



**FEDERATION INTERNATIONALE DES PRODUCTEURS AGRICOLES**

**COALITION PAYSANNE DE MADAGASCAR**

Programme Empowering Smallholder Farmers access In Market

Version finale

**PROPOSITION DE PROJET NATIONAL DE RECHERCHE COLLABORATIVE**

**CAS DE MADAGASCAR**

*Par ANDRIAMANGALALAINA Andrianantoandro*

*Consultant local du programme ESFIM phase I*

En collaboration avec les organisations agricoles nationales de Madagascar :

La Coalition Paysanne de Madagascar, la FIFATA, le Réseau SOA, La FEKRITAMA et la KOLOHARENA.

## I. INTRODUCTION

Le programme ESFIM vise au renforcement de capacités des petits paysans pour accéder aux marchés agricoles et mieux valoriser leur production. Il repose sur la mobilisation et le partage de connaissances et d'expériences sur les différentes modalités de mise en marché des produits agricoles afin d'identifier les arrangements institutionnels les plus favorables en fonction des contextes. La réflexion partagée sur les avantages et inconvénients de ces dispositifs permettra aux membres de la FIPA d'étayer leurs stratégies collectives vis-à-vis des autres acteurs des filières agro-alimentaires ainsi que de formuler des argumentaires pour infléchir le contenu des politiques publiques.

A Madagascar, la mise en œuvre du programme ESFIM est coordonnée par la *Firaisankinan'ny Tantsaha eto Madagasikara/Coalition Paysanne de Madagascar ou FTM/CPM*. Elle participe à toutes les actions et à toutes les prises de décision. Les organisations de producteurs partenaires sont les confédérations nationales membres de la FIPA à savoir la FIFATA ou *la Fikambanana Fampivoarana ny Tantsaha*, la FEKRITAMA ou Confédération des Agriculteurs Malagasy et le réseau SOA ou Syndicat des Organisations Agricoles. La confédération KOLOHARENA a participé au processus même si elle n'est pas encore membre de la FIPA. Et deux représentants des paysans producteurs appuyés par des projets financés par le Fonds d'Intervention pour le Développement Agricole ou FIDA à savoir le Programme de Promotion des Revenus Ruraux ou PPRR et le PROgramme de Soutien aux Pôles de micro-Entreprises Rurales et aux Economies Régionales ou PROSPERER.

Dans ce cadre, chaque pays participant au programme est doté de ressources budgétaires pour réaliser un projet de recherche collaborative qui regroupera un certain nombre d'actions visant à faire un état des lieux, à analyser et à débattre des actions possibles pour soutenir l'insertion des petits agriculteurs dans les marchés agricoles. Ce document présente le projet de recherche collaborative pour Madagascar. Après avoir rappelé quelques éléments sur le contexte dans lequel seront mis en œuvre ce projet, le document présentera brièvement le processus d'identification des actions projetées, puis une description des actions retenues, de la méthode retenue et des moyens alloués.

## II. CONTEXTE DE LA RECHERCHE COLLABORATIVE

A Madagascar, 80% de la population vit en milieu rural et exerce des activités agricoles. Ces dernières varient selon les régions considérées mais la riziculture est la culture principale, sachant que le riz est l'aliment de base de la population malgache. Les marchés agricoles malgaches sont caractérisés par de fortes contraintes logistiques (accessibilité, transports) tant sur le plan interne (enclavement) que sur le plan de son insertion dans les marchés agricoles mondiaux qui repose essentiellement sur une gamme de produit à valeur ajoutée relativement élevée (vanille, litchi...). Cet isolement physique des producteurs malgaches se traduit aussi par un déficit en termes de connaissances de la dynamique des marchés (évolution des prix, connaissance de la demande) qui

réduit d'autant ses capacités à optimiser leurs stratégies de commercialisation. Pour répondre à ces défis, de nombreuses actions ont déjà été mises en œuvre par diverses institutions de développement publiques ou privées visant à faciliter l'accès au marché.

Au-delà des actions d'appuis classiques visant à accroître la production et/ou la productivité des agriculteurs malgaches, on peut souligner un ensemble de projets ciblant plus particulièrement les questions liées à la commercialisation de produits vivriers.

➤ Organisation collective des transactions

Les organisations de producteurs consolident leurs infrastructures de stockage et de transformation des produits soit par la collaboration avec des organismes d'appuis ou avec des projets de développement soit en mobilisant leurs propres ressources.

Par ailleurs, afin d'améliorer la position des producteurs dans la négociation des transactions et de mieux valoriser les produits commercialisés, des organisations de producteurs font des regroupements de produits. Ils consistent à rassembler les produits qui seront ensuite stockés pour être vendus au moment opportun. Pour le cas des produits dont la durée de stockage est limitée, des points et des calendriers de collecte sont fixés avec les acheteurs pour l'enlèvement des produits. Les conditions de vente des produits sont convenues à l'avance tel le prix d'achat, les normes à respecter et la quantité à atteindre.

Dans d'autres cas, les organisations de producteurs participent également à la mise en place de relations contractuelles. Les relations de partenariat commercial sont matérialisées par des contrats stipulant les obligations de chaque partie. Généralement, l'acheteur met à la disposition des producteurs les semences, les engrais, les produits de traitement phytosanitaire et des formations sur les techniques de culture. Il se peut aussi qu'il fasse des avances sur les produits à acheter.

➤ Informations sur les marchés

Les organisations de producteurs participent à la recherche de partenaires commerciaux dans le but d'augmenter leurs marges dans les transactions qu'ils effectuent. Pour ce faire, elles sollicitent l'aide d'organismes d'appuis dans la prospection et l'accès à des débouchés tant nationaux qu'internationaux.

Les organisations de producteurs participent également à la mise en œuvre de système d'information sur les marchés agricoles et en particulier pour la diffusion des prix des produits agricoles sur les marchés locaux, communaux, régionaux et même internationaux. Ainsi, les informations collectées sont centralisées au niveau des organisations paysannes qui se chargent des les retransmettre soit lorsque des membres passent au bureau soit par affichage soit par émission radiophonique. Par exemple, la FIFATA a développé un Système d'Information Economique des Légumes ou SIEL avec l'appui de l'ONG FERT (Formation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre). La confédération nationale KOLOHARENA a aussi développé un système d'information

économique au niveau de sa structure. Il concerne les prix de produits et des informations sur leurs disponibilités : leur prix, leur quantité et la localité concernée.

Enfin, il faut noter que les organisations agricoles nationales émettent des journaux régulièrement pour relater à leurs membres des informations pertinentes. Celui de la FEKRITAMA est le journal *MITA*, celui de la FIFATA est le journal *IREO TANTSAHA VAOVAO*, celui de la CPM est le journal *FIRAIKANKINA* et celui du Réseau SOA est le journal *FEON'NY TANTSAHA*.

➤ Gestion de trésorerie et financement

Concernant la recherche de financement pour supporter les activités de production et de commercialisation, la confédération FIFATA a pu mettre en place l'institution de micro finance CECAM (Caisse d'Épargne et de Crédit Agricole de Madagascar). Elle a été initiée par son ONG partenaire FERT mais actuellement, le conseil d'administration de cette institution est composé d'élus issus d'organisations agricoles nationales. La CECAM offre divers services financiers mais le principe de GCV ou « Grenier Commun Villageois » mérite une attention particulière. En effet, le GCV consiste à la valorisation du paddy en les stockant à la récolte, moyennant d'une offre de crédit équivalent à la quantité stockée. Leur vente s'effectue à la période de soudure durant laquelle le prix du paddy est élevé.

Dans cette recherche d'amélioration de l'accès des paysans producteurs au crédit, les organisations de producteurs appuient leurs membres dans l'élaboration et le montage des dossiers de demande de financement. Dans certains cas, elles versent des cautions de garantie pour leurs membres et sont tenues d'être garants de leurs membres emprunteurs. Elles assurent aussi le suivi dans la bonne utilisation et le recouvrement des fonds empruntés.

A part cela, d'autres organisations de producteurs font aussi des avances sur les produits à commercialiser pour venir en aide aux paysans producteurs qui ont des problèmes de trésorerie pendant la période de soudure, dans le but d'éviter que les récoltes soient vendues à bas prix sur pied ou auprès des collecteurs et intermédiaires locaux.

Enfin, des organisations agricoles mettent à la disposition de leurs membres des boutiques d'approvisionnement en intrants et en matériels agricoles. Ces boutiques sont des points d'approvisionnement de proximité et les membres bénéficient de réduction de prix et de facilitation de paiement, dans certains cas.

### III- PROCESSUS D'IDENTIFICATION DES THEMES ET DES ACTIONS A ENTREPRENDRE

Les thèmes et les actions retenues dans le cadre de ce projet collaboratif ont été identifiées au cours d'un atelier national qui a regroupé 41 participants qui sont repartis comme suit : 21 représentants et membres des organisations de producteurs nationales, 4 personnes ressources sur les thèmes débattus lors de l'atelier, 8 participants provenant de ministères techniques et d'organisations d'appui aux agriculteurs (ONG, responsables de programme/projets), le

coordonnateur régional de la FIPA et un chercheur d'ECART-EEIG, 6 participants constituant l'équipe organisatrice de l'atelier et le consultant local du programme ESFIM.

Les représentants des organisations de producteurs sont les élus des confédérations nationales membres de la FIPA et d'une confédération non encore membre de la FIPA, et les représentants des organisations agricoles qui ont été visitées lors des études préliminaires. En outre, des représentants de paysans producteurs qui sont bénéficiaires d'appuis de la FIDA ont été invités.

Après des présentations portant sur les grandes lignes du programme ESFIM, les résultats des études préliminaires et des thèmes particuliers (politique publique en termes d'appui à la commercialisation, environnement réglementaire, projets d'appui à la commercialisation, dynamique des marchés agricoles et position des agriculteurs), le processus de sélection des thèmes et actions prioritaires s'est fait en groupe de travail pour faciliter la prise de parole. L'ensemble des thèmes identifiés ont ensuite fait l'objet d'un classement, chaque participant devant choisir un seul thème prioritaire.

#### Thèmes priorités

Les dix thèmes suivants ont été identifiés par les participants, par ordre de priorité :

- ✓ **Rural Business Development Service**
- ✓ **Organisation du marché**
- ✓ **Mécanisme d'information sur le marché et planification des offres**
- ✓ **Accès au crédit et aux préfinancements**
- ✓ **Gestion de la qualité des produits et accès à la certification**
- ✓ **Coordination paysanne**
- ✓ **Environnement du marché**
- ✓ **Rôles du pouvoir public**
- ✓ **Infrastructures et évacuation des produits**
- ✓ **Prix des produits et rémunération des producteurs**

Les thèmes cités ci-dessus sont ceux qui ont émergé lors de l'atelier national du programme ESFIM. Deux autres rubriques résultent des activités à mener, ce sont :

- ✓ **Appui à la CPM pour la communication** ; et,
- ✓ **Evaluation du programme ESFIM.**

Afin d'éviter un effet de dilution des ressources qui affecterait la qualité des actions prévues et leur utilité, il a été convenu qu'un nombre limité de thèmes serait retenu. Finalement, les quatre premiers thèmes ont été retenus pour faire l'objet d'actions dans le cadre du projet collaboratif.

#### IV- ACTIONS RETENUES

##### i. **Rural Business Development Service**

✱ Domaines d'analyse et de réflexion

Le *Rural Business Development Services* porte sur le renforcement de capacités des organisations de producteurs et des paysans producteurs. Les domaines choisis sont :

- La maîtrise d'ouvrage afin que les organisations de producteurs puissent gérer les projets mis en œuvre pour promouvoir l'exploitation agricole,
- Le développement de l'agriculture contractuelle par des informations et des formations sur la formulation - la gestion et la négociation de contrats. L'amélioration des capacités des coopératives agricoles à établir et à maîtriser les clauses de contrats et les procédures à suivre car l'acquisition de ces compétences aident beaucoup les organisations de producteurs dans la conduite de négociations commerciales et dans le respect des conditions de partenariat. Des cas fréquents ont été évoqués sur les faits que les opérateurs économiques ne respectent pas les modalités convenues ou ils abusent des paysans producteurs dans la formulation des contrats de partenariat commercial.
- La gestion d'entreprise en mettant en exergue la culture entrepreneuriale et les techniques de gestion.
- La connaissance des chaînes de valeurs d'une filière pour stimuler la création de valeur ajoutée.
- Le renforcement de capacités des organisations de producteurs dans le but de fortifier l'équipe constituante (*capacity building*).

✱ Activités proposées

- ✓ Des recherches et analyses de documents sur tous les thèmes en mettant en exergue les initiatives et les réalisations accomplies dans ce cadre, durant 60 jours,
- ✓ Atelier de réflexion, d'échange, de concertation et de restitution.

✱ Partenaires et localisation

Les partenaires dans l'appréhension du *rural development business services* sont surtout le Catholic Relief Service ou CRS qui est l'organisme de développement qui a appliqué ce concept et les autres organismes qui ont eu des expériences significatives dans le renforcement de capacités des organisations de producteurs et des paysans producteurs. Il s'agit du Ministère de l'Agriculture de l'Élevage et de la Pêche ou MAEP qui est, par excellence, l'institution de soutien aux organisations de producteurs et aux paysans producteurs. Les autres organismes de développement sont : le Projet de Soutien aux Coopératives Agricoles ou PSDR, le programme Sahan'Asa Hampandrosoana ny Ambanivohitra ou SAHA, le PROgramme de Soutien aux Pôles de micro Entreprises Rurales et aux Economies Régionales ou PROSPERER et le Programme de Promotion des Revenus Ruraux ou PPRR. Ils ont été choisis vus leurs expériences et la pertinence de leurs interventions face au sujet traité et face aux zones couvertes.

Le siège de ces organismes et programmes de développement se trouvent dans la capitale Antananarivo sauf pour le cas du PPRR qui se trouve à Toamasina. Ses zones d'intervention sont

multiples mais le choix a été porté sur les régions Analanjirifo, Amoron'i Mania et Itasy pour rencontrer leurs représentants et les organisations de producteurs qu'ils appuient.

✳ Résultats attendus

Cette activité devrait aboutir à l'élaboration de documents provisoire et final de l'étude, contenant les appuis en renforcement de capacités réalisées au niveau des paysans Malagasy et sur les expériences d'autres pays, suite au recueil bibliographique et aux visites sur terrain.

✳ Ressources allouées

Les ressources financières équivalant à ces activités s'élèvent à 8 041 Euro.

**ii. Organisation du marché**

✳ Domaines d'analyse et de réflexion

L'organisation du marché entend :

- L'instauration et développement de central d'achat d'intrants et de matériels agricoles dans le but de mettre à la disposition des paysans producteurs les facteurs de productions dont ils ont besoin à des prix compétitifs et aux moments opportuns.
- La mise en place de centre de collecte et de points de vente des produits agricoles afin de faciliter leurs regroupements et leurs enlèvements. Cela permet aussi la planification claire et efficace des offres par la possibilité de déterminer des prix de vente convenables et d'atteindre des quantités supérieures. Cette action peut se rapporter à la pérennisation et l'extension du concept de Centre d'Accès aux Marchés initié par le PPRR.
- L'éclaircissement sur les rôles des collecteurs et des usagers dans la commercialisation des produits agricoles et par conséquent, les stratégies à adopter pour y faire face.
- L'introduction des organisations agricoles dans le système de commerce équitable en se mettant en contact avec l'Association nationale du commerce équitable et solidaire de Madagascar *Réggio terjo Mondo*.
- La promotion et l'organisation d'échanges internes au niveau local, au niveau communal et au niveau régional dans le but de concrétiser la complémentarité en termes de produits disponibles et de demandes manifestées de différentes zones.
- La promotion des échanges commerciaux régionaux dans le cadre de la SADC et de la COMESA pour pallier à l'insuffisance d'échanges sur le marché local.

✳ Activités proposées

- Réalisation d'étude sur les expériences relatives aux thèmes liés à l'organisation du marché d'une durée de 45 jours,

➤ Deux Voyages d'études portant sur des échanges sur les marchés locaux et les expériences des acteurs dans ce domaine.

✳ Partenaires et localisation

Les partenaires pour les activités relatives à l'organisation du marché sont le MAEP et le Ministère de l'Economie, du Commerce et de l'Industrie. Leurs sièges se trouvent à Antananarivo avec des représentations dans les régions. Les organisations de producteurs associées sont le TAntsaha Mihary ou TAMI de la région Menabe (FIFATA), Association pour le Développement de l'Agriculture et du Paysannat du Sambirano ou ADAPS (Réseau SOA) dans la région Diana et les membres de KOLOHARENA dans les régions Vatovavy Fitovinany. Les institutions de microfinance CECAM et la banque BTM/BOA de la région Alaotra Mangoro sont aussi des associées sur le système GCV.

✳ Résultats attendus

. Documents provisoire et final de l'étude contenant les appuis en renforcement de capacités réalisées au niveau des paysans Malagasy et les expériences d'autres pays, suite au recueil bibliographique et aux visites sur terrain  
. 50 paysans ont pu bénéficier des échanges d'expériences avec d'autres paysans, les organismes d'appuis, les institutions de micro finance et les usagers et les collecteurs

✳ Ressources allouées

Les moyens financiers nécessaires à l'accomplissement des activités relatives au thème organisation du marché sont estimés à 17 551 euro.

**iii. Mécanisme d'information sur le marché et planification des offres**

✳ Domaine d'analyse et de réflexion

La mise en place d'un mécanisme d'informations économiques consiste à l'usage des canaux de transmission d'informations comme la radio, le téléphone et le courrier, en particulier le BLU pour les zones enclavées. Elle consiste aussi à l'exploitation des résultats du système SIEL, le développement des échanges d'information entre organisation paysannes faitières et les paysans producteurs. Dans la recherche de plus d'efficacité dans la collecte et la diffusion des informations, la collaboration avec les communes est à mettre sur pied. Dans le souci de mettre à la disposition des personnes et des entités qui en auront besoin, la constitution de bases de données économiques est préconisée.

✳ Activités proposées

✓ Etude sur terrain : études des expériences existantes pour recueillir le système existant et les dispositifs utilisés. Les produits attendus de cette activité sont que les participants puissent faire

des propositions et des recommandations auprès de l'entité leader et de leurs organisations agricoles sources.

✓ Atelier de restitution et validation : il aboutira à l'attribution de tous les acteurs.

✓ Diffusion et mise en œuvre.

✱ Partenaires et localisation

Les partenaires pour les activités relatives à ce thème sont la FIFATA, la Fekritama, le Réseau SOA et les organisations de producteurs appuyées par le PPRR, le PROSPERER, et le programme SAHA. Les régions choisies sont les régions Analamanga, Analanjirofo et Vakinankaratra.

✱ Résultats attendus

. Documents provisoire et final de l'étude contenant les appuis en renforcement de capacités réalisées au niveau des paysans Malagasy et externe, suite au recueil bibliographique et aux visites sur terrains

. Les paysans ont pu tenir un lobbying/plaidoyer direct avec les acteurs du marché

. Les paysans ont pu déterminer les nouvelles stratégies à adopter

✱ Ressources allouées

Les ressources nécessaires à l'accomplissement de ces activités sont estimées à 8 041 euro.

**iv. Accès au crédit et aux préfinancements**

✱ Domaine d'analyse et de réflexion

Afin d'accroître et de faciliter l'accès des petits paysans producteurs au crédit, des interventions au niveau des modalités de financement auprès des institutions de micro finance sont souhaitables. Elles se portent sur des informations et réflexions sur les modalités d'emprunt et d'épargne. Sachant que des écarts sont constatés entre le calendrier de cultures et la période de déblocage des fonds, la recherche et l'application des préfinancements sont préconisées.

✱ Activités proposées

✓ Compréhension de la stratégie nationale en micro finance et activités de lobbying plaidoirie,

✓ Atelier d'échanges et de réflexion sur les problèmes relatifs à l'accès au crédit.

✱ Partenaires et localisation

Les partenaires pour ce thème sont la FIFATA et la Fekritama, qui ont eues des expériences sur l'accès des paysans par le biais des institutions de microfinance à travers le CECAM et le TITEM. Les régions de localisation de leurs actions sont à Menabe et à Vakinankaratra:

✳ Résultats attendus

- . Documents provisoire et final qui seront présentés lors d'un atelier de restitution,
- .Elaboration du document stratégique sur l'accès au crédit et aux préfinancements.

✳ Ressources allouées

Les moyens financiers nécessaires à l'accomplissement de ces activités sont estimés à 5 102 euro. L'apport financier de la CPM est de 2 846 euro. Notons que dans le plan d'action de la CPM pour l'année 2009, en partenariat avec le programme SAHA. La CPM possède une allocation budgétaire permettant à réaliser des activités de lobbying/plaidoyer sur l'accès des paysans au microcrédit correspondant à 2 846 euros. Ainsi, la CPM souhaite que le programme ESFIM renforce cette ligne d'activité afin de favoriser les échanges au niveau régionale pour plus d'arguments dans le lobbying/plaidoyer à entreprendre.

**v. Appui à la CPM pour la communication**

L'appui à la communication de la CPM est indispensable dans le sens que cette organisation nationale leader chargée de diriger le programme ESFIM tient au courant les parties prenantes de l'évolution de celui-ci. Elle informe les organisations de producteurs, les organismes d'appui et les projets de développement du déroulement et des résultats des activités entreprises.

✳ Activités proposées

Les opérations relatives à cette rubrique sont :

- Information par téléphone, par internet et par des courriers des évènements à tenir ;
- Envoie de lettres et documents pour consultation et pour publication,
- Insertion dans les journaux et diffusion radiophonique des objectifs du programme ESFIM, des résultats des études-des voyages d'études-des ateliers et des résultats finaux d'ESFIM.

Pour accomplir ces tâches, une collaboration de l'équipe technique de la CPM avec l'équipe de coordination d'ESFIM, avec les organisations de producteurs, avec les organismes d'appui et avec les institutions publiques est considérée.

✳ Ressources allouées

Le budget nécessaire à la mise en œuvre de ces activités est estimé à 2 449 euro.

**vi. Evaluation du programme ESFIM**

Afin d'apprécier les impacts du programme ESFIM au niveau des organisations de producteurs et des petits paysans producteurs même, et dans le but de constater les évolutions enregistrées de leurs relations avec le pouvoir public et les parties prenantes du développement rural à Madagascar, une évaluation est opérée. Elle se fera au niveau des membres de l'équipe de

coordination, au niveau des organisations de producteurs, au niveau des paysans producteurs et au niveau des personnes ressources qui ont pris part au processus de mise en œuvre du programme.

\* Activités proposées

- Détermination des termes de référence de l'évaluateur et détermination des indicateurs de progrès,
- Obtention des points forts et des points faibles à améliorer dans le cadre de l'accès au marché.

\* Ressources allouées

Les moyens financiers nécessaires pour accomplir les actions d'évaluation sont estimés à 816 euro.

**vii. Coordination et suivis du projet ESFIM**

THEMES	ACTIVITES	RESULTATS ATTENDUS	BUDGET (en euro)
<b>Rural Business Development Service</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Des recherches et analyses de documents sur tous les thèmes en mettant en exergue les initiatives et les réalisations accomplies dans ce cadre,</li> <li>* Atelier de réflexion, d'échange, de concertation et de restitution.</li> </ul>	Elaboration de documents provisoire et final de l'étude, contenant les appuis en renforcement de capacités réalisées au niveau des paysans Malagasy et sur les expériences d'autres pays, suite au recueil bibliographique et aux visites sur terrain	8 041
<b>Organisation du marché</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Réalisation d'étude sur les expériences relatives aux thèmes liés à l'organisation du marché d'une durée de 45 jours,</li> <li>* Deux Voyages d'études portant sur des échanges sur les marchés locaux et les expériences des acteurs dans ce domaine.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Documents provisoire et final de l'étude contenant les appuis en renforcement de capacités réalisées au niveau des paysans Malagasy et les expériences d'autres pays, suite au recueil bibliographique et aux visites sur terrain</li> <li>. 50 paysans ont pu bénéficier des échanges d'expériences avec d'autres paysans, les organismes d'appuis, les institutions de micro finance et les usagers et les collecteurs</li> </ul>	17 551
<b>Mécanisme d'information sur le marché et planification des offres</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Etude sur terrain : études des expériences existantes pour recueillir le système existant et les dispositifs utilisés. Les produits attendus de cette activité sont que les participants puissent faire des propositions et des recommandations auprès de l'entité leader et de leurs organisations agricoles sources.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Document provisoire et final de l'étude contenant les appuis en renforcement de capacités réalisées au niveau des paysans Malagasy et externe, suite au recueil bibliographique et aux visites sur terrains</li> <li>. Les paysans ont pu tenir un lobbying/plaidoyer</li> </ul>	8 041

	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Atelier de restitution et validation : il aboutira à l'attribution de tous les acteurs.</li> <li>* Diffusion et mise en œuvre.</li> </ul>	<p>direct avec les acteurs du marché</p> <p>. Les paysans ont pu déterminer les nouvelles stratégies à adopter</p>	
<b>Accès au crédit et aux préfinancements</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Compréhension de la stratégie nationale en micro finance et activités de lobbying plaidoirie,</li> <li>* Atelier d'échanges et de réflexion sur les problèmes relatifs à l'accès au crédit.</li> </ul>	<p>. Documents provisoire et final qui seront présentés lors d'un atelier de restitution,</p> <p>.Elaboration du document stratégique sur l'accès au crédit et aux préfinancements.</p>	5 102
<b>Appui à la CPM pour la communication</b>	Information par internet, par téléphone, par des lettres et documents, par le biais des journaux et émissions radiophoniques	<p>. Production des documents et diffusion des informations,</p> <p>. Information à jour de l'équipe de la FIPA du déroulement des activités du programme ESFIM.</p>	2 449
<b>Evaluation du programme ESFIM</b>	Evaluer les impacts du programme au niveau des organisations de bases	<p>.Détermination des termes de référence de l'évaluateur et détermination des indicateurs de progrès,</p> <p>. Obtention des points forts et des points faibles à améliorer dans le cadre de l'accès au marché.</p>	816
<b>TOTAL</b>			42 000

viii. **CALENDRIER DE MISE EN ŒUVRE**

THEMES	Juil09	Aout09	Set09	Oct09	Nov09	Déc09	Janv10	Fév10	Mar10	Av10	Mai10	Juin10	Juil10	Aout10	Sept10	Oct10	Nov10	
<i>Rural Business Development Service</i>	→																	
Organisation du marché									→									
Mécanisme d'information sur le marché et planification des offres													→					
Accès au crédit et aux préfinancements		→																
Appui à la CPM pour la communication	→																	
Evaluation du programme ESFIM																	→	