

DeSIRA-LIFT WEBINAR -16th February 2023
Managing for impacts in unpredictable contexts

Instructions for preparing project presentation

Please delete these red writings in your final PPT

- **Presentation time : 10 min**

1. Project Facts sheet

- 2,4 millions d'Euros

Objective : lever les contraintes au développement de la Petite irrigation privée et coconstruire des solutions adaptées aux contextes des producteurs.

- Partenaires: Cirad (FR), 2iE (BF), APESI (BF), INERA (BF), CSIC (Esp), Practica (NL), ZALF (D),
- Au Burkina Faso uniquement (autour de Ouagadougou)
- De fev 2021 à fev 2025 (1 année en plus)



2. Description of the MIF and its purposes

- Description of the MIF in your project and what it intends to achieve

- 1-Why did you choose and design this MIF format?

On a choisi cette méthode pour remplacer l'approche top down placer le paysan au coeur du processus. Les solutions d'ingénieurs étant chères et peu durables. Enfin pour faciliter les relations plus directes entre paysans et fournisseurs de service.

- Lessons learnt from previous experience?

Que l'approche participative ne plait pas aux ingénieurs et pas forcément bien compris des producteurs (cout de transaction et mentalité d'assistanat?)

Il y a trop de non-dit et de position de pouvoir et de hiérarchie

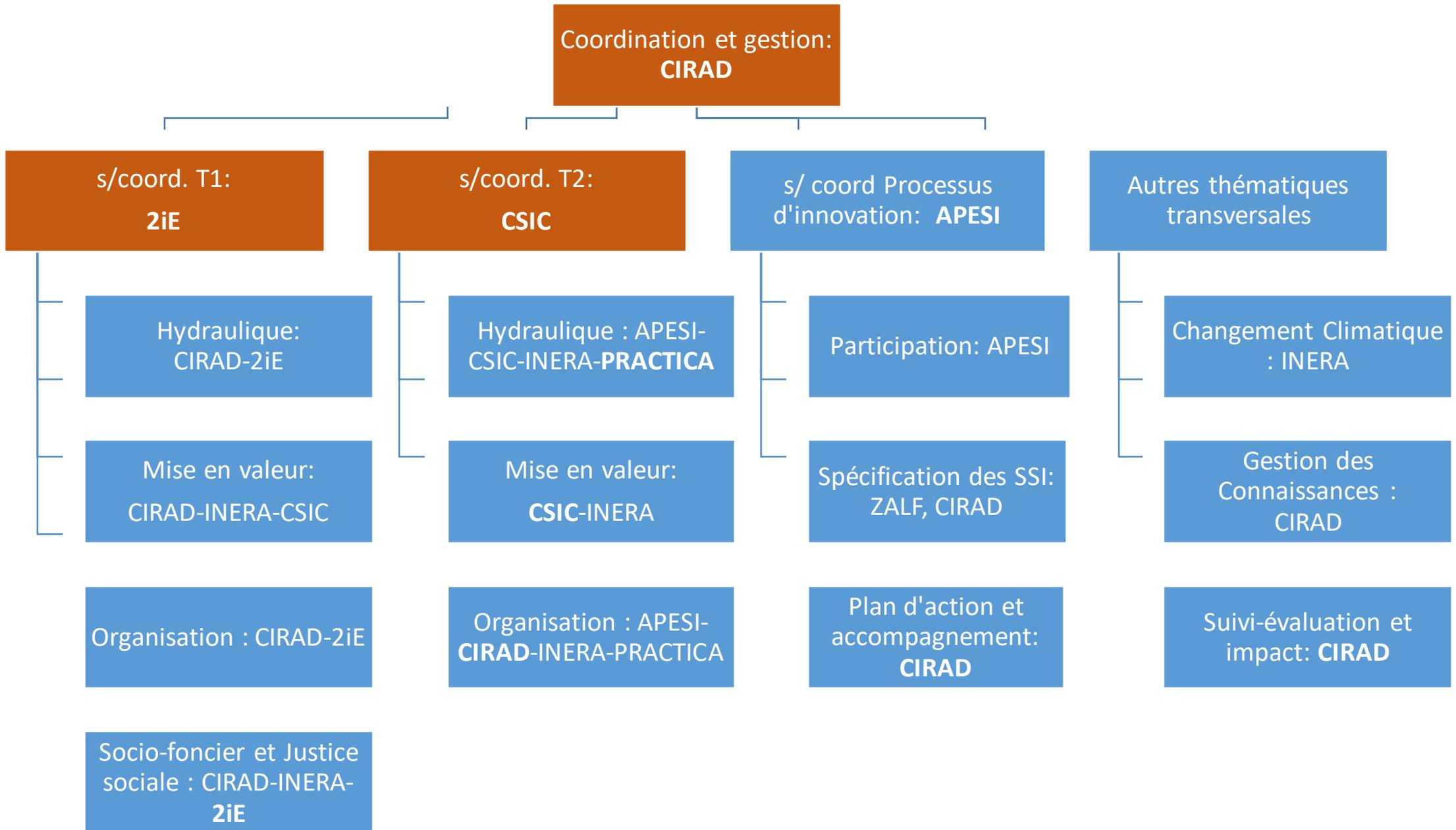
- Nouveautés dans le contexte national ?

La "nouveau" est probablement la subvention dirigée vers les plus petits agriculteurs (moins de 0,3 ha)

L'expérimentation et la validation de certaines solutions par les producteurs

3. Facilite une collaboration stratégique

- IRRINN a privilégié la relation directe entre fournisseurs et producteurs
- L'axe PIP a « contourné » les OP et les services de l'Etat
- Le projet vise l'appui à la PIP (petite irrigation privée)



3. Managerial implications

- What are the implementation challenges and opportunities linked to your project-based approach (resources, timeframe, skills) ?

La mauvaise qualité et le coût élevé de certaines innovations.

L'esprit du projet pas forcément bien cerné par certains partenaires majeurs

- Did you anticipate them?

Yes

- How?

Dès les phases d'expérimentations, on a compris que les innovations coûteraient chères. En proposant des alternatives qui marchent

Which innovation model/innovation phase do you support? (ToT, OI/O SI, ; prototyping / scaling, etc)

- les maraichers intéressés par les pompes solaires et les tuyaux subventionnés
- Beaucoup sont disposés au remboursement à temperament.
- Recherchons d'autres financeurs potentiels pour tester d'autres types de mise à l'échelle

4. Au delà du projet

- Vous prévoyez faire de votre MIF durabilité au-delà de la durée du projet? Pourquoi ? Comment ?
- plateformes de terrain en cours de lancement
- Producteurs habitués aux subventions et aux per diem
- financements additionnels nécessaires
- La relation producteur-fournisseur de pompes solaires devraient devenir indépendante de notre projet

What are the main lessons learnt so far that you'd like to share?

- Les maraichers des bas fonds très intéressés par les pompes solaires
- La plupart des autres innovations pas très populaires (goutte à goutte, bandes aspersantes, forage à moindre coût)
- Le solaire permet de réduire la pénibilité de l'exhaure
- La présence des techniciens du projet rassurent les maraichers
- La technique est chère => subventionner les plus petits producteurs
- La subvention actuelle (70%) peut être réduite
- Pas encore de retours sur la capacité de remboursement des producteurs (Pour la phase expérimentale, les 12 ont remboursé les 10 %)