d'action de mise en œuvre se présente comme suit :

| Activité | Février | | | | Mars | | | | Avril | | | | Mai | | | | Jui | |
|---|---------|---|---|---|------|---|---|---|-------|---|---|---|-----|---|---|---|-----|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 |
| IGESPLAM | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <u>Application immédiate après formation</u> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Formation Facs, ST, FFP (selon stratégie propre à chaque région) | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Formation de premiers groupements | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| -Tillabéri Sud | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - Tillabéri Nord | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - Maradi, Zinder, Fada, Kaya, Dori | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <u>Accompagnement des jardins à la carte</u> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Techniques de production, de conservation, de transformation | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Epargne Crédit, organisation, alphabétisation fonctionnelle | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Appui financier ou matériel, subvention | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <u>Recommandations / améliorations de la mallette</u> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mise en place d'un système de collecte d'information sur les prix des légumes | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <u>Vulgarisation / diffusion de l'outil IGESPLAM</u> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Stratégies LIBO | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <u>Renseignement des indicateurs</u> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

6. Recommandations

La formation des formateurs a constitué la première étape du processus de mise en œuvre du concept IGESPLAM. Sa stratégie a été bien élaborée parce qu'ayant bénéficié des points de vue et suggestions des principaux acteurs du dispositif de suivi. Tout au long de l'atelier de formation, ces derniers ont été suffisamment mis à niveau par rapport aux enjeux liés à l'introduction de cette nouvelle technologie.

Bien que la maîtrise parfaite de l'outil soit un processus de longue durée, nous estimons que son caractère pratique peut donner de la matière pour aller vite vers l'élaboration des plannings culturels des différents jardins maraîchers.

En outre, les discussions au cours de l'atelier de formation ont fait ressortir les faiblesses organisationnelles, communes à tous les groupements de maraîchers qui sont partenaires du Projet REGIS-ER. C'est pourquoi, **nous recommandons que ces structures soient renforcées sur le plan organisationnel et sur la culture de l'esprit d'entreprise**, pour espérer la pérennisation des appuis du Projet. Les schémas d'intervention retenus doivent orienter les bénéficiaires (et même les agents de terrain) vers **la prise d'initiatives et la recherche de solutions pour eux et par eux-mêmes**, dans l'optique de la mise en place de mécanismes d'auto prise en charge de certains besoins primaires (intrants, réparation de pannes de forages, préservation des acquis, etc.). Cela passe par la confiance en soi, aux activités poursuivies et surtout la capacité à oser entreprendre.

7. Témoignage de participants à la formation IGESPLAM



Témoignage du participant Hamani Djibo Directeur ONG LIBO
Téléphone (227) 90 989 391

"Je considère que cette formation IGESPLAM m'est directement destinée dans la mesure où j'avais besoin de connaissances techniques et surtout de méthode de travail pour exploiter mon verger de 3 hectares. IGESPLAM, c'est vraiment un outil pratique. Je n'attendrai pas REGIS-ER pour l'application de la formation que je viens de subir. A partir du mois prochain, je vais mettre en œuvre un plan d'actions global autour de cet outil, qui va concerner plusieurs cibles dans différents domaines, pour arriver à établir des calendriers culturaux en rapport avec nos objectifs de production."



Témoignage de Toufounour Ahmed, APS/Tilabéry Sud
Téléphone (227) 908 82 10 19

"Je suis très satisfait de cette formation car elle va changer ma vision du maraîchage. J'ai beaucoup appris de Igesplam, sur la planification maraîchère en fonction du marché. En formant les membres de notre groupement avec Igesplam, je pense que nous allons contribuer à la lutte contre la vulnérabilité."

Annexe 1 : Programme détaillé de la formation

| PROGRAMME DE FORMATION IGESPLAM | | |
|---------------------------------|---|----------------------------------|
| Jour 1 | | |
| Horaire | Thèmes | Observations |
| 8h30- 9h00 | Cérémonie d'ouverture | |
| | Informations administratives | |
| | Présentation et adoption du programme | |
| | Présentation des participants (2 à 2) | |
| 09- 10h | Etablissement des règles de jeu : contrat d'apprentissage | |
| | Identification des attentes, des motivations et des craintes | |
| | Mise en cohérence avec les objectifs de la formation | |
| | Identification des expériences des uns et des autres en planification et gestion agricole | |
| | MODULE 1 : ENTREPRENARIAT | |
| 10h30-13h | C'est quoi entreprendre ? | |
| | Les entrepreneurs face aux difficultés | |
| | La vision de l'entrepreneur | |
| | Mes aspirations dans 10 ans | |
| | Capacités et Aptitudes des Entrepreneurs CAPEs | |
| | Fixation d'objectifs clairs | |
| | Quel profil pour un bon entrepreneur? | |
| 14h 15h | Exercice de groupe (Mes aspirations dans 10 ans et les traduire en projet) | |
| 15h-16h | Présentations et discussion des projets de chaque groupe | |
| Jour 2 | | |
| | MODULE 2 : INTRODUCTION A IGESPLAM | |
| 8h30-10h | Une mallette pour la planification | |
| | Pourquoi IGESPLAM | |
| | Destinataires de la mallette IGESPLAM | |
| | MODULE 3 : LA PLANIFICATION | |
| 10h-13h | C'est quoi planifier ? | |
| | Planification des cultures maraichères | |
| | Pourquoi faire une bonne planification ? | |
| | MODULE 4 : APPRENTISSAGE A L'ELABORATION DU PLANNING CULTURAL | |
| | Le calendrier cultural | |
| 14h-16 | Exemple de planning mural (etape1, 2 et3) | |
| | Exercice sur l'élaboration du planning cultural | Fiche de planning cultural |
| | Elaboration du planning cultural passé | Fiche de planning cultural |
| Jour3 | | |
| 8h30-10h | Questions des maraîchers à l'animateur | Listes des questions et réponses |
| | Rappel des éléments clé calendrier du cultural passé | |
| | Elaborer votre plan de culture passé | Fiche de planning cultural |
| | Brainstorming sur le calendrier passé | |
| | MODULE 5 : LE MARCHE | |

| | | |
|------------------------------|---|--------------------------------------|
| 10h30-13h | Sortie terrain 1 : Recherche d'information pour l'élaboration de la demande de marché | Fiche de demande de marché (terrain) |
| 14h-16 | Définition du marché Remplissage du questionnaire sur la définition du marché Vers quel marché je m'oriente ? Elaborer La demande des marchés Demande de légume sur le marché | Questionnaire définition du marché |
| | Brainstorming sur la stratégie | |
| Jour 4 | | |
| 8h30-10h | Dépouillement de l'enquête de la demande de marché Elaboration d'un modèle de demande de marché de la localité | |
| 10h30-12h | Connaitre la rotation des cultures | |
| | Connaitre la rotation des cultures | Fiche de rotation |
| | Le planning cultural prévisionnel | |
| | Exercice d'élaboration du planning cultural prévisionnel | Fiche de planning cultural |
| 12h 13h | Sortie terrain 2 : Mise en pratique planning cultural | |
| MODULE 6 : TRESORERIE | | |
| 14h-16 | Calendrier de trésorerie (étape 1,2 et 3) | |
| | Modèle de besoins prévisionnels | |
| | Principe de remplissage | |
| | Exercice sur le calendrier de trésorerie | Fiche de calendrier de trésorerie |
| Jour 5 | | |
| 8h30-10h | Analyse des calendriers : MARTECTRA | |
| | MODULE 7 : OUTIL DE SUIVI DE LA MISE EN ŒUVRE | |
| | Structure de l'exploitation de la campagne | |
| | Equipements | |
| | Calendriers culturaux | |
| | Planning des activités | |
| | Compte prévisionnel de trésorerie et budget | |
| 10h30-13h | Suivi de la production ; | |
| | Fiche de vente | |
| | Analyse technique | |
| | Exercice sur l'analyse technique | Fiche d'analyse technique |
| | Calcule de la marge brute ; | |
| | Exercice de calcul de marge brute (une spéculation à étudier pour chaque groupe) | Fiche de calcul de marge brute |
| | Situation de la production | |
| 14h-15h | Discussions sur les stratégies de mise en œuvre IGESPLAM (suite) | |
| 15h-16h | Evaluation de la formation | Fiche d'évaluation |
| | Clôture | |
| Jour 6 | | |
| 8h30-14h | Discussions sur les stratégies de mise en œuvre IGESPLAM (suite) | |

Annexe 5 : Fiche de définition de marché

DEFINITION DU MARCHÉ

| Quels constats s'appliquent à mon jardin ? Lesquels ne s'appliquent pas? | Oui | Non |
|---|----------|----------|
| Le produit est vendu aux grands commerçants (achetant de grandes quantités). | | |
| Il y a beaucoup de petits producteurs comme moi qui offrent le même produit | | |
| J'ai très peu d'influence sur le prix de mon produit. | | |
| Pour mes acheteurs de grands lots de qualité uniforme sont avantageux. | | |
| J'essaie de minimiser mes coûts de production pour vendre à un prix plus bas que les autres | | |
| J'essaie de grandir en termes de quantités produites : Acquisition de superficies, etc. | | |
| Total | | |
| Stratégie | A | B |

Annexe 6 : Fiche modèle de demande de marché

FICHE DE DEMANDE DE MARCHÉ

| Cultures | Sept | Oct. | Nov. | Déc. | Jan | fév. | Mars | Avril | Mai | Juin | Juil. | Aout |
|----------|------|------|------|------|-----|------|------|-------|-----|------|-------|------|
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |

Les questions à poser pour collecter les informations:

- Quel est le prix de vente actuel du produit ?
- Quel est le prix de vente et les périodes: maxi ; mini et moyen?
- A quelles périodes de l'année le produit se fait rare ?
- A quelles périodes de l'année le produit est abondant sur la place du marché ?
- A quelle période de l'année avez-vous des difficultés à vendre le produit ?
- A quelle période de l'année avez-vous la facilité à vendre le produit ?

Annexe 7 : Fiche de rotation

CLASSEMENT DES CULTURES PAR FAMILLE BOTANIQUE

AMELIORER LA ROTATION DES CULTURES MARAÎCHÈRES POUR :
(1) Mieux utiliser toutes les parties du sol ; (2) Mieux utiliser les nutriments (sels minéraux) ; (3) Mieux utiliser le fumier ; (4) Lutter contre les insectes et les maladies.

Famille des Solanacées



AUBERGINE



POIVRON



POMME DE TERRE



TOMATE



PIMENT



JAXATU

Famille des Polygonacées



GOMBO



BISSAP

Famille des Brassicacées



NAVET



CHOU



RADIS

Famille des Convolvulacées



PATATE DOUCE



Famille des Cucurbitacées



CONCOMBRE



COURGE



MELON



PASTEQUE



CITROUILLE



COURGETTE

Famille des Amaryllidacées



AIL



OIGNON



ECHALOTTE



POIREAU

Famille des Fabacées



HARICOT

Famille Apiacées



CAROTTE



PERSIL

Famille des Astéracées



LAITUE/ salade

Famille Chenopodiacées



BETTERAVE



EPINARD

Outils : IGESPLAM : ref_0005

Annexe 8 : l'animateur face aux questions

Le Facilitateur face aux problèmes posés par les maraichers (rôle et compétences nécessaires)

| Les problèmes soulevés par les maraichers | Quel appui l'animateur planificateur peut-il fournir ? | Compétences ou références nécessaires |
|---|--|---|
| 1 - On n'arrive pas à écouler nos produits ; la demande est trop faible | <ul style="list-style-type: none"> • Informer les maraichers sur les fluctuations habituelles de la demande des marchés • Les aider à planifier les semis en fonction de la date des récoltes favorables | <ul style="list-style-type: none"> ○ Disposer des références sur le marché. ○ Fluctuation des prix ○ Capacité d'absorption ○ Savoir animer une séance avec le planning cultural. |
| 2 - Nous avons beaucoup d'attaques sur nos légumes | <ul style="list-style-type: none"> • Les informer sur les variétés les plus résistantes. • Les former à la pratique de la rotation culturale qui permet de limiter la diffusion des maladies. • Les sensibiliser, les former sur la prévention phytosanitaire. | <ul style="list-style-type: none"> ○ Références sur les technico-économiques sur les variétés (voir les fiches techniques de votre zone). ○ Compétence sur les principes d'une bonne rotation (voir familles, résistances aux nématodes). ○ Références sur les traitements phytosanitaires. ○ Capacité à reconnaître les principales attaques. |
| 3- Je ne sais pas quelle variété mettre..... | <ul style="list-style-type: none"> • Les informations sur les semences disponibles et testées dans les régions. | <ul style="list-style-type: none"> ○ Fiche technico économique sur chaque variété. |
| 4 - Je manque de matériel... | <p>L'Animateur ou le facilitateur n'a pas pour rôle de fournir du matériel :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Il ne peut qu'aider à trouver des calendriers culturaux peut exigeant en matériel (ex : ne nécessitant pas l'utilisation du pulvérisateur car résistant aux maladies.) – Il peut éventuellement les aider à réfléchir sur les moyens qui leur permettront d'avoir de l'argent nécessaire à l'achat de matériel (ex : cotisation, parcelle collective, crédit, etc.). | <ul style="list-style-type: none"> ○ Connaissance des cultures peu exigeantes à une forte utilisation du matériel sophistiqué ○ Promouvoir un type de maraîchage simple capable de survivre, même en l'absence des appuis externes ○ Conseiller le maraîcher sur la gestion pour l'auto achat du matériel ○ Former les maraichers à la méthode EPC (Epargne Pour le Changement) |
| 5- Mes rendements baissent d'année en année. | <ul style="list-style-type: none"> • Améliorer les rotations : alterner différents types de nutrition de la plante ; jachère. • Conseils en apport • Eviter les engrais chimiques et privilégier le compost | <ul style="list-style-type: none"> ○ Avoir des notions en compostage ○ Capacité de faire des évaluations rapides afin de déterminer le niveau de perte des rendements et éventuellement le pourquoi |
| 6- Nous manquons d'eau. | <ul style="list-style-type: none"> • L'animateur IGESPLAM n'ayant pour rôle d'apporter de l'eau, il devra prendre cette donnée comme une | <ul style="list-style-type: none"> ○ Connaître les variétés peu exigeantes en eau. ○ Savoir animer une séance à l'aide du planning mural. |

| | | |
|---|--|---|
| | contrainte et ne pourra qu'aider à mieux planifier en fonction de la disponibilité en eau, et à choisir les variétés les moins exigeantes en eau durant les périodes de déficit. | |
| 7 - Nos semences étaient mauvaises... | <ul style="list-style-type: none"> • Cela s'écarte un peu du rôle de l'animateur, mais s'il en a les compétences, il pourra former les maraichers sur les techniques de test germinatif et de conservation des semences. • Il informera aussi sur les adresses des fournisseurs fiables | <ul style="list-style-type: none"> ○ Si possible, connaître : <ul style="list-style-type: none"> – une méthode test de germination, – les techniques de conservation, – les adresses de bons fournisseurs. ○ Organiser les maraichers pour des achats groupés de semences |
| 8 - Nous n'avons pas de clôture ou notre clôture est gâtée | <ul style="list-style-type: none"> • Ce n'est pas le rôle de l'animateur (il ne peut que rappeler aux membres du groupement les hommes particulièrement) que la fabrication par eux de leur propre clôture traditionnelle est parfois plus rapide que d'attendre un hypothétique bailleur de fonds). | <ul style="list-style-type: none"> ○ Inciter les maraichers à fabriquer leurs propres clôtures ○ Planifier l'achat de la clôture dans le plan de gestion (CGEA) ○ Former les maraichers à la méthode EPC (Epargne Pour le Changement) |
| 9- Nous manquons de moyens de transport pour aller vendre... | <ul style="list-style-type: none"> • Conseiller le choix d'espèces et de variétés les moins périssables. • Conseiller les maraichers à viser les marchés les plus proches et à choisir les légumes consommés localement. • Passer de la planification simple à la planification concertée qui est possible entre plusieurs groupements. | <ul style="list-style-type: none"> ○ Connaître les espèces et variétés peu périssables et les espèces les plus consommées localement ○ Former les maraichers à la méthode EPC (Epargne Pour le Changement) ○ Connaître les coûts de transport selon diverses options. ○ Connaître la capacité d'absorption des différents marchés. ○ Connaître la capacité de production des maraichers. |
| 10 - On a perdu les récoltes qu'on voulait conserver (oignon particulièrement). | <ul style="list-style-type: none"> • Dans le cas de l'oignon, vérifier que la récolte est faite au bon stade. • Informer sur les techniques de conservation existantes dans la zone (donner les adresses si disponibles). | <ul style="list-style-type: none"> ○ Connaître les stades de récolte appropriés pour les différents légumes. ○ Connaître les techniques simples de stockage et de conservation. |
| 11- On a des problèmes d'organisation interne du travail (répartition des tâches, programmation des activités). | <ul style="list-style-type: none"> • Aider les maraichères à réfléchir à l'avance sur leur calendrier culturel. Ce dernier doit intégrer toutes les activités de son environnement. | <ul style="list-style-type: none"> ○ Savoir utiliser le planning mural IGESPLAM. ○ Savoir-faire une animation participative qui donne plus la parole aux maraichers ○ Avoir la capacité de ne pas décider à la place des maraichers ○ |

| | | |
|---|--|---|
| 12- On ne sait quel produit utiliser lorsqu'il ya des maladies | <ul style="list-style-type: none"> • IGESPLAM prévoit un maraîchage sans pesticides chimiques ; dans ce cas, il faut insister sur la planification et la rotation des cultures | <ul style="list-style-type: none"> ○ Disposer d'un référentiel sur les maladies ○ L'animateur n'est pas forcément spécialisé dans ce domaine ; il donnera au moins les coordonnées d'un technicien horticole facile à contacter |
| 13- On ne sait pas où trouver les intrants et combien cela peut coûter | Donner des adresses des fournisseurs | <ul style="list-style-type: none"> ○ Disposer des adresses de fournisseurs d'intrants |
| 14- On n'a pas d'argent pour acheter les produits de traitement au moment où on en aura besoin... | <ul style="list-style-type: none"> • planifier de façon à avoir des récoltes à vendre aux moments où on aura surement besoin d'argent. • cotisation pour l'achat des intrants, • acheter les intrants durant la commercialisation. • éventuellement, organiser un système de crédit de campagne. | <ul style="list-style-type: none"> ○ Savoir animer une séance à l'aide du planning mural. ○ Connaitre quelques expériences sur l'épargne. ○ Savoir animer une séance d'élaboration d'un calendrier de trésorerie à l'aide du présentoir IGESPLAM. ○ Former les maraichers à la méthode EPC (Epargne Pour le Changement) |
| 15- Difficultés avec l'encadrement. Il n'est pas toujours au rendez vous | <ul style="list-style-type: none"> • Former les maraîchers à IGESPLAM afin qu'ils planifient par eux-mêmes | <ul style="list-style-type: none"> ○ Savoir former les maraichers à l'utilisation de l'outil IGESPLAM/planification maraichère (planning cultural). ○ Disposer d'aide-mémoires qui peuvent être remis aux producteurs. |

Annexe 9 : Carnet de gestion du jardin

| | |
|---------------|--|
| CAMPAGNE | |
| NOM DU LEADER | |
| VILLAGE | |

carnet de gestion du jardin

► RESEAU IGESPLAM

PLANIFIER POUR MIEUX
VENDRE



Annexe 10 : Cahier de vente des services IGESPLAM



USAID | REGIS-ER

Cahier de vente ou d'application du service IGESPLAM



Prestataire / APS :

Tél :

Adresse :

Tél USAID REGIS-ER : +227 23900487 / +226 25363939

|  |  | USAID REGIS-ER | | | |  | |
|---|---|------------------|---------------------------|-------------------------|-------------|---|--------------|
| | | | | | | page n°: | |
| N° | Date de réalisation | Nom du client | Commune-Village du client | Nb de personnes formées | Nb de jours | Prix appliqué | Observations |
| 1 | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | |

Annexe 11 : Indicateurs REGIS-ER

| | | Formation IGESPLAM envers les producteurs | Vente Service IGESPLAM par prestataires / APS | Autres activités à compléter par les régions |
|---|-------|---|---|--|
| Augmentation des revenus tirés d'activités économiques hors champ | 1.1.1 | oui | oui | |
| Nombre d'emplois attribués à la mise en œuvre de REGIS-ER | 1.1.2 | oui | oui | |
| Nombre de personnes formées en capacité relative aux travaux hors saison (résidents et migrants) | 1.1.3 | oui | oui | |
| Nombre de producteurs qui ont appliqué les technologies ou pratiques de gestion améliorées grâce à l'assistance de l'USG à travers REGIS-ER | 1.2.1 | oui | oui | |
| Nombre d'hectares mis sous des technologies ou pratiques de gestion améliorées grâce à l'assistance de l'USG à travers REGIS-ER | 1.2.2 | oui | oui | |
| Nombre de personnes qui ont reçu une formation à court-terme dans la productivité agricole ou la sécurité alimentaire | 1.2.3 | oui | oui | |
| Nombre d'entreprises privées de la sécurité alimentaire, d'organisations de producteurs, d'associations des usagers d'eau, de groupements féminins, d'associations de commerce et des affaires, et d'organisations communautaires de base qui reçoivent l'assistance de l'USG | 1.2.4 | oui | oui | |
| Nombre d'entreprises de sécurité alimentaire privées, les organisations de producteurs, les associations des utilisateurs de l'eau, des groupes de femmes, les associations professionnelles et les entreprises, et les organisations communautaires qui ont appliqué les TECHNOLOGIES DE PRODUCTION OU PRATIQUES DE GESTION AMÉLIORÉES grâce à l'assistance de l'USG | 1.2.5 | oui | oui | |
| Nombre de firmes/entreprises/ APS engagés dans les services ou l'usage orientés vers l'agriculture et la sécurité alimentaire qui opèrent avec une rentabilité en hausse par rapport à l'année passée, grâce à l'assistance de l'USG | 1.2.6 | | oui | |
| Nombre de ménages vulnérables qui bénéficient directement des interventions de l'USG à travers REGIS-ER | 1.2.7 | oui | oui | |
| Valeur cumulée des ventes des produits de la campagne (collectée au niveau champ) attribuée à la mise en œuvre du programme (surtout : baobab, moringa, niébé, volaille) | 1.2.8 | oui | oui | |
| Valeur des crédits agricoles et ruraux | 1.3.1 | oui | oui | |
| Pourcentage des ménages bénéficiaires avec accès aux services financiers formels ou basés dans la communauté | 1.3.2 | oui | oui | |
| Nombre de groupes informels d'épargne et de crédit renforcés | 1.3.3 | oui | oui | |
| Valeur des épargnes accumulées par les bénéficiaires du projet | 1.3.4 | oui | oui | |

| | | | | |
|--|--------------|-----|-----|--|
| Nombre d'entreprises micro, petites, moyennes (MSME), y compris les cultivateurs, qui reçoivent l'accès au crédit grâce à l'USG à travers REGIS-ER | 1.3.5 | oui | oui | |
| Proportion des participantes aux programmes appuyés par USG conçu pour accroître l'accès aux ressources économiques productives (actifs, crédit, revenu, ou emploi) qui sont des femmes (Composante Livelihoods)- SAREL NE FERA PAS DE COLLECTE | 4A | | | |
| Proportion des femmes qui rapportent une auto-efficacité accrue suite à l'appui de l'USG à la formation/programmation- SAREL NE FERA PAS DE COLLECTE | 4B | | | |
| Proportion de la population ciblée rapportant l'adhésion accrue au concept que les hommes et les femmes devraient avoir un accès équitable aux possibilités sociales, économiques et politiques | 4C | | | |
| Nombre d'hectares enregistrés au nom des femmes (GOUVERNANCE) | 4D | | | |

Projet REGIS-ER

Liste de contacts

Thème de la formation : Formation des Formateurs/ IGESPLAM

Date et lieu de la formation : 23 au 28 Février 2015 à Balayera (Région de Tillabéry Sud/Niger)

| N° | Prénom et Nom | Sexe | Structure | Fonction | Localité | Téléphone | Courriel | Emargement |
|----|-------------------|------|-----------|--------------------------------------|--------------|-------------------|---------------------------|---|
| 1 | Patrice Beaujault | M | REGIS-ER | Responsable Composante LIVELHOOD | Burkina Faso | 002267224 0406 | pbeaujault@ncba.coop |  |
| 2 | Hamani Djibo | M | ONG LIBO | Consultant | Niger | 90989391 | scolaritelibore@yahoo.fr |  |
| 3 | Saadatou Oumarou | F | REGIS-ER | Spécialiste Régional/Kaya | Burkina Faso | 002266393 4500 | saadatououmarou@yahoo.com |  |
| 4 | Maina Souleymane | M | REGIS-ER | Spécialiste /Formation | Niger | 92680318 | mainasouley@yahoo.fr |  |
| 5 | Rabiou M. Adamou | M | REGIS-ER | Régional Agriculture /Maradi | Niger | 90225498 | Adamourabiou215@yahoo.fr |  |
| 6 | Ali Hamadou | M | REGIS-ER | Régional Irrigation Tillabéry Sud | Niger | 91321017 | Alihamadoubah@yahoo.fr |  |
| 7 | Sani Larwana | M | REGIS-ER | Régional Agriculture /Zinder | Niger | 91952299 | saniarwane@yahoo.fr |  |
| 8 | Moussa Ali | M | REGIS-ER | Assistant Ag-Irr/Tillabéry Sud | Niger | 90409055 | Moussaali94@yahoo.rf |  |

| | | | | | | | | |
|----|------------------|---|------------|---|--------------|---------------|---------------------------|---|
| 9 | Issiaka Idrissa | M | REGIS-ER | APS /Tillabéry Sud | Niger | 90537953 | | |
| 10 | Issaka Housseini | M | REGIS-ER | Spécialiste National Agriculture | Niger | 90463372 | issakahousseini@yahoo.fr |  |
| 11 | Toufounour Ahmed | M | REGIS-ER | APS/Tillabéry Sud | Niger | 90821019 | |  |
| 12 | Kirakoya Hamidou | M | REGIS-ER | Régional Agriculture /Dori | Burkina Faso | 0022670337656 | hamidoukirakoya@yahoo.fr |  |
| 13 | Illiassou Yahaya | M | REGIS-ER | Régional Agriculture/Tillabéry Nord | Niger | 90299107 | illiassouyahaya@gmail.com |  |
| 14 | Issaka Kimba | M | REGIS-ER | APS/Tillabéry Sud | Niger | 96292803 | |  |
| 15 | Hubert Bationo | M | REGIS-ER | Régional Agriculture /Fada-Ngourma | Burkina Faso | 0022670242982 | hbationo14@gmail.com |  |
| 16 | Amadou Himadou | M | REGIS-ER | Spécialiste Crédit-Finance/Kokari | Niger | 92633868 | himadouamadou@gmail.com |  |
| 17 | Oumarou Adamou | M | REGIS-ER | APS/Tillabéry Sud | Niger | 91199726 | |  |
| 18 | Hamed Abdou | M | REGIS-ER | APS/Tillabéry Sud | Niger | 90547216 | |  |
| 19 | Ayi Ekué | M | REGIS-ER | Spécialiste National Cultures Pluviales | Niger | 90279411 | kaylagro3@yahoo.fr |  |
| 20 | Amidou Coly | M | Consultant | Spécialiste /Formation | Sénégal | 0022177645921 | isencoly2014@gmail.com |  |
| 21 | Kane Yassia | M | Consultant | Spécialiste /Horticulture et Agr | Burkina Faso | 0022676005391 | ykane@winrock.org |  |
| 22 | Ora Gabriel | M | REGIS-ER | Régional sante/Nut Tillabéry Sud | Niger | 92707527 | oragabriel@yahoo.fr |  |

