

**TROISIEME EDITION DE LA SEMAINE
DE L'ENTREPRENARIAT
AGRICOLE AU NIGER**

Rapport d'activités



FAIRE DU BUSINESS DE LA PRODUCTION A LA CONSOMMATION !!!

Sommaire

Introduction	3
1. Objectifs de la SEMEA 2015	4
2. Organisation (avant, pendant et après).....	4
3. Déroulement de la semaine : le 16 Novembre 2015 : Cérémonie d'ouverture de la SEMEA3	5
4. SEMEA3 : Jours 2-3.....	5
-	9
5. le 19 novembre 2015 : Foire sur le financement de l'Agriculture (FINAGRI Niger).....	10
6. Diverses communications	11
6.1 Visite du Terrain à Yero Izekoira	12
6.2 Présentation de plans d'affaires	12
6.3 Production de deux bulletins sur l'agroforesterie Entrepreneuriale	12
Recommandations	12
7. Business cocktail	13
8. Bilan.....	13
9. Recommandations et perspectives :	14
Conclusion.....	15

Introduction

AgriProFocus et le cadre de collaboration et de dialogue des organisations paysannes du Niger, ont organisé la Troisième Edition de la Semaine de l'entrepreneuriat agricole au Niger sous le thème « faire du business de la production à la consommation. Durant une semaine les producteurs et les professionnels du secteur agricole ont présenté les initiatives paysannes, échangé sur les produits et services disponibles sur le marché, discuté sur le financement de l'agriculture à travers le premier face à face entre agriculteurs et les banques/institutions de micro finance (FINAGRI Niger). Pendant une semaine l'attention a été portée sur le monde paysan, du savoir faire paysan, des services rendus par les producteurs et leurs organisations, l'Etat, les institutions de financement, les Banques, la Recherche, les ONGs nationales et internationales, le secteur privé.

MISSION AgriProFocus :

La mission d'AgriProFocus au Niger est la «Promotion de l'entrepreneuriat agricole pour une sécurité alimentaire durable au Niger». Depuis 2009, le réseau est actif à travers le partage de connaissances, d'opportunités d'affaires et de la co-création entre des organisations internationales néerlandaises (OXFAM, PUM, SNV, Agriterro, etc) et les partenaires locaux (OPs, ONGs, Gouvernement, Privé, etc). Ces acteurs échangent, créent et innovent en vue d'inciter les éléments déclencheurs du marché orientés exclusivement vers la création d'un environnement favorable aux acteurs agricoles mais surtout le développement de systèmes de soutien durables à l'émergence de l'entrepreneuriat agricole.

VISION

AgriProFocus soutient que les Organisations de Producteurs Agricoles sont clés pour la croissance économique, le développement de systèmes agricoles et agroalimentaires durables pour une sécurité alimentaire pour tous. Le réseau AgriProFocus accompagne les producteurs agricoles et éleveurs pour la promotion de la culture entrepreneuriale dans la gestion des exploitations agro-pastorales.

1. Objectifs de la SEMEA 2015

- Découvrir les initiatives des producteurs Agricoles et leurs partenaires à travers un espace de partage, de communication et de réalisation d'affaires entre les acteurs ;
- Promouvoir l'entrepreneuriat Agricole à travers l'exploitation familiale comme moyen de création d'emploi et de revenus durables, indispensable à la souveraineté alimentaire ;
- Promouvoir l'entrepreneuriat agricole, l'exploitation familiale et la profession agricole comme source de création de richesse auprès de la jeunesse;
- Promouvoir les relations d'affaires entre OPs (à travers la valorisation de leurs productions et services respectifs) ;
- Valoriser et promouvoir le savoir faire des femmes (production ; conservation, transformation et commercialisation) dans le secteur agricole ;
- Valoriser et promouvoir les produits agro-sylvo-pastoraux du Niger ;
- Identifier les contraintes de l'entrepreneuriat agricole nigérien et proposer des solutions novatrices ;
- Mettre en relation les acteurs agricoles avec les banques & institutions de financement pour mieux connaître les services et produits financiers disponibles ;
- Faciliter des rencontres Business to Business (B2B) intra et inter acteurs (institutions de financement , banques, mentors et partenaires au développement);
- Engager les autorités en faveur de la promotion de l'entrepreneuriat agricole et du financement du secteur agricole ;
- Mettre en place un mécanisme de suivi des engagements et recommandations de la SEMEA 3

2. Organisation (avant, pendant et après)

La SEMEA 2015 s'est tenue sur 05 jours :

- 3.1 Du 16 au 18 novembre 2015: des panels de discussions thématiques sur les enjeux de l'entrepreneuriat se sont tenus en même temps que les expositions/ ventes organisées par les exposants.
- 3.2 Le 19 novembre 2015 : a été entièrement consacré à la Foire sur le Financement de l'Agriculture (FINAGRI Niger). Cette foire était un espace de face à face entre producteurs, jeunes entrepreneurs et porteurs de projets d'une part et banques/ institutions de micro finance d'autre part pour échanger mutuellement, se connaître et partager sur les divers services et produits financiers disponibles.
- 3.3 Le 20 novembre 2015 : a été consacré à plusieurs activités dont des échanges et facilitations d'entretiens avec des autorités, des responsables d'institutions et d'ONGs, un débat télévisé et un business cocktail.

Sept commissions ont été mises en place pour l'organisation de la SEMEA3. Ces commissions ont fonctionné à travers des réunions, sanctionnées par des comptes rendus.

3. Déroulement de la semaine : le 16 Novembre 2015 : Cérémonie d'ouverture de la SEMEA3

L'ouverture officielle de la troisième édition de la semaine de l'entrepreneuriat agricole (SEMEA3) a été faite par le Secrétaire général du Ministère de l'agriculture, représentant le Premier Ministre empêché. La cérémonie a été marquée par la présence d'une trentaine de chefs traditionnels, véritables acteurs décisionnels au niveau local. Les participants sont venus des huit régions du Niger à travers la participation des délégations régionales, des ONG nationales et internationales, des centres de recherche, des banques, des institutions de financement, du secteur privé et du Gouvernement.



Les différentes allocutions faites ont toutes relevées l'importance du secteur Agricole comme premier pourvoyeur d'emploi au Niger et la nécessité de financer l'Agriculture. Dans son discours d'ouverture, La coordinatrice AgriProFocus Niger a souligné que « L'entrepreneuriat est avant tout un état d'esprit et que l'alliance AgriProPocus est convaincue qu'ensemble, tous les acteurs agricoles ont un rôle à jouer pour marquer l'entrepreneuriat agricole sur la carte du Niger. Elle a lancé un appel au Gouvernement, aux partenaires techniques et financiers, aux Banques & institutions de microfinance, pour qu'ils soutiennent de manière technique et financière le secteur agricole, premier pourvoyeur d'emploi au Niger et qui occupe plus de 80% de la population nigérienne ».

Après la cérémonie inaugurale, les officiels invités accompagnés du comité d'organisation ont visité les stands et apprécié les différents produits exposés.

L'après midi a été consacré à la découverte du réseau AgriProFocus Niger et de Partners for Innovation, l'organisation hôte d'AgriProFocus. Une communication sur le réseau, la plate forme en ligne et des produits et services AgriProFocus, a été faite. Les débats et échanges ayant suivi la présentation ont montré l'intérêt des participants pour le réseau AgriProFocus.

Plus de 2000 personnes ont participé à l'ouverture et aux différentes activités de la journée avec environ 150 exposants, 1394 visiteurs et 56 participants à la communication sur AgriProFocus et Partners for Innovation. Cette première journée de la SEMEA 2015 a été marquée par une ambiance festive entrepreneuriale.

4. SEMEA : Jours 2-3

Six (06) conférences ont été animées au cours des journées du 17 et du 18 novembre 2015 totalisant 150 participants avec une moyenne de 55 participants par conférence.

Les thèmes développés par les différents panels sont ci-dessous présentés :

- Les enjeux et opportunités pour le développement d'un esprit entrepreneurial,
- Les produits locaux face à la concurrence des produits importés notamment le lait local,
- L'agroforesterie comme stratégie d'adaptation au changement climatique,
- La stratégie pour élaborer un plan d'affaire bancable
- La communication sur le ministère de l'agriculture
- Les risque et contrainte d'une exploitation familiale.

4.1 –Conférence : Enjeux et opportunité pour le développement d'un esprit entrepreneurial

L'entrepreneuriat correspond à la création de richesse économique et sociale à partir de l'initiative, l'imagination, la volonté d'une personne qui réussit à développer une activité à partir des ressources existantes » (Michel Coster).

Enjeux

La mobilisation de Connaissances et des Capitaux;
La gestion de la culture démocratique et la bonne gouvernance au sein du groupe ou de l'entreprise avec le développement de l'initiative;
La gestion pérenne des activités de routine, des emplois créés et des produits économique de qualité;
Le développement Local et social.

Opportunités

Un système social qui favorise la mise des acteurs autour d'une initiative économique;
Une adhésion des jeunes agriculteurs/Agricultrices à la démarche «entreprenariat agricole »(application et/ou utilisation des approches entrepreneuriales dans leurs démarches de développement professionnel et d'intégration sociale);
Présence de partenaires et programmes d'accompagnement de l'approche entrepreneuriale agricole;
La prise en compte du processus dans les politiques l'ETAT



Vue des participants à la conférence

4.2 Conférence : Les produits locaux face à la concurrence des produits importés sur le marché

La conférence s'est centrée sur la problématique de la consommation des produits locaux du Niger, en particulier le lait. Malgré la disponibilité d'un cheptel numériquement important estimé à quelques 30 millions de têtes toutes espèces confondues (bovins, petits ruminants, équins et camélidés), le Niger n'arrive pas à couvrir les besoins nationaux en lait et produits laitiers. La production nationale, très atomisée, ne satisfait que 50 % des besoins d'une population croissante, notamment en zones urbaines. Pour satisfaire la demande, le Niger a recours aux importations massives de produits laitiers. Cette situation a contribué à la paupérisation des éleveurs: faible optimisation de la production laitière dans les revenus des producteurs, incapacité à subvenir à leurs besoins de base, à investir pour améliorer leur production. C'est dans ce contexte que des dispositifs de collecte, transformation, conservation et commercialisation de lait et produits laitiers ont été mis en place pour palier au problème d'importation. Ceci en fortifiant le cheptel avec la race de l'azawak qui produit 15l/jour.



Quelques produits exposés

4.3 Conférence : Comment élaborer un Business Plan bancable pour une Entreprise Agricole



Vue des participants : la jeunesse au rendez-vous

Présentation Introductive sur l'entreprise agricole
Quels concepts d'entreprise
Présentation d'un Canevas du Business Plan
Présentation du problème et de l'entreprise
Pertinence du projet et marché
Stratégie & mise en œuvre opérationnelle
Stratégie de développement
Impact social & environnemental
Projections financières

4.4 Conférence : Risques et contraintes d'une exploitation familiale



Caractéristiques d'une exploitation agricole au Niger :

Taille moyenne d'un ménage agricole : 06 personnes
Superficie moyenne par ménage : 4,12 ha;
Nombre moyen d'actifs agricoles/exploitation : 4;
Moyenne de têtes d'animaux par ménage : 12,88.

Notion de risques en agriculture : risque multifactoriels, classés en fonction des caractéristiques suivantes:

L'origine: spontanée ou induit par l'homme;
La fréquence: régulière ou erratique;
L'intensité qui se traduit par l'ampleur des dégâts qu'il provoque.
Risques ingérables : Les inondations, les aléas climatiques

Notion de contraintes en agriculture et principales contraintes de l'E.A. au Niger :

Insuffisance de capital de production;
Faible adoption des techniques de production adéquates;
Persistance de certaines maladies infectieuses et parasitaires;
Déficit fourrager et l'insuffisance d'eau pour l'abreuvement du cheptel;
Difficultés du respect du calendrier agricole;
Sols peu productifs (pauvreté des sols);
Faible niveau d'instruction des producteurs;
Pression foncière et la monoculture, etc.

Exploitation agricole au Niger : Entité ou entreprise familiale de production agricole à but essentiellement d'auto consommation et de vente d'une partie de produits récoltés. Le caractère familial ne constitue pas un frein à l'exploitation agricole car c'est une source de création d'emploi.

4.5 Conférence : Agroforesterie entrepreneuriale

Cette communication (voire foira financière) a été faite par l'entreprise Partners for Innovation Niger, une entreprise de consultance en entrepreneuriat, agroforesterie entrepreneuriale et innovations.

La conférence s'est centrée sur les opportunités de permettre à des millions de jeunes, de femmes, et d'hommes agriculteurs à planter des arbres afin qu'ils :

- s'adaptent au changement climatique et renforcent leur accès à la nourriture et la nutrition, à l'énergie, à l'agro-biodiversité
- augmentent leurs revenus à travers la valorisation des produits agroforestiers
- Créent des emplois dans le développement de l'entreprise, de la transformation et commercialisation ;
- Obtiennent l'accès au capital foncier pour étendre les pratiques agroforestières

L'Approche FarmTree® pour appuyer la mise à l'échelle des petites exploitations Agroforestières



L'approche FarmTree® pour développer l'agroforesterie économique

Partners for Innovation met en œuvre l'approche entrepreneuriale à la promotion de l'agroforesterie à travers les Projets d'Appui à l'Agroforesterie Entrepreneuriale avec Oxfam et ses partenaires au Mali, au Sénégal, au Nigeria et au Niger.

FarmTree® Etude de faisabilité et des modèles Agroforestiers

Les études de faisabilité cartographient l'agro-écologie, la politique et les opportunités de marché de la zone cible. Les études indiquent également des sources probables de financement public et privé, tels que l'emploi des jeunes, le climat, la biodiversité agricole, ou l'investissement social.

L'Établissement d'un pool de données régionales :

L'approche FarmTree® comprend la mise en place "Pools de données régionales" avec des indicateurs d'options d'agroforesterie telles que le travail, les semences, les clôtures, les pompes, les puits, etc., avec la génération de trésorerie à travers la culture des fruits, et la production de bois de chauffage et de construction. Ces données permettent une évaluation rapide de milliers de parcelles agroforestières.

Outre les recettes, des avantages non monétaires sont pris en compte.

Le FarmTree® Planification des Parcelles :

Un protocole de planification dans lequel les producteurs peuvent évaluer des cultures, d'arbres, de techniques et de travail appliqués dans la parcelle tout en tenant compte de l'expérience du producteur et les risques du site de production et du marché. Cet outil FTT guide aussi le producteur à faire un choix des modèles agroforestiers.

Plans d'Affaires Agroforestiers :

Le plan d'affaire est outil de prise de décision pour prouver les opportunités de financement dont regorgent les entreprises agroforestières. L'utilisation de l'Outil FarmTree®Tool, permet aux producteurs à la banque Et/ou institutions de financement de justifier si le projet est bancable.

4.6 Communication sur le ministère de l'agriculture

La Direction de l'Action Coopérative et de la Promotion des s Ruraux du Niger (DAC/POR) a fait une communication sur le Ministère de l'agriculture : organigramme, activités, partenaires et perspectives.

4. Foire sur le financement de l'Agriculture (FINAGRI Niger)

L'idée de la FINAGRI est née d'un amer constat : les agriculteurs & acteurs agricoles qui produisent pour le marché ont besoin de financement pour maintenir et améliorer leur production en quantité, en qualité et en disponibilité ; les banques & institutions de financement sont à la recherche d'opportunités d'investissement. La FINAGRI a offert l'opportunité de réfléchir sur cette situation avec l'objectif de créer une relation d'échanges entre les différents acteurs sur les grands défis du financement du secteur agricole d'une part et d'autre part identifier des solutions durables à mettre en œuvre pour les surmonter.



Vue des participants

Les échanges ont porté sur la place de l'agriculture dans l'économie nationale, la stratégie pour des taux d'intérêt incitatifs, le financement des chaînes de valeur agricoles, l'entrepreneuriat agricole, la problématique de l'accompagnement du financier des coopératives et des petits entrepreneurs, le financement du monde rural etc. Une feuille de route sur la base des différentes questions débattues et des recommandations faites, sera élaborée pour mettre en œuvre des actions concrètes sur le financement de l'agriculture d'une part et d'autre part pour faciliter l'organisation de la FINAGRI 2.

Au total plus de 730 personnes ont participé à la journée. Ces participants ont échangé sur produits et services des banques et IMF mais aussi sur la question du financement de l'agriculture.

La journée a été organisée en plusieurs activités :

4.1 Conférence sur le financement de l'agriculture

Face à face entre Acteurs Agricoles/OPs/Promoteurs de projets et Banques&IMFS durant Lequel les différentes banques et IMFs ont présenté leurs services et produits. Les échanges ont surtout concerné les mécanismes d'accès aux crédits pour les producteurs, les taux élevés de crédit, les fonds de garanties, les conditions de formalisation des entreprises

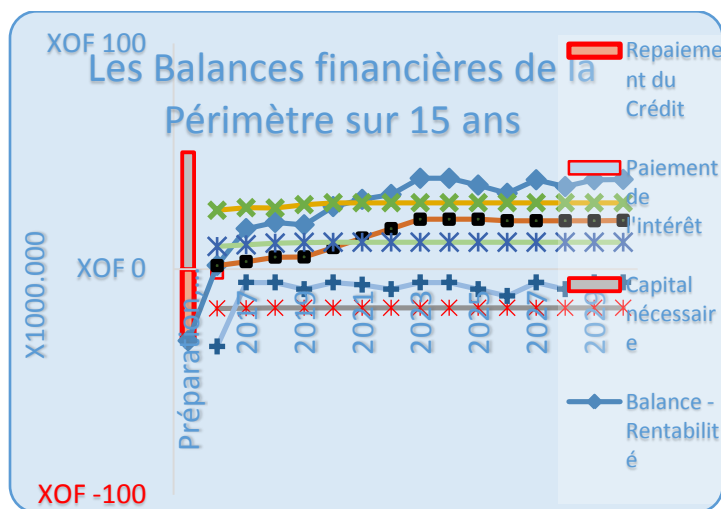
Cette première édition de la FINAGRI a soulevé les constats suivants :

- La distance entre le monde financier et le monde des acteurs à la base (producteurs, transformateurs, commerçants,...) est due à une insuffisance de connaissance mutuelle et des besoins de services et de produits à offrir ;
- Une inadéquation des produits offerts par les banques et institutions de micro-finance aux spécificités du secteur rural ;
- Une absence et/ou insuffisance de l'expertise des banques primaires en matière de financement des projets agricoles et agro-industriels ;
- La non maîtrise des risques agricoles et méconnaissance du milieu rural ;
- Le remboursement des crédits dans le secteur agricole ne suit pas le cycle de l'activité ;

4.2 Diverses communications

Partners for Innovation Niger et ses Partenaires du Mali et du Sénégal, ont tenu une conférence sur les enjeux de l'agroforesterie et le développement des plans d'affaires des entreprises agroforestières sur la base d'une planification de la plantation des arbres avec la méthode **FarmTreeTool®**.

Les échanges fructueux ont permis aux participants de comprendre toute l'importance de cette approche qui revêt une dimension environnementale qu'économique. En relatant leurs expériences, les participants ont montré davantage les opportunités à valoriser dans l'agroforesterie entrepreneuriale au Niger pour en faire une vraie stratégie d'adaptation aux changements climatiques tout en créant de l'économie. La présentation de l'outil FarmTreeTool a été d'une importance capitale et appréciée du fait que l'outil permet de planifier le système agroforestier à mettre en place ainsi que tous les investissements (humains, techniques et financiers).



Extrait FramTreeTool

Le FarmTreeTool est l'outil de balance économique qui permet d'évaluer la rentabilité financière et économique de l'investissement des producteurs dans l'agroforesterie entrepreneuriale, ce qui facilite la planification pour le producteur. En introduisant les données dans le logiciel, le producteur peut visualiser directement puis estimer sa rentabilité dans le temps en se basant sur ses capacités, les potentialités de son exploitation, le type de système agroforestier à mettre en place, les contraintes ainsi que les menaces auxquelles il doit faire face.

4.3 Visite du Terrain à Yero Izekoira

Une visite de terrain a été organisée avec une vingtaine de personnes dans les sites de Yero Izekora dans la région de Tillabéri pour les typologies des modèles agroforestiers et sur la base desquels des cas d'entreprises ont été développés par la méthode méthode **FarmTreeTool®**.

4.6 Présentation de plans d'affaires

Deux plans d'affaires ont été présentés aux institutions de finance, un de FCMN NIYA et un de SYAFD du Sénégal.

Les participants ont été édifié par l'approche et ont proposé une tables ronde des experts de l'agroforesterie sur la méthode qui pourrait servir de modèle au Niger, surtout dans un contexte favorable ou la stratégie nationale de l'agroforesterie a été validée et en cours de diffusion.

4.7 Production de deux bulletins sur l'agroforesterie Entrepreneuriale

Pfl a élaboré deux bulletins sur les activités développés dans le domaine de l'Agroforesterie entrepreneuriale qui ont été partagés au cours de la SEMEA. Un article sur l'agroforesterie entrepreneuriale sera publié dans le journal de la SEMEA 3.

4.7 Recommandations à l'issue de la FINAGRI

- Mettre à la disposition des producteurs un inventaire des produits et services disponibles au niveau des banques et les conditions d'accès ;
- Développer une stratégie de financement des filières agricoles auprès des banques ;
- Organiser des tables rondes régulières sur le financement de l'agriculture ;
- Faire le plaidoyer au près du gouvernement pour le financement de l'agriculture ;
- Finaliser la feuille de route pour le financement de l'agriculture et la partager avec toutes les parties prenantes ;
- Mettre en place un cadre d'échanges fonctionnel entre les banques, institutions de micro-finance et les producteurs ;
- Continuer l'organisation de ce genre d'évènement qui est un véritable espace d'échange et de partage entre les banques, institutions de micro-finance et acteurs agricoles ;
- Prendre toutes dispositions pour organiser la deuxième édition de la FINAGRI en 2016.

5. Business cocktail

La semaine de l'entrepreneuriat Agricole a été clôturée par un business cocktail le vendredi 20 novembre 2015 dans les locaux de la SNV, locaux qui abriteront AgriProFocus, Pfl et le CCD à partir du 01 janvier 2016. Le business cocktail a pour objectif de marquer la fin de la SEMEA3 et de la FINAGRI dans une chaleureuse ambiance mais surtout d'offrir un cadre pour mieux se connaître et nouer des contacts, pour d'éventuels partenariats.

Nombreux étaient les participants qui représentaient des OPs, des banques, des entrepreneurs privés, des innovateurs, des ONGs nationales et internationales, des structures étatiques, des centres de recherche, des étudiants de la faculté d'agronomie et des élus locaux.



6. Bilan

Après presque un an de léthargie, la SEMEA 3 a permis à au réseau AgriProFocus Niger de se redynamiser. En effet à travers la collaboration avec le CCD-OPN, AgriProFocus a remis l'agriculture et les préoccupations des producteurs nigériens sur la table. Les huit régions du Niger ont participé à la SEMEA avec des innovations et des produits diversifiés qui illustrant ainsi le potentiel agricole dont regorge le pays. Cet événement national a servi de cadre pour le réseau AgriProFocus d'accroître sa visibilité à travers les différentes communications faites, mais aussi de faire la promotion du réseau.

Aussi, la FINAGRI a enregistré la participation de tous les acteurs impliqués dans le financement du secteur agricole (banques, IMF, entrepreneurs privés, producteurs et structures d'appui aux producteurs etc), exprimant une ferme volonté de toutes les parties prenantes à s'asseoir autour d'une même table pour discuter et afin de trouver ensemble des pistes de solution aux contraintes liées au financement de l'agriculture.

Cependant, comme dans toute organisation d'événement, certaines difficultés ont été relevées dont entre autres :

- ❖ Le choix de la date de la SEMEA qui a été organisée à la quinzaine de mois, période durant laquelle le pouvoir d'achat (surtout des salariés) est assez faible;
- ❖ L'événement s'est déroulé pendant des jours ouvrables, ce qui a limité la mobilisation de la population plus particulièrement les travailleurs;
- ❖ Les horaires de clôture des journées à 18h, or c'est à 18h que le flux des participants a été noté comme le plus important ;
- ❖ La faible présence de la partie étatique
- ❖ La faible participation de certaines organisations paysannes de Niamey et autres partenaires techniques qui avaient pourtant confirmé leur participation,

- ❖ Le retard dans l'élaboration des spots publicitaires, l'impression et la distribution des invitations qui a joué sur la mobilisation des partenaires

7. Recommandations et perspectives

- Débuter la communication et les préparatifs de l'évènement au moins 6 mois à l'avance
- Mettre en place un comité d'organisation représentatifs des différentes catégories d'acteurs (Etat, OPs, ONGs, privé, institutions de financement et de crédit, recherche, etc.....)
- Démarrer la semaine en fin de mois (vers le 20 du mois) et en milieu de semaine (mercredi) pour finir le dimanche (un week end inclus)
- Prévoir un week end et terminer les journées à 22h00 au moins
- Préparer et partager le programme de l'évènement au moins deux semaine à l'avance
- Médiatiser l'évènement à la radio, télévision et en utilisant tous les canaux de communication accessibles (temps d'antennes, sites des OPs, radios communautaires....)
- Solliciter des séances promotionnelles pour le réseau AgriProFocus Niger à la radio et à la télévision
- Redynamiser les CI pour qu'elles puissent contribuer plus efficacement à l'organisation de la SEMEA et de la FINAGRI
- Sensibiliser les banques et les institutions de microfinance pour un meilleur intérêt et une meilleure implication notamment la foire financière.
- Réfléchir sur les stratégies à mettre en place pour activer et rendre opérationnelle (si nécessaire) la constitution du fonds de garantie local pour les crédits agricoles.
- Impliquer davantage les services étatiques dans les événements organisés (cas de la Foire Financière) pour plus de visibilité
- Améliorer la connexion des petits producteurs aux grandes entreprises,
- Créer un contact entre les transformatrices et les super- marchés
- Développer une stratégie de mobilisation des ressources au niveau des régions pour leur participation à la SEMEA
- Impliquer tous les acteurs des filières et chaines de valeur agricoles
- Responsabiliser les acteurs par leurs implications/rôles dans les filières et chaines de valeur agricoles
- Organiser une table ronde des acteurs pour le financement de la FINAGRI et de la SEMEA
- Impliquer davantage les structures étatiques et le secteur privé
- Continuer l'organisation régulière de la SEMEA et de la FINAGRI pour le développement d'un bon climat de confiance entre les organisations de producteurs et les institutions financières.
- Faire le plaidoyer pour une mise en place d'un fonds de garantie et des actions de renforcement des capacités basées sur les procédures d'acquisition des dits crédits et sur leur meilleure utilisation.

Conclusion

La semaine de l'entrepreneuriat agricole a été une réelle opportunité de découverte du savoir faire paysan, mais aussi de riches et fructueuses discussions sur les enjeux de l'entrepreneuriat agricole et du financement de l'agriculture au Niger. Les défis pour la valorisation de nos produits agro-sylvo pastoraux et leur difficulté à faire face aux produits exportés ont fait l'objet d'une conférence spécifique durant laquelle une forte interpellation a été faite au CCD de conduire un plaidoyer.

L'évaluation de la troisième édition de la semaine de l'entrepreneuriat agricole et la 1^{ère} édition de la foire sur le financement de l'agriculture a été faite par les étudiants de la Faculté d'Agronomie avec le logiciel AKVO. En plus de l'appréciation générale de la SEMEA et à la FINAGRI par les participants, l'évaluation a permis de relever les changements induits sur leur vision de l'entrepreneuriat et de leurs activités d'une part et d'autre part de recueillir des recommandations pour l'organisation de la quatrième édition de la SEMEA et de la 2^{ème} édition de la FINAGRI en 2016.