

## TÉMOIGNAGE D'UN MARAÎCHER SATISFAIT DES NOUVELLES TECHNIQUES DE RAMASSAGE ET D'ÉPANDAGE DU COMPOST DANS LES CHAMPS

“

La jacinthe d'eau est un sérieux problème pour nous ici à Sô-Ava. Il envahit le lac, nous empêche de circuler et de vaquer à nos occupations. C'était donc un soulagement quand ACED nous a appris à la transformer en compost que nous pouvons utiliser sur nos champs. Le compost de jacinthe est très efficace pour la fertilisation de nos champs. Il nous a permis d'avoir de meilleurs rendements, de gagner plus d'argent et faire des économies sur les engrais que nous achetons. Nous remercions ACED pour nous avoir apportés cette innovation. Mais le ramassage de la jacinthe d'eau n'est pas chose facile. Nous devons nous immerger dans l'eau du lac afin de remplir les pirogues de jacinthe. Ce qui nous fait courir des risques sanitaires. Ramener les pirogues remplies de jacinthes à la berge afin de les

décharger est aussi très fatigant. ACED a réfléchi à ce problème et nous a montré une nouvelle façon de faire qui est moins difficile. Il s'agit de tracter les jacinthes à l'aide de filet. Nous préférons cette méthode car elle permet de ramasser beaucoup plus de jacinthes et plus facilement, sans que nous n'ayons à plonger dans le lac. Nous pourrions maintenant transformer de plus grandes quantités de jacinthes et avoir plus de compost pour fertiliser nos champs. ACED nous a aussi montré comment utiliser le compost pour avoir de meilleurs rendements. Nous disons merci à ACED et les invitons à nous aider par rapport au problème de manque d'eau que nous connaissons en saison sèche. Qu'ils nous aident à réaliser un forage sur notre site.



**Joachim,**

**Maraîcher du village Gbéssou,  
Sô-Ava, Bénin**



## TÉMOIGNAGE D'UNE MARAÎCHÈRE CONTENTE DU POINT DE VENTE ET DES TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

“

Auparavant peu d'entre nous venions au marché pour vendre nos produits de peur que la pluie ne nous surprenne et que nos produits ne se détériorent plus vite. Mais depuis que ACED nous a aménagé un point de vente et en a fait la publicité à la radio, nous sommes nombreux à nous rendre au marché. Nous ne craignons plus la pluie et nous vendons nos produits à un meilleur prix. Nous faisons alors de meilleurs bénéfices puisque nous vendons directement aux consommateurs et aux détaillants. Nous remercions ACED et souhaitons qu'ils puissent nous bâtir un point de vente plus grand en matériaux définitifs.

Egalement, ACED nous a formés à la commercialisation de nos produits. Ils nous ont appris comment faire pour attirer la clientèle, comme être propre, maintenir son lieu de vente propre, vanter les qualités de nos produits qui ne rendent pas malade comme les autres produits cultivés avec des engrais chimiques. Ce sont des techniques que nous utilisons désormais et qui nous aident à avoir plus de clients. Ils nous ont aussi appris plusieurs techniques pour conserver plus longtemps nos légumes et réduire les pertes. Nous disons merci à ACED pour tous ces appuis.



**Marie,**

**Maraîchère du village de Gbégbomey  
Sô-Ava, Bénin**

