



REPUBLIQUE DU BENIN

MINISTERE DE L'AGRICULTURE DE L'ELEVAGE ET DE LA PECHE

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

COOPERATION ALLEMANDE AU DEVELOPPEMENT

PROJET PROMOTION DU FINANCEMENT AGRICOLE (ProFinA)

Elaboration/mise à jour des modèles d'affaires production de riz (pluvial et de contre-saison), étuvage de riz, centres autogérés de transformation des amandes de karité pour la formation des SFD/banques partenaires

Rapport provisoire de l'étude

Réalisé par :

KOTCHONI A. Razak

Agro-économiste _ Consultant

03BP096 Parakou _ Tél : +229 96 798 753

Email : razakkotchoni@yahoo.fr

Décembre 2021

RESUME

L'objectif global de la présente mission est d'élaborer et de mettre à jour des modèles d'affaire production de riz, étuvage de riz, Centres de Traitement Finaux (CTF) des amandes de karité. A cet effet des données ont été collectées auprès des acteurs intervenants dans les CVA objet desdits modèles dans l'optique de démontrer leurs rentabilités et de fournir des informations détaillées permettant aux institutions financières de développer des services financiers répondant aux besoins des acteurs. Au moins trois coopératives ou centres autogérés ont été enquêtés par chaîne de valeur.

Les résultats de cette étude indiquent que tous les modèles d'affaires sont rentables et ne présentent pas de grands risques de remboursement de crédit, à l'exception du modèle portant sur la production du beurre de karité dont le marché est toujours en pleine construction.

Au niveau de la filière karité, les coopératives de transformatrices échantillonnées sont toutes bien équipées, mais ces équipements sont sous utilisés par manque de crédit adapté. En ce qui concerne le riz, que ce soit en production du riz pluvial ou de contre saison, le besoin en crédit de fonctionnement fait cruellement défaut et limite les superficies emblavées. Au niveau des étuveuses, l'accès au crédit pour fonds de roulement ou pour les équipements n'est pas généralisé.

Pour ce qui est des Centres de Traitement Finaux (CTF) des amandes, les comptes d'exploitations n'ont pu être réalisés car les centres ne sont pas encore fonctionnels. Cependant, partant des données collectées auprès des groupements de femmes transformatrices des amandes en beurre, la rentabilité de ces CTF semble garantie. La disponibilité des équipements adéquats augmenterait les taux de rendements en masse d'amandes transformées qui pourraient dépasser les 33% obtenus à l'issue des procédés semi-mécanisés. Le problème d'écoulement reste toujours à solutionner

Au regard des diagnostics faits, un certain nombre d'engagement mérite d'être initié en amont pour mieux rassurer les SFD qui s'investissent dans le financement des CVA ciblés. Il s'agit de l'organisation de la commercialisation à travers la vente groupée pour les producteurs du riz paddy (pluvial ou de contre saison), de l'identification de débouchés pour le beurre de karité (industries cosmétique ; industries de la chocolaterie ; etc.) et de la poursuite du renforcement en équipement pour les étuveuses. Les autres projets de la GIZ accompagnant les CVA de la filière karité

peuvent également s'investir dans la promotion de nouvelles CVA utilisant le beurre comme matière première. La prise en compte des résultats de la présente mission contribuera à résorber l'épineux problème du financement de l'agriculture et de ses activités connexes

Le tableau suivant présente une synthèse des éléments qui ont évolués sur les modèles d'affaires entre 2017-2018 et aujourd'hui.

Tableau 0 : Synthèse d'actualisation des modèles d'affaires

CVA Concerné	Ce qui a changé	Ce qui n'a pas changé
Production du riz pluvial	<ul style="list-style-type: none"> - L'accès au crédit fut un acquis, mais mal géré au sein des coopératives dans certaines communes - Utilisation de semences améliorées presque généralisée - Marché non organisé (depuis l'arrêt de fonctionnement des rizeries) 	<ul style="list-style-type: none"> - Rendement non maîtrisé pour le riz pluvial - Accès aux intrants spécifiques toujours difficiles
Riz de contre saison		
Riz étuvé pour le marché local	<ul style="list-style-type: none"> - Taux de brisures et d'impureté maîtrisé - Concurrence du riz importé maîtrisé - Accès aux équipements améliorés - Labellisation de plus en plus adoptée 	<ul style="list-style-type: none"> - Les outils de gestion toujours mal tenus - La logique d'investir dans l'entretien des équipements et machine n'est toujours pas encrée dans les habitudes des coopératives
Amandes de karité	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcement en équipement des coopératives - Installations de plusieurs unités semi-industrielles de transformation d'amandes 	Espèce karité toujours menacé
Beurre de karité	<ul style="list-style-type: none"> - Transformatrices réticentes au crédit - Réorganisation de la filière avec la mise en place de la FNPK 	Marché d'écoulement toujours pas très rassurant

TABLE DES MATIERES

Résumé	2
Table des matières	4
Liste des tableaux.....	7
Liste des figures	8
Introduction.....	11
1. Objectifs de l'ETUDE	12
2. Méthodologie	13
2.1. Atelier de cadrage	13
2.2. Revue documentaire	13
2.3. Echantillonnage.....	13
2.4. Collecte et analyse des données.....	14
2.5. Elaboration du rapport provisoire	14
3. Analyses des modèles d'affaires retenus	14
3.1. Aperçu des filières riz et karité au Bénin	14
3.1.1. Aperçu de la filière riz au Bénin.....	14
3.1.2. Aperçu de la filière karité au Bénin.....	16
3.2. Analyse du modèle d'affaires "Production de riz pluvial pour le marché local" 17	
3.2.1 Points clés de la CVA "Production de riz pluvial pour le marché local"	17
3.2.2. Défis actuels du modèle d'affaires "Production de riz pluvial pour le marché local"	18
3.2.3 Organisation des acteurs de la CVA "Production de riz pluvial pour le marché local"	19
3.2.4. Calendrier des activités de la CVA "Production de riz pluvial pour le marché local"	19
3.2.5. Calendrier financier exemplaire du modèle d'affaires "Production de Riz Pluvial pour le marché local"	20
3.2.6. Marché actuel et marché potentiel de la CVA "Production de riz pluvial pour le marché local"	20
3.3. Analyse du modèle d'affaires "Riz de contre saison pour le marché local"	21
3.3.1 Points clés, acquis et défis de la CVA "Riz de contre saison pour le marché local"	21

3.3.2. Défis actuels du modèle d'affaires "Riz de contre saison pour le marché local"	23
3.3.4. Calendrier des activités de la CVA "Riz de contre saison pour le marché local"	24
3.3.5. Calendrier financier exemplaire/simplifié du modèle d'affaires "Riz de contre saison pour le marché local"	25
3.3.6. Marché actuel et marché potentiel de la CVA "Riz de contre saison pour le marché local"	25
3.4. Analyse du modèle d'affaires "riz étuvé pour le marché local"	25
3.4.1 Points clés et acquis de la CVA "riz étuvé pour le marché local"	25
3.4.2. Défis actuels du modèle d'affaires "riz étuvé pour le marché local"	27
3.4.3 Organisation des acteurs de la CVA "riz étuvé pour le marché local"	27
3.4.4. Calendrier des activités de la CVA "riz étuvé pour le marché local".....	27
3.4.5. Calendrier financier exemplaire/simplifié du modèle d'affaires "riz étuvé pour le marché local"	28
3.4.6. Marché actuel et marché potentiel de la CVA "riz étuvé pour le marché local"	29
3.5. Analyse du modèle d'affaire production et commercialisation des amandes de karité	29
3.5.1. Points clés et acquis de la CVA amande de karité.....	29
3.5.2. Défis de la CVA amande de karité	31
3.5.3. Organisation des acteurs des CVA "Amandes de karité"	31
3.5.4. Calendrier des activités de production/transformation/commercialisation	32
3.5.5. Calendrier financier exemplaire/simplifié du modèle d'affaires.....	32
3.5.6. Marché actuel et marché potentiel de la CVA amande de karité.....	33
3.6. Analyse du modèle d'affaires CVA "beurre de karité"	34
3.6.1. Points clés et acquis et défis de la CVA beurre de karité.....	34
3.6.2. Défis de la CVA beurre de karité.....	35
3.6.3. Calendrier des activités de production/transformation/commercialisation	35
3.6.5. Marché actuel et marché potentiel de la CVA beurre de karité	35
4. Analyse des besoins en financement des modèles d'affaires retenus.....	36
4.1. Besoins en financement du modèle d'affaires "Production du riz pluvial"	36
4.1.1. Description des produits financiers adaptés au modèle d'affaires "Production du riz pluvial"	36

4.1.2. Risque spécifique d'activité et critères d'éligibilité et de sélection des demandeurs pour la CVA "Production du riz pluvial"	38
4.2. Besoins en financement du modèle d'affaires "Production du riz de contre saison".....	39
4.2.1. Description des produits financiers adaptés au modèle d'affaires "Production du riz de contre saison"	39
4.2.2. Risque spécifique d'activité et critères d'éligibilité et de sélection des demandeurs pour la CVA "Production du riz de contre saison"	41
4.3. Besoins en financement du modèle d'affaires "riz étuvé pour le marché local"	41
4.3.1. Description des produits financiers adaptés au modèle d'affaires "riz étuvé pour le marché local"	41
4.3.2. Analyse du risque et critères d'éligibilité pour la CVA "Riz étuvé pour le marché local"	44
4.4. Besoins en financement du modèle d'affaires "Amandes de karité"	45
4.4.1. Description des produits financiers adaptés au modèle d'affaires amandes de karité	45
4.1.2. Risque spécifique d'activité et critères d'éligibilité et de sélection des demandeurs	46
4.5. Besoins en financement du modèle d'affaires "Beurre de karité"	47
4.5.1. Description des produits financiers adaptés au modèle d'affaires amandes de karité	47
4.5.2. Analyse du risque et critères d'éligibilité	48
4.6. Cas des Centres autogérés de Transformations des Amandes de karités.....	49
5. Propositions d'activités d'accompagnement.....	50
Conclusion.....	51
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	53
ANNEXES	54

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Echantillonnage	13
Tableau 2 : Chiffres clés sur la filière riz	15
Tableau 3 : Forces, faiblesses, opportunités et menaces de la CVA "Production de riz pluvial pour le marché.....	17
Tableau 4 : Calendrier de production du riz pluvial.....	19
Tableau 5 : Forces, faiblesses, opportunités et menaces du modèle "Riz de contre saison pour le marché local"	22
Tableau 6 : Calendrier de production du "Riz de contre saison pour le marché local"	24
Tableau 7 : Forces, faiblesses, opportunités et menaces du modèle "riz étuvé pour le marché local"	26
Tableau 8 : Calendrier financier de la CVA riz étuvé par les groupements de femmes pour le marché local	28
Tableau 9 : Forces faiblesses opportunités et menaces de cette CVA modèle d'affaire production et commercialisation des amandes de karité	30
Tableau 10: Calendrier financier de la CVA amande de karité	33
Tableau 11 : Forces, faiblesses, opportunités et menaces de CVA beurre de karité	34
Tableau 12: Niveau de production du beurre en fonction des périodes.....	35
Tableau 13 : Eléments de compte d'exploitation du modèle Production de riz pluvial	38
Tableau 14 : Eléments de compte d'exploitation du modèle Production de riz de contre saison	40
Tableau 15 : Caractéristiques des crédits _ Etuvage du riz.....	43
Tableau 16 : Eléments de compte d'exploitation pour l'étuvage du riz avec crédit de collecte pour une coopérative équipée	43
Tableau 17 : Eléments de compte d'exploitation avec crédit équipement	44
Tableau 18 : Eléments de compte d'exploitation modèle d'affaires Amandes de karité	46
Tableau 19 : Eléments de compte d'exploitation modèle d'affaires beurre de karité	48

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Dispositif de la FNPB_Bénin 32

Liste des sigles et abréviations

AKB :	Association Karité Bénin
CCR-B :	Conseil de Concertation des Riziculteurs du Bénin
CLCAM :	Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel
CNTR-B :	Conseil National des Transformateurs de Riz du Bénin
CPBK :	Coopérative des Productrices du Beurre de karité
CRK :	Coopérative des Ramasseuses de Karité
CT :	Conseiller Technique
CTF :	Centres de Traitements Finaux
CVA :	Chaîne de Valeur Ajoutée
CVPR :	Coopérative Villageoise des Producteurs du Riz
FFOM :	Forces Faiblesses Opportunités et Menaces
FNDA :	Fond National pour le Développement Agricole
FNPK :	Fédération Nationale des Productrices d'amandes et de beurre de Karité
GF :	Groupement de Femmes
GIZ :	Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (Coopération Technique Allemande)
IMF :	Institution de Microfinance
INSAE :	Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique
MAEP :	Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche
ONG :	Organisation Non Gouvernementale
PADME :	Association pour la Promotion et l'Appui au Développement des Micro Entreprises
PAG :	Programme d'Action du Gouvernement
PDA :	Pôle de Développement Agricole
PIB :	Produit Intérieur Brut
PNDF-Riz :	Programmes Nationaux de Développement Filières _ Riz
ProAgri :	Programme Promotion de l'Agriculture
ProCIVA :	Projet Centre d'Innovations Vertes pour le secteur Agroalimentaire
ProFinA :	Projet Promotion du Financement Agricole
ProSOL :	Projet Protection et Réhabilitation des Sols pour améliorer la sécurité alimentaire

- PSDSA :** Plan Stratégique de Développement du Secteur Agricole
- PUASA :** Programme d'Urgence d'Appui à la Sécurité Alimentaire
- SFD :** Système Financier Décentralisé
- SNDR :** Stratégie Nationale de Développement la Riziculture
- TdR :** Termes de Références
- UCPR :** Union Communale des Producteurs du Riz
- UFER-C :** Union des Femmes Étuveuses de Riz des Collines
- URPR :** Unions Régionales de Producteurs du riz

INTRODUCTION

Malgré tout le potentiel de l'agriculture béninoise, son développement est sujet à des contraintes dont son financement en est une des majeures, et ce, en dépit de la pluralité des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) au Bénin. Cet état de chose empêche l'intensification du secteur et réduit le niveau d'efficacité des acteurs qui y interviennent.

L'accès aux crédits est un facteur très déterminant dans l'accroissement de la production agricole et donc du revenu obtenu de la vente de cette production. Le crédit agricole est perçu comme un outil efficace de développement agricole durable dans plusieurs endroits du monde, en ce sens qu'il permet aux acteurs d'une part, d'accéder aux équipements et intrants appropriés à leurs systèmes de production et d'autre part, contribue à l'adoption d'innovations susceptibles d'améliorer la productivité des agriculteurs. Le manque de crédit agricole provoque donc une fluctuation relativement forte des performances agricoles, tant en termes quantitatifs que qualitatifs. Il limite l'adoption de nouvelles technologies, engendre le non-respect des bonnes pratiques culturales et de façon générale diminue la performance et le bien-être des acteurs directs que sont les producteurs/trices et transformateurs/trices.

Consciente de l'importance du financement agricole dans l'essor du secteur, la Coopération Allemande (GIZ) met en œuvre un projet dénommé le projet ProFinA (Promotion du Financement Agricole) qui vise la professionnalisation des acteurs de l'offre (SFD et banques) et de la demande (acteurs agricoles) dans le financement agricole afin de créer un lien durable entre eux. Pour y arriver, le projet intervient à travers des renforcements de capacités techniques des deux acteurs ciblés en leur apportant des connaissances à même de les rendre professionnels dans leurs domaines d'activités. Ainsi, diverses études portant sur l'analyse des modèles d'affaires sur les filières anacarde, karité, soja, riz, maraichage et volaille ont été réalisées d'une part par le ProFinA et d'autre part, les responsables d'agences et les agents de crédit des SFD partenaires ont été formés sur le financement des CVA desdites filières. Ces différentes activités ont conduit à la conception et à la mise en place de produits financiers agricoles adaptés et aussi à une meilleure compréhension du financement des chaînes de valeur agricoles par les SFD et banques partenaires. Cependant, les modèles d'affaires élaborés par le ProFinA datent pour la plupart de 2017 et 2018. Au regard du caractère dynamique du secteur agricole et de ses chaînes de valeur, les informations relatives aux modèles d'affaires sur la base desquelles les

agents des SFD et banques ont été formés, paraissent désuètes. Des évolutions, notamment des changements d'itinéraires techniques, des adaptations dues aux changements climatiques, l'émergence de nouvelles chaînes de valeur ou des variations des coûts des intrants seraient intervenues dans le fonctionnement global des chaînes de valeur de 2018 à ce jour.

En plus de cela, le ProFinA s'est engagé à accompagner les SFD et banques partenaires du guichet 3 du FNDA à disposer de données actualisées sur les CVA agricoles. Aussi, le projet prévoit-il de développer des modules E-learning afin d'impacter un plus grand nombre de bénéficiaires des actions de renforcement de capacités.

C'est ce qui justifie que le ProfinA initie une actualisation des modèles d'affaires pour disposer de nouvelles données/informations sur les modèles d'affaires. La présente étude a permis d'actualiser les données concernant les anciens modèles d'affaires et de mettre en évidence, les types de crédit appropriés **au niveau des filières riz et karité**.

1. OBJECTIFS DE L'ETUDE

Cette étude s'inscrit dans une mission dont l'objectif général est d'élaborer et/ou de mettre à jour les modèles d'affaires production de riz pluvial et de contre-saison, étuvage de riz, centres autogérés de transformation des amandes de karité afin de disposer des informations actualisées pour la formation des SFD/banques partenaires.

- a) De façon spécifique, cette mission vise à : Identifier/Mettre à jour les points clés, les acquis et défis des modèles d'affaires production de riz pluvial et de contre saison, étuvage de riz, centres autogérés de transformation des amandes de Karité (nouveau) ;
- b) Elaborer/mettre à jour les comptes d'exploitation des modèles d'affaires production de riz pluvial et de contre saison, étuvage de riz, centres autogérés de transformation des amandes de Karité (nouveau) ;
- c) Estimer/mettre à jour pour chaque modèle les coûts d'investissements et de fonctionnement possibles, suivi du calcul des indicateurs d'analyse financière avec différents scénarii de taux d'intérêt optionnel puis dresser les tableaux d'amortissement des éventuels équipements indispensables pour la production (analyse quantitative) ;
- d) Elaborer/mettre à jour les fiches techniques sur les spéculations retenues ;

- e) Assurer la formation théorique et pratique des agents des SFD et banques en vue de la constitution d'un vivier de spécialistes du financement agricole dans chaque SFD/banque partenaire
- f) Appuyer l'élaboration de modules e-learning sur le financement agricole.

Le présent rapport porte sur les trois (03) premiers objectifs de cette mission globale.

2. METHODOLOGIE

La démarche méthodologique adoptée est constituée des phases qui suivent :

2.1. Atelier de cadrage

La rencontre de cadrage a permis d'échanger sur la compréhension des TdR et d'harmoniser la méthodologie de conduite de l'étude.

Ce fut l'occasion de faire le point des documents disponibles auprès du commanditaire et de ses partenaires, de faire le point de la facilitation à assurer par le ProFinA et de son implication réelle dans la mise en œuvre de la mission et pour le suivi. Le planning détaillé de la mission a été adopté à cette occasion. Aussi, à cet atelier, a-t-il abordé la question relative au choix des unités d'investigation.

2.2. Revue documentaire

La revue documentaire a consisté à exploiter les documents disponibles relatifs aux filières objet de l'étude. Il s'est agi de la collecte de données secondaires nécessaires pour la description de la situation réelle des filières riz et karité et de leur CVA. Ces documents sont des documents fournis par le ProFinA (anciens rapports des analyses des modèles d'affaires), le document de stratégie nationale de développement de la riziculture, SNDR-2 (2019-2025), les rapports des études réalisées sur le riz et le Karité par le ProAgri et le ProCIVA, le rapport d'activités 2020 de la Fédération Nationale des Productrices d'amandes et de beurre de Karité du Benin (FNPB-BENIN) et tout autre document sources d'informations jugés utiles par la mission.

2.3. Echantillonnage

Il a été défini de concert avec l'équipe technique de ProFinA. Le tableau 1 présente les unités d'investigation enquêtées au cours de la phase terrain de cette mission.

Tableau 1 : Echantillonnage

Modèles d'affaires	Communes/Coopératives		
Riz étuvé	Tanguiéta (CVTR)	Tchatchou (CVTR)	Glazoué (CVTR Agouagon)
Production de riz pluvial	Tanguiéta	Nikki	Glazoué
Riz de contre saison	Malanville (Matchèrèssè)	Malanville (Bonkannè)	Malanville (Alhéri)
Centres autogérés de transformation des amandes de Karité et GF Amandes et Beurre de karité	Natitingou (Perma)	Djougou (Bariénou)	Savè (Diho)

2.4. Collecte et analyse des données

La collecte de données a permis de recueillir des informations en rapport avec les objectifs de la mission. Les statistiques descriptives (moyennes, fréquences et écart-types), les graphes, les tests de comparaison de moyennes, le calcul des indicateurs de performances et l'analyse des discours ont été les principaux outils utilisés pour analyser les données dans cette étude.

2.5. Elaboration du rapport provisoire

Après les analyses des données, la rédaction du rapport s'est faite sur la base du canevas conçu en fonction des objectifs et résultats de la mission. A travers ce rapport, des réponses ont été apportées à l'ensemble des préoccupations des termes de référence de l'étude.

3. ANALYSES DES MODELES D'AFFAIRES RETENUS

3.1. Aperçu des filières riz et karité au Bénin

3.1.1. Aperçu de la filière riz au Bénin

Aliment hautement stratégique dans la lutte contre l'insécurité alimentaire et nutritionnelle, le riz est quasiment la deuxième céréale la plus consommée aujourd'hui au Bénin après le maïs avec environ 45 kg de riz consommé par an et par habitant (SNDR2, 2019). Ce qui lui a valu sa place de choix parmi les filières prioritaires retenues dans le Plan Stratégique de Développement du Secteur Agricole (PSDSA 2017- 2025) pour bénéficier d'investissements massifs dans le cadre de la mise en œuvre du Programme d'Action du Gouvernement (PAG).

L'état des lieux de la filière a révélé qu'au plan national, la production moyenne annuelle en riz blanc est de 157.401 tonnes pour la période 2010 à 2016 (SNDR2, 2019). En revanche, les besoins nationaux moyens annuels pour la même période sont évalués à 261.707 tonnes. Il est prévu que le taux de couverture des besoins de consommation du riz passe de 56,3% en 2017 à 87,1% en 2021 (PNDF-riz 2018-2021).

En conséquence, un déficit moyen annuel de 104 306 tonnes de riz blanc est noté. Ce déficit est comblé par les importations d'un volume moyen annuel de 225.830 tonnes. La promotion des chaînes de valeur riz étuvé et production de riz permettront de réduire ce déficit. Le tableau 2 ci-après présente quelques chiffres clés sur la filière riz.

Tableau 2 : Chiffres clés sur la filière riz

Rubriques		Avant 2016	Objectifs 2021
Contribution au PIB national		ND	Augmentation de 6%
Zones de production		Les 7 PDA	04 bassins rizicoles bien développés produisent 90% de la production nationale
Nombre de producteurs		60 000	65 000
Superficies emblavées (ha)	Pluvial	9 600	12 500
	Bas-fond	44 800	81 250
	Irrigué	9 600	31 250
Rendement moyen (t/ha)	Pluvial	1,5	2
	Bas-fond	3	4,5
	Irrigué	4	7
Production totale (riz paddy) en tonne	Pluvial	14 000	25 000
	Bas-fond	134 000	366 000
	Irrigué	38 000	219 000
Production totale (riz blanc) en tonne		121 000	320 000
Besoins annuels pour la consommation en tonne		261 707	300 164

Source : Fiche synthétique PNDF-Riz 2018-2021.

Bien que les performances escomptées n'aient pas été toutes réalisées, de véritables progressions ont été notées sur certains aspects. D'après le MAEP (2020), la production totale en paddy s'élève à 406 083 tonnes pour une emblavure de 102 415 ha avec un rendement moyen national de 3 965 kg/ha.

3.1.2. Aperçu de la filière karité au Bénin

Le karité représente le troisième produit d'exportation du Bénin, avec une qualité fortement cotée sur les marchés régionaux et internationaux. Il joue un rôle économique très important dans les zones de production en termes de génération de revenus et de création d'emplois, et contribue à 1,23% au PIB (Assouma-Seidou, 2016). Le karité est très recherché aujourd'hui pour sa noix qui a une amande riche de 45 à 50 % en matière grasse. En dehors des usages alimentaires et pharmaceutiques dont il fait l'objet, il alimente de nombreuses chaînes de valeur ajoutée.

Pour la campagne de commercialisation 2019-2020, le Bénin a exporté environ 120.082 tonnes d'amandes de karité avec une recette estimée à 26.418.040.000 FCFA et 162,8 tonnes de beurre de karité pour une recette de 142.450.000 FCFA (www.gouv.bj). Ces valeurs ne constituent qu'une partie des valeurs effectivement générées par la filière karité, étant donné qu'une part importante des produits (amandes et beurre) est consommée sur le plan national.

Le karité revêt également d'une importance socioculturelle, économique, et agroforestière. Il constitue avec le néré, les espèces ligneuses les plus utilisées dans les parcs et systèmes agroforestiers traditionnels.

Ce sont majoritairement les femmes qui s'impliquent dans le processus de collecte et de transformation du karité. Son exploitation et sa transformation constituent un espoir pour les femmes rurales en particulier, dans la lutte contre la pauvreté et dans leur autonomisation économique. La transformation leur procure des revenus décents leur permettant de faire face leurs divers besoins financiers immédiats. On estime qu'environ 600 000 femmes exercent cette activité dans les six départements où pousse le karité au Bénin (INSAE, 2016). Il s'agit des départements de l'Atacora, du Borgou, de l'Alibori, de la Donga, du Zou et des Collines.

3.2. Analyse du modèle d'affaires "Production de riz pluvial pour le marché local"

3.2.1 Points clés de la CVA "Production de riz pluvial pour le marché local"

Au Bénin, le potentiel en terres rizicoles pluviales est évalué à environ 375 000 ha n'est exploité qu'à 21% pour une production de 374 706 tonnes de riz paddy (MAEP, 2019). Ce potentiel est insuffisamment valorisé alors que les conditions agro-climatiques, édaphiques et hydrographiques sont favorables au développement de cette spéculation agricole.

Le tableau 3 présente une analyse des atouts et contraintes auxquels fait face la production du riz pluvial au Bénin.

Tableau 3 : Forces, faiblesses, opportunités et menaces de la CVA "Production de riz pluvial pour le marché local"

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Existence de riziculteurs organisés au sein du CCRB, - Disponibilité de la main d'œuvre - Nombre de plus en plus croissants de semenciers et de riziculteurs - Maitrise des itinéraires techniques de production - 	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtrise insuffisante de l'eau, et risque de perte en rendement par inondation ; - Faible rendement de production par rapport au riz de contre saison - Faible taux d'aménagement des superficies par rapport aux potentialités - Faible organisation du système de commercialisation des produits ; - Insuffisance/Manque d'équipements appropriés ; - Faible niveau de connaissance en gestion avec pour conséquence, la non-maîtrise des coûts de production ; - Difficultés des OP à accéder aux crédits adaptés à leurs activités ; - Absence de système d'assurance agricole couvrant les risques de catastrophe ;
Opportunités	Menaces

<ul style="list-style-type: none"> - Volonté manifeste de l'Etat à travers la mise en place des pôles de développement agricoles ; - Existence de compétences avérée dans l'encadrement au niveau des structures d'appui et des partenaires techniques, - Intérêts de plusieurs partenaires techniques et financiers sur le riz - Existence du guichet 3 du FNDA ; - Existence de conditions pédoclimatiques et hydrographiques favorables à la filière riz ; - Existence de marché d'écoulement (Nigéria, mini-rizeries naissantes ; demande nationale non satisfaite ; etc.). 	<ul style="list-style-type: none"> - Forte fluctuation des prix des intrants agricoles (semences certifiées, engrais organique et engrais chimique) ; - Aléas climatiques ; - Absence de réelles politiques d'accompagnement pour l'accès aux intrants spécifiques du riz
---	--

Source : Traitement des données, Décembre 2021

3.2.2. Défis actuels du modèle d'affaires "Production de riz pluvial pour le marché local"

Partant de l'analyse FFOM présentée ci-dessus, quelques défis majeurs méritent d'être relevés pour amorcer le plein développement de cette chaîne de valeur. Il s'agit de :

- Améliorer la productivité des acteurs intervenant dans cette filière. Cela passera par la diffusion et l'adoption des innovations (techniques et technologiques) agricoles, le respect des itinéraires techniques et l'utilisation des intrants spécifiques ;
- Améliorer l'accès aux services financiers adaptés à leurs activités (crédits campagne et d'investissement) ;
- Renforcer l'organisation des acteurs et des mécanismes de mise en marché de leurs produits.

3.2.3 Organisation des acteurs de la CVA "Production de riz pluvial pour le marché local"

La filière riz fait partie des filières les mieux organisées en République du Bénin. Les acteurs y sont regroupés en des coopératives du niveau village au niveau national. Ces différentes faïtières quel que soit le niveau où elles se retrouvent, ont pour mission, la défense des intérêts de leurs membres, la fourniture des services d'appui-conseil technique, de gestion, organisationnel. Elles assurent également l'accès aux intrants (semences, engrais, herbicide, crédits) et au marché.

Ainsi, selon qu'on est au niveau village, communale, départemental ou national, on distingue les Coopératives Villageoises des Producteurs du Riz (CVPR) ; les Unions Communales des Producteurs du Riz (UCPR) ; les Unions Régionales de Producteurs du riz (URPR) et le Conseil de Concertation des Riziculteurs du Bénin (CCR-B). Cette filière possède une interprofession qui regroupe toutes les classes d'acteurs qui y interviennent.

Le nombre de riziculteurs est estimé à plus de 60 000 au Bénin dont 40 000 membres adhérents du CCRB (PNDF-Riz, 2017).

3.2.4. Calendrier des activités de la CVA "Production de riz pluvial pour le marché local"

Les activités de production débutent en mai avec les travaux de défrichage et prennent fin en novembre. La commercialisation quant-à-elle commence en novembre et s'étend jusqu'en mars. Le tableau 4 présente le calendrier de production du riz pluvial dans les zones visitées.

Il faut signaler que ce calendrier a été dressé à partir des déclarations des enquêtés des zones visitées. Il pourrait donc avoir de modifications de dates et périodes selon que la zone change.

Tableau 4 : Calendrier de production du riz pluvial

Activités	Jan	Fev	Mars	Avr	Mai	Ju	Jui	Août	Sept	Oct	Nov	Dec
Nettoyage ou essouchage												
Herbicidage (total)												

Labour												
planage												
Semis												
Herbicideage (sélectif)												
Ependage d'engrais NPK												
Dés herbage manuel												
Ependage d'engrais Urée												
Dés herbage manuel												
Récolte et conditionnement												
Stockage, Commercialisation												

Source : Résultats d'analyse des données d'enquête

3.2.5. Calendrier financier exemplaire du modèle d'affaires "Production de Riz Pluvial pour le marché local"

Pour faciliter la production du riz pluvial, le crédit approprié doit être mis en place en début de saison de production, c'est-à-dire durant le mois de mai. Puisque la commercialisation prend fin en mars, le remboursement devra suivre. Ainsi dit, le calendrier optimal financier de la CVA riz pluvial se présente comme suit :

Mise en place du crédit : Mai
 Période d'activités : Mai à Octobre
 Commercialisation : Novembre à Février
 Remboursement : Décembre-Mars

3.2.6. Marché actuel et marché potentiel de la CVA "Production de riz pluvial pour le marché local"

Depuis l'arrêt de fonctionnement des rizeries de Glazoué et de Malanville, le principal circuit d'écoulement du riz paddy reste l'exportation informelle vers le Nigéria qui est

le plus grand marché pour les producteurs de riz de toutes les régions faisant corps à ce pays. C'est un secteur informel très actif dont les animateurs sont les commerçants nigériens. Plus de 70% de la production agricole est absorbée par ce circuit. Cette situation fait que les prix d'achat sont fixés par ce dernier au détriment des producteurs locaux.

Dans l'Atacora, les producteurs vendent leurs riz paddy aux commerçants venus du Togo et du Burkina.

En plus de ces acheteurs étrangers, les femmes étuveuses de riz constituent également une niche de marché qui consomme une part non négligeable de la production. Généralement, la forte concurrence livrée par les acheteurs venus du Nigéria, du Togo et du Burkina-Faso, couplée au manque de moyens financiers adéquats, exposent les groupements de femmes transformatrices au phénomène permanent de rupture de stock. Celles-ci, n'arrivent pas faire fonctionner pleinement leurs unités de transformation qui sont d'ailleurs de faibles capacités.

Il existe donc une demande croissante, étalée sur l'année, pour le riz paddy. Grâce à une mise en réseau sous forme de cluster avec ESOP-Ouaké comme agrégateur, les producteurs de l'Atacora et de la Donga écoulent facilement toutes leurs productions tout en bénéficiant en amont de facilité d'accès aux crédits adaptés et aux intrants pour booster leur production.

Aussi, la mise en concession des rizeries de Malanville et de Glazoué en Novembre 2020 est une opportunité d'écoulement du riz paddy pour les producteurs du Borgou-Alibori et ceux du centre du pays. La société concessionnaire « **Premium Rice Mills Industries limited** » envisage la mise en place d'une chaîne de valeur complète et intégrée du riz, qui lui permettra de collecter environ 430.000 tonnes de riz paddy par an, ce qui impactera directement 650.000 producteurs.

3.3. Analyse du modèle d'affaires "Riz de contre saison pour le marché local"

3.3.1 Points clés, acquis et défis de la CVA "Riz de contre saison pour le marché local"

Ce système rizicole est plus pratiqué dans le Pôle de Développement Agricole (PDA) 1 dénommé Zone Extrême Nord couvrant deux communes (Malanville et Karimama).

C'est une zone à forte vocation rizicole et maraîchère avec 30.000 ha de vallée. Le système de production est de type irrigué avec double culture chaque année.

Dans cette zone, les politiques agricoles ont favorisé une augmentation du nombre de producteurs disposant d'infrastructures d'irrigation, notamment les motopompes grâce à l'appui du Programme d'Urgence d'Appui à la Sécurité Alimentaire (PUASA). C'est un programme qui a réalisé gratuitement des forages sur les parcelles rizicoles des producteurs. Aujourd'hui, les producteurs irriguent leurs parcelles selon le niveau d'humidité du sol et les besoins des plantes. Selon les enquêtés, en saison sèche, ils irriguent en moyenne pendant environ 78 jours tandis qu'en saison pluvieuse, le nombre moyen de jours d'irrigation est de 21 jours.

Les atouts et les contraintes de la production du riz de contre saison sont résumés dans le tableau 5.

Tableau 5 : Forces, faiblesses, opportunités et menaces du modèle "Riz de contre saison pour le marché local"

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Bonne maîtrise de l'eau (technique d'irrigation gravitaire bien maîtrisée par les producteurs) ; - Besoin en eau contrôlé dans les parcelles ; - Rendement plus élevé que le riz pluvial ; - Bonne organisation des producteurs de riz au sein du CCRB ; - Valeur ajoutée importante au niveau de la production ; - Existence de mécanismes d'approvisionnement en intrants ; - Maîtrise d'itinéraire technique de production ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Non organisation de la mise en marché des produits de récolte ; - Difficultés d'écoulement des produits (fluctuation des prix de vente) ; - Forte exigence en main d'œuvre et en carburant pour l'irrigation ; - Faible niveau de formation en gestion de la plupart des exploitants qui ne maîtrisent pas les coûts de production ; - Difficultés des producteurs et leurs OP à accéder aux crédits adaptés à leurs activités ; - Absence de véritable système d'assurance agricole couvrant les risques de catastrophe.

<ul style="list-style-type: none"> - Dépôt de matières organiques de la production pluviale, servant d'élément fertilisant pour le riz de contre saison ; - Risque d'inondation écarté. 	
<p>Opportunités</p>	<p>Menaces</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Volonté manifeste de l'Etat à travers la mise en place des pôles de développement agricoles ; - Existence de compétences avérée dans l'encadrement au niveau des structures d'appui et des partenaires techniques ; - Intérêts de plusieurs partenaires techniques et financiers sur le riz ; <p>Existence du guichet 3 du FNDA.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Forte augmentation des prix des intrants agricoles (semences certifiées, engrais organique et engrais chimique) ; - Décision politico-administratives avec ses corollaires (par exemple, cessation d'activité de la mini-rizerie qui fragilise la mise en marché des produits) ; - Aléas climatiques et attaques des ravageurs ; - Absence de réelles politiques d'accompagnement pour l'accès aux intrants spécifiques du riz.

Source : Traitement des données, Décembre 2021

3.3.2. Défis actuels du modèle d'affaires "Riz de contre saison pour le marché local"

La CVA objet de ce modèle d'affaires partage les mêmes défis que le précédent. Ainsi donc, pour susciter son essor, il faudra :

- Améliorer la productivité des acteurs intervenant dans cette filière. Cela passera par la diffusion et l'adoption des innovations (techniques et technologiques) agricoles ; le respect des itinéraires techniques et l'utilisation des intrants spécifiques ;
- Faciliter l'accès aux services financiers adaptés à leurs activités (crédits campagne et d'investissements) ;
- Renforcer l'organisation des acteurs et des mécanismes de mise en marché de leurs produits.

3.3.4. Calendrier des activités de la CVA "Riz de contre saison pour le marché local"

Il n'existe pas un calendrier standard pour la production du riz de contre saison. Cependant, en se basant sur les pratiques, le calendrier dominant chez les producteurs est présenté dans le tableau 6.

Tableau 6 : Calendrier de production du "Riz de contre saison pour le marché local"

Activités	Jan	Fev	Mars	Avr	Ma	Ju	Jui	Août	Sept	Oct	Nov	Dec
Entretien et nettoyage de la parcelle												
Herbicide total												
Réalisation de la pépinière												
Pré irrigation de la parcelle												
Labour et installation des diguettes												
Planage de la parcelle												
Trempage des plants et repiquage												
Epannage d'engrais NPK												
Irrigation 1												
Herbicide sélectif												
Désherbage manuel												
Irrigation 2												
Suivi (Pépinière à la récolte) _ chasse aviaire												
Récolte et battage/vannage												
Conditionnement et commercialisation												

3.3.5. Calendrier financier exemplaire/simplifié du modèle d'affaires "Riz de contre saison pour le marché local"

Pour faciliter la production du riz de contre saison, le crédit approprié doit être mis en place en décembre et le remboursement doit se faire à partir du mois de mai. Ainsi, le calendrier ci-dessous proposé pourrait optimiser l'utilisation des crédits dans un tel système cultural et permettrait également aux systèmes financiers décentralisés de perpétuer leurs activités.

Mise en place : Décembre année N-1

Période d'activités : Décembre année N-1 à Mai année N

Période de commercialisation : à partir de Mai _ Juin

Remboursement : à partir de juin

Le SFD définira la période de remboursement de sorte à ne pas être trop précoce et trop tard non plus.

3.3.6. Marché actuel et marché potentiel de la CVA "Riz de contre saison pour le marché local"

Ce modèle d'affaires connaît les mêmes réalités en termes de marché que celui précédent.

3.4. Analyse du modèle d'affaires "riz étuvé pour le marché local"

3.4.1 Points clés et acquis de la CVA "riz étuvé pour le marché local"

La CVA du riz étuvé dont la production est estimée à 20% de la production nationale du paddy et dont la consommation est largement concentrée dans le nord et le centre du pays permet d'accroître essentiellement les revenus des femmes. Le potentiel d'exportation du riz étuvé est également élevé, en raison de l'importance de la consommation de ce type de riz sur le marché national et régional notamment celui du Nigeria.

Les femmes étuveuses sont pour la plupart des femmes des villages producteurs de riz. Elles sont pour la plupart constituées en coopérative. Elles font la collecte du riz

paddy auprès des producteurs pour constituer leurs stocks. Leurs activités s'étendent sur toute l'année ou dure plusieurs mois au moins. Il faut noter que pour la plupart des cas, l'activité est généralement individuelle au sein du groupement. Toutefois, il est noté dans certaines coopératives, des séances de travail collectif au profit de la coopérative tout entière.

Cependant, ces femmes font faces à plusieurs contraintes dont la disponibilité en eau potable et l'approvisionnement stable en riz paddy, condition pour leur permettre d'augmenter leurs volumes de production et de vente.

Tableau 7 : Forces, faiblesses, opportunités et menaces du modèle "riz étuvé pour le marché local"

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Activité essentiellement féminine, participant à l'autonomisation financière des femmes ; - Bonne maîtrise des procédés et normes de transformation ; - Coopératives mieux équipées ; - Existence de marchés d'écoulement de riz étuvé ; - Excellentes qualités nutritionnelles du riz étuvé ; - Taux de brisure et de corps étrangers maîtrisés. 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible disponibilité de fonds de roulement pour l'approvisionnement en paddy ; - Kit d'étuvage sous exploité, pour défaut de matière première ; - Outils de gestion mal tenu ; - Faible lien d'affaires avec les organisations de producteur et les acheteurs ; - La non-maîtrise du taux d'humidité du paddy avant le décorticage, exposant le riz au moisissure et perte de parfum ; - L'absence de bâches pour le séchage du riz ; - Difficultés de sécher le riz en saison pluvieuse.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Demande de plus en plus croissante sur le plan local ; - Augmentation de la consommation de riz dans tous les ménages (urbains et ruraux) ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Forte concurrence du riz importé ; - Les aléas climatiques qui pourraient affecter la productivité du riz paddy ; - Décisions politico-administratives par exemple fermeture des frontières ; des

<ul style="list-style-type: none"> - Filière porteuse inscrite dans le document de SNDR ; - Disponibilité des PTF et autres acteurs accompagnant le secteur. 	restaurants et écoles du fait de la gestion de pandémie ; etc.) .
--	---

Source : Traitement des données, Décembre 2021

3.4.2. Défis actuels du modèle d'affaires "riz étuvé pour le marché local"

En partant des contraintes énumérées dans la section précédente, les défis suivants ont identifiés :

- Faciliter l'approvisionnement en quantité et qualité suffisantes en paddy ;
- Continuer le renforcement de capacité pour l'amélioration de la qualité du riz étuvé ;
- Développer des liens d'affaires entre les étuveuses et les acheteurs du riz étuvé d'une part et d'autre part entre les étuveuses et les producteurs de paddy.

3.4.3 Organisation des acteurs de la CVA "riz étuvé pour le marché local"

Les étuveuses de riz sont organisées du niveau village au niveau national. Au niveau village, elles sont constituées en coopératives villageoises de femmes étuveuses de riz. L'ensemble des coopératives d'un même département constitue l'Union Régionale des Femmes Etuveuses. Au niveau national, on retrouve le Conseil National des Transformateurs de Riz du Bénin (CNTR-B). Cette faîtière prend en compte, aussi bien les Unions Régionales des Femmes Etuveuses que les mini-unités industrielles installées dans le pays, tels que les ESOP et MATOKO (à Glazoué). Tel que décrit au niveau des producteurs, les faîtières des femmes étuveuses jouent également les mêmes rôles.

3.4.4. Calendrier des activités de la CVA "riz étuvé pour le marché local"

La transformation du riz se passe presque pendant toute l'année. Cependant elle est beaucoup plus intense pendant la période allant de décembre à février correspondant à la période de récolte de la production de la première saison. Durant cette période, les décortiqueuses fonctionnent presque à plein temps et le prix de vente du riz décortiqué est relativement plus bas que pendant les autres périodes de l'année.

- **Période de forte activité** : de décembre à février. La matière première est abondante et à un prix abordable de 120F le kg en moyenne. Pendant cette période, les groupements d'étuveuses transforment jusqu'à 8 tonnes par mois.

- **Période de faible activité** : Allant de mars à juillet. La matière première est difficile à trouver et prend du prix (jusqu'à 200F/kg). Pendant cette période, les groupements transforment environ 0,5 à 1 tonne par mois. Le prix du riz étuvé mis sur le marché connaît lui aussi une légère augmentation.

- **Période de cessation d'activité ou de fort ralentissement des activités** : Allant d'août à octobre. Les activités évoluent au ralenti. La matière première est presque inexistante sur le marché. Les femmes abandonnent la transformation pour s'occuper des travaux champêtres sur les spéculations telles que le maïs, le soja, le riz, l'arachide, etc. Pendant cette période, les activités de transformation de riz se font sur commande.

Seules quelques unités ou mini-rizeries ayant une bonne capacité financière et ayant constitué de stock consistant arrive à fonctionner pendant ce temps.

3.4.5. Calendrier financier exemplaire/simplifié du modèle d'affaires "riz étuvé pour le marché local"

Les acteurs de la CVA expriment des besoins pressant de financement en novembre. Pour répondre à leur attente, le crédit à leur octroyer doit leur permettre d'acheter suffisamment de matière première et de la stocker. Pour ce faire, le crédit adapté doit être mis en place en octobre. En ce qui concerne les modes de remboursement, il peut être mensuel, bimestriel ou trimestriel, selon le flux de trésorerie de l'unité. Le tableau 8 présente le calendrier financier approprié pour la production du riz étuvé par les groupements de femmes pour le marché local

Tableau 8 : Calendrier financier de la CVA riz étuvé par les groupements de femmes pour le marché local

Novembre-décembre-janvier	Décembre - Mai	Au moins 2 échéances
Achat et stock de la matière première en quantité suffisante	Etuvage et commercialisation du riz	Remboursement de crédit

Source : Traitement des données, Décembre 2021

3.4.6. Marché actuel et marché potentiel de la CVA "riz étuvé pour le marché local"

Une partie non négligeable du riz étuvé est écoulee au niveau local par les transformatrices elles-mêmes. Cependant, ce sont les grossistes et les détaillants qui assurent la vente sur les marchés urbains de consommation. Dans le centre du pays, c'est l'Union des Femmes Étuveuses de Riz des Collines (UFER-C) qui organise la collecte du riz étuvé qu'elle met à la disposition des boutiquiers sous le label « Saveur des Collines ». Il en est de même dans le nord-Ouest où la faitière des étuveuses se charge de collecter le riz étuvé qu'elle étiquette également avant de le mettre à disposition des revendeurs partenaires, notamment les supermarchés de Natitingou, Parakou, Bohicon, Cotonou, Djougou, etc. sous le label « riz de montagne »

Ainsi dit, les potentiels acheteurs sont les supermarchés et les ménages. En plus, malgré l'amélioration de la qualité du riz étuvé, notamment le faible taux actuel de brisures et l'inexistence des déchets, les étuveuses n'ont pas réussi à intégrer les marchés institutionnels tels que les cantines scolaires, hôpitaux et prisons. Ces structures pourraient représenter de véritables canaux d'écoulement du riz étuvé.

Cependant, le constat fait est que l'offre du riz étuvé est toujours en dessous de la demande. La principale contrainte reste le manque de crédit pour organiser la collecte de la matière première en période d'abondance.

3.5. Analyse du modèle d'affaire production et commercialisation des amandes de karité

3.5.1. Points clés et acquis de la CVA amande de karité

Les ramasseuses-transformatrices sont les femmes du monde rural qui produisent les amandes sèches de karité. Leur activité consiste à aller ramasser dans les champs appartenant à leurs époux ou dans la brousse les noix de karité et à les transformer en amande.

Des deux CVA qui émergent de nos jours de la filière karité, la CVA « amande de karité » reste la principale par le volume des exportations et du nombre de personnes impliquées. Cependant, les femmes qui s'y adonnent sont permanentement confrontées à d'énormes difficultés dont entre autres, la rareté de l'eau ; l'insuffisance des équipements de transformation appropriés ; le manque de financement pour supporter la main d'œuvre liée aux différentes étapes de transformation ; etc.

Le tableau 9 présente une synthèse des forces faiblesses opportunités et menaces de cette CVA.

Tableau 9 : Forces faiblesses opportunités et menaces de cette CVA modèle d'affaire production et commercialisation des amandes de karité

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Maîtrise des procédés de transformation des noix de karité en amande ; - Bonne organisation des femmes en coopératives ou groupements ; - Disponibilité de matières premières. 	<ul style="list-style-type: none"> - Inexistence d'unité de transformation industrielle ; - Manque de matériel de protection contre les reptiles ; - Domiciles distants des lieux de ramassage - Manque de moyen de déplacement pour le rapprochement des amandes vers la maison ; - Insuffisance d'équipements et infrastructures pour la conservation des amandes ; - Insuffisance d'air de séchage ; - Insuffisance de magasin de stockage pour les amandes.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Existence de débouchés pour l'amande et pour les produits de karité tel que beurre de karité, savon à base du beurre de karité. - Utilisation du beurre de karité dans plusieurs domaines comme la cosmétique, la pharmaceutique ; - La politique de l'Etat en faveur de la promotion du karité ; - Le fort intérêt des projets et programme - La mise en place d'un nouveau cadre institutionnel (FNPK). 	<ul style="list-style-type: none"> - Aléas climatiques ; - Absence de financement spécifique, au niveau national, pour les acteurs du karité ; - Feux de brousse précoces et tardifs ; - Pression anthropique sur les arbres à karité (prélèvement pour fabrication des mortiers, charbon ; utilisation à des fins médicinales ; etc.) ; - Les taxes à la commercialisation.

Source : Traitement des données, Décembre 2021

3.5.2. Défis de la CVA amande de karité

Les défis à relever pour la CVA amande de karité sont les suivants :

- Trouver des moyens de protection des peuplements des arbres à karité contre toutes formes de pressions ;
- Renforcer les capacités matérielles des femmes transformatrices ;
- Faciliter l'accès aux crédits adaptés aux femmes transformatrices.

3.5.3. Organisation des acteurs des CVA "Amandes de karité"

L'organisation actuelle des acteurs des CVA "Amandes de karité" et "beurre de karité" est structurée en trois niveaux formels à savoir :

- **Le niveau coopérative** formé de 8 sections villageoises au moins, organisé autour d'un magasin de stockage de noix de karité, d'une unité de transformation des amandes en beurre ou autour des Centres de Traitements Finaux (CTF) encore appelés centres autogérés de transformation des noix de karité. On dénombre aujourd'hui 70 magasins de stockage réparti dans les zones de production dont une dizaine en location. Les sections villageoises sont constituées d'un minimum de cinq (5) hameaux non immatriculés mais organisés. Chaque coopérative est dotée de trois (03) tricycles qui permettront de collecter les fruits dans ses localités situées dans son rayon de couverture.
- **Le niveau département**, c'est à dire les Unions départementales constituées des coopératives de chaque département
- **Le niveau national** regroupant l'ensemble des Union départementales formant la FNPk.

Toutes les anciennes formes d'organisations sous tutelles de l'AKB sont normalement officiellement fondues et rattachées à la FNPk. La figure 1 présente la configuration actuelle de la FNPk Bénin.

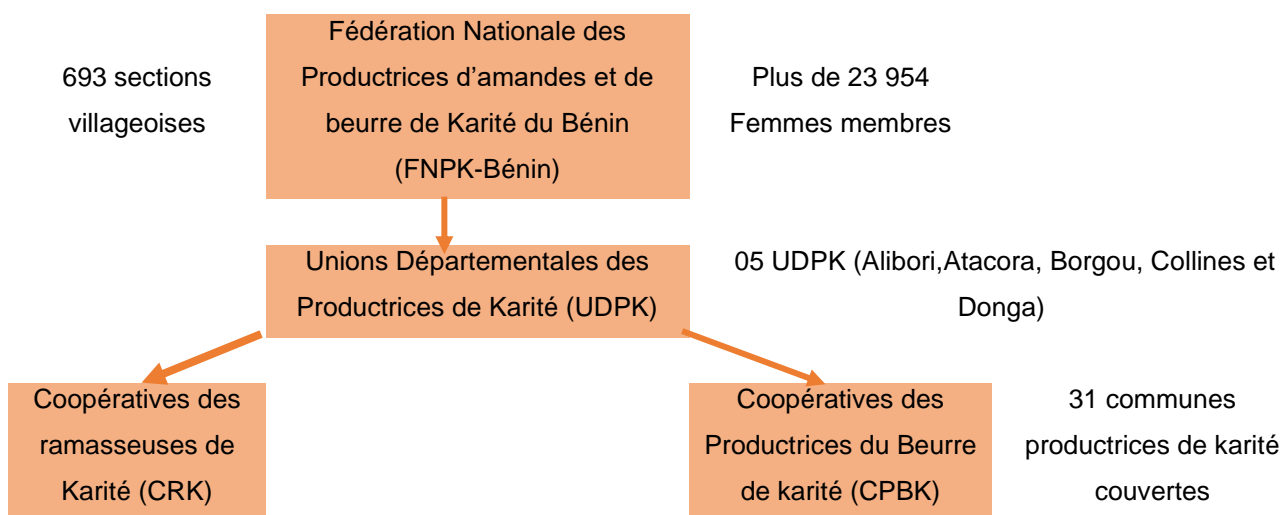


Figure 1 : Dispositif de la FNPB Bénin
Source : Rapport d'activités, FNPB, (2020)

3.5.4. Calendrier des activités de production/transformation/commercialisation

La campagne karité s'étend sur une période de six (6) mois allant de Mai à Octobre au cours d'une année civile. Le ramassage des noix démarre entre Avril-Mai et va jusqu'à Août. Un décalage est constaté dans le département de l'Alibori où le ramassage démarre dans le mois de Juillet-Août et s'étend jusqu'en octobre. La transformation se fait au fur et à mesure que les noix sont ramassées.

La campagne de commercialisation est généralement lancée officiellement dans le mois de septembre de chaque année. Mais la collecte des amandes démarre 2 à 3 mois avant ce lancement.

3.5.5. Calendrier financier exemplaire/simplifié du modèle d'affaires

Les acteurs intervenant dans les CVA "Amandes de karité" et "beurre de karité" expriment des besoins pressants en financement. Pour répondre donc à leur attente, le crédit à leur octroyer doit être adapté à leur activité en raison de sa spécificité. Ainsi, à partir du mois de mai, le crédit peut être mis en place afin de permettre aux bénéficiaires de faire face aux dépenses de pré-campagne. Ce crédit peut commencer à être remboursé dès la fin du mois de septembre après commercialisation. Toutefois, l'agent du SFD devra prendre suffisamment connaissance du flux de trésorerie du groupement financé pour fixer le délai de remboursement. Le tableau 10 ci-dessous décrit succinctement le calendrier financier adapté à la CVA amande de karité.

Tableau 10: Calendrier financier de la CVA amande de karité

Périodes	Mai (dans les Collines) Juillet (dans l'Alibori)	Juin-Juillet	Août	Décembre
Activités	Mise en place du crédit	- Production d'amandes - Collecte d'amandes auprès des autres femmes productrices	Vente groupée au CTF	Remboursement du crédit

Source : Données d'enquête, Novembre 2021

3.5.6. Marché actuel et marché potentiel de la CVA amande de karité

Au Bénin, la grande partie des amandes produites sont exportées vers l'extérieure à travers les entreprises telles que KNAR Benin et les commerçants privés.

En termes de perspectives, le gouvernement du Bénin, dans l'optique de limiter l'exportation des amandes de karité et de stimuler sa transformation au niveau nationale a autorisé l'installation de plusieurs unités semi-industrielles de production dans l'ensemble du pays. Entre autres unités on peut citer :

- **Savè Kari** qui est en cours d'installation avec une capacité de transformation de 2000 tonnes de noix en amandes. Cette unité a déjà exprimé son souhait de collaborer avec la FNPK pour mobiliser annuellement la quantité de noix recherchée
- **Natura** à Tori Bossito, avec une capacité de transformation de 2000 tonnes de noix en amande
- **Bio Kari**, initié par AfricaGreen, installée à Ouénou dans l'optique de produire 1000 tonnes d'amande bio à commercialiser
- **Wakapo**, à Savè souhaitent produire à la fois 1000 tonnes d'amande de karité et 1000 tonnes de beurre.

Ce sont là des opportunités d'écoulement des amandes de karité. Pour profiter au mieux de ces marchés potentiels, les acteurs de la CVA doivent travailler pour améliorer davantage la qualité de leurs produits.

3.6. Analyse du modèle d'affaires CVA "beurre de karité"

3.6.1. Points clés et acquis et défis de la CVA beurre de karité

La CVA beurre de karité, contrairement à la CVA amande, est moins importante par sa production et le marché couvert. Cette production est essentiellement utilisée au niveau local par les petites entreprises cosmétiques (Zikora, FAMASEP, ARTI Savon, etc.), vendue sur les marchés locaux pour des fins alimentaires et exportée en majorité de façon informelle vers certains pays de la sous-région et au delà.

Les atouts et contraintes de cette CVA se résume dans le tableau 11 suivant :

Tableau 11 : Forces, faiblesses, opportunités et menaces de CVA beurre de karité

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Existence des coopératives de femmes transformatrices bien organisées ; - Volonté de l'Etat dans la promotion de la filière karité ; - Certification du beurre produit par certaines coopératives ; - Amélioration du savoir-faire des équipementiers ; - Existence de partenaires techniques et financiers. 	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance de matériels de transformation ; - Doute sur le taux d'acidité du beurre béninois ; - Insuffisance de fond pour la collecte de noix en période d'abondance ; - Difficulté d'accès à l'eau potable pour la transformation ; - Difficultés d'accès au crédit ; - Marché toujours dominé par des consommateurs locaux qui n'achètent que de petites quantités.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Utilisation du beurre de karité dans plusieurs domaines comme la cosmétique ; la pharmaceutique etc... - La politique de l'Etat en faveur de la promotion du karité ; - Le fort intérêt des projets et programme ; - La mise en place d'un nouveau cadre institutionnel qui se veut plus performant (FNPK). 	<ul style="list-style-type: none"> - Destruction accrue des arbres à karité ; - Disparition des populations naturelles de karité du fait des aléas climatiques et des actions anthropiques ; - Pièces de rechanges des machines non disponibles

Source : Traitement des données, Décembre 2021

3.6.2. Défis de la CVA beurre de karité

Sur la base des contraintes énumérées, les défis suivants sont à relever :

- Trouver les marchés d'écoulement pour le beurre béninois ;
- Faciliter l'accès des acteurs aux produits financiers adaptés à leurs activités.

3.6.3. Calendrier des activités de production/transformation/commercialisation

La production du beurre peut se faire à plein temps selon que les transformatrices sont en mesure de constituer des stocks importants d'amandes. Cependant, la période du pic correspond généralement à la période d'abondance des amandes (Juin à Septembre). Période à laquelle, les prix sont généralement bas. Entre Octobre et Décembre, les prix commencent à grimper progressivement pour atteindre le niveau le plus élevé entre Janvier à Avril. A ces périodes, la production du beurre chute. Le tableau 12 qui suit décrit le niveau de production du beurre en fonction des périodes.

Tableau 12: Niveau de production du beurre en fonction des périodes

Périodes	Mai à septembre	Octobre à décembre	Janvier à avril
Prix des amandes	90 à 140 F	150 à 180 F	190 à 220 F
Niveau de production	Forte	Moyen	Faible

Source : Donnée de terrain

3.6.4. Marché actuel et marché potentiel de la CVA beurre de karité

Le marché de la CVA beurre de karité est essentiellement national, avec l'exportation vers la sous-région et au delà, de petits volumes de beurre. Au niveau national, ce sont les entreprises s'investissant dans la fabrication des produits cosmétiques qui consomment une part importante de la production. Il s'agit entre autres des ZIKORA, UGKAP, FAMASEP, ARTI Savon, Maison de l'espérance, NAROKA et NATURA.

Il faut préciser que des particuliers (personnes physiques) viennent régulièrement établir des contrats ponctuels d'achat de quantité importante de beurre de karité avec la FNPk.

En termes de perspectives, la FNPk est en quête de débouché durable sur les marchés régionaux et international. Dans cette dynamique, un accord est en train d'être trouvé avec l'ONG OAN Internationale qui a émis son intention de collaborer avec la FNPk dans le but de collecter annuellement le beurre en moyenne 1000 Kg de beurre pour le marché espagnol. Des dispositions nécessaires doivent être prises pour améliorer continuellement la qualité du beurre produit afin de le rendre plus compétitif et aussi respecter les engagements contractuels.

4. ANALYSE DES BESOINS EN FINANCEMENT DES MODELES D'AFFAIRES RETENUS

L'exécution de toute activité économique requiert des préalables techniques, humains, financiers et matériels. Certains de ces préalables se traduisent par des besoins censés être satisfaits par l'environnement externe du concerné. Dans le cadre des modèles d'affaires objet de la présente étude, en plus des besoins en renforcement de capacités techniques, organisationnelles, managériales qu'expriment les acteurs, l'accès aux ressources financières adaptées à leurs activités reste une préoccupation majeure. En fonction de la nature des activités, les besoins en financement varient d'un acteur à un autre. Les sections ci-dessous présentent par modèle d'affaires les besoins en financement susceptibles de booster leurs activités.

4.1. Besoins en financement du modèle d'affaires "Production du riz pluvial"

4.1.1. Description des produits financiers adaptés au modèle d'affaires "Production du riz pluvial"

Les superficies emblavées demeurent encore très faibles malgré le potentiel en terres rizicoles dont disposent les localités. Les superficies de riz pluvial varient de 0,125 ha à 6 ha avec une moyenne d'environ 1 ha par producteur d'après nos entretiens en focus group. Le plus grand nombre de producteurs emblavent environ 0,25 ha. En renforçant leur capacité financière par un crédit adapté, la superficie de la majorité pourra passer à 0,5 ha voire 1 ha.

En situation d'absence de crédit, les producteurs utilisent des quantités insuffisantes d'intrant ou n'arrivent pas à réaliser certaines opérations clés à bonne date. Cela impacte négativement sur les rendements.

Partant des comptes d'exploitations établis sur la base des données recueillies auprès des producteurs, le besoin en crédit est estimé à 179 000 FCFA pour une superficie déclarée de 1 ha. Il couvrira les dépenses d'intrants et de la main d'œuvre rémunérée. Il doit être mis en place en mai au plus tard. Le remboursement se fera en février après la commercialisation. L'option de rembourser en février auprès des SFD permet aux producteurs d'éviter le bradage et de livrer le produit au moment où il prend de la valeur sur le marché.

En absence de crédit, le compte d'exploitation réalisé indique un rendement moyen de 2500 kg/ha, une marge nette de 44 425 FCFA (lorsque la main d'œuvre familiale est rémunérée) et une marge bénéficiaire de 29 FCFA par kilogramme de riz produit.

En situation de crédit, le rendement moyen passe à 4000 kg/ha. En considérant un taux d'intérêt mensuel de 1,8%, la marge nette est positive et s'élève à 179 405 FCFA, soit supérieur de 1,8 fois la marge nette en situation de production de riz pluvial sans crédit. La marge bénéficiaire est également meilleure avec une valeur de 44 FCFA par kilogramme de riz produit.

Lorsque la main d'œuvre familiale n'est pas rémunérée, la marge nette est estimée à 339 865 FCFA.

Avec un taux d'intérêt de 2%, la marge nette s'élève à 177 825 FCFA avec une marge bénéficiaire de 43 FCFA/kg de riz paddy produit. Lorsque la main d'œuvre familiale n'est pas rémunérée, la marge nette est estimée à 377 825 FCFA.

Ces résultats indiquent clairement que les producteurs sont en mesure de rembourser au cas où on leur octroyait un crédit à un taux d'intérêt mensuel allant jusqu'à 2%. Nous suggérons alors que des facilités d'accès aux crédits soient explorées par les coopératives de producteurs au profit de leurs mandants.

Montant sollicité pour un hectare : 179 000 FCFA

Durée : 10 mois

Mise en place : Mai

Remboursement : Février (en une seule tranche)

Taux d'intérêt mensuel : entre 1,8 et 2%

Tableau 13 : Eléments de compte d'exploitation du modèle Production de riz pluvial

Rubriques	Différents scénarii		
	Sans crédit	Avec crédit 1,8%	Avec crédit 2%
Superficie	1 ha	1 ha	1 ha
Rendement en kg/ha	2 500	4 000	4 000
Production récoltées	2 500	4 000	4 000
Chiffre d'affaires	375 000	600 000	600 000
Total des charges	3330 575	420 595	422 175
Marge brute avec MOF	56 800	224 000	226 000
Marge brute sans MOF	248 800	424 000	426 000
Marge nette avec MOF	44 425	179 405	177 825
Marge nette sans MOF	236 425	379 405	377 825
Rentabilité du capital avec MOF	0,134	0,427	0,421
Rentabilité du capital sans MOF	0,715	0,902	0,895
Coût de production	132	106	105
Marge bénéficiaire	18	45	44

Source : Résultats d'analyse des données d'enquête, décembre 2021

4.1.2. Risques spécifiques d'activité, critères d'éligibilité et de sélection des demandeurs pour la CVA "Production du riz pluvial"

Le modèle d'affaires "Production du riz pluvial" présente actuellement un certain nombre de risques. Il s'agit des risques d'inondation ou de sécheresse prolongée selon que l'on se situe dans l'extrême nord ou le centre du pays. A ces risques s'ajoutent la désorganisation de la vente groupée pour cause de cessation d'activités des rizeries. Cette désorganisation a fait que les SFD sont réticents à financer le riz pluvial parce qu'ils craignent des situations d'impayés.

Toutefois, les performances de ce modèle d'affaires sont telles qu'elles permettront aux acteurs de rembourser le crédit en cas d'accès quels que soient les états de la saison.

Pour ce qui est des critères d'éligibilité et de sélection, avant qu'un producteur n'accède au crédit il faut :

- ✓ Qu'il soit membre d'une Union Communales des Coopératives des Producteurs de Riz,
- ✓ Qu'il s'associe à trois ou quatre autres producteurs au plus pour constituer un groupe de crédit à l'intérieur de sa coopérative. Ce qui responsabilise directement le producteur, limite la responsabilité de sa coopérative et assure une meilleure gestion du crédit,
- ✓ Qu'il produise au moins 0,5 ha de riz par an.
- ✓ Qu'il ait au moins 2 ans d'expérience dans la production du riz ;
- ✓ Qu'il soit d'une bonne moralité au sein de sa communauté.

Il faut noter que ces critères ne sont que des propositions allant dans le sens de faciliter le recouvrement du crédit. Ils peuvent ne pas cadrer avec ceux appliqués par les SFD. Il serait donc plus méthodique de se rapprocher des SFD pour avoir les leurs quand il s'agit de financer le secteur agricole.

4.2. Besoins en financement du modèle d'affaires "Production du riz de contre saison"

4.2.1. Description des produits financiers adaptés au modèle d'affaires "Production du riz de contre saison"

Le riz de contre saison est plus exigeant en intrant et en main d'œuvre comparativement au riz pluvial. Il exige une présence permanente sur le site de production et une irrigation permanente, entraînant des charges énormes pour l'achat de carburant. Cependant, le fait que l'eau est apportée au besoin améliore les rendements de ce riz comparativement au riz pluvial.

Pour une emblavure d'un (01) hectare, le besoin en crédit est estimé à 340 500 FCFA. Il couvrira les dépenses d'intrant et de la main d'œuvre rémunérée. Cette main d'œuvre rémunérée prend en compte le labour et les opérations de récolte. Il doit être mis en place en décembre au plus tard. Le remboursement se fera en juin après la commercialisation.

Montant sollicité par hectare : 340 500 FCFA

Durée : 6 mois

Mise en place : Décembre

Remboursement : Juin (en une seule tranche)

Taux d'intérêt mensuel : entre 1,8 et 2%

En absence de crédit, le compte d'exploitation indique une marge nette de 66 625 FCFA. Avec un crédit de 340 500 FCFA pour un hectare à un taux de 1,8%, le compte d'exploitation affiche une marge nette de 199 75 FCFA lorsque la main d'œuvre familiale est rémunérée. Lorsque la main d'œuvre familiale n'est pas rémunérée, la marge nette devient 476 251 FCFA.

Pour un taux de 2%, le compte d'exploitation affiche une marge nette de 195 665 FCFA lorsque la main d'œuvre familiale est rémunérée. Lorsque la main d'œuvre familiale n'est pas rémunérée, la marge nette devient 472 165 FCFA.

Ces chiffres indiquent que les crédits contractés pourront être aisément remboursés.

Tableau 14 : Eléments de compte d'exploitation du modèle Production de riz de contre saison

Rubriques	Différents scénarii		
	Sans crédit	Avec crédit 1,8%	Avec crédit 2%
Superficie	1 ha	1 ha	1 ha
Rendement en kg/ha	4 000	6 500	6 500
Production récoltées	4 000	6 500	6 500
Chiffre d'affaires	600 000	975 000	975 000
Total des charges	533 375	779 335	779 335
Marge brute avec MOF	109 000	278 900	278 900
Marge brute sans MOF	385 500	555 400	555 400
Marge nette avec MOF	66 625	199 751	195 665
Marge nette sans MOF	343 125	476 251	472 165
Rentabilité du capital avec MOF	0,125	0,258	0,251
Rentabilité du capital sans MOF	0,643	0,614	0,606
Coût de production	133	119	120
Marge bénéficiaire	17	31	30

Source : Résultats d'analyse des données d'enquête, décembre 2021

4.2.2. Risque spécifique d'activité et critères d'éligibilité et de sélection des demandeurs pour la CVA "Production du riz de contre saison"

Bien qu'il soit plus exigeant en main d'œuvre et en intrant, le modèle d'affaires "Production du riz de contre saison" présente moins de risque que le riz pluvial. En effet, les risques d'inondation ou de sécheresse n'existent pas. Les seuls éléments de risques sont l'attaque des ravageurs/maladies des plantes et la mise en marché qui pose par moment problème. En effet, l'inexistence d'un système de centralisation de la vente fait que chaque producteur membre de la coopérative vend son produit de façon individuelle. Après la vente, il arrive que ses producteurs ne se retournent pas vers les SFD pour solder leurs emprunts. Ce qui plonge les coopératives dans des impayés.

Toutefois, les performances de ce modèle d'affaires sont telles qu'elles permettront aux acteurs de rembourser le crédit en cas d'accès quels que soient les états de la saison.

Pour ce qui est des critères d'éligibilité et de sélection, avant qu'un producteur n'accède au crédit il faut :

- ✓ Qu'il soit membre d'une Union Communales des Coopératives des Producteurs de Riz ;
- ✓ Qu'il s'associe à trois ou quatre autres producteurs au plus pour constituer un groupe de crédit à l'intérieur de sa coopérative. Ce qui responsabilise directement le producteur et assure une meilleure gestion du crédit ;
- ✓ Qu'il produise au moins 0,5 ha de champ de riz par an ;
- ✓ Qu'il ait au moins 2 ans d'expérience dans la production du riz ;
- ✓ Qu'il soit d'une bonne moralité au sein de sa communauté ;
- ✓ Qu'il ait des marchés d'écoulement garantis et un système de vente groupée.

4.3. Besoins en financement du modèle d'affaires "riz étuvé pour le marché local"

4.3.1. Description des produits financiers adaptés au modèle d'affaires "riz étuvé pour le marché local"

En termes de besoin en crédit, deux types de coopératives ont été distinguées :

- Des coopératives bien équipées mais qui n'ont pas accès au crédit de collecte (telle que la coopérative d'Agouagon) ;

- Des coopératives qui n'ont pas des équipements ou dont les équipements sont vétustes, mais qui ont accès à un crédit de campagne (Exemple des coopératives à Tchatchou et Tanguieta).

Pour le premier groupe, un crédit de collecte leur permettra de collecter le paddy en quantité suffisante en période d'abondance, à un prix moyen de 150 FCFA/kg et de faire fonctionner leur unité durant toute l'année. Ce crédit a été estimé à environ 9.600.000 FCFA. Cela étant, le crédit sollicité doit permettre de stocker une quantité de matière première suffisante pour 10 mois d'activité dans l'année, soit 64 tonnes de paddy (contre 32 tonnes en absence de crédit).

Les SFD qui interviennent dans les localités visitées pratiquent des taux d'intérêt qui oscillent entre 1,5 et 2% le mois pour des coopératives. Les comptes d'exploitation sont réalisés en tenant compte des pratiques actuelles de transformations et de la capacité du marché à absorber le riz étuvé.

Pour ce groupe, l'observation des comptes d'exploitation indique des marges nettes respectives de 6 248 039 FCFA, 5 960 039 FCFA et de 5 768 039 FCFA pour des taux d'intérêt mensuels respectifs de 1,5%, 1,8% et de 2% ; contre 3 841 387 FCFA en absence de crédit. Ces marges nettes couvrent entièrement la main d'œuvre utilisée pour la transformation.

En ce qui concerne le second groupe, un crédit équipement leur permettra d'acquérir tout au moins un kit d'étuvage complet afin de renforcer leur capacité de production. La valeur du kit est estimée à 500 000 FCFA. Ce kit permettra de doubler la capacité moyenne actuelle de transformation qui passera ainsi de 8 tonnes à 16 tonnes par an. Les comptes d'exploitation réalisés avec variation des taux d'intérêt de crédit indiquent également des marges nettes positives, lorsqu'on déduit toutes les charges. Ces marges sont respectivement de 1 331 239 FCFA, 1 259 239 FCFA et de 1 211 239 FCFA pour des taux d'intérêt mensuels respectifs de 1,5%, 1,8% et de 2% contre 603 239 FCFA en situation sans crédit. Le rendement de la transformation est de 65%.

Ces résultats indiquent clairement que les coopératives de transformatrices sont en mesure de rembourser au cas où elles contractaient un crédit. Nous suggérons alors que des facilités d'accès aux crédits adaptés soient explorées par les coopératives au profit de leurs mandants.

Le crédit de collecte doit être mise en place au plus tard en novembre pour permettre la collecte du produit. Le remboursement souhaité est mensuel avec un taux d'intérêt compris entre 1,5 et 2% pour une durée de 10 mois.

Quant au crédit investissement, le compte d'exploitation réalisé indique qu'il sera remboursé raisonnablement sur deux ans. Le mode de remboursement souhaité est trimestriel, avec un différé de trois mois. Les fonds disponibles dans la caisse permettront de payer les échéances en période de cessation d'activités.

Tableau 15 : Caractéristiques des crédits _ Etuvage du riz

Besoin en fonds de roulement	Besoin en investissement
Montant : 9.600.000 FCFA Durée : 10 mois Taux d'intérêt : 1,5% à 2% le mois dégressif Mise en place : Décembre Remboursement : mensuel avec un différé de 2 mois	Montant : 500 000 FCFA Durée : 2 ans Taux d'intérêt : 1,5% à 2% dégressif Remboursement : trimestriel avec un différé de 3 mois

Source : Résultat d'analyse des données d'enquête, Novembre 2021

Tableau 16 : Eléments de compte d'exploitation pour l'étuvage du riz avec crédit de collecte pour une coopérative équipée

Eléments des comptes d'exploitation	Différents scénarii			
	Sans crédit	1,5%	1,8%	2%
Total paddy transformés en kg	32 000	64 000	64 000	64 000
Total annuel Produit obtenus	20 800	41 600	41 600	41 600
Total annuel chiffres d'affaires	10 400 000	20 800 000	20 800 000	20 800 000
Total coût des charges	6 558 613	14 551 961	14 839 961	15 031 961
Marge brute avec MOF	3 846 400	7 692 800	7 692 800	7 692 800
Marge brute sans MOF	4 166 400	8 332 800	8 332 800	8 332 800
Marge nette avec MOF	3 841 387	6 248 039	5 960 039	5 768 039
Marge nette sans MOF	4 161 387	6 888 039	6 600 039	6 408 039
Rentabilité du capital avec MOF	0,586	0,429	0,402	0,384

Rentabilité du capital sans MOF	0,634	0,473	0,445	0,426
Coût de production annuelle	315	350	357	361
Marge bénéficiaire	185	150	143	139

Source : Résultats d'analyse des données d'enquête, décembre 2021

Tableau 17 : Eléments de compte d'exploitation avec crédit équipement

Eléments des comptes d'exploitation	Différents scénarii			
	Sans crédit	1,5%	1,8%	2%
Total annuel quantités transformés en kg	8 000	16 000	16 000	16 000
Total annuel Produit obtenus en kg	5 200	10 400	10 400	10 400
Total annuel chiffres d'affaires	2 600 000	5 200 000	5 200 000	5 200 000
Total coût des charges	1 996 761	3 868 761	3 940 761	3 988 761
Marge brute avec MOF	848 000	1 696 000	1 696 000	1 696 000
Marge brute sans MOF	928 000	1 856 000	1 856 000	1 856 000
Marge nette avec MOF	603 239	1 331 239	1 259 239	1 211 239
Marge nette sans MOF	683 239	1 491 239	1 419 239	1 371 239
Rentabilité du capital avec MOF	0,302	0,344	0,320	0,304
Rentabilité du capital sans MOF	0,342	0,385	0,360	0,344
Coût de production annuelle	384	372	379	384
Marge bénéficiaire	116	128	121	116

Source : Résultats d'analyse des données d'enquête, décembre 2021

4.3.2. Analyse du risque et critères d'éligibilité pour la CVA "Riz étuvé pour le marché local"

Nos constats sur le terrain indiquent que le modèle d'affaire "Riz étuvé pour le marché local" ne présente plus de risque de non-remboursement. Dans un passé récent le risque se trouvait au niveau des marchés urbains où le produit est concurrencé par le riz importé, qui était d'ailleurs plus apprécié par les consommateurs des villes pour sa qualité organoleptique. Aujourd'hui, avec l'accompagnement de plusieurs projets et programmes, les coopératives ont su améliorer la qualité du riz étuvé qui ne présente plus d'impuretés. Elles n'évoquent plus les problèmes d'écoulement. Tout le riz étuvé produit est écoulé localement et par le canal des supermarchés.

En effet, les coopératives ont amélioré leur efficacité d'étuvage ces deux dernières années. Il a été noté une adoption de bonnes pratiques d'étuvage (maîtrise d'utilisation du kit, technique de séchage, etc.), l'amélioration de la qualité du riz étuvé (cuit de façon homogène lors de l'étuvage et ne comportant plus de cailloux), le gain de temps (le séchage du paddy dure deux jours contre quatre jours avec la méthode traditionnelle) et un prix de vente.

En plus, les SFD qui financent déjà la collecte du paddy pour certaines coopératives n'ont pas signalé des cas de remboursement. Ils ont même notifié la bonne organisation des femmes en matière de gestion des crédits.

En nous inspirant des pratiques actuelles de collaboration entre SFD et coopératives, nous suggérons les conditions suivantes pour l'accès au crédit :

- ✓ Que le crédit soit individuel, mais dans un sous-groupe solidaire réduit de 3 ou 4 membres au plus ;
- ✓ Que le demandeur soit membre d'une coopérative fonctionnelle.

4.4. Besoins en financement du modèle d'affaires "Amandes de karité"

Les besoins en financement des acteurs de la CVA amande de karité sont énormes. En raison de sa spécificité (campagne de courte durée, nombre limité de clients, multiplicité d'acteurs et fluctuation des prix), tout appui financier doit être minutieusement réfléchi et adapté.

4.4.1. Description des produits financiers adaptés au modèle d'affaires amandes de karité

La période de collecte de noix correspond à une période de soudure dans les zones productrices du karité. Les risques de bradage sont donc élevés. Un crédit adapté sera donc bénéfique pour permettre la collecte des amandes auprès d'autres femmes et éviter aussi de brader leurs propres collectes. Ce qui leur permettra de doubler leur production d'amandes.

A cet effet, les coopératives sollicitent donc un crédit de 900 000 pour une durée de 5 mois. Ce montant permettra aux coopératives de collecter et de stocker environ 6980 kg de noix. Sur cette base, nous proposons le crédit groupé dont les caractéristiques suivent, pour le modèle d'affaires "amande de karité".

- **Montant moyen : 900 000 F CFA**

- **Durée : 6 mois**

- **Mise en place : Mai**
- **Taux d'intérêt : 1,5 à 2%**

Tableau 18 : Eléments de compte d'exploitation modèle d'affaires Amandes de karité

Eléments des comptes d'exploitation	Différents scénarii		
	Sans crédit	1,5%	2%
Total annuel quantités d'amandes vendues en kg	3 490	6 980	6 980
Total annuel chiffres d'affaires	418 800	1 116 800	1 116 800
Total coût des charges	298 133	633 433	655 933
Marge brute avec MOF	151 000	581 200	581 200
Marge brute sans MOF	281 200	841 600	841 600
Marge nette avec MOF	120 667	483 367	460 867
Marge nette sans MOF	250 867	743 767	721 267
Rentabilité du capital avec MOF	0,405	0,763	0,703
Rentabilité du capital sans MOF	0,841	1,174	1,100
Coût de production annuelle	85	91	94
Marge bénéficiaire	35	69	66

Source : Résultats d'analyse des données d'enquête, décembre 2021

4.1.2. Risque spécifique d'activité et critères d'éligibilité et de sélection des demandeurs

Le modèle d'affaire "Amandes de karité" ne présente pas de risques spécifiques susceptibles d'empêcher le recouvrement du crédit à y mettre. Le seul élément de risque est le climat et la saisonnalité de l'espèce qui peut par moment réduire la productivité des arbres à karité. Les comptes d'exploitations réalisés indiquent également des indicateurs de performance satisfaisants, permettant de rembourser un éventuel crédit.

Pour ce qui est des critères d'éligibilité et de sélection, avant qu'une coopérative n'accède au crédit il faut :

- ✓ Qu'elle soit membre du réseau FNPK et en règle vis-à-vis de la faîtière,

- ✓ Qu'elle soit fonctionnelle et disposant d'un comité chargé de la vente des amandes,
- ✓ Qu'il dispose d'un bureau fonctionnel ou un comité chargé de la vente des amandes
- ✓ Qu'elle produise au moins 5 tonnes d'amandes par an
- ✓ Qu'elle garantisse par un engagement la solidarité au sein du groupe.

4.5. Besoins en financement du modèle d'affaires "Beurre de karité"

4.5.1. Description des produits financiers adaptés au modèle d'affaires beurre de karité

Actuellement, les coopératives transforment en moyenne 125 sacs de 100 kg d'amandes par an, soit 12 500 kg par an. Le prix moyen d'achat du kilogramme est estimé à 150FCFA, soit 3750 FCFA la bassine de 25 kg. Le rendement de la transformation est de 33%, c'est à dire 100kg d'amandes transformées produit 33 kg de beurre. Le prix moyen de vente du beurre est évalué à 900 FCFA. D'après nos estimations, 28% des amandes transformées sont issues de la propre production des membres du groupement. 72% sont achetées sur le marché.

De nos échanges avec les coopératives, un crédit adapté permettra à la coopérative d'améliorer la capacité de production de 44%. Ainsi, elle pourra stocker suffisamment d'amandes en période d'abondance et passer de 125 sacs à 180 sacs de 100 kg en tenant compte de la situation d'écoulement sur le marché. Le montant sollicité à cet effet est de 2.160.000FCFA. Ce montant doit être octroyé pour une durée de remboursement de 10 mois pour un taux d'intérêt mensuel situé entre 1,5 et 2%.

Les caractéristiques de ce crédit se présentent comme suit :

- Montant moyen : 2 160 000 F CFA
 - Durée : 10 mois
 - Taux d'intérêt : 1,5 à 2%
 - Mise en place : Mai
- Mode de remboursement : trimestriel, avec un différé de 3 mois

Tableau 19 : Eléments de compte d'exploitation modèle d'affaires beurre de karité

Eléments des comptes d'exploitation	Différents scénarii			
	Sans crédit	1,5%	1,8%	2%
Total annuel quantités d'amandes transformées en kg	12 500	18 000	18 000	18 000
Total annuel beurre obtenus	4 125	5 940	5 940	5 940
Total annuel chiffres d'affaires	3 712 500	5 346 000	5 346 000	5 346 000
Total coût des charges	2 984 000	4 108 200	4 114 680	4 119 000
Marge brute avec MOF	815 900	1 354 800	1 354 800	1 354 800
Marge brute sans MOF	1 015 900	1 642 800	1 642 800	1 642 800
Marge nette avec MOF	728 500	1 237 800	1 231 320	1 227 000
Marge nette sans MOF	928 500	1 525 800	1 519 320	1 515 000
Rentabilité du capital avec MOF	0,244	0,301	0,299	0,298
Rentabilité du capital sans MOF	0,311	0,371	0,369	0,368
Coût de production annuelle	723,394	691,616	692,707	693,434
Marge bénéficiaire	176,606	208,384	207,293	206,566

Source : Résultats d'analyse des données d'enquête, décembre 2021

4.5.2. Analyse du risque et critères d'éligibilité

Malgré les équipements de transformation dont elle dispose, la décision de prendre du crédit pour la CVA beurre de karité est très délicate compte tenu du marché d'écoulement qui n'est pas rassurant. Ce marché est toujours dominé par les consommateurs locaux qui n'achètent que de petites quantités à des prix peu rémunérateurs. En plus les coopératives ont affiché leur réticence au crédit.

Néanmoins, grâce à l'accompagnement de la FNPk et de ses partenaires, le beurre de karité produit par les coopératives est labellisé et devient plus attractif sur le marché. Des partenariats pour l'écoulement sont en train d'être explorés. Pour accompagner cet effort, la CVA mérite d'être soutenue compte de son importance dans l'autonomisation des femmes. A cet effet, les critères d'éligibilité d'une coopérative à un crédit sont proposés :

- ✓ Qu'elle soit membre du réseau FNPk et en règle vis-à-vis de la faïtière,

- ✓ Qu'elle possède un contrat de vente avec comme quantité raisonnable de beurre à livrer annuellement.

4.6. Cas des Centres autogérés de Transformations des Amandes de karités

Les centres autogérés de transformations des amandes, encore appelés Centres de Traitement Finaux (CTF) sont des unités de transformation des noix de karités en amande. Ces unités, au nombre de trois (03) sont en cours d'installation et ne sont pas encore fonctionnelles. Avec la nouvelle structuration des acteurs de la filière karité, chaque centre sera géré par une coopérative, constituée des ramasseuses et transformatrices de karité organisées en sections villageoises.

En termes de contraintes, les CTF n'ont actuellement pas accès à l'électricité pouvant les faire fonctionner. Cependant, un manuel de gestion est disponible pour faciliter la gestion de chaque centre et éviter des difficultés organisationnelles.

Autrement dit, ce sont les coopératives de ramasseuses et transformatrices de noix en amandes qui seront chargées de faire fonctionner le centre, en organisant la collecte, la transformation et la main d'œuvre de production d'amandes.

Ainsi dit, ces centres auront besoin d'un crédit pour constituer un stock important de noix afin de pouvoir fonctionner en plein temps durant toute l'année. Ce crédit permettra aux femmes de livrer leurs noix collectées au centre tout en empêchant le bradage du produit aux commerçants.

Deux cas de figures se présentent alors :

1^{er} cas de figure : la FNPK prend le crédit et distribue aux coopératives gérantes des centres. Dans ce schéma, l'avantage est que la FNPK se charge du suivi de la gestion du crédit, de la mise en marché des amandes et du prélèvement des emprunts après la commercialisation. La faiblesse de ce système est le manque de transparence dans la répartition des fonds et de l'intérêt sur l'emprunt aux bénéficiaires. Ce qui pourrait engendrer des impayés. Ce premier cas de figure est celui précédemment utilisé par l'AKB. Il s'est soldé par des impayés.

2^{ème} cas de figure : le crédit direct aux coopératives. C'est ce qui est suggéré par les coopératives et par la nouvelle faîtière FNPK. A ce niveau, c'est la coopérative qui

produit son dossier de crédit en fonction des besoins exprimés par ses membres. Les coopératives seront donc responsabilisées pour la répartition des fonds aux membres et assurer le recouvrement. Les coopératives se disent suffisamment bien organisées pour une gestion responsable des fonds empruntés. On peut donc se passer du suivi de la FNPK. Le crédit doit être mis en place en période d'abondance, c'est-à-dire en mai ou en juin.

Ce système fonctionnera à l'image du warrantage. Les membres étant actionnaires du centre percevront dans un premier temps, un montant équivalent au prix du marché de la quantité de noix qu'elles ont fournies au moment de la constitution du stock. Elles percevront des ristournes supplémentaires après la commercialisation des amandes traitées.

Chaque centre a une capacité annuelle de transformation de 600 tonnes. C'est la quantité de noix qu'il faut stocker pour lui permettre de fonctionner durant les 12 mois de l'année. En période d'abondance, période idéale pour faire la collecte et le stockage dans les magasins des centres, la noix se vend à un prix moyen de 90 FCFA le kilogramme. Sur cette base, le besoin en crédit se présente comme suit :

- Montant moyen sollicité pour un CTF: 54 000 000 F CFA
 - Durée : 12 mois
 - Taux d'intérêt : 1,5 à 2%
 - Mise en place : Mai
- Mode de remboursement suggéré : trimestriel, avec un différé de 3 mois

5. PROPOSITIONS D'ACTIVITES D'ACCOMPAGNEMENT

Afin de garantir un bon usage du crédit à mettre en place, les dispositions nécessaires doivent être prises en amont et en aval du processus de demande de crédit. Nos propositions pour un meilleur accompagnement des acteurs de la filière riz et du karité sont les suivantes :

- Le développement d'un nouveau système de cluster afin de garantir l'accès aux intrants et au marché ;
- La prise en compte dans le système d'encadrement, l'analyse des coûts de production, des bénéfiques afin d'impacter la négociation des prix de vente ;

- La promotion de la vie coopérative et le développement de l'agriculture contractuelle par la mise en relation des acteurs de la base vers les marchés finaux ;
- Le renforcement de la gestion et l'entretien des équipements de production. Le plus souvent, les coopératives n'ont pas conscience que les équipements souvent acquis sous forme de don ou de subvention seront amortis et renouvelés grâce aux recettes issus de l'activité économique ;
- La formation des coopératives sur la contractualisation, l'analyse des coûts de production, la fixation des prix et le processus de vente groupée, en mettant l'accent sur leur impact sur la sécurisation du crédit ;
- **Adoption du crédit direct aux coopératives plutôt que de le centraliser au niveau de la faitière. Cela responsabilise davantage les coopératives et garantit une meilleure gestion du crédit.**

CONCLUSION

Malgré les avancées constatées dans les filières riz et karité, la question de l'accès aux crédits reste toujours d'actualité.

En effet, au niveau des acteurs du riz, l'utilisation des semences améliorées s'est généralisée, le riz étuvé est labellisé par les coopératives, les transformatrices ont acquis des compétences en matière de bonne pratique d'étuvages et plusieurs coopératives sont équipées.

En ce qui concerne les acteurs de la filière karité, plusieurs groupements de transformatrices sont aujourd'hui équipés, le beurre de karité produit est aujourd'hui de meilleure qualité et labellisé. La filière est en pleine réorganisation avec la mise en place de la Fédération Nationale des Productrices d'amandes et de beurre de Karité du Bénin (FNPB-Bénin) et l'installation de plusieurs unités semi-industrielles de production d'amandes ou de beurre. Malgré toutes ces avancées, l'accès au crédit n'est toujours pas généralisé au sein des acteurs à la base.

Entre autres raisons de cette situation, on peut évoquer la réticence des SFD et leur manque de connaissances sur les activités des acteurs de ces deux filières. Ce rapport apporte ainsi plus de détails sur les activités que mènent les acteurs intervenant dans la production du riz pluvial, du riz de contre saison, du riz étuvé, de la production des amandes et du beurre de karité. La prise en compte des éléments de risque ressortis

dans le rapport et des critères d'octroi de crédit, aideront les acteurs des SFD dans leurs démarches d'analyse des demandes de crédit.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

FNPK_Bénin, 2020. Rapport d'activités 2020 de la Fédération Nationale des Productrices d'amandes et de beurre de Karité du Bénin (FNPK-BENIN), Parakou _ Bénin, 52p

INSAE, 2016. Tableau De Bord Social 2016 _ Profils socio-économiques et indicateurs de développement, Cotonou Bénin, 276 p

MAEP, 2019. Stratégie Nationale de Développement la Riziculture-deuxième génération (SNDR 2). Version finale, Cotonou_Bénin, 85 p.

PSDSA, 2017. Plan Stratégique de Développement du Secteur Agricole (PSDSA) 2025 et Plan National d'Investissements Agricoles et de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle PNIASAN 2017-2021. Version finale, Cotonou_Bénin, 139 p.

ANNEXES



Irrigation d'une parcelle de riz de contre saison à Malanville



Production du beurre de karité à Perma (Natitingou)



Centre de Traitement Final de Djougou (En construction)





Atelier d'étuvage du riz à Agouagon