



**TECHNOSERVE**  
L'ENTREPRISE. SOLUTION À LA PAUVRETÉ

PPPP

29 avril 2014

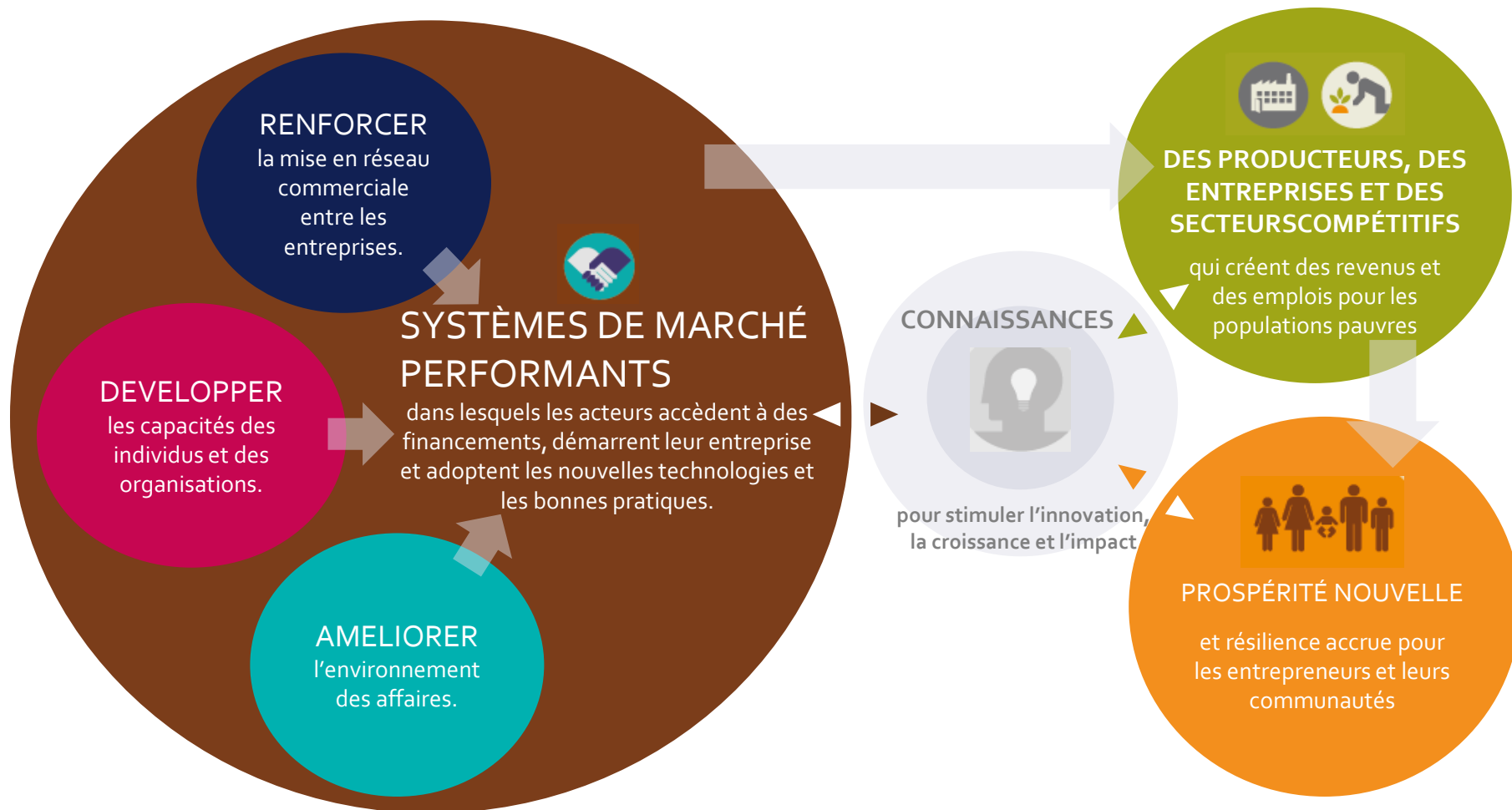
Accès aux engrais dans la filière cacao

Retour d'expérience TNS







# TechnoServe, qui sommes nous ?

ONG internationale à but non lucratif, créée en 1968, dédiée au développement économique et présente dans 30 pays (Afrique, Amérique, Asie, Europe).



# Nos compétences dans le cacao en Afrique de l'ouest :

	TYPE DE PROJET	NOM DU PROJET	DATES D' INTERVENTION	BAILLEURS
	Accès aux intrants (conseil, préfinancement) des producteurs de cacao	Cocoa Livelihoods Program (CLP)	<u>Phase I:</u> 2009-2014 <u>Phase II:</u> 2014-2018	Fondation Bill et Melinda Gates, Exportateurs, Chocolatiers
	Accès aux intrants (conseil, préfinancement) des producteurs de cacao	African Cocoa Initiative (ACI)	<u>Phase Pilote:</u> 2013-2015 <u>Phase II:</u> à déterminer	USAID, Exportateurs, Chocolatiers
	Renforcement des capacités des dirigeants en gestion des coopératives	Cargill Coop Academy	2013-2016	Cargill
	Mise en place de CVC (Centres Villageois de Cacaoculture)	CVC	2014	MARS-ICRAF
	Accès aux intrants (formation, organisation des producteurs)	Cocoa Abraboba	2007-2011	Gouvernement néerlandais, Wienco



# Prix : notre analyse

Nous distinguons trois leviers qui expliquent le niveau de prix des engrais :



## L'ÉLOIGNEMENT

Le transport vers les zones reculées a un fort impact sur le prix rendu aux producteurs



## LA FORME DES ENGRAIS

Les prix varient selon que l'on utilise poudre, liquide, granulés. Mais les concentrations en matières actives ne se valent pas



## LES CONDITIONS PÉDO-CLIMATIQUES

En fonction des régions, les caractéristiques physico-chimiques du sol et l'effet du climat font varier le besoin des vergers en nutriments



# Approche TNS : Prix des engrais

## Graduation

une priorité initiale sur les phytos, moins chers et réglementés, permet une démonstration de l'efficacité du crédit d'intrants et de l'impact sur les revenus, et constitue une phase de transition vers les engrais

## Recherche marché

Une bonne connaissance des prix pratiqués par les revendeurs à l'échelle locale

## Volume

l'effet de volume par le regroupement des commandes des coopératives et négociation de gros. La perspective d'un nouveau marché d'importance est aussi une incitation forte

## Package

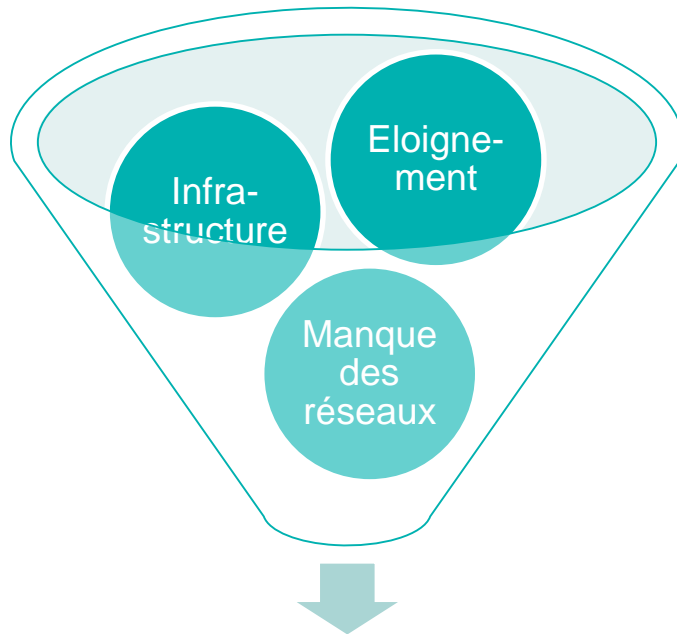
une formulation optimale, mise au point par des experts, et une offre simple, en package standardisé pour l'ensemble des coopératives

## Concurrence

une évaluation globale de l'offre des blenders et une mise en concurrence : l'arrivée récente de nouveaux entrants entraîne aujourd'hui un début de baisse

Comparaison avec le Ghana : l'intervention de la COCOBOD qui subventionne les engrais (20% en 2013) crée des distorsions de marché et rend très difficile le calcul d'un prix cible acceptable

# Distribution des engrais : notre analyse



## ■ 3 Leviers :

- Qualité des routes d'accès
- Eloignement (Blender/Coopérative et Coopérative/Producteur)
- Absence de réseau d'approvisionnement structuré

## ■ 3 Conséquences :

- Les coopératives ne sont pas toujours organisées pour livrer les intrants aux producteurs.
- L'éclatement des commandes au niveau de la coopérative génère des coûts supplémentaires de déchargement/rechargement.
- Pour les engrais, les coopératives supportent le coût de la livraison qui est répercuté aux producteurs. Certaines peuvent appliquer une marge supplémentaire, avec un effet de surenchérissement sur le prix.



# Approche TNS : **Distribution** des engrais

- Capacité en livraison des fournisseurs :
  - Pour les phytos, moins chers, le crédit couvre l'achat de produit rendu coopérative (livraison incluse) ;
  - Pour les engrais, aucun fournisseur ne livrant aux coopératives, le crédit couvre donc l'achat départ usine et la livraison est supportée par les producteurs en sus.
- Optimisation des distances :
  - Les commandes sont passées à l'usine la plus proche pour réduire l'éloignement (Abidjan, San Pedro).
- Solution court terme :
  - En CI, identification des transporteurs indépendants, camions partagés.
- Comparaison avec le Ghana :
  - le réseau est plus développé : coordination des livraisons.



# Le financement des intrants est la troisième contrainte à l'accès aux engrais

- Les intrants constituent un investissement que les producteurs ont beaucoup de mal à financer.
- Pour TNS, les prix rendus producteurs sont comparables à ceux pour un achat local au comptant.
- Mais grâce à nos interventions auprès des fournisseurs, les producteurs reçoivent gratuitement en plus :
  - Un crédit gratuit : l'intérêt est compris dans le prix,
  - Une formation à l'usage des intrants,
  - Une formation en gestion pour les coopératives,
  - Un suivi et un encadrement tout au long de l'année.

A travers le crédit d'intrants, nous avons cherché à augmenter la valeur liée à l'usage des intrants, plutôt que de faire baisser prix et coûts.





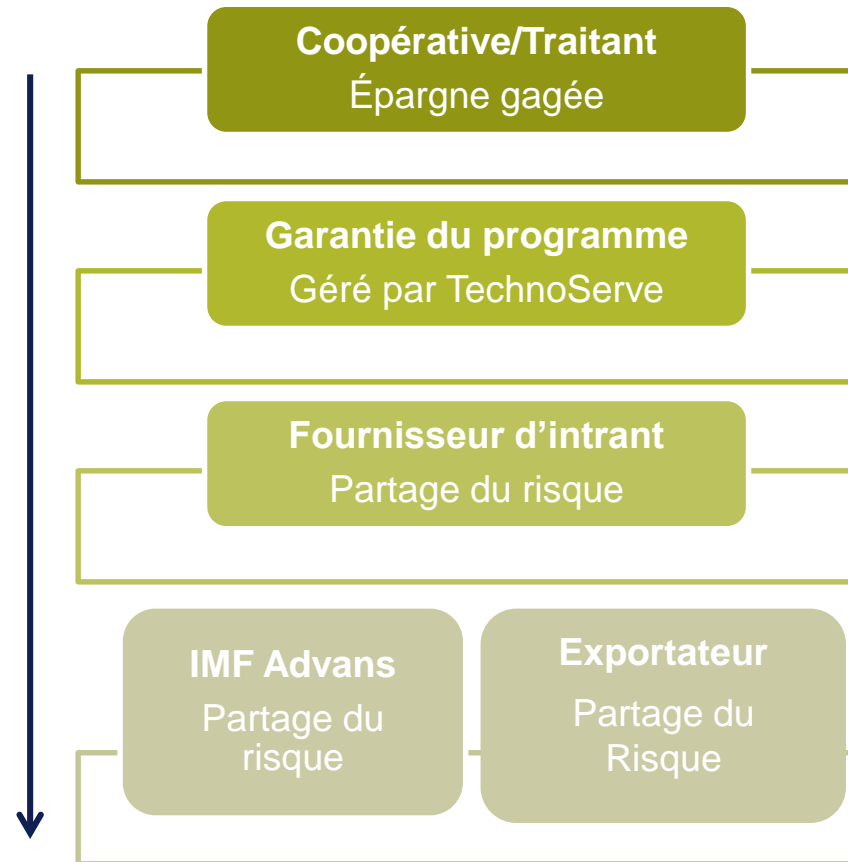
# Une offre de crédit bien calibrée, fonction de la capacité de remboursement des producteurs

		Crédit cacao
Montant (Fcfa)		A partir de 2,5 million FCFA Maximum 2 ha d'engrais + 2 ha phytos par producteur Maximum 6 ha de phytos par producteur
Durée		12 mois maximum
Taux d'intérêt		1,33% par mois sur capital emprunté
Frais de dossier		3% du montant prêté
Modalités de remboursement		Remboursement tous les mois Remboursement selon prélèvements sur les livraisons de cacao négocié avec l'exportateur.
Pénalités de retard		1% TTC montant restant à payer par jour de retard
Remise		En cas de remboursement anticipé, 3 niveaux de remise en fonction de la date : plus tôt est remboursé le crédit, plus forte sera la remise



# La réussite du schéma repose sur un partage du risque entre les différents acteurs

- Partage du risque : un mécanisme multipartite implique toutes les parties prenantes ;
- Due Diligence : plusieurs acteurs dont Advans, les exportateurs et TechnoServe, s'assurent que les coopératives présélectionnées ont une capacité à gérer le crédit ;
- Formation et producteurs bien encadrés : Quatre formations sont effectuées:
  1. TechnoServe sur le programme et le système de crédit d'intrants ;
  2. Advans sur la gestion du crédit ;
  3. Les fournisseurs d'intrants sur la bonne utilisation de leurs produits ; et
  4. L'ANADER sur les bonnes pratiques agricoles.
- Remboursement : facilité par l'exportateur sous forme de prélèvement de chaque livraison à partir d'octobre et ce jusqu'à échéance du crédit.
- Suivi : le suivi est fait conjointement entre TechnoServe, Advans et le fournisseur d'intrants



# Chaque acteur joue un rôle dans le processus

Partie prenante	Rôles et responsabilités
TechnoServe	Travailler avec les exportateurs pour identifier des coopératives, réaliser la due diligence
	Sensibiliser les emprunteurs potentiels sur les bénéfices et les termes du schéma de crédit d'intrants
	Effectuer l'agrégation des bons de commande
	Elaborer et administrer les protocoles d'accord
	Effectuer le suivi de la livraison des intrants, de leur application et du remboursement
Institution financière	Evaluer les dossiers de crédit des coopératives
	Effectuer les démarches pour les ouvertures de compte
	Payer le fournisseur d'intrants
	Former les coopératives à la gestion du crédit et suivre les remboursements
Exportateur	Sélectionner les coopératives
	Faciliter la remboursement du crédit par prélèvements des livraisons de cacao
Fournisseur d'intrants	Préfinancer les intrants
	Livrer les produits aux coopératives et les former sur leur application
	Suivre la bonne application des produits

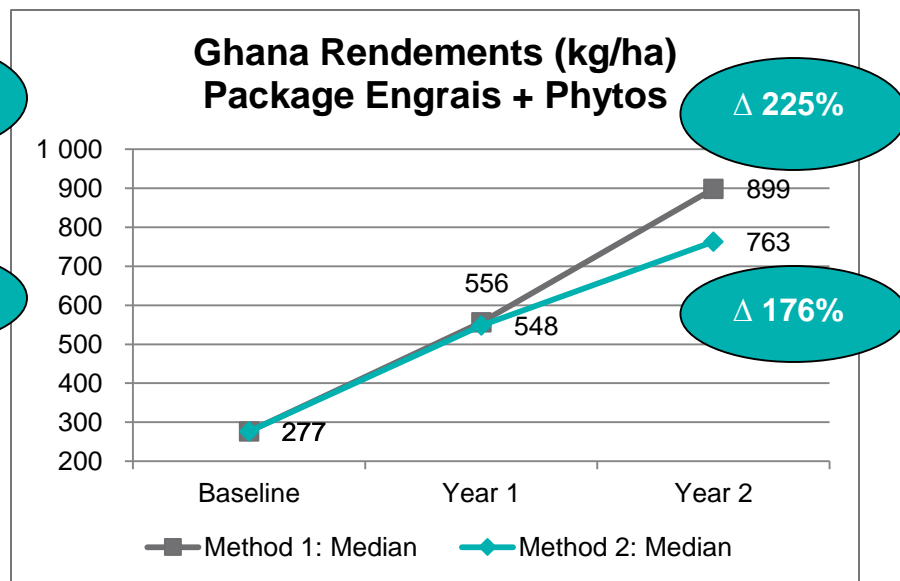
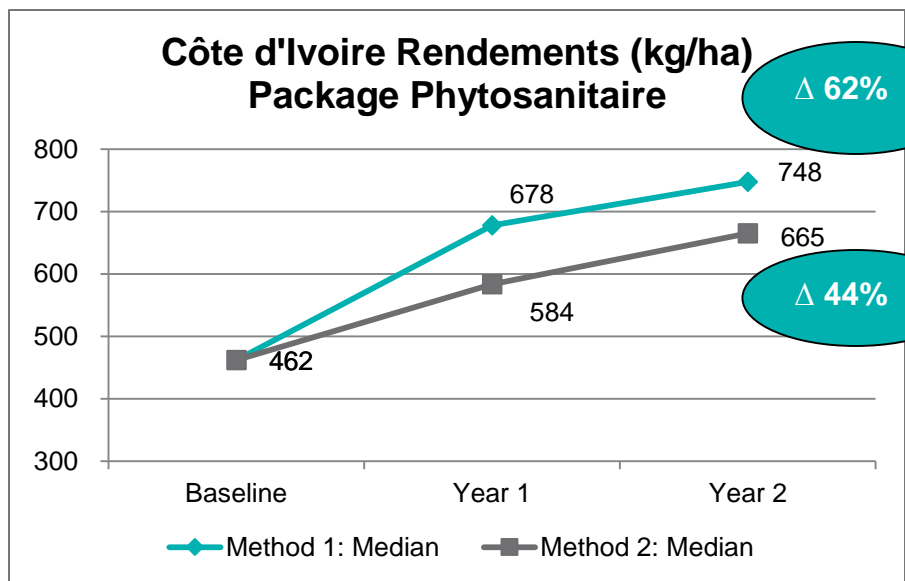


# Réussite du schéma: un mécanisme qui a fait ses preuves : 100% de remboursement sur 4 années consécutives

- Niveau Coopérative : 100% de remboursement à l'institution financière pour la 4ème année consécutive, grâce à:
  - **Due diligence détaillée** : réalisée par l'institution financière (moyenne de 2 jours par coopérative) et portant sur tous les risques: commerciaux, organisationnels, logistiques et financiers
  - **Validation du montant de crédit par l'exportateur** : sur la base de sa connaissance des coopératives et de leurs tonnages sur les campagnes précédentes
  - **Suivi régulier des remboursements** : par l'exportateur, l'institution financière et TechnoServe
- Niveau Producteur : 96% de remboursement des producteurs aux coopératives en moyenne sur 4 ans, grâce à :
  - **Sélection des producteurs** bénéficiant du crédit par la coopérative
  - **Formation de chaque coopérative** par l'institution financière sur la gestion du crédit de ses membres (utile aussi pour d'autres types de prêts) et la mise à disposition d'outils de gestion des encours de crédits
  - **Sensibilisations des producteurs** au bon remboursement du crédit



# Impact de l'application des intrants sur les rendements, CLP Phase I

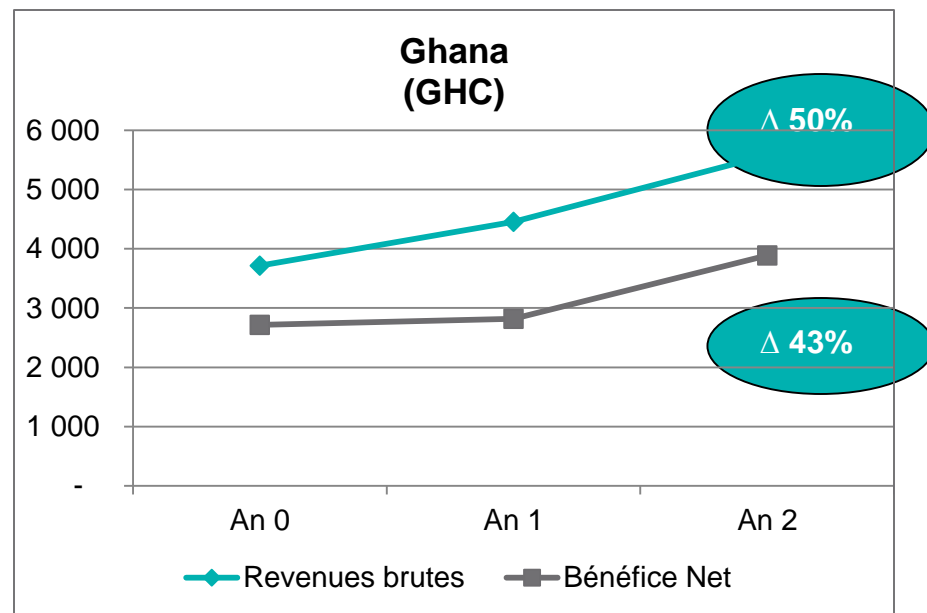
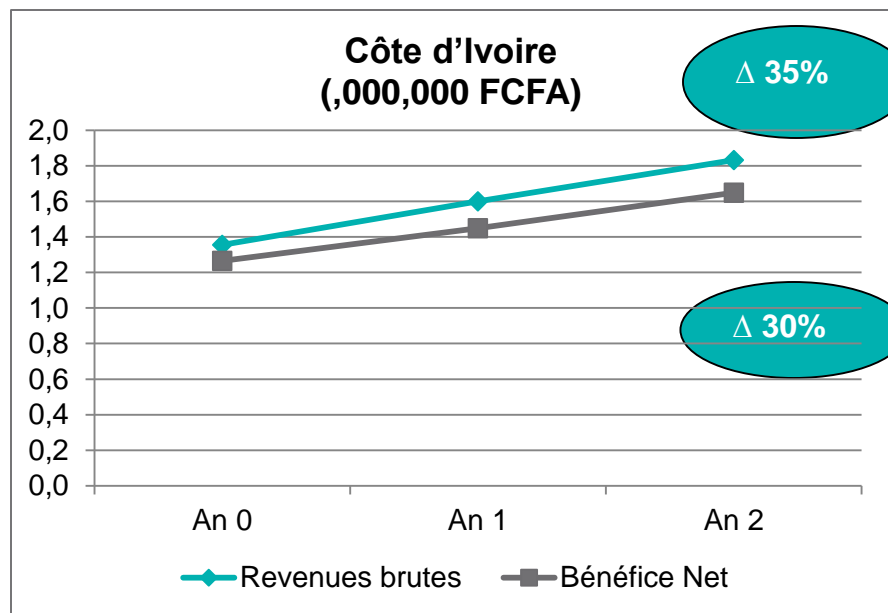


L'application du package des phytos augmente les rendements de 44-62%

L'application du package phyto + engrais augmente les rendements de 176-225%



# Impact de l'application des intrants sur les revenus bruts et les bénéfices nets des producteurs, CLP Phase I

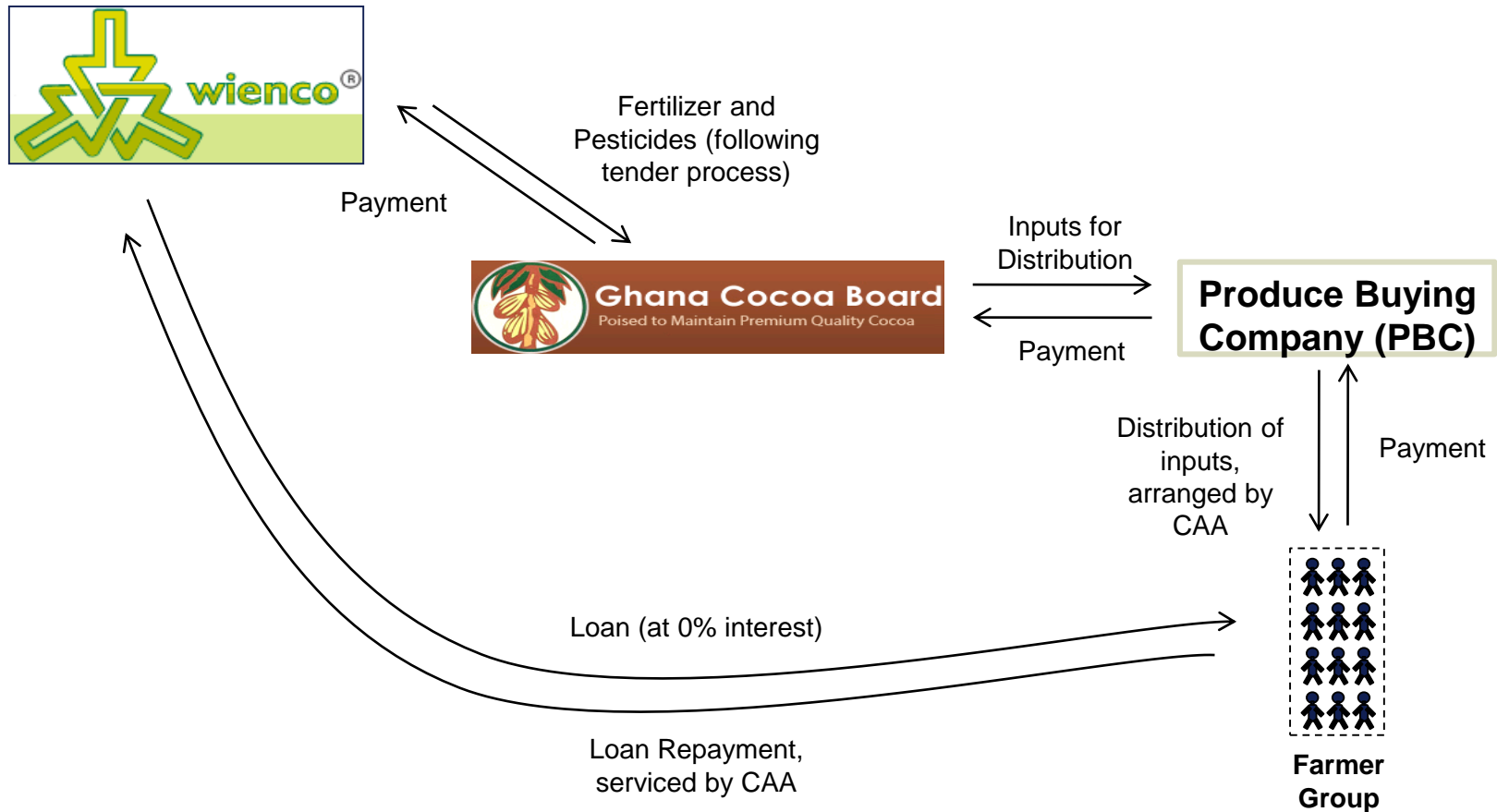


**Les producteurs qui ont reçu des phytos ont vu leurs bénéfices nets augmenter de 30 à 43% en 2 ans**  
**Les producteurs qui ont reçu des phytos + des engrais ont vu leur bénéfice augmenter de 35 à 50% en 2 ans**  
**Dans les deux cas, les bénéfices ont augmenté dès la première année**

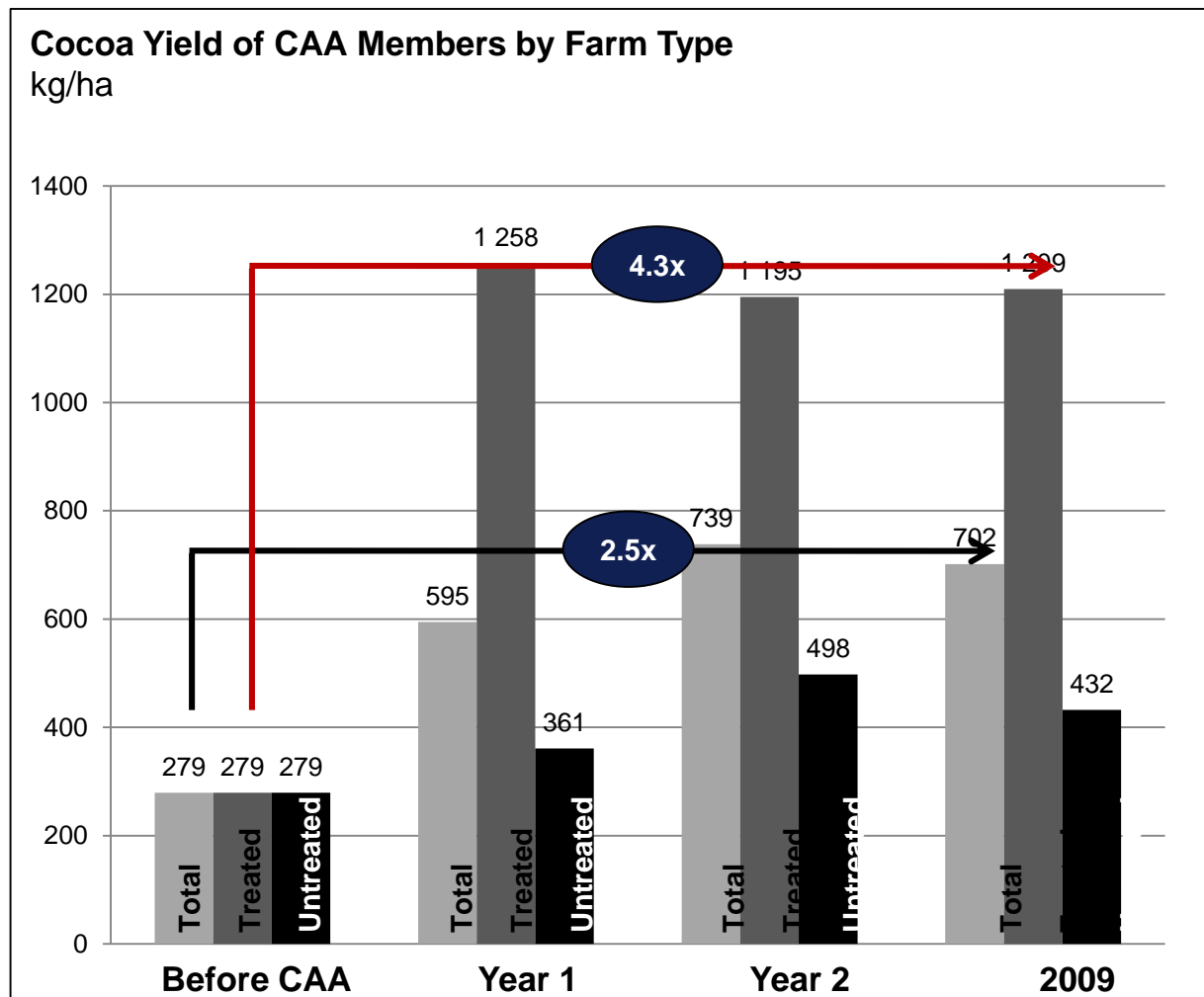


# Nous avons testé un modèle de financement direct par le fournisseur (Cocoa Abraboba, Ghana 2009)

## Input Distribution Process

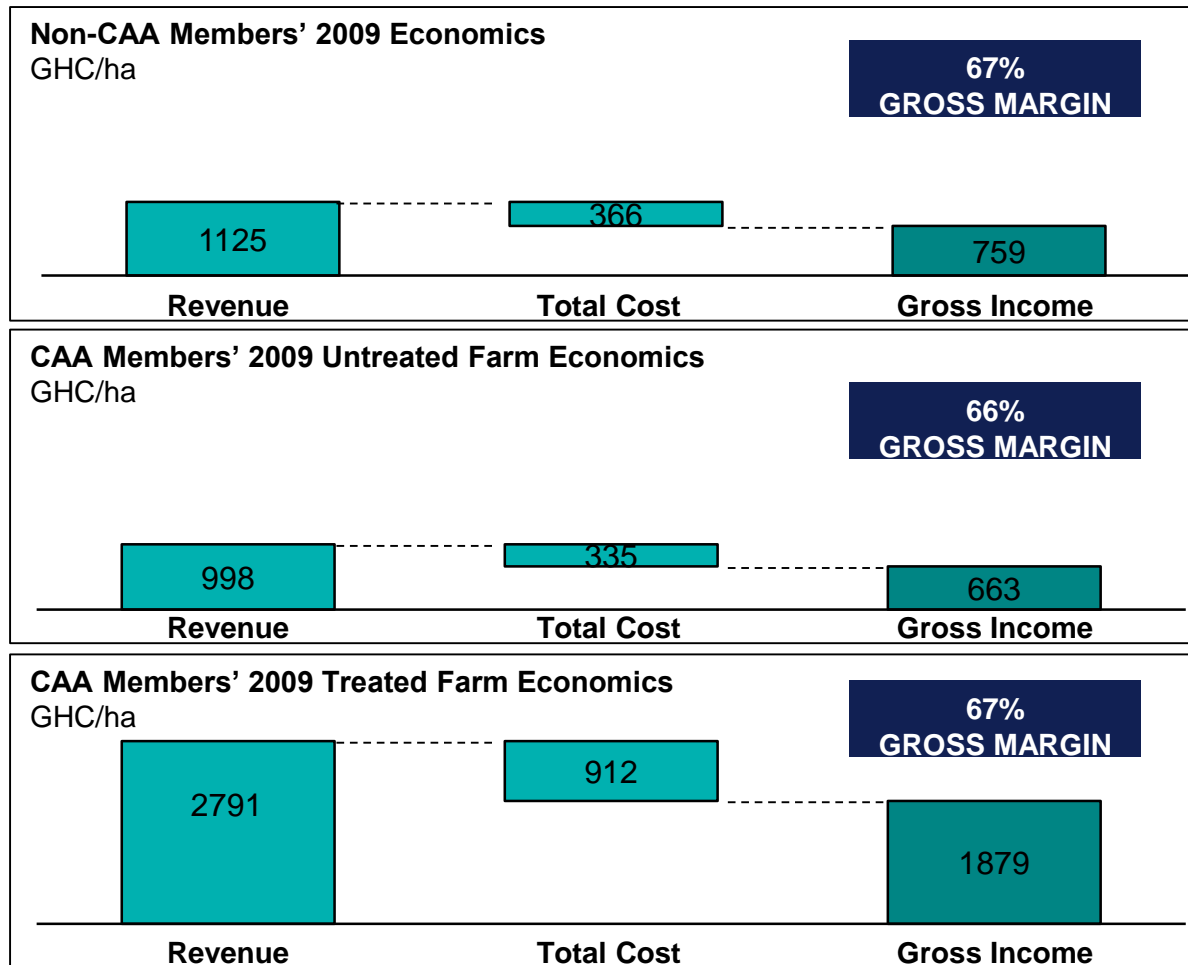


... qui avait donné des résultats très positifs





... conduisant également à une augmentation des revenus des producteurs



# Désormais, le passage à l'échelle

Sur la base de ces résultats, TNS vise désormais à toucher un plus grand nombre de producteurs à travers le pays, tout en améliorant l'impact du crédit d'intrant :

- Nous déployons un réseau plus dense d'agents communautaires au contact des producteurs (formation, suivi, recouvrement)
- Nous renforçons le rôle du secteur privé en impliquant davantage d'acteurs (fournisseurs d'intrants, IMF) à chaque stade, dans le but de faire jouer le marché et susciter une baisse des prix
- Nous cherchons des solutions de refinancement pour faire baisser le coût du crédit
- Nous ajoutons de nouveaux services au package pour attirer davantage de producteurs : bancarisation, produits d'épargne, assurance, services sur mobile



# BACK-UP

# Abrabopa Hypothese d'intervention

<b>Donor</b>	Dutch Government/ Government of the Netherlands Wienco
<b>Start / End Dates</b>	Jun 2007 – Dec 2011
<b>Total Contract Value</b>	\$1.5 million
<b>TNS Role</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•<b>Prime:</b> IFDC – An International Center for Soil Fertility and Agricultural Development</li> <li>•<b>Subs:</b> Cocoa Abrabopa Association (CAA) and the Cocoa Research Institute of Ghana (CRIG)</li> <li>•CAA makes use of the services of TechnoServe and Wienco Ghana Limited to execute activities</li> </ul>

## Program Components (Global)

- agricultural inputs (fertilizers, fungicides and pesticides)
- training in good agricultural practices (GAP)
- training in business management (record keeping, budget planning, etc)

## TechnoServe's primary activities:

- Identify and mobilize farmer groups, ensuring that members have a clear understanding of expectations of the business relationships they are entering into
- Train farmers on business, literacy, conflict resolution, finance, negotiation and marketing
- Monitor all aspects of the scheme around group stability and loan repayment (e.g. resolve conflicts within groups, support price negotiations, ensure loan schedules are accurate and up to date)
- Build capacity of CAA staff to monitor loan repayment
- helped establish a self-sustaining and representative National Cocoa Association that provides a voice at the national level for the individual smallholder farmers through its representative and transparent structure.

## Results

- In 4 years, >20,000 farmers increased yields by 400%.  
Almost 80% of farmers in the CAA now keep records of yields, loan repayment, income, and expenses.
- On average, the loan repayment rate is 95% to 98% annually. In the most recent survey conducted, farmer groups who had received training from TechnoServe reported more than four times the cocoa yield than in previous years. Farmers receiving input credits increased yields by 448% while those receiving credits alone still increased yields by 219%.
- Average yields increased by 333% and incomes by 300%.
- The retention rate was around 70%.

