



giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

RÉPUBLIQUE DU BÉNIN

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE L'ÉLEVAGE ET DE LA PÊCHE (MAEP)

COOPÉRATION ALLEMANDE AU DÉVELOPPEMENT

NOM DU PROJET : PROGRAMME PROMOTION DU FINANCEMENT AGRICOLE
(ProFinA)

« *Etude et l'analyse des modèles de maraichage et de pisciculture* »

Numéro de projet : 15.0133.7-003.00

Période sous revue : 15/06 au 30/07/2020



Contrat N°

Réalisé par :

Ir Lazarre AMOUSSOU

Juillet 2020

Table des matières

Liste des tableaux	5
Liste des photos	5
Liste des abréviations, acronymes et sigles	5
Résumé exécutif	6
1. Introduction.....	8
2. Objectifs de l'étude	10
2.1. Objectif principal	10
2.2. Objectifs spécifiques	11
3. Résultats attendus	11
4. Matériel et Méthode	12
4.1. Milieu d'étude.....	12
4.2. Echantillonnage.....	12
5. Méthode de collecte de données	17
<i>Collecte de données secondaire</i>	17
5.1. Préparation de la phase terrain.....	17
5.2. Phase de terrain.....	17
5.3. Méthode d'analyse de données	17
6. Problématiques des filières objectes de l'étude	19
6.1. Cas du maraîchage.....	19
6.1.1. Les systèmes de cultures.....	22
6.1.2. Mode d'accès et d'exploitation des terres	23
6.1.3. Les stratégies et les modalités d'approvisionnement en intrants et en pesticides	24
6.1.4. Organisation des acteurs	25
6.1.5. Commercialisation des produits maraîchers	26
6.2. Cas de pisciculture.....	28
7. Résultats de l'étude.....	31
7.1. Analyse des modèles économiques du « Maraîchage »	31
7.2. Analyse économique du modèle économique « Achat groupé d'intrants maraîchers »	31
7.2.1. Description du modèle « Achat groupé d'intrants maraîchers ».....	31
7.2.2. Besoins en financement du ME « Achat groupé d'intrants maraîchers »	34
7.2.3. Calendrier financier	35
7.2.4. Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle.....	35
7.3. Analyse du ME « Production de la tomate »	37
7.3.1. Description du ME « Production de la tomate »	37
7.3.2. Besoins en financement du ME « Production de tomate pour le marché national » ...	37
7.3.2.1. Crédit investissement	37
7.3.2.2. Crédit campagne.....	38

7.3.2.3.	Calendrier financier	39
7.3.2.4.	Crédit de campagne	39
7.3.2.5.	Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle.....	39
7.4.	Analyse ME « Production du piment long »	40
7.4.1.	Description du ME « Production du piment long »	40
7.4.2.	Besoins en financement du ME « Production de piment long pour le marché national » 41	
7.4.3.	Crédit investissement	41
7.4.4.	Crédit campagne.....	41
7.4.5.	Calendrier financier	42
7.4.6.	Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle.....	43
7.5.	Etude de cas : ME « Production de chou pour le marché national »	44
7.5.1.	Description du modèle d'affaires « Production de chou pour le marché national »	44
7.5.2.	Besoins en financement du ME « Production de chou pomme pour le marché national » 45	
7.5.3.	Crédit investissement	45
7.5.4.	Crédit campagne.....	45
7.5.5.	Calendrier financier	46
7.5.6.	Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle.....	47
7.6.	Analyse ME « Production de légumes feuilles et de carotte pour la marché »	48
7.6.1.	Description du ME « Production de légumes feuilles et de carotte pour la marché » .	48
7.6.2.	Besoins en financement du ME « Production de chou pour le marché national »	48
7.6.3.	Crédit investissement	48
7.6.4.	Crédit campagne.....	48
7.6.5.	Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle.....	49
7.7.	Analyse du ME « Vente groupée »	50
7.7.1.	Description du ME	50
7.7.2.	Besoin en financement	51
7.7.3.	Calendrier financier	51
7.7.4.	Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle.....	53
7.8.	Analyses des modèles économiques liés à la pisciculture	54
7.8.1.	Bref aperçu sur la filière	54
7.8.2.	Défis de la filière pisciculture.....	56
7.9.	Analyse ME « Production de Tilipia et Clarias pour le marché national ».....	56
7.9.1.	Description du modèle	56
7.9.2.	Besoin en financement	57
7.9.3.	Calendrier financier	58
7.9.4.	Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle.....	58
7.10.	Analyse ME « Poissons fumés et séchés »	59

7.10.1. Besoin en financement	60
7.10.2. Calendrier financier	60
7.10.3. Crédit de campagne	60
7.10.4. Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle	62
8. Conclusion	67
Références bibliographiques	69

Liste des tableaux

Tableau 1: Échantillon	12
Tableau 2: FFOM du modèle d'affaires « Production maraîchère au Bénin »	27
Tableau 3: Production halieutique entre 2010-2019	29
Tableau 4: Synthèse FFOM "Achat groupé d'intrants pour la production maraîchère	32
Tableau 5: Synthèse compte d'exploitation ME "Achat groupé d'intrants maraîchers"	34
Tableau 6: Synthèse compte d'exploitation ME « Production de tomate pour le marché national »	38
Tableau 7: Synthèse compte d'exploitation ME « Production du piment long pour le marché national »	42
Tableau 8: Synthèse compte d'exploitation ME « Production de chou pomme pour le marché national »	45
Tableau 9: Synthèse compte d'exploitation ME « Production de légumes feuilles et de carotte pour le marché national »	49
Tableau 10: Synthèse compte d'exploitation ME « Vente groupée de produits maraîchers »	52
Tableau 11: FFOM : Pisciculture au Bénin	54
Tableau 12: Analyse comparative ME « Production de poissons »	57
Tableau 13: Synthèse compte d'exploitation ME « Poissons fumés pour le marché national »	61

Liste des photos

Figure 1: Achat groupé des semences	36
Figure 2: Repiquage de tomate à grand-popo dans le mono	40
Figure 3: Piment long en production à Grand-Popo	44
Figure 4: Production de chou pomme	47
Figure 5: Planches de grande morelle	50
Figure 6: Paniers de tomates en vente groupée	54
Figure 7: Bassin piscicole	59
Figure 8: Four FTT	62

Liste des abréviations, acronymes et sigles

CT	:	Conseiller Technique
CVA	:	Chaîne de Valeur Ajoutée
FAO	:	Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture
FCFA	:	Franc de Communauté Financière Africaine
FFOM	:	Forces, Faiblesses, Opportunités, et Menaces
GIZ	:	Gesellschaft fur Internationale Zusammenarbeit
Ha	:	Hectare
IMF	:	Institution de Micro Finance
MAEP	:	Ministère de l'Agriculture de l'Élevage et de la Pêche
ODD	:	Objectifs de Développement Durable
OPA	:	Organisation Professionnelle Agricole

Résumé exécutif

Le présent rapport fait le point de l'analyse économique d'un certain nombre de modèles d'affaires au sein des filières maraîchage ; et pisciculture dans la partie méridionale du Bénin.

Afin de toucher du doigt les réalités économiques au sein du maillon production maraîchère, diverses CVA ont été passées en revue. Il s'agit essentiellement de la production de la tomate, de la production du piment long, de la production de légumes feuilles et carotte, achat groupé d'intrants, vente groupée de produits maraîchers puis de la production du chou pomme. Ces CVA qui dans l'ensemble font l'unanimité lorsque l'on évoque la production maraîchère au Bénin, puisqu'elles se retrouvent dans les principaux pôles de production. Ladite analyse a eu comme cibles privilégiées les coopératives/groupements, et producteurs individuels des zones d'intervention des projets agricoles des deux pôles dédiés à ces deux filières.

Au terme de cette mission, il ressort des éléments qui permettent d'espérer et qui laissent plutôt présager d'un lendemain meilleur pour les différents acteurs des modèles d'affaires objets de la présente analyse. Toute proportion gardée, on peut affirmer que les modèles d'affaires objets de la présente analyse pourront à n'en point douter impacter positivement le développement de l'économie locale en raison du fait qu'ils contribuent à la sécurité alimentaire des communautés d'une part, mais aussi ils sont pourvoyeurs de revenus, et d'emploi pour les différents acteurs qui s'y adonnent d'autre part.

Les institutions de microfinance en s'appropriant des besoins en financement des modèles d'affaires concernés par la promotion d'offres adaptées justement aux besoins de ces modèles, ont la possibilité d'élargir leurs portefeuilles agricoles avec moins de risques d'impayés notamment, puisque cette analyse leur a fait ressortir d'éléments très importants dans leur prise de décision.

Comme contraintes majeures relevées au niveau des différents modèles en étude, on peut noter au niveau des acteurs des différents modèles, une certaine inorganisation, de telle sorte que si l'on n'y prend pas garde, pourrait véritablement entraver le développement desdits modèles économiques.

Le manque de fonds de roulement suffisant au niveau des différents modèles s'est révélé comme un facteur très limitant dans la détermination des acteurs à exercer convenablement leurs activités.

Ces contraintes ainsi mentionnées pour quelques acteurs, sont transversales aux différents acteurs des filières ayant fait l'objet de l'étude.

Au regard des résultats obtenus, nous suggérons aux différentes parties prenantes de chacun de ces modèles économiques, d'œuvrer en ce qui les concerne à faciliter l'accès aux financements adaptés ; de mettre en place un dispositif efficace d'encadrement et de renforcement des capacités des promoteurs à divers niveaux de ces modèles d'affaires notamment sur la gestion de crédits, la vie coopérative, la formalisation, le fonctionnement et

la bonne gouvernance au sein des OPA ou des PME, la gestion et l'utilisation des équipements de production et de transformation, les techniques de promotion commerciale et de marketing. L'instauration et la mise en œuvre d'un mécanisme de suivi-évaluation des résultats de la présente mission contribueront à n'en point douter à résorber en grande partie l'épineux problème du financement de l'agriculture et de ses activités connexes, gage de tout développement intégrateur.

1. Introduction

L'agriculture est un secteur important avec la majorité de la population rurale dans les pays en développement qui en dépend (Chikaire, et al, 2016). Elle joue un double rôle crucial : stimuler les économies des pays en développement d'une part et contribuer à la réduction de la pauvreté d'autre part (Issahaku, et al, 2017). En Afrique, l'agriculture est constituée essentiellement de petits exploitants agricoles qui possèdent quelques hectares de terre, environ 10 à 20 animaux et pratique souvent une agriculture de subsistance. Représentant un tiers du produit intérieur brut du continent, les contributions des petits agriculteurs font partie intégrante du développement économique (Banque mondiale, 2017). Les petits exploitants représentent environ 80% des exploitations et 90% de la production agricole de la région (Livingston et al, 2011).

Bénin, avec une population estimée à plus de dix (10) millions et dont 55,4% vit en zone rurale (Selon le RGPH4 en 2013) est classé 163^{ème} sur 188 pays selon le rapport de Développement Humain du PNUD de 2017, puis publié en septembre 2018, le secteur agricole tout comme les pays de l'Afrique subsaharienne, est dominé par de petites et moyennes exploitations agricoles, dont le nombre est estimé à environ 550 000 qui assurent, à eux seuls, 95% de la production agricole. Environ 34% des exploitations couvrent moins d'un hectare or le pays dispose de 11 millions d'hectares de surface brute disponible dont environ 60% sont jugées aptes à l'agriculture (RNDH, 2015). L'agriculture représente ainsi un poids stratégique dans le tissu social et économique du Bénin, en termes de contribution à la sécurité alimentaire, d'emplois, de formation des revenus et de création des biens et services (FAO, 2012). Toutefois, le niveau de productivité de la quasi-totalité des spéculations agricoles est en dessous de ceux enregistrés ailleurs dans le monde ou de ceux permis par les conditions agro écologiques locales. Les rendements des principales productions sont restés en deçà des rendements moyens au niveau mondial (Soussou, 2015).

Le pays est toujours confronté à de nombreux défis malgré la stabilité politique et l'amélioration de certains indicateurs socio-économiques. En 2018, avec un PIB par habitant estimé à 902 USD, 40,1% de la population vit en dessous du seuil de pauvreté.

Le secteur agricole reste tout de même l'une des principales sources de création de richesse au niveau national et constituent des sources importantes de devises étrangères.

Toutefois, les problèmes structurels et économiques, notamment les crises répétitives avec le Nigéria voisin, affectent négativement la sécurité alimentaire, la nutrition et la balance commerciale.

La problématique de développement qui fonde les Orientations Stratégiques de Développement (OSD), met l'accent sur l'accélération de la croissance économique du Bénin qui repose en priorité sur la promotion du secteur agricole. Le secteur occupe environ 70% de la population active, contribue pour près de 33% au PIB, fournit environ 75% des recettes d'exportation et 15% des recettes de l'Etat (INSAE, 2015). Ce secteur se caractérise par une faible productivité liée à l'utilisation des outils traditionnels et un faible taux d'adoption de semences améliorées, à la non maîtrise de l'eau, à la mauvaise organisation des filières, à l'insuffisance de l'encadrement technique, à l'insuffisance d'infrastructures, au faible financement des activités de production et à la faible prise en compte du genre dans les politiques de développement. Par ailleurs, l'analyse de la programmation des interventions dans le secteur révèle des insuffisances au nombre desquelles on peut citer : (i) une programmation insuffisamment concertée, (ii) une insuffisance de leadership du MAEP pour

la coordination et le pilotage des interventions dans le secteur agricole, (iii) une insuffisance de dialogue interacteurs du secteur agricole et (iv) une insuffisance de cohérence, de coordination et de synergie des interventions (PSDSA 2017-2025).

Conscient de ce rôle crucial, que joue le secteur agricole, le gouvernement béninois et les différents partenaires techniques et financiers intervenant dans ce secteur, ont fait de lui l'un des leviers les plus importants de lutte contre la pauvreté. Ainsi, pour améliorer les performances de l'agriculture béninoise, afin de la rendre capable d'assurer de façon durable la souveraineté alimentaire de la population, de contribuer au développement économique et social du Bénin, de contribuer à l'atteinte des Objectifs de Développement Durable (ODD) et à la réduction de la pauvreté, le Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche (MAEP) a retenu la promotion des filières avec comme démarche opérationnelle l'approche chaîne de valeur ajoutée.

Une augmentation conséquente de la production reste conditionnée par l'accroissement de la productivité et qui est en lien avec les superficies emblavées. Afin que l'intensification agricole devienne une réalité, il est donc primordial de disposer des moyens appropriés devant permettre les extensions et l'amélioration qualitative au niveau des différentes chaînes de valeurs des spéculations pratiquées ou cultivées dans le pays à travers le développement des clusters.

Les projets de la coopération bénino-allemande dans le secteur agricole se sont alignés sur cette logique et s'orientent à l'approche « Promotion de Chaîne de Valeur ajoutée - ValueLinks » pour améliorer la productivité des exploitations ainsi que l'accès des producteurs et de leurs organisations professionnelles au marché ainsi qu'au financement.

Le ProFinA entendez projet « Promotion du Financement Agricole » (ProFinA), s'investit donc dans le financement agricole et s'est fixé comme objectif « Des produits et services financiers adaptés offerts par des institutions financières sont utilisés par les exploitations agricoles, OPA et PME à base agricole ». Le projet intervient de ce fait à travers trois champs : (i)- l'appui aux petites et moyennes entreprises (PME) agricoles, (ii)- l'appui aux organisations paysannes (sociétés coopératives et faitières communales et régionales) et (iii)- l'appui à des institutions financières.

Dans les champs d'intervention N° : 1 et 2, le projet fournit un appui-conseil technique et entrepreneurial pour la professionnalisation des acteurs agricoles pour parvenir à une extension du financement des chaînes de valeurs agricoles aussi bien au niveau de la demande (exploitants agricoles, OPA, PME agricoles) que de l'offre des produits/services financiers (les crédits de campagne, les crédits d'investissement, les produits d'épargne, les systèmes de paiement). A cet effet, diverses études portant sur l'analyse des modèles d'affaires sur les filières anacarde, karité, soja, riz et volaille ont été d'une part réalisées 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 de certaines CVA des filières anacarde, soja et karité.

Ces différentes activités (analyse des modèles d'affaires et formations des agents des SFD sur le financement des CVA agricoles) ont conduit à la conception et à la mise en place de nouveaux produits financiers agricoles adaptés. Le ProFinA a signé une convention de partenariat avec le FNDA dont un des besoins tel que matérialisé dans les filières prioritaires du gouvernement est le financement du maraichage (oignon/échalote, tomate, piment, gombo,

carotte, poivron etc), et de la pisciculture (tilapia, claria). Conscient des résultats du projet sur les autres filières, le FNDA souhaite vivement continuer dans la même logique en ne ménageant aucun effort pour développer des produits financiers agricoles adaptés au niveau des SFD et banques.

C'est afin d'apporter des réponses économiquement évaluées à ces différentes attentes évoquées plus haut que la présente étude a été commanditée. Le présent rapport fait expressément cas de l'étude et de l'analyse économique de ces modèles d'affaires que sont :

Filière Maraîchage

1. « Achat groupé d'intrants pour le maraîchage au niveau local » ;
2. « Production de tomate pour le marché national » ;
3. « Production de chou pour le marché national » ;
4. « Production de piment long pour le marché national » ;
5. « Production de carotte et de légumes feuilles pour le marché national » ;
6. « Vente groupée de produits de maraîchage sur le marché national » ;

Pisciculture

7. « Production de poissons tilapia, clarias pour le marché national » ;
8. « Poissons séché et fumé pour le marché national ou sous-régional » ;
9. « Infrastructures et équipements de pisciculture pour les acteurs locaux »

L'analyse des modèles d'affaires vise à renforcer les capacités des acteurs des filières concernées, puis celles des acteurs du secteur financier sur les potentialités et la faisabilité du financement des différents modèles d'affaires. En conséquence, ceci suscite la recherche et le traitement de données sur les besoins en produits financiers, sur la capacité d'absorption de crédits par les porteurs des modèles d'affaires et sur la faisabilité de l'adaptation et de l'extension de l'offre de produits financiers auxdits modèles.

Deux (02) catégories de demandeurs de produits financiers peuvent généralement exister : (i) les demandeurs de crédits groupés (les faitières des producteurs : Coopératives, Union Communales et/ou Régionale des Coopératives de producteurs/trices) et (ii) les demandeurs de crédits individuels (exploitants individuels et PME).

Le présent rapport fait le point du déroulement des activités, rend compte des résultats issus de l'analyse de chacun des modèles en étude.

2. Objectifs de l'étude

2.1. Objectif principal

L'objectif principal de la présente l'étude est d'analyser les modèles d'affaires (analyse de la rentabilité économique financière de l'activité ; analyse des risques inhérents ; analyse du marché, etc.), leurs besoins en financement et de donner des recommandations pour l'élaboration d'un mécanisme/outil de facilitation d'accès aux crédits adaptés aux modèles susvisés.

2.2. Objectifs spécifiques

De façon spécifiques, il est question de :

- O 1.1 : Identifier les points clés, les acquis et défis des modèles d'affaires ;
- O 1.2 : élaborer des comptes d'exploitation des modèles d'affaires en question en considérant chaque modèle d'affaire avec différents scénarios de crédits et de taux d'intérêt adapté (analyse quantitative) ;
- O 1.3 : Estimer pour chaque modèle les coûts d'investissements et de fonctionnement possibles, suivi du calcul des indicateurs d'analyse financière (délai de récupération, taux de rentabilité interne) avec différents scénarii de taux d'intérêt optionnel puis dresser les tableaux d'amortissement des éventuels équipements indispensables pour la production (analyse quantitative) ;
- O 1.4 : Evaluer les données collectées et proposer des éléments d'élaboration d'un mécanisme/outil de facilitation adaptée à ces modèles afin d'appuyer les acteurs dans leur prise de décision de demande et de suivi d'un crédit et de son remboursement.

3. Résultats attendus

Au terme de cette étude, les résultats ci-après sont attendus.

- Les équipes de ProFinA/FNDA disposent de connaissances suffisantes sur les modèles d'affaires ;
- Les équipes de ProFinA/FNDA ainsi que les acteurs des filières concernées en général, notamment les conseillers agricoles/facilitateurs, disposent d'informations suffisantes pour élaborer des outils de facilitation et d'accompagnement des demandeurs de crédits dans leurs démarches de planification, demande et gestion de crédits ;
- Les SFD souhaitant financer les potentiels demandeurs du crédit appartenant aux groupes cibles de ProFinA/FNDA disposent d'informations suffisantes pour adapter leurs produits financiers et procédures aux besoins et capacités des acteurs des filières concernées.

Pour les modèles d'affaires concernés, le consultant fera une sélection de groupes cibles (échantillon et différents lieux) en étroite concertation avec le FNDA et le ProFinA.

Les **produits** suivants sont à fournir :

- R 1.1 Une première partie du **rapport** qui décrit les **points clés des CVA concernées** (aperçu des CVA, marchés, fluctuation des prix, calendriers, bonnes pratiques) et **des modèles d'affaires** (activités, clients, marché, facteurs de production, bâtiments/infrastructures, etc.) est rédigée. Ceci correspond aux étapes d'analyses (1) à (7) décrit en bas (voir 4. Tâches du consultant).
- R 1.2 Des **tableaux Excel** avec des **comptes d'exploitation sans et avec financement** sur la base de chiffres fiables sur les modèles d'affaires et des besoins en financement dans les modèles d'affaires avec différents scénarios de taux d'intérêt sont élaborés. Ceci correspond aux étapes d'analyses (8) et (9) décrit en bas.

- R 1.3 Des tableaux Excel présentant les montants de crédits d'investissement et fonctionnement par modèle d'affaire ; les indicateurs d'analyse financière (délai de récupération, taux de rentabilité interne, etc.) avec différents taux d'intérêt.
- R 1.4 Une deuxième partie du rapport qui donne des **éléments et recommandations sur l'adaptation de produits financiers et sur l'accompagnement** des demandeurs est élaborée. Ces éléments serviront pour avancer vers l'élaboration d'outils de facilitation et d'accompagnement des acteurs des filières maraîchage, pisciculture et des acteurs des prestataires de produits financiers dans leurs démarches de planification, demande et gestion de crédits. Ceci correspond aux étapes d'analyses (10) à (14) décrit en bas.

4. Matériel et Méthode

4.1. Milieu d'étude

Ladite qui fait suite à une précédente qui a concerné spécifiquement la filière maraîchage dans la région septentrionale du Bénin, a été réalisée exclusivement dans la zone méridionale, notamment dans les départements de l'Atlantique, du Mono, du Couffo, puis et de l'Ouémé au Sud-Bénin. Ces départements sont connus pour leur forte potentialité en production pour ce qui en est des sous-secteurs maraîchage et pisciculture et correspondent parfaitement aux indications du ProFinA et du FNDA, avec une expérience avérée au niveau des acteurs animant ces deux filières. Ces diverses qualités ont orienté le choix des zones de collecte de données.

4.2. Echantillonnage

Comme l'ont stipulé les termes de références, l'échantillon a été retenu en commun accord avec la faîtière nationale des maraîchers au Bénin (FENOMA) pour ce qui est du maraîchage, puis de la FEBEPA, l'une des faîtières nationales des acteurs piscicoles, et bien entendu avec un accent particulier a été mis sur les bénéficiaires du FNDA, mais aussi les clients des SFD avec lesquels travaille déjà le ProFinA (RENACA).

Cette étude a pris en compte aussi bien des acteurs individuels que groupés. Ainsi pour chacun des modèles en étude, un échantillon de trois (03) acteurs tous départements confondus a été interviewé (Voir tableau N°1).

Tableau 1: Échantillon

N°	Filières	Modèles d'affaires	Interlocuteurs	Communes	Villages
01	Maraîchage et pisciculture	Production de tomate pour le marché national et production de poissons Tilapia	HOUNKPOSSI L. Aimé Promoteur FNDA 97 23 24 93	Allada	Agbanou
02	Pisciculture	Production de Tilapia et de clarias pour le marché national	HOUNKPOSSI L. Aimé Promoteur FNDA 97 23 24 93	Allada	Agbanou
03	Maraîchage	Production de chou pour le marché national	YAGBEDO Urbain 97987781	Abomey-Calavi	Ouédo
04	Maraîchage	Production de carotte et de légume feuille pour le marché national	KPANGON Codjo Eric 97 067427 Promoteur FNDA	Ouidah	Pahou
05	Pisciculture	Production de Tilapia et de clarias pour le marché national	KPADONOU Jérôme 97 51 05 99 Promoteur FNDA	Ouidah	Pahou
06	Maraîchage	Achat groupé d'intrants au niveau local	Coopérative COMADOV COTCHOU Tiburce 95 05 45 58	Grand-Popo	Zogbèdji
07	Maraîchage	Production de tomate pour le marché national	M. AMOUSSOU ADJEODA 66 72 69 59	Grand-Popo	Ayuiguinnou

08	Maraîchage	Production de piment long pour le marché national	CAKPOSSA Jacques 95472589/97213202	Grand-Popo	Zogbédji
09	Maraîchage	Production de carotte et de légume feuille pour le marché national	VLAVO Rosa 62472693	Grand-Popo	Yodoncodji
10	Maraîchage	Vente groupée de produits maraîchers	Coopérative CORAJO DOSSOU Bienvenu 97 22 69 77	Grand-Popo	Yodoncodji
11	Maraîchage	Production de Tomate pour le marché national	ANANI Agbo Koffi	Grand-Popo	Yodoncodji
12	Maraîchage	Achat groupé d'intrants au niveau local	Coopérative Terre vivante FASHIOLA Habraham 94 19 42 97	Lokossa	Ouèdèmè
13	Maraîchage	Vente groupée de produits maraîchers Séance de travail avec les acteurs pour vente groupée	Coopérative St Michel dagbétin GOUSSI Appolinaire 95 56 74 17	Lokossa	Djètoènou
14	Maraîchage	Production de chou pour le marché national Séance de travail	AFANDJI Aimé 95971963	Athiémé	Athiémé
15	Maraîchage	Production de chou pour le marché national Séance de travail	ANANI 62 22 21 61	Athiémé	Athiémé

16	Pisciculture	Production d'intrants alevins, de géniteur, provende, hormones pour le marché national	TINIGO Sylvain 62 37 59 27	Comè	
17	Maraîchage	Achat groupé d'intrants au niveau local	Coopérative Lonlongnon	Dogbo	Ayomi
18	Maraîchage	Vente groupée de produits maraîchers	Coopérative Agbédranfo	Dogbo	Ayomi
19	Maraîchage	Production de piment long	FENoMA UDCM Ouémé	Sèmè-Kpodji 97 04 19 62	Sèmè
21	Pisciculture	Production de Tilapia et de clarias pour le marché national Séance de travail	ACEVOU Carlos 97 39 45 72	Porto-Novo	
22	Pisciculture	Production d'intrants alevins, de géniteur, provende, hormones pour le marché national	DARA Kémal 66 59 44 69	Porto-Novo	
23	Pisciculture	Poisson séché et frais sur le marché local	FébéPA (Femmes)	Porto-Novo	
24	Pisciculture	Infrastructures et équipements de pisciculture pour les acteurs locaux	FébéPA	Porto-Novo	
25	Pisciculture	Production de Tilapia et clarias pour le marché national	KPOSSOU Grégoire 90 65 27 00	Ifangni	
26	Pisciculture	Production d'intrants alevins, de géniteur, provende, hormones pour le marché	KPOSSOU Grégoire 90 65 27 00	Ifangni	

27	Pisciculture	Poisson séché et fumé sur le marché national et sous-régional	Femmes du marché	Ifangni	
28	Pisciculture	Poisson séché et fumé sur le marché national et sous-régional	Coopérative Gbénonkpo	Avrankou	
29	Pisciculture	Infrastructures et équipements de pisciculture pour les acteurs locaux	Antoine M. 97 64 55 63	Porto-Novo	
30	Pisciculture	Infrastructures et équipements de pisciculture pour les acteurs locaux	HODONOU Dieudonné 97760600		Semè-Kpodji

5. Méthode de collecte de données

Collecte de données secondaire

La phase de collecte de données secondaires a permis de faire la synthèse des informations disponibles sur les deux filières desquelles sont issues les modèles économiques en étude au Bénin, en particulier, il s'est agi de faire un état des lieux de chacune de ces deux filières. Cette collecte de données secondaires a été faite au niveau du ProFinA, mais aussi au niveau des structures étatiques telles certaines Cellules Communales dans les communes de production maraîchère, de la direction de la Production Halieutique, ainsi que sur l'Internet.

5.1. Préparation de la phase terrain

La phase préparatoire a consisté en deux principales activités, notamment l'atelier de cadrage réalisé tout au début de la mission, la confection des outils de collecte de données.

L'atelier de cadrage tenu au démarrage de la mission a permis de s'accorder avec le commanditaire et les autres parties prenantes sur les objectifs et les résultats attendus au terme de la mission ; de définir les principaux acteurs à interviewer, et les types de données à collecter. Ensuite, les questionnaires destinés aux différents groupes cibles ont été conçus.

5.2. Phase de terrain

La phase de terrain qui s'est déroulée du 29 Juin au 09 Juillet 2020 a consisté en la collecte de données qualitatives et quantitatives à l'aide des guides d'entretien et de questionnaires, qui ont été administrés les aux différentes catégories d'acteurs intervenant au niveau de chacun des modèles.

Dans l'ensemble, les données collectées portent sur : les caractéristiques de l'enquêté, les caractéristiques de son activité, les diverses charges, les marchés, les forces, faiblesses, opportunités et menaces et pour finir les habitudes de crédits.

Aussi, il a été question des séances d'information sur le terrain avec les principaux acteurs identifiés. Les principales données collectées sont relatives aux caractéristiques clés des CVA desquelles est issu de chaque modèle d'affaire (acteurs impliqués, types de relations entretenues, flux des échanges entre acteurs, forces, faiblesses, opportunités et menaces, gouvernance de la CVA, etc.), aux périodes de production, aux marchés réels et potentiels, à l'accès aux facteurs de production et d'autre part aux volumes des inputs consommés dans le processus de production/transformation (charges variables de production), aux volumes des outputs, aux techniques et équipements de production/transformation et au dispositif de mise en marché des produits. Aussi, ont été collectées, les données relatives aux types de crédits obtenus par le passé, à leurs montants, aux structures d'octroi et conditions d'accès, aux taux d'intérêts appliqués, aux besoins supplémentaires en crédits, etc. Ces données sont collectées à l'aide des guides d'entretiens et questionnaires structurés. La diversité des interviewés, les observations participantes et la triangulation ont été utilisées pour s'assurer de la fiabilité des données collectées

5.3. Méthode d'analyse de données

Les données collectées ont été dépouillées puis saisies à l'outil d'analyse mise au point par AgriFinance de la GIZ. L'outil analytique de ProFinA est un fichier Excel permettant d'étudier la viabilité de modèles économiques pour des entreprises agro-industrielles et autres acteurs. Dans le cadre du projet global ProFinA. L'analyse de modèles économiques n'aide pas

seulement à identifier des modèles qui soient rentables, économiquement viables ainsi que hautement évolutifs, mais aussi à développer une base d'information détaillée pour le développement de services financiers adaptés aux exploitations agricoles et aux entreprises agro-industrielles utilisant ce modèle économique. L'outil a été créé pour mener à bien des calculs de modèles économiques. Ledit outil analytique est structuré comme suit :

En premier lieu, la table des matières procure une vue d'ensemble des différents feuillets, avec une option permettant de sélectionner l'anglais ou le français comme langue par défaut. En second lieu, six feuillets permettent de saisir des données sur l'entreprise et le marché. La troisième section contient les analyses (rapports) de rentabilité, marges brute et flux de trésorerie, qui sont automatiquement générées et s'affichent dans trois feuillets différents. Enfin, le feuillet d'analyse des risques permet de calculer et de visualiser les effets potentiels que des facteurs de risque peuvent avoir sur la rentabilité d'une entreprise.

Les données collectées ont été dépouillées puis analysées comme l'ont stipulé les TdR. Ces analyses ont été faites essentiellement à travers les statistiques descriptives, le calcul des indicateurs de performances et l'analyse des discours.

En lien avec chaque objectif spécifique :

- ❖ **OS 1.** Identifier les points clés, les acquis et défis des CVA concernées et décrire les différents scénarios :

Les données collectées sont essentiellement qualitatives et relatives aux caractéristiques clés des CVA de chaque modèle d'affaire. Les principaux outils d'analyse utilisés sont l'analyse du contenu des déclarations (analyse des discours) et l'outil FFOM (Forces-Faiblesses ; Opportunités-Menaces).

- ❖ **OS 2.** Faire des comptes d'exploitation des modèles d'affaires sélectionnés avec des différents scénarii :

Pour chaque modèle d'affaires, les données collectées sont relatives aux quantités de facteurs de production engagés dans le processus de production/transformation, aux dépenses d'équipements et outillage, aux volumes des produits obtenus, au prix de vente.

Ces informations ont permis d'analyser la rentabilité économique, les besoins de financement et les types de crédit appropriés à ces modèles. Toutes les données ont été analysées à travers le calcul des indicateurs de performances tels que la structure des coûts (coûts variables, coûts fixes, coûts totaux et coût de revient), la marge brute, la marge nette. Pour chaque modèle, d'affaires, l'outil analytique a permis de ressortir les indicateurs tels que:

- **Coûts variables, coûts fixes et coûts totaux**

Les coûts variables correspondent aux dépenses relatives aux intrants et à la main d'œuvre pour les différentes étapes de la production/transformation.

Les coûts fixes quant à eux correspondent à l'amortissement des dépenses d'équipements utilisés dans le processus de transformation au niveau des modèles. Ils s'obtiennent pour

chaque équipement en faisant le rapport entre sa valeur d'acquisition et le nombre d'année d'utilisation (durée de vie).

Le coût total est la somme des coûts variables et coûts fixes.

- **Marge brute et marge nette**

La marge brute est obtenue en déduisant du produit brut en valeur, les coûts variables de production/transformation. La marge nette ou profit de l'exploitant quant à elle, se calcule en déduisant de la marge brute les coûts fixes de production

- ❖ **OS 3.** Evaluer les données collectées et proposer des éléments pour un outil de facilitation adaptés à ces modèles afin d'appuyer les acteurs dans les démarches d'analyse, de demande et de suivi d'un crédit :

les données à collecter seront relatives aux montants de crédits souhaités, aux délais de remboursement, aux taux d'intérêts souhaités, au nombre de demandeurs potentiels de crédits, etc. Les statistiques descriptives seront essentiellement utilisées à ce niveau pour l'analyse des données. Le traitement et la rédaction du rapport s'est fait à l'aide de Word 2016.

6. Problématiques des filières objets de l'étude

6.1. Cas du maraîchage

La contribution du maraîchage au PIB agricole du Bénin est de l'ordre de 15% en 2007 selon l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique (INSAE). Au Bénin, l'accroissement de la production des cultures maraichères est généralement lié à l'augmentation des superficies cultivées. Ainsi, sur les cinq dernières années, on note une augmentation de 3 à 4,2 % des superficies emblavées et de 3,30 à 8,20 % de la production. Cet accroissement de la production serait également lié à la promotion de la diversification des cultures ; l'accroissement de la demande des produits maraichers ; la promotion des systèmes d'irrigation et la valorisation des aménagements hydro-agricoles et la facilitation de l'accès des producteurs aux crédits grâce à l'appui des projets et programmes et des ONG.

Ainsi, dans le programme d'action du gouvernement, les cultures maraichères ont été retenues parmi les filières agricoles à haute valeur ajoutée à promouvoir, en raison de : leur forte capacité à contribuer à la création d'emplois et de revenus aux populations surtout les jeunes et les femmes ; leur contribution à la sécurité alimentaire et nutritionnelle, et leur contribution à l'amélioration du cadre de vie par le recyclage et la valorisation des déchets ménagers et industriels. L'objectif du gouvernement est d'augmenter de 25% la production des cultures maraichères de grande consommation tel que la tomate, le piment, l'oignon, le gombo, les légumes feuilles exotiques (Carotte, Laitue, Choux, Poivron) et locales (grande morelle, vernonia, basilic, amarante). Comme une filière phare, le maraîchage positionné dans deux des sept (07) pôles (5 et 7) pour être promu (PNDF maraîchage, 2018).

De plus, les productions maraichères se sont accrues de 95% avec une moyenne annuelle de 577 677 tonnes de 2008 à 2015 (MAEP). Mais la production maraîchère notamment en légume ne couvre pas encore le besoin national or elle dispose de forte potentialité en termes de rendement (MAEP/UFAI, 2017). Cet écart entre l'offre et la demande en produit maraîcher s'explique selon Gandonou et al, (2007) par le fait que les producteurs n'adoptent pas de bonnes pratiques d'irrigation qui favorisent l'optimisation de la production tout en économisant

l'eau. Tiamiyou (1995), justifie quant à lui la faiblesse de la production maraîchère par l'utilisation des semences de mauvaise qualité, la maîtrise partielle des techniques culturales et la non-maîtrise des intrants à utiliser pour la lutte efficace contre la pression parasitaire. Cette faible productivité est due aussi à l'utilisation des moyens de production rudimentaire et aux aléas climatiques (AGVSA, 2013).

Au Bénin, le maraîchage est pratiqué dans les milieux urbains, péri-urbains et ruraux (Ofio, 2008). Il permet de mettre en valeur les zones à hydromorphie particulière (Vallée, basfond, plaine alluviale). Dans les zones non hydromorphes, il nécessite la mise en place d'aménagements (retenues, irrigation) pour l'apport en eau régulier, l'eau étant l'un des déterminants clés de ce mode de production agricole.

Le maraîchage est pratiqué par un nombre croissant d'agriculteurs tant périurbains que ruraux, la demande des produits qui en sont issus devenant de plus en plus grande pour l'équilibre alimentaire.

Les cultures maraîchères sont pratiquées dans toutes les régions du Bénin, sur les plateaux, dans les plaines alluviales, dans les vallées, et dans les bas-fonds. Elles sont constituées d'une part des cultures traditionnelles (tomate, piment, gombo, oignon) et d'autres part des légumes feuilles et les cultures exotiques (carotte, chou, laitue, concombre, poireau, haricot vert...) pratiquées dans les zones urbaine et périurbaine. Mais la production maraîchère est plus forte dans le sud du Bénin (Tokannou et Quenum, 2007). En effet, le sud du Bénin est fortement arrosé toute l'année parce qu'il bénéficie d'un climat subéquatorial favorable (Boko, 1988 ; Totin, 2010).

Cependant d'importantes contraintes restent à lever pour permettre l'essor de la filière. Il s'agit notamment de la faible productivité liée entre autres à l'utilisation des intrants (semences, engrais, pesticides) non spécifiques et de faible qualité, la faible maîtrise de l'eau et de l'aménagement des terres, la faible adoption des innovations techniques et technologiques de production et de transformation, des mécanismes de financements inadaptés, des difficultés d'accès à la terre ; des pertes post-récolte élevées etc.

Au nombre des contraintes qui entravent la production des cultures maraîchères, figurent l'insécurité foncière, la non maîtrise des ravageurs et des maladies, la faible maîtrise de l'eau, les difficultés de conservation et le faible niveau d'organisation des acteurs de la filière (Atidéglá, 2006). La gestion de l'itinéraire technique pour la conduite des cultures présente certains maillons faibles, à savoir :

- Le manque de semences améliorées ;
- La faible application de la fumure organique (15% des maraîchers de la zone Septentrionale et moins de 5% dans le sud) ;
- Les aptitudes des acteurs à assurer, de façon raisonnée et dans une approche intégrée, les bonnes pratiques culturales face aux exigences d'adaptation aux changements climatiques sont encore faibles ;

- La non maîtrise de l'eau, dont la pénurie saisonnière affecte les phases de pépinière, mais aussi de pleine végétation.

Malgré les contributions positives de la production maraîchère, les systèmes de production maraîchère présentent des risques sanitaires et environnementaux élevés. Ces risques sont liés à l'utilisation inadéquate des engrais et produits phytosanitaires, aux pratiques d'irrigation, à la pollution de la nappe phréatique et à la santé des consommateurs du fait de la présence des résidus dans les légumes (Sæthre *et al.*, 2011 ; Ahouangninou *et al.*, 2012 ; Traoré *et al.*).

L'objectif premier des maraîchers est le gain de productivité et la rentabilité financière au détriment de l'environnement et la santé humaine. Cette rentabilité ne prend pas en compte les coûts écologiques ou externalités négatives de l'usage des intrants chimiques.

La production maraîchère est aussi consommatrice en engrais chimiques. L'utilisation de fertilisants chimiques améliore la qualité des cultures. Au niveau du sol, une fertilisation efficace ralentit l'érosion. Mais l'utilisation de plus en plus d'engrais chimiques et l'abandon de fumier a pour conséquence, une baisse de la teneur du sol en humus et une dégradation de sa structure, une pollution des eaux par les nitrates et les phosphates et pourrait être à l'origine de l'eutrophisation des cours d'eau.

Le maraîchage est pratiqué pratiquement au sud du Bénin tout le temps dans l'année et dépend de quantités importantes d'eaux pour l'irrigation. Selon Gandonou *et al.* (2007), les producteurs n'adoptent pas de bonnes pratiques d'irrigation. Les bonnes pratiques d'irrigation permettraient d'optimiser la production tout en économisant l'eau. D'après Atidéglà (2006), le système de forage et d'arrosage motorisé permet une application plus efficace de l'eau d'irrigation et contribue à réduire sensiblement le gaspillage des ressources en eau. Ce système permet d'assurer la durabilité sociale en réduisant la pénibilité du travail, et la durabilité environnementale en limitant les créations de gîtes larvaires de culicidés, vecteurs de maladies transmissibles.

Aussi, l'urbanisation sans cesse croissante hypothèque le développement de la production maraîchère qui contribue à la création de l'emploi, participe à la sécurité alimentaire, et à l'amélioration du cadre de vie à travers l'utilisation des ordures ménagères comme fertilisants organiques. Les producteurs maraîchers tout comme les agriculteurs urbains se heurtent en général au problème de lotissement de la part des autorités municipales. Les lotisseurs ignorent son importance, adoptent une position désinvolte face à la question de lui faire place dans les lotissements (Tokannou et Quenum, 2007). Parfois même si les places sont prévues, elles finissent par être détournées à d'autres fins. Les maraîchers au sud du Bénin par exemple, exploitent donc de petites superficies souvent inférieures à 0,25 ha en milieu périurbain et à 0,05 ha en milieu urbain à Cotonou (Ahouangninou *et al.*, 2011 ; Assogba-Komlan *et al.*, 2007). Les producteurs maraîchers sont aussi confrontés à un autre problème

qui est celui du financement de leurs activités étant donné qu'ils exploitent de petites portions de terres. Ils ne disposent pas non plus pour la plupart des fonds nécessaires pour s'équiper en matériel de production efficace.

Parmi les contraintes couramment évoquées par les maraichers, il y a le coût des fertilisants chimiques et la disponibilité des fertilisants organiques.

Afin de bien analyser ce modèle d'affaire, il est question ici présenter Points clés, acquis et défis de l'ensemble de la filière maraichage, les forces, faiblesses, opportunités et menaces de la filière, puis quatre (04) importantes CVA au sein de la filière retiendront notre attention. Il s'agira de la production de la tomate, de l'oignon, du piment vert et du chou qui sont les principaux produits maraîchers que l'on retrouve dans les principales zones de production. Toutes ces CVA sont bien entendu analysées pour les marchés soit national ou régional.

La production maraîchère au sud du Bénin par exemple est destinée en grande partie à la commercialisation sur les marchés de Cotonou, de Porto Novo et d'Abomey-Calavi. Mais elle est confrontée à de nombreuses contraintes et engendre aussi des nuisances qui limitent sa durabilité. Les nuisances liées à la production maraîchère ont été documentés dans plusieurs pays d'Afrique tropicale (Cissé *et al.* 2003 ; Akogbéto *et al.* 2005 ; Obopile *et al.*, 2008 ; Williamson *et al.*, 2008).

6.1.1. Les systèmes de cultures

Les systèmes de culture des produits maraîchers sont divers. La production maraîchère se fait aussi bien dans des jardins de case, que dans des périmètres d'aménagement agricole, en culture pure et parfois en association avec d'autres spéculations (maïs, arachide, niébé, soja, manioc, igname, etc.), en régime de contresaison ou en culture pluviale. Les systèmes de production peuvent être regroupés par zone géographique, ainsi :

- Dans le Nord, le maraîchage est fait en culture de contre saison, tant dans le bassin des fleuves Niger, Alibori et Sota, plus précisément dans les Communes de Malanville et de Karimama, mais aussi dans l'Atacora-ouest. La production maraîchère est plus intensive d'octobre à avril grâce à divers systèmes d'irrigation (Irrigation de surface, irrigation par aspersion, micro-irrigation, etc.).
- Dans le Sud : environ 80% de la production se fait dans trois départements à savoir par ordre d'importance : le Mono, l'Ouémé et l'Atlantique. Dans cette région mieux arrosée, deux à trois campagnes sont réalisées par an. Il s'agit d'une production pluviale pour l'essentiel;
- Dans les zones péri-urbaines, les cultures maraîchères se développent avec un arrosage manuel.

On distingue deux grandes périodes de production, celle de forte production, allant du mois d'Avril au mois de Juillet, et celle de contre- saison allant de Septembre à Mars (comprenant évidemment la petite saison pluvieuse). Au cours de cette dernière période, la production est

moins abondante, mais elle a une forte valeur marchande. Cette saisonnalité a de fortes incidences sur l'organisation et le fonctionnement des chaînes de valeur.

Les principales variétés cultivées sont : les variétés locales et les variétés importées. La taille des exploitations est très variable. Les champs maraîchers sont en général de petite taille (moins d'un hectare), mais peuvent atteindre plus de 10 ha. Les techniques culturales intègrent la préparation des sols, la pépinière, le repiquage des plants, l'entretien de la culture (arrosage, sarco-binage, paillage, fumure, traitement phytosanitaire) et la récolte. L'apport de fumure est très rare en production pluviale, contrairement à la culture en production irriguée qui utilise beaucoup de fumure. Ainsi, on note l'absence d'utilisation de fumure dans la commune de Kétou, Pobè, mais les producteurs de Sème-Kpodji utilisent une importante quantité de fumure organique et chimique. Par contre, tous les producteurs ont recours aux produits de traitement phytosanitaire des plants pour lutter contre l'attaque des ravageurs.

Compte tenu de la périssabilité des produits maraîchers en général, la récolte a lieu la veille des jours de marché ou le jour même du fait que les producteurs ne disposent pas de moyens adéquats de stockage et de conservation.

6.1.2. Mode d'accès et d'exploitation des terres

La terre constitue le principal facteur de production dans la production agricole. Les producteurs exploitent des superficies qui varient de 80 m² à 12 ha avec une moyenne de 0,2 ha. Le mode d'accès et de faire-valoir varie d'un bassin de production à un autre. Nous pouvons cependant les regrouper en deux catégories :

- a) le mode de faire-valoir direct qui regroupe l'héritage et l'achat ;
- b) le mode de faire-valoir indirect majoritaire qui porte sur le gage, l'emprunt et la location. L'emprunt et la location sont les modes d'accès les plus répandus dans les bassins de production.

A Kétou, et au nord-Est par exemple, les producteurs sont les propriétaires des terres qu'ils exploitent soit par héritage ou achat.

Au plan foncier à Pobè par contre, beaucoup de producteurs louent la terre à un prix annuel moyen de 60000 FCFA selon la position des champs, le métayage est également pratiqué et le producteur cède le tiers de sa production au propriétaire terrien. A Kpomassè, le mode d'accès à la terre le plus répandu est la location dont le coût annuel varie entre 3000F et 5000 F par Kanti (400m²) selon la nature du sol.

Dans la vallée de l'Ouémé par exemple dans la zone méridionale, l'accès au foncier se fait sous trois formes : soit par héritage, soit par gage avec une somme de 200.000F par hectare ou soit par achat définitif, cependant ce sont l'héritage et le gage qui sont les plus répandus puisque la vente des terres dans ces zones est rare. Trois modes d'accès à la terre prédominent dans la commune d'Ifagni, il s'agit de : (i) achat direct dont le prix à l'hectare est

de 700.000F à 1.000.000F, (ii) emprunt dont 1ha varie de 80.000F à 100.000F, soit par (iii) gage.

6.1.3. Les stratégies et les modalités d'approvisionnement en intrants et en pesticides

6.1.3.1. Les Intrants

Les producteurs utilisent les semences améliorées et traditionnelles selon les bassins de production avec une prédominance de l'utilisation des semences traditionnelles. Bien que la majorité des producteurs n'utilisent pas de fumure, les producteurs en culture intensive ont recours à deux types de fumure : il s'agit de l'engrais organique et de l'engrais chimique. Les engrais organiques et chimiques sont généralement utilisés en association sur les parcelles ; les engrais organiques étant utilisés pour la fumure de fond et les engrais chimiques utilisés pour fouetter le développement des cultures. Les engrais organiques les plus utilisés sont la bouse de vache, les fientes de volailles, les tourteaux de Neem et le compost. Ce type de fumier provenant des enclos des animaux est très utilisé, du début de la plantation jusqu'à la récolte. Les producteurs sont ravitaillés par des éleveurs qui vendent dans les fermes ou acheminent le fumier dans les bassins de production. Cependant, l'offre de l'engrais organique ne couvre pas les besoins des producteurs et ces derniers ont recourt aux engrais chimiques. Il est difficile de trouver des fertilisants spécifiques à la production maraîchère sur le marché et les producteurs utilisent les fertilisants destinés au coton ou à d'autres spéculations selon la disponibilité sur le marché et le coût. Les engrais chimiques, couramment utilisés sont : l'urée et le NPK. Il est difficile de connaître les quantités totales de fertilisants utilisées, car ces maraîchers évoluent dans l'informel et ne répertorient pas très souvent les quantités qu'ils utilisent pour chaque spéculation. Mais d'après leur estimation, c'est le NPK qui est le plus utilisé car les spéculations ayant besoin de ce produit (même si elles ne sont pas en tête des produits les plus cultivés), occupent cependant beaucoup plus d'espace.

6.1.3.2. Les pesticides

Les problèmes phytosanitaires constituent l'une des contraintes majeures qui limitent la production maraîchère au Bénin. La lutte chimique est la méthode de défense des cultures la plus pratiquée. Les producteurs utilisent aussi bien des produits chimiques recommandés pour les cultures maraîchères, que des pesticides chimiques destinés au coton. Le nombre moyen de traitement est de 4 pour un cycle de production. A côté des produits chimiques, les insecticides biologiques tels que l'huile de Neem (*Azadirachta indica*) et la décoction des feuilles de papayer sont également utilisés efficacement contre les ravageurs

6.1.3.3. Les sources d'approvisionnement en intrants et en pesticide

Les sources d'approvisionnement en intrants sont diverses et varient d'une zone à une autre. Les producteurs s'approvisionnent en semences et en produits chimiques (insecticides,

pesticides, engrais) dans les structures de ventes agréées telles que Bénin semence, la maison du maraicher, la SODECO, mais également dans le circuit informel qu'on retrouve dans les marchés et auprès des vendeurs ambulants. A Sèmè-Kpodji, par exemple, les producteurs s'approvisionnent souvent dans les magasins de Cotonou ou de Porto-Novo. Les producteurs de la vallée de l'Ouémé achètent les intrants auprès des structures déconcentrées du MAEP. Certains producteurs arrivent à s'approvisionner sur le marché informel à un prix relativement bas mais sans une garantie de la qualité du produit. A Grand-Popo, l'achat se fait individuellement au Togo et au Ghana pour certains produits et quelques fois au niveau des structures déconcentrées du MAEP et au sein de l'Union Communale des Producteurs (UCP). La préférence pour le marché togolais s'expliquerait par la disponibilité à tout temps des intrants, même si le produit revient parfois plus cher. A Cotonou et Porto-Novo, l'approvisionnement se fait essentiellement de façon individuelle et en détail dans les boutiques d'intrants et auprès des vendeurs ambulants.

Par contre les produits biologiques tels que les fientes sont achetés auprès des éleveurs de volailles à Pahou, Cocotomey, Cococodji, Calavi et Cotonou et les tourteaux de Neem à Dassa et Glazoué. Le compost est produit par les maraîchers eux-mêmes, ce qui n'est pas systématique. Les produits sont achetés au comptant auprès des vendeurs, ce qui limite parfois l'accès de certains producteurs qui ne disposent pas de liquidité pour les intrants. Pour pallier cette situation, quelques coopératives de producteurs ont installé sur leurs sites des magasins autogérés de revente d'intrants à leurs adhérents comme c'est le cas de COMADOV à Grand-Popo.

6.1.4. Organisation des acteurs

En ce qui concerne, les acteurs animant la filière maraîchage en général au Bénin, il faut dire qu'on note une certaine organisation au niveau des différents maillons. C'est au niveau du maillon production, que l'on pourrait évoquer une certaine organisation qui a permis à ce jour de disposer des coopératives de producteurs, des unions régionales au niveau des grands bassins de production à l'image de l'Union Régionale des Coopératives de producteurs Maraîchers (URCoopMa) dans l'Atacora et la Donga issue des Unions Communales des Coopératives de Maraîchers (Coopman). Dans la région méridionale par contre, nous distinguons des coopératives de producteurs qui ont données naissances aux Unions Communales de Maraîchage (UCM) dans la quasi-totalité les communes productrices. Ces dernières se sont fédérées pour donner naissance aux Union Départementales Coopératives maraîchères (UDCM). A titre illustratif, nous pouvons évoquer des Unions Communales de Grand-popo, Athiémey de Lokossa, de Sème-Kpoji mais aussi dans le Mono-Couffo. Il faut dire que cela a été possible avec l'appui des différents projets/programmes intervenant dans la filière la Coopération Technique Belge (CTB), actuel ENABEL.

Pour ce qui est des autres maillons dont la transformation et la commercialisation, nous ne disposons pas à ce jour des organisations de ces acteurs. Cependant il faut dire que ces derniers parviennent tout de même à avoir des liens fonctionnels ou non avec les acteurs de la production.

6.1.5. Commercialisation des produits maraîchers

6.1.5.1. Etat du marché

Le marché constitue le facteur catalyseur de la production maraîchère. Les acteurs qui animent la commercialisation primaire des produits maraîchers frais au Bénin sont les producteurs et les commerçants. En dehors des producteurs qui sont des deux sexes, les commerçants sont essentiellement des femmes. Les producteurs commercialisent leurs productions plus ou moins mûres au champ, dans les marchés de regroupement. Avant la mise en vente, ces produits subissent les opérations de triage et de calibrage. Les emballages sont constitués de bassines, des ustensiles en plastique ou des paniers, ou des sacs de jute selon le produit concerné. Les acheteurs sont essentiellement : les grossistes-collecteurs, les grossistes-redistributeurs, les semi-grossistes et parfois les transporteurs.

Les commerçants viennent des centres urbains et rassemblent un volume important de produits des lieux de production, auprès des producteurs, des transporteurs-acheteurs ou des revendeuses et les acheminent vers les centres de consommation. Dans ce maillon de la chaîne, les intermédiaires occupent une position charnière, entre les producteurs, les grossistes et les détaillants et fixent les prix et les font respecter. Les prix varient en fonction de l'offre, dans le temps puis selon les localités et cette fluctuation des prix sont souvent entretenue au détriment des producteurs.

6.1.5.2. Circuit de commercialisation des produits maraîchers

L'analyse des circuits de commercialisation des produits maraîchers fait ressortir une multitude d'axes qui est classé en deux principaux types : les circuits courts et les circuits longs. Si les circuits longs font intervenir à la fois, une distance relativement longue et au moins deux (2) intermédiaires entre le producteur et le consommateur, ceux dits courts ne font pas intervenir plus d'un intermédiaire entre le producteur et le consommateur.

Au regard de tout ce qui précède, l'analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces de la filière maraîchage en général se résume dans le tableau 2 ci-après. Cette analyse FFOM a valeur pour la quasi-totalité des modèles d'affaires susceptibles d'être ressortis et analysés économiquement au sein de la filière.

Tableau 2: FFOM du modèle d'affaires « Production maraîchère au Bénin »

Niveau interne	
Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Disponibilité des terres cultivable adaptée à la production maraîchère ; ✓ Longue expérience des producteurs dans la production ; ✓ Existante d'une demande nationale et régionale loin d'être satisfaite ; ✓ Incitation à la production et à la commercialisation due aux bénéfices que les différents acteurs en tire 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Difficultés d'accès aux semences de qualité et aux intrants spécifiques ; ✓ Attaques parasitaires sur les cultures ; ✓ Absence ou insuffisance de crédit de campagne ; ✓ Pénibilité du travail de production ; ✓ Non maîtrise des techniques de production en contre saison ; ✓ Manque d'infrastructure d'entreposage et de conservation des produits ; ✓ Condition de transport et infrastructures routières non adaptées ; ✓ Manque d'organisation et de planification des producteurs dans la mise en marché des produits engendrant ainsi l'effondrement des prix ; ✓ Non-maîtrise de l'eau.
Niveau externe	
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conditions agroécologiques favorables à la culture maraîchère avec une possibilité de production en contre-saison ; ▪ Pleine croissance de la demande nationale ; ▪ PTF intervenant dans la filière. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Enclavement de certaines zones de production et coûts élevés du transport ; ▪ Manque de compétitivité des rares produits transformés localement par rapport aux produits importés

Se référant aux menaces qui émanent de l'analyse du tableau ci-dessus, les défis qui sont ceux du modèle d'affaire « production maraîchère » pourraient se décliner de façon non exhaustive comme suit :

- ❖ Faciliter l'accès aux semences et autres intrants de production de qualité et à prix raisonnable ;
- ❖ Renforcer les capacités des acteurs de la production en vue de l'adoption des bonnes pratiques de production en contre saison qui s'avère plus rentable ;
- ❖ Œuvrer à l'organisation des acteurs des divers maillons gage d'existence de liens formels ;
- ❖ Faciliter l'accès des producteurs à de financements adaptés ;
- ❖ Œuvrer à la transformation au niveau local des produits maraîchers.

6.2. Cas de pisciculture

Le sous-secteur de la pêche et de l'aquaculture joue un rôle important dans l'économie du Bénin. Avec une contribution de 3% au PIB, il occupe 15% de la population active totale et 25% de la population active du secteur agricole. Il représente environ 600 000 emplois et fournit près de 30% de la quantité totale de protéines d'origine animale consommées. Il constitue ainsi un des leviers d'action du Plan stratégique de relance du secteur agricole (PSRSA) qui vise à développer prioritairement l'aquaculture en vue de réduire de 20 % les importations de poissons 56 000t pour la satisfaction des besoins de la population en produits de pêche. La balance commerciale en produits halieutiques reste déficitaire en raison d'une demande supérieure à la production nationale. Le Bénin importe 2/3 de ses besoins en poissons. Entre 2010 et 2019, la production globale se présente comme suit.

Tableau 3: Production halieutique entre 2010-2019

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Importation poissons congelés (tonne)	75 868,2	80 040,1	74 413,3	73 580,0	163 125,6	142 353,0	169 363,96	108025,883	108087	113014,663
Capture Pêche Maritime Artisanale (tonne)	9 800,0	7 531,6	9 185,7	12 491,3	13 495,9	16 074,7	16 477,00	14 742,36	28 729,20	37 948,00
Capture Chalutière (tonne)	330,0	170,7	177,4	130,7	616,2	148,3	82,65	44,83	193,8	220,672
Capture Pêche Thonière (tonne)				1 775,0	5 654,0	8 354,5	8 621,50	5855,3	5855,3	8288,343
Production Aquacole (tonne)	364,16	500	500	1 435,61	1489,607	1304,578	4 055,20	4609,13	5114,66	5318,409
Pêche Continentale (tonne)	30 625,8	30 500,0	30 500,0	28 180,6	29 708,6	20 196,2	34 536,1	35348,2	40980,24	45762,2
PRODUCTION GLOBALE (tonnes)	41 120,00	38 702,30	40 363,06	42 238,12	45 310,29	37 723,85	55 150,95	54 744,52	75 017,90	89 249,28

L'accroissement de la production halieutique marchande devient donc un impératif pour contribuer à garantir la sécurité alimentaire des populations et à améliorer la balance commerciale tout en maintenant les emplois en milieu de pêche (PSRSA, 2011). Le nombre d'exploitations aquacoles a triplé en 6 ans (19,7% par an en moyenne), passant de 403 exploitations en 2004 à 1188 en 2010 (PROVAC, 2010). L'émergence des entreprises spécialisées dans le sous-secteur aquacole est encore embryonnaire avec la Société Royal Fish, La Fondation Tonon/CRIAB et la Ferme GASA. La pisciculture offre la disponibilité d'augmenter de 50% les productions halieutiques et constitue à ce titre, une activité à promouvoir dans toutes les zones à potentiel piscicole (DPP, 2011).

La pisciculture représente pour le Bénin, la seule alternative pour combler le déficit en poissons et réduire le niveau des importations. Elle constitue un secteur d'avenir et dispose d'atouts considérables liés aux facteurs naturels (réseau hydrographique) et à l'existence de marchés pour sa production de clarias et de tilapia (COMHAFAT, 2014).

Le développement de la pisciculture reste toutefois, contraint à un modèle artisanal peu productif. De même, les systèmes piscicoles pratiqués ne sont pas assez performants sur le plan biotechnique et économique pour impulser un développement durable. Dans la plupart des pays africains, l'aquaculture rural manque principalement d'investissement à cause de l'absence des données économiques (Quagraine et al., 2005).

Au Bénin, il y a un manque de données et d'information en général sur l'économie de l'aquaculture alors que ces données sont cruciales pour le choix des systèmes de production aquacoles appropriés. Ainsi, dans toute activité économique, le retour sur investissement est capital et le profil joue un rôle primordial dans les activités rurales. La pisciculture est une activité profitable, mais bien souvent il est difficile, aux responsables ou animateurs qui y travaillent, d'identifier les différents facteurs parfois complexes qui permettent de faire apparaître les profits, ou dans certaines occasions les pertes qui résultent de l'activité piscicole.

La pisciculture qui est la technique d'élevage de poissons est d'introduction plus récente que la pêche en générale. Elle date des indépendances et malgré les potentialités du Bénin pour ce type d'activité et les efforts des gouvernements, son développement reste problématique. Dans l'histoire des interventions en matière de développement de la pisciculture au Bénin il est noté beaucoup d'échecs dont certains restent inoubliables tels que la fermeture pure et simple du centre d'alevinage et de la provenderie de Tohonou à Bopa et la fermeture du centre de développement de la pisciculture de Godomey. Au plan de la structuration du secteur de la pisciculture, les associations communales de pisciculteurs, les coopératives de pisciculteurs qui ont vu le jour à la faveur des projets de développement de la pisciculture pilotés notamment par les Ex CARDER n'ont pas pu survivre à la fin de ces projets.

Les problèmes qui étaient à la base de ces échecs demeurent encore irrésolus. Actuellement les pisciculteurs ne fonctionnent pas à plein rendement parce que les intrants de la production notamment les hormones et les aliments sont chers et ne sont pas disponibles. Il y a deux catégories d'aliments de poissons qui sont disponibles. Il faut distinguer les provendes localement préparées. Ce type d'aliment de qualité moindre est produit par une quinzaine de producteurs d'aliment. La deuxième catégorie d'aliment constitue la provende importée. Pour cette catégorie, il y a cinq entreprises importatrices reconnues comme tel qui ravitaillent les 2738 pisciculteurs du Bénin. Ce sont la société « Petit poisson » et fondation Cossi Gilbert à Abomey Calavi, Royal fish et Mr Godonou à Porto Novo, et CoBePA une coopérative mise en place par PROVAC. Alors que dans le calcul de coût de production des alevins et des poissons marchands, l'aliment représente entre 60 à 70%.

7. Résultats de l'étude

Afin de garder une chronologie dans la présentation, l'analyse des modèles économiques se fera par filière.

7.1. Analyse des modèles économiques du « Maraîchage »

Rappelons qu'une étude précédente avait déjà pris en compte un certain nombre de modèles économiques dans la région septentrionale.

7.2. Analyse économique du modèle économique « Achat groupé d'intrants maraîchers »

7.2.1. Description du modèle « Achat groupé d'intrants maraîchers »

L'accès aux intrants de la qualité et à coût raisonnable reste un facteur très déterminant dans la production maraîchère au Bénin. Les acteurs impliqués dans ce modèle économique sont les coopératives, les producteurs, les institutions de financement et les sociétés d'importation d'intrants. L'approvisionnement en intrants maraîchers à la veille des campagnes de production était laissé jusqu'à présent à la charge des producteurs membres ou non d'une coopérative. En début de campagne les producteurs avec un crédit ou pas devront se débrouiller pour disposer des intrants nécessaires pour leurs productions. Ce faisant, ils ne disposent pratiquement d'aucun mécanisme leur permettant d'assurer la qualité des intrants qu'ils achètent auprès de leurs divers fournisseurs. Ce qui les amène d'ailleurs très souvent à utiliser par exemple l'engrais minéral du coton pour la production maraîchère, et une quantité insuffisante d'engrais organique. De même, les autres charges liées à cet approvisionnement en intrants leur sont exclusivement imputées (Intérêts sur le crédit, les frais de transport et de magasinage) : Scénario existant.

Le scénario amélioré qui est ici proposé, les besoins en intrants des membres sont recensés et centralisés au niveau de la coopérative à la veille de la campagne de production. Cette dernière en fonction des besoins exprimés par ses membres, demande un crédit auprès d'une banque ou d'une IMF, afin de s'approvisionner en intrants maraîchers de façon groupée auprès d'un fournisseur dont elle s'assurera de la qualité des intrants ainsi fournis. Il faut noter qu'au préalable, la coopérative est sensée prendre les dispositions idoines pour négocier les coûts de ces intrants avec les fournisseurs ciblés. Elle se charge des autres charges liées aux intrants jusqu'au niveau du magasin ou du local loué pour la circonstance. Aussi, devra-t-elle se charger des frais induits par le crédit, et en assurer le remboursement six mois après son obtention auprès de la structure financière ayant mis à disposition ledit crédit de campagne. Ce scénario amélioré n'exige pas de nouveaux investissements en équipements à court terme. Dans ce système, aucune garantie matérielle ou financière ne sera demandée aux producteurs. La caution solidaire est garantie par la coopérative. Ces semences sont achetées auprès des sociétés d'importation et celles distributrices d'intrants.

Les producteurs bénéficiaires qu'on peut qualifier de consommateurs finaux, achètent auprès de leurs coopératives ces intrants maraîchers à un montant qui intègre déjà tous les coûts liés au crédit ainsi obtenu par leur coopérative. Cette dernière qui ici n'est pas forcément considérée comme une entité économique bénéficie à terme d'une marge très symbolique, lui permettant de garantir entre autres la qualité des semences qu'elle livre à ses membres à chaque campagne.

Le tableau 4 présente une synthèse des forces, faiblesses, opportunités et menaces du modèle économique "Achat groupé d'intrants pour la production maraîchère, cas de la tomate, du piment long, du chou et de la carotte"

Tableau 4: Synthèse FFOM "Achat groupé d'intrants pour la production maraîchère

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Existence d'organisation au niveau micro des producteurs - Existence d'institutions de financement pour le crédit de campagne ; - Un certain savoir-faire existe au niveau des producteurs ; - Existence de fournisseurs d'intrants 	<ul style="list-style-type: none"> - Mauvaise gouvernance au sein des coopératives ; - Inexistence de semenciers spécialisés - Faible disponibilité des engrais spécifiques aux cultures maraîchères ; - Accès difficile aux engrais spécifiques et cherté ; - Mauvaise connaissance sur les bonnes pratiques de production par les producteurs (utilisation d'engrais et produits ; phytosanitaires, itinéraires techniques)
Opportunités	Menaces

<ul style="list-style-type: none"> - Existences de superficies cultivables et irrigables non exploitées ; - La production maraîchère est possible sur une petite parcelle et ne demande pas forcément des investissements lourds en matériel agricole ; - Demande largement supérieure à l'offre déjà au plan national ; - Filière en plein essor - Existence des structures d'appui pour accompagner la production de semences améliorées - Possibilité d'utilisation de fumure organique et des fertilisants organiques tels que le compost ; - Rentabilité avérée de la production selon les pratiques actuelles ; - Un système de crédit de campagne est disponible ; - Les PTF et l'État s'intéressent à la filière. 	<ul style="list-style-type: none"> - Variation irrégulière de la pluviométrie due au changement climatique ; - Mauvaise qualité des intrants - Difficultés liées à la conservation et au stockage des intrants.
--	--

Défis actuels du ME « Achat groupé d'intrants maraîchers » pour la production maraîchère »

Au regard des faiblesses et menaces identifiées dans le tableau ci-dessus, plusieurs défis sont à relever au niveau du ME « Achat groupé d'intrants maraîchers ». Entre autres, pourrions-nous évoquer :

- ❖ Organiser l'achat groupé d'intrants au profit des membres, afin de faciliter justement l'accès à des intrants de bonne qualité à un coût raisonnable ;
- ❖ Former et faciliter l'installation des producteurs semenciers spécialisés ;
- ❖ Créer des pôles de production semencière sur la base des semences produites par le laboratoire de biotechnologie pour augmenter la part de la production nationale dans la demande globale des semences maraîchères ;
- ❖ Faciliter l'accès aux engrais spécifiques à la production maraîchère ;
- ❖ Développer au sein des coopératives l'esprit coopératif

7.2.2. Besoins en financement du ME « Achat groupé d'intrants maraîchers »

Afin d'évaluer économiquement ledit modèle, nous avons comparé les résultats de deux producteurs maraîchers voulant emblaver chacun un (01) ha en début de campagne. Le premier, dans le scénario existant, sans un appui venant de sa coopérative, s'est débrouillé pour avoir les intrants devant entrer dans la production des quatre spéculations évoquées plus haut, et ce sur une superficie de 0,25 ha par spéculation. Le second producteur dans les mêmes proportions, a plutôt obtenu ces mêmes intrants à travers un achat groupé réalisé par sa coopérative. Afin de réaliser la situation améliorée, la coopérative dans le souci de permettre à son membre de réaliser une production maraîchère (tomate, piment long, chou et carotte) sur un (01) ha au total, le montant du crédit nécessaire à la coopérative pour s'approvisionner en gros auprès d'un fournisseur identifié est évalué à 104 000 FCFA. Ce montant permet au producteur de disposer des semences suffisantes pour réaliser sa production. Ces intrants ainsi achetés sont cédés au producteur membres à : **120 500 FCFA**

NB : Ce montant de vente qui intègre déjà tous les coûts liés au crédit ainsi obtenu par la coopérative sur 6 mois.

Un producteur qui n'est pas membre qui veut emblaver la même superficie et produire les mêmes spéculations ; devra quant à lui déboursier pour l'achat de ces mêmes semences ; et ce dans les mêmes proportions, un montant évalué à 108 500 FCFA, si ce montant est un crédit obtenu avec un taux d'intérêt de 2% mensuel, soit 12% pour 6 mois, ce dernier devra payer un intérêt chiffré à 13 020 FCFA. La manutention devra lui coûter moyennement 2 500 FCFA. Ce qui fait que ces intrants acquis individuellement ont un coût de revient total évalué à **124 020 FCFA**.

Tableau 5: Synthèse compte d'exploitation ME "Achat groupé d'intrants maraîchers"

Éléments		Modèles		Variation Absolue
		Existant	Amélioré	
Revenus	Semence piment long	13 000	14 000	1 000
	Semence de chou	25 000	30 000	5 000
	Semence de tomate	45 000	48 000	3 000
	Semence de carotte	25 500	28 500	3 000
Revenus Total		108 500	120 500	12 000
Coûts variables		(111 000)	(106 000)	-5 000
Intrants		108 500	104 000	
Main d'œuvre		-	-	
Autres coûts		2 500	2 000	
Marge brute		-2 500	14 500	12 000
Coûts fixes		(13 020)	(6 240)	575 147
Autres frais fixes		13 020	-	

Dépréciation	-	-	
Dépenses intérêt crédit long terme	-	-	
Dépenses intérêt crédit campagne	-	-6 240	
Résultat avant IS	-15 520	8 260	-7 260
Impôt sur les sociétés (IS)	-	-	-
Revenus nets	-15 520	8260	-7 260

Source : Résultats du traitement des données du terrain, Juillet 2020

Une analyse sommaire de la présente synthèse du compte d'exploitation montre clairement que le producteur individuel qui s'approvisionne en intrants en début de campagne avec un crédit qu'il a contracté seul, est susceptible de faire une dépense supplémentaire évalué à **15 020 FCFA** sur son crédit initial pour couvrir les autres frais liés à ce crédit. Dans le scénario amélioré, où il a fait ses achats à travers sa coopérative, non seulement il a l'assurance de payer ses intrants à moindre coût, mais aussi il n'a pas à se douter forcément de la qualité desdits intrants. Sa coopérative après avoir payé son dû vis-à-vis du SFD, fait plutôt un bénéfice moyen devant lui permettre se doter à moyen et long terme d'infrastructure adéquates à l'achat groupé des intrants.

En résumé, Le résultat du scénario amélioré est bénéficiaire de 8260, contre un résultat déficitaire de 15 520 pour le scénario existant.

7.2.3. Calendrier financier

Afin d'être utile et bénéfique à son demandeur, nous proposons que le crédit respecte le calendrier ci-après :

Montant en crédit	104 000 F
Durée du crédit	6 mois
Taux d'intérêt	12% soit 2% mensuel
Mois de mise en place du crédit	Juin

7.2.4. Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle

La production maraîchère reste sans nul doute une activité très rémunératrice. Les producteurs membres des coopératives pourront donc vendre facilement leurs productions et honorer leurs engagements vis-à-vis de leurs coopératives, et par ricochet de l'IMF ou de la banque qui a octroyé le crédit en début de campagne, avec les intérêts convenus. En d'autres termes le remboursement sera effectif au cas où un crédit a été contracté. Le risque de non remboursement se trouve plutôt à quatre principaux niveaux :

- Le premier niveau concerne la qualité des semences qui parfois sont réputées très mauvaises par les producteurs. Face à cette situation, les responsables des coopératives doivent mettre un mécanisme qui leur permette de s'assurer de la qualité des semences ; aussi les autres intrants entrant dans la production maraîchère par exemple les engrais doivent aussi être concernés par la vérification qualitative.

- Le second niveau concerne les facteurs climatiques, notamment la non maîtrise des pluies et les inondations qui peuvent survenir à tout moment.
- La non maîtrise de l'eau, et l'absence d'infrastructures adéquats pour endiguer le risque lié aux attaques des ravageurs et autres, restent aussi un facteur déterminant pour un éventuel crédit ;
- Enfin, le non-respect des itinéraires techniques de production peut être très préjudiciable au crédit. D'où il est quasi indispensable qu'il existe des mesures d'accompagnement technique au profit des producteurs bénéficiaires.

En ce qui concerne les critères d'éligibilité, nous suggérons que la coopérative demandeuse du crédit :

- ✓ Devra justifier d'une bonne gouvernance interne et surtout de l'activité de ses membres devant bénéficier du crédit,
- ✓ Qu'elle soit enregistrée, dispose et respecte les textes et règlements,
- ✓ Qu'elle soit solvable vis-à-vis des IMF et autres banques.



Figure 1: Achat groupé des semences

7.3. Analyse du ME « Production de la tomate »

7.3.1. Description du ME « Production de la tomate »

La tomate est cultivée sur toute l'étendue du territoire national, avec une forte concentration dans la partie méridionale et l'extrême Nord. Le volume de la production enregistrée est passé de 105910 tonnes en 2003 à 358869 tonnes en 2013, soit un accroissement de 238,8%. En se projetant, on peut estimer à l'horizon 2025, la production nationale devrait osciller autour de 613 757 tonnes. Cet accroissement résulte pour l'essentiel de l'extension des superficies emblavées qui a connu un accroissement de 262%. La production nationale est inégalement répartie sur le territoire national laissant entrevoir une très forte concentration de l'offre dans les régions méridionales. Les communes de Kpomassè, Toffo et de Klouékamè, grand-popo, ces dernières années viennent en tête avec respectivement les volumes de production oscillant entre de 20000, 15000 et 11000 tonnes, soit environ 30% de la production nationale en volume cumulé.

Dans le scénario existant, la tomate est produite sur une superficie d'un demi-hectare en moyenne par producteur. Une telle superficie de production bien qu'en étant rentable se fait avec un système d'irrigation fait de bande d'arrosage. Ce dispositif fonctionnant à l'aide de motopompe ou de l'électricité, a un impact réel sur le coût de production, et ne permet pas encore au producteur de couvrir une part importante du marché national. Dans un scénario amélioré, il est suggéré un crédit à double phases. Une première phase d'investissement pour étendre le système d'irrigation conduit par une pompe solaire, et qui permettra dans un premier temps de multiplier par 4 sa capacité de production, puis dans un second temps de produire même en contre saison s'il y a lieu. L'autre phase du crédit sera de campagne et sera destiné à l'approvisionnement en semences et autres intrants, puis comblera une partie du fonds de roulement.

7.3.2. Besoins en financement du ME « Production de tomate pour le marché national »

Dans le but de répondre un tant soit peu à la demande de plus en croissante sur le marché national, il est envisagé le présent ME, qui dans sa mise en œuvre a un besoin en financement qui se présente comme suit :

7.3.2.1. Crédit investissement

Évalué à un montant de : 2 535 000 FCFA, ce crédit servira à doter le demandeur (Individuel ou Coopérative) d'une pompe solaire d'une valeur de 1 000 000 FCFA, un complément de bandes d'arrosage qui est évalué à 600 000, de deux autres puits d'une valeur de 100 000, puis ensemble de petits matériels à 835 000. Ce crédit devra être mis en place au plus tard en

Avril pour favoriser les travaux d'extension du système d'irrigation, et ce pour une durée d'un an avec un différé de (03) mois, pour un taux d'intérêt pouvant aller jusqu'à 18% annuel

7.3.2.2. Crédit campagne

Un crédit campagne d'une valeur de 670 000 FCFA, servira de fond de roulement pour renforcer les capacités de production des bénéficiaires afin de passer de 0,25 ha à 2 ha moyen. La période idéale pour la mise en place d'un tel crédit est Mai, afin de permettre aux producteurs de commencer à temps leurs activités culturales. Le crédit est censé couvrir une période de 10mois par an année afin de permettre au bénéficiaire de pouvoir avoir le temps nécessaire pour le remboursement. Avec taux d'intérêt de 2% mensuel, soit 20% annuel, le crédit reste à la portée du bénéficiaire. Les résultats comparés entre le modèle existant et celui amélioré au terme desdits crédits sont résumés tels que suit :

Tableau 6: Synthèse compte d'exploitation ME « Production de tomate pour le marché national »

Éléments	Modèle		Variation Absolue
	Existant	Amélioré	
Revenus	2 970 000	8 910 000	5 940 000
Coûts variables	(388 500)	(1 057 500)	699 000
Intrants	189 000	567 000	
Main d'œuvre	108 000	222 000	
Autres coûts	91 500	268 500	
Marge brute	2 581 500	7 852 500	-
Coûts fixes	(844 320)	(3 430 688)	2 586 368
Entretien et Assurance	141 320	287 920	
Personnel fixe	400 000	1 600 000	
Autres frais fixes	-	110 000	
Dépréciation	303 000	1 080 000	
Dépenses intérêt crédit long terme	-	274 602	
Dépenses intérêt crédit	-	78 176	
Résultat avant IS	1 137 180	4 421 812	3 284 632
Impôt sur les sociétés (IS)	-	-	-
Revenus nets	1 137 180	4 421 812	3 284 632

Source : Résultats du traitement des données du terrain, Juillet 2020

Commentaire :

Le revenu net du scénario amélioré surpasse celui du scénario existant de 3 284 632 malgré les charges fixes supplémentaires (dépenses intérêts crédit long terme, intérêts crédit campagne) dues à la source de financement du scénario amélioré, donc les gains

supplémentaires sont supérieurs aux charges supplémentaires induites. Toutefois, il faut souligner une augmentation de (1,5) hectares de la superficie emblavée du scénario amélioré à celui du scénario existant.

7.3.2.3. Calendrier financier

Pour être efficace au bénéficiaire, lesdits crédits devront être mis en place suivant le calendrier ci-après.

✓ Crédit investissement

Montant en crédit	2 535 000 F
Durée du crédit	1 an, soit 12 mois
Taux d'intérêt	18% annuel
Mois de mise en place du crédit	Avril
Période de grâce (différé)	3 mois
Périodes d'activités	Production : Mai-Octobre
	Commercialisation Octobre-Novembre-Décembre

7.3.2.4. Crédit de campagne

Montant en crédit	670 000 F
Durée du crédit	10 mois
Taux d'intérêt	20% soit 2% mensuel
Mois de mise en place du crédit	Octobre
Période de grâce (différé)	Néant
Périodes d'activités	Production : Juin-Octobre
	Commercialisation : Octobre-Décembre

7.3.2.5. Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle

Ce modèle dont la rentabilité est avérée même dans sa situation existante, pourra aisément faire objet d'un financement. Néanmoins, il est de même opportun que l'on ne perde pas de vue un certain nombre de risques afin de pouvoir les maîtriser. Il s'agit de :

- La qualité des semences et autres intrants entrant dans la production de la tomate ;
- Le retard dans la mise en place des crédits ;
- La non disponibilité du marché ou le difficile accès au marché ;
- Enfin, le non-respect des itinéraires techniques de production qui peut s'avérer un risque très préjudiciable au crédit. D'où il est quasi indispensable qu'il existe des mesures d'accompagnement technique au profit des producteurs bénéficiaires.

Afin de pouvoir bénéficier de tels crédits, nous suggérons des critères d'éligibilité et de sélection suivants :

- ✓ Les bénéficiaires Individuels justifient une certaine capacité à emblaver au moins un (01) hectare,
- ✓ Les bénéficiaires individuels Justifient d'une capacité à utiliser ou à faire fonctionner les équipements dans de bonnes conditions,
- ✓ Les bénéficiaires individuels sont solvables vis-à-vis des IMF et autres banques,
- ✓ Justifier ou être en mesure de justifier un marché actuel ou futur.



Figure 2: Repiquage de tomate à Grand-Popo dans le Mono

7.4. Analyse ME « Production du piment long »

7.4.1. Description du ME « Production du piment long »

Le volume de production du piment connaît de plus en plus une certaine augmentation. La dynamique de la production a connu un fouet entre 2011 et 2012. Les superficies emblavées et le rendement n'ont pas connue la même évolution que la production sur la période, le taux d'accroissement des superficies n'est que de 34% et 138% pour le rendement. Ces chiffres montrent que contrairement à la tomate, l'accroissement des volumes de production est beaucoup plus lié à l'amélioration des rendements qu'à l'accroissement des superficies. L'explication plausible à ce constat est relative au système de culture du piment qui bénéficie des effets des intrants utilisés pour les autres spéculations avec lesquelles il est en association, mais également l'exploitation de la richesse des sols de la vallée de l'Ouémé qui est la principale zone de production, mais aussi les départements de l'Atacora et de la Donga.

Dans le scénario existant, le piment long est produit avec sur un espace réduit de 0,25ha/producteur nonobstant la disponibilité de la terre. Ce faisant, la spéculation bien qu'en étant rentable, ne permet pas au producteur de bénéficier à sa juste valeur des efforts consentis surtout que la commercialisation est faite aussitôt. Dans un scénario amélioré, il est suggéré un crédit à double phases. Une première phase d'investissement pour l'équipement pour étendre le système d'irrigation. L'autre phase du crédit sera de campagne et sera destiné à l'approvisionnement en semences et autres intrants, puis comblera une partie du fonds de roulement. Ceci permettra d'emblaver plus de superficie. Le ME est bel et bien destiné à des coopérative qu'au individuels. Il est animé par les coopératives de producteurs, que par les producteurs, les SFD et les distributeurs d'intrants

7.4.2. Besoins en financement du ME « Production de piment long pour le marché national »

Le besoin en financement dudit modèle se présente comme suit avec les caractéristiques suivantes :

7.4.3. Crédit investissement

D'un montant de : 664 500 FCFA, ce crédit devra d'étendre son système d'irrigation actuel. L'achat de nouvelles bandes pour ledit exercice est évalué à 450 000FCFA, puis 214 5 00 FCFA pour le renforcement des capacités techniques à travers l'achat d'un certain nombre d'un ensemble petit matériel. Ce crédit devra être mis en place en Janvier, pour une durée d'un an, avec un différé de 03 mois, et ce pour un taux d'intérêt pouvant aller jusqu'à 18% annuel

7.4.4. Crédit campagne

D'un montant évalué à 253 500 FCFA, ce crédit servira de fond de roulement pour renforcer les capacités de production des producteurs afin de passer de 0,25 ha à 1 ha moyen. La période idéale pour la mise en place d'un tel crédit est Mai, afin de permettre aux producteurs de commencer à temps leurs activités culturales. Le crédit est censé couvrir de 10 mois afin de permettre au bénéficiaire de pouvoir avoir le temps nécessaire pour le remboursement. Avec taux d'intérêt de 2% mensuel, soit 20% annuel, le crédit reste à la portée du bénéficiaire. Les résultats issus des deux modèles se présentent comme suit :

Tableau 7: Synthèse compte d'exploitation ME « Production du piment long pour le marché national »

Éléments	Modèle		Variation Absolue
	Existant	Amélioré	
Revenus	445 500	1 800 000	1 354 500
Coûts variables	(159 750)	(413 250)	253 500
Intrants	40 000	99 000	
Main d'œuvre	60 000	121 500	
Autres coûts	59 750	192 750	
Marge brute	285 750	1 386 750	1 101 000
Coûts fixes	(396 723)	(971 870)	575 147
Entretien et Assurance	50 890	92 760	
Personnel fixe	120 000	360 000	
Autres frais fixes	32 000	70 000	
Dépréciation	193 833	439 143	
Dépenses intérêt crédit long	-	87 588	
Dépenses intérêt crédit	-	29 575	
Résultat avant IS	9 027	547 684	538 477
Impôt sur les sociétés (IS)	-	-	-
Revenus nets	9 207	547 684	538 477

Source : Résultats du traitement des données du terrain, Juillet 2020

Commentaire

Le revenu net du scénario existant est une de 9207 contre un revenu net bénéficiaire de 538 477 880 du scénario amélioré. Cet avantage est dû d'une part aux emprunts obtenus et d'autre part aux investissements supplémentaires, qui ont eu comme effet de booster la production avec une rentabilité bien remarquable

7.4.5. Calendrier financier

Le calendrier approprié ou indicatif pour la mise en place est le suivant.

✓ Crédit investissement

Montant en crédit	664 500 F
Durée du crédit	1 an (soit 12 mois)
Taux d'intérêt	18% annuel
Mois de mise en place du crédit	Mai
Période de grâce (différé)	3 mois
	Production : Juin-Août
	Commercialisation : Septembre-Décembre

✓ **Crédit de campagne**

Montant en crédit	253 500 F
Durée du crédit	10 mois
Taux d'intérêt	20% soit 2% mensuel
Mois de mise en place du crédit	Mai
Période de grâce (différé)	Néant
Périodes d'activités	Production : Juin-août
	Commercialisation : Septembre-Décembre

7.4.6. Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle

Ce modèle déjà rentable dans le scénario existant, l'est encore plus avec le scénario amélioré qui fait intervenir les crédits adéquats évoqués plus haut. Toute fois certains risques pourraient envisager. Il s'agit de :

- La qualité des semences et autres intrants entrant dans la production du piment vert ;
- Le retard dans la mise en place des crédits ;
- La non disponibilité du marché ou le difficile accès au marché ;
- Enfin, le non-respect des itinéraires techniques de production qui peut s'avérer un risque très préjudiciable au crédit. D'où il est quasi indispensable qu'il existe des mesures d'accompagnement technique au profit des producteurs bénéficiaires.

Afin de pouvoir bénéficier de tels crédits, nous suggérons des critères d'éligibilité et de sélection suivants :

- ✓ Les bénéficiaires Individuels justifient une certaine capacité à emblaver au moins un (01) hectare,



- ✓ Les bénéficiaires individuels justifient d'une capacité à utiliser ou à faire fonctionner les équipements dans de bonnes conditions, Les bénéficiaires individuels sont solvables vis-à-vis des IMF et autres banques, Justifier ou être en mesure de justifier un marché actuel ou futur.

Figure 3: Piment long en production à Grand-Popo

7.5. Etude de cas : ME « Production de chou pour le marché national »

7.5.1. Description du modèle d'affaires « Production de chou pour le marché national »

La production du chou du Bénin est de la qualité incontestable dans la sous-région et en Afrique. Elle présente une très grande particularité en ce sens que, une pomme de chou peut peser 1kg avec une photosynthèse incomparable

Dans le scénario existant, le chou est produit sur un espace réduit moyen de 0,25ha/producteur. Ce faisant, la production de chou pomme bien qu'en étant plus moins rentable, ne permet pas au producteur de bénéficier à sa juste valeur des efforts consentis surtout que la commercialisation est faite aussitôt et en une période d'abondance.

Dans un scénario amélioré, il est suggéré un crédit à double phases. Une première phase d'investissement pour l'équipement pour étendre le système d'irrigation. L'autre phase du crédit sera de campagne et sera destiné à l'approvisionnement en semences et autres intrants, et qui comblera une partie du fonds de roulement. Ceci permettra sur un espace d'ensemencer un plus que d'habitude. Dans le scénario existant, le chou pomme est produit sous le système pluvial ou sur un espace réduit et ce avec un arrosage manuel (au plus 0,25ha/producteur).

Ce faisant, la production de chou pomme bien qu'en étant plus moins rentable, ne permet pas au producteur de bénéficier à sa juste valeur des efforts fournis. Surtout que la commercialisation est faite aussitôt et en une période d'abondance. Dans un scénario amélioré, il est suggéré un crédit à double phases. Une première phase d'investissement pour l'équipement d'irrigation qui permettra de produire même en contre saison. L'autre phase servira de crédit de campagne et sera destiné à l'approvisionnement en semences et autres intrants, puis comblera une partie du fonds de roulement. Ceci permettra d'implanter en moyenne un hectare. Le modèle pourrait aisément accessible aussi bien pour les PME, que les groupes d'acteurs

7.5.2. Besoins en financement du ME « Production de chou pomme pour le marché national »

Afin de répondre à la demande du marché du chou pomme qui ne cesse de s'accroître au Bénin et dans la sous-région ouest-africaine notamment, il est envisagé le présent modèle d'affaire, qui dans sa mise en œuvre a un besoin en financement qui se présente comme suit :

7.5.3. Crédit investissement

D'un montant de : 636 500 FCFA, ce crédit permettra de renforcer son système d'irrigation à travers l'accroissement des bandes d'arrosage (300 000 FCFA), un nouveau puits tubé de 70 000 FCFA, puis un ensemble de petits matériels s'une valeur totale 266 500 FCFA.

Ce crédit devra être mis en place en août pour une durée d'un an avec 3 mois différé avec un taux d'intérêt pouvant aller jusqu'à 18% annuel

7.5.4. Crédit campagne

Évalué à 600 000 FCFA, ce crédit servira de fonds de roulement pour renforcer les capacités de production des producteurs demandeurs afin de passer de 0,25 ha à 1 ha moyen. La période idéale pour la mise en place d'un tel crédit est Mai, afin de permettre aux producteurs de commencer à temps leurs activités culturales. Le crédit est censé couvrir dix mois afin de permettre au bénéficiaire de pouvoir avoir le temps nécessaire pour le remboursement. Avec un taux d'intérêt de 2% mensuel, soit 20% annuel, le crédit reste à la portée du bénéficiaire. Les résultats comparés entre le modèle existant et celui amélioré au terme desdits crédits sont résumés tels que suit :

Tableau 8: Synthèse compte d'exploitation ME « Production de chou pomme pour le marché national »

Éléments	Modèle		Variation Absolue
	Existant	Amélioré	
Revenus	618 750	2 475 000	1 856 250

Coûts variables	159 750	587 000	427 250
Intrants	52 000	208 000	
Main d'œuvre	38 250	278 000	
Autres coûts	143 000	101 000	
Marge brute	459 000	1 888 000	1 429 000
Coûts fixes	391 110	884 990	493 880
Entretien et Assurance	56 110	94 800	
Personnel fixe	120 000	240 000	
Autres frais fixes	-	60 000	
Dépréciation	214 500	368 000	
Dépenses intérêt crédit long	-	38 190	
Dépenses intérêt crédit	-	84 000	
Résultat avant IS	67 890	1 003 010	935 220
Impôt sur les sociétés (IS)	-	-	-
Revenus nets	67 890	1 003 010	935 220

Source : Résultats du traitement des données du terrain, Juillet 2020

Sur un demi- hectare dans le scénario existant, le revenu net est estimé à environ 67 890 FCFA. Dans le scénario amélioré, ce revenu net est estimé à plus de 15 fois celui du scénario existant. Ce qui justifie amplement l'apport du financement.

7.5.5. Calendrier financier

Les calendriers appropriés ou indicatifs pour la mise en place est le suivant.

✓ **Crédit investissement**

Montant en crédit	636 500 F
Durée du crédit	12 mois
Taux d'intérêt	18% annuel
Mois de mise en place du crédit	Aout
Période de grâce (différé)	3 mois

✓ **Crédit de campagne**

Montant en crédit	600 000 F
Durée du crédit	10 mois
Taux d'intérêt	20% soit 2% mensuel
Mois de mise en place du crédit	Mai
Période de grâce (différé)	Néant

7.5.6. Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle

Ce modèle peut faire sans aucun doute l'objet d'un financement. Ce qui n'empêche pas d'entrevoir quelques risques. Entre autres pourrait-on citer :

- La qualité des semences et autres intrants entrant dans la production du chou pomme;
- Le retard dans la mise en place des crédits ;
- La non disponibilité du marché ou le difficile accès au marché ;
- Enfin, le non-respect des itinéraires techniques de production qui peut s'avérer un risque très préjudiciable au crédit. D'où il est quasi indispensable qu'il existe des mesures d'accompagnement technique au profit des producteurs bénéficiaires.

Afin de pouvoir bénéficier de tels crédits, nous suggérons des critères d'éligibilité et de sélection suivants :

- ✓ Les bénéficiaires Individuels justifient une certaine capacité à emblaver au moins un (01) hectare,
- ✓ Les bénéficiaires individuels justifient d'une capacité à utiliser ou à faire fonctionner les équipements dans de bonnes conditions,
- ✓ Les bénéficiaires individuels sont solvables vis-à-vis des IMF et autres banques,
- ✓ Justifier ou être en mesure de justifier un marché actuel ou futur.



Figure 4: Production de chou pomme

7.6. Analyse ME « Production de légumes feuilles et de carotte pour la marché »

7.6.1. Description du ME « Production de légumes feuilles et de carotte pour la marché »

La production de légumes est très développée au Bénin. Notamment dans partie méridionale du pays. Les légumes feuilles viennent souvent au niveau des producteurs.

Dans le scénario existant, la carotte est produite sur une superficie de 0,5 hectare en moyenne et la grande morelle à l'instant d'autres légumes feuilles est quant à elle produite sur une superficie ne dépassant pas la plupart du temps 0,25 hectare. Une telle production bien qu'en étant rentable ne couvre une part importante du marché disponible. Dans un scénario amélioré, il est suggéré un crédit à double phases. Une première phase d'investissement pour étendre le système d'irrigation en faisant aussi intervenir une pompe solaire pour le pompage de l'eau. L'autre phase du crédit sera destinée à l'approvisionnement des semences et autres intrants, puis comblera une partie du fonds de roulement. Ceci permettra de doubler la production pour le marché. Les individus ou encore des coopératives peuvent demander des financements pour un tel Modèle qui est animé aussi avec les SFD et bien entendu.

7.6.2. Besoins en financement du ME « Production de chou pour le marché national »

Dans le but de répondre un tant soit peu à la demande de plus en croissante sur le marché national, il est envisagé le présent ME, qui dans sa mise en œuvre a un besoin en financement qui se présente comme suit :

7.6.3. Crédit investissement

Évalué à un montant de : 2 726 000 FCFA, ce crédit servira à doter le demandeur (Individuel ou Coopérative) d'une pompe solaire d'une valeur de 1 000 000 FCFA, un complément de bandes d'arrosage qui est évalué à 750 000, un tricycle de 700 000 de deux autres puits d'une valeur de 100 000, puis ensemble de petits matériels à 276 000. Ce crédit devra être mis en place au plus tard en Décembre pour favoriser les travaux d'extension du système d'irrigation, et ce pour une durée d'un an avec un différé de (03) mois, pour un taux d'intérêt pouvant aller jusqu'à 18% annuel

7.6.4. Crédit campagne

Un crédit campagne d'une valeur de 800 000 FCFA, servira de fond de roulement pour renforcer les capacités de production des bénéficiaires afin de passer de 0,25 ha à 0,50 ha moyen pour les légumes feuille, de 0,50 ha pour la carotte à 1ha. La période idéale pour la mise en place d'un tel crédit est Mai, afin de permettre aux producteurs de commencer à temps

leurs activités culturelles. Le crédit est censé couvrir une période de 10 mois par an afin de permettre au bénéficiaire de pouvoir avoir le temps nécessaire pour le remboursement. Avec un taux d'intérêt de 2% mensuel, soit 12% annuel, le crédit reste à la portée du bénéficiaire. Les résultats comparés entre le modèle existant et celui amélioré au terme desdits crédits sont résumés tels que suit :

Tableau 9: Synthèse compte d'exploitation ME « Production de légumes feuilles et de carotte pour le marché national »

Éléments		Modèle		Variation
		Existant	Amélioré	Absolue
Revenus	Carotte	11 880 000	23 760 000	11 880 000
	Grande morelle	495 000	990 000	495 000
Revenu total		12 375 000	24 750 000	12 375 000
Coûts variables		(677 475)	(1 277 700)	600 225
Intrants		186 975	376 200	
Main d'œuvre		206 000	284 000	
Autres coûts		284 500	617 500	
Marge brute		11 697 525	23 472 300	11 774 775
Coûts fixes		(617 827)	(2 339 424)	1 721 597
Entretien et Assurance		125 160	292 920	
Personnel fixe		240 000	480 000	
Autres frais fixes		60 000	120 000	
Dépréciation		192 667	967 143	
Dépenses intérêt crédit long		-	383 361	
Dépenses intérêt crédit		-	96 000	
Résultat avant IS		11 079 698	21 334 876	10 255 178
Impôt sur les sociétés (IS)		-	-	-
Revenus nets		11 079 698	21 334 876	10 255 178

7.6.5. Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle

Ce modèle peut faire sans aucun doute l'objet d'un financement. Ce qui n'empêche pas d'entrevoir quelques risques. Entre autres pourrait-on citer :

- La qualité des semences et autres intrants entrant dans la production du chou pomme;
- Le retard dans la mise en place des crédits ;

- La non disponibilité du marché ou le difficile accès au marché ;
- Enfin, le non-respect des itinéraires techniques de production qui peut s'avérer un risque très préjudiciable au crédit. D'où il est quasi indispensable qu'il existe des mesures d'accompagnement technique au profit des producteurs bénéficiaires.

Afin de pouvoir bénéficier de tels crédits, nous suggérons des critères d'éligibilité et de sélection suivants :

- ✓ Les bénéficiaires Individuels justifient une certaine capacité à emblaver au moins un (01) hectare,
- ✓ Les bénéficiaires individuels justifient d'une capacité à utiliser ou à faire fonctionner les équipements dans de bonnes conditions,
- ✓ Les bénéficiaires individuels sont solvables vis-à-vis des IMF et autres banques,

Justifier ou être en mesure de justifier un marché actuel ou futur.



Figure 5: Planches de grande morelle

7.7. Analyse du ME « Vente groupée »

7.7.1. Description du ME

La vente groupée reste un mécanisme de commercialisation qui lorsqu'elle est bien permet un certain épanouissement des acteurs du monde agricole en général.

En ce qui concerne les cultures maraichères, il faut un certain nombre de préalable avant sa mise en œuvre.

La présente étude a permis de nous rendre compte que dans le scénario existant sur le terrain actuellement, la coopérative de producteurs sans avoir forcément regard sur la production de ses membres facilite l'écoulement de la production de ces derniers à travers la mise en contact directe avec les acheteurs. Dans ce scénario, même si les produits sont vendus au prix du jour sur le marché local ou national tout au moins, la coopérative en tant qu'entité ne tire aucun dividende puisqu'un dispositif de suivi au préalable comme service aux membres n'existait pas. Dans le scénario amélioré, il est proposé, un crédit qui permettra de mettre à disposition du membre dans un premier temps des intrants de qualité dont il a besoin afin de répondre de manière adéquate et équivalente aux exigences qualitative et quantitative du marché, qui est lui préalablement identifié, et avec lequel un accord plus moins formel existe sur les caractéristiques des produits recherchés au sein de la coopérative (Agriculture contractuelle). Le dispositif de suivi de production est mis en place au sein de la coopérative pour s'assurer de l'application des bonnes pratiques de production. Au terme de la production, la coopérative collecte les produits des membres (sur planches) à un cout rémunérateur bien entendu, centralise l'offre puis se charge in fine de vendre les produits à l'acheteur avec qui une attente a été obtenue au préalable sur le coût de cession et qui couvre les services de facilitation ainsi rendus aux différentes parties prenantes.

Au tour dudit modèle, sont indispensables la producteurs, sa coopérative, l'acheteur éventuel et bien entendu le SFD dont le rôle majeur est de faciliter l'accès au crédit. Ce modèle est exclusivement réservé à des structures faïtières afin de favoriser un certain suivi et une certaine efficacité.

7.7.2. Besoin en financement

Pour ce qui est présent modèle en étude, deux produits ont été identifiés. Il s'est agi de la tomate et du piment long et de la tomate fraîche. Afin de réaliser cette vente groupée sur une superficie de 7 hectares en moyenne (Les deux spéculations confondues), il est recommandé un crédit campagne jusqu'à hauteur de 41 500 000 FCFA qui permettra essentiellement à la coopérative d'acquérir les productions de ses membres. Cette production est ensuite revendue à des acheteurs préalablement identifiés à un prix qui intègre les couts de suivis de production et permet à la coopérative dégager une marche bénéficiaire qui permettra d'assurer son fonctionnement interne.

L'autre crédit s'approvisionner en quelques équipements indispensables pour « une vente groupé » idoine

D'un montant initial de 41 500 000 FCFA, ce crédit sera utile lorsqu'il parviendra à la coopérative au plus tard en septembre et ce avec taux d'intérêt mensuel de 2% sur 6mois. Un différé ne sera pas indispensable. Un autre crédit d'une valeur de 1 200 00 FCFA sur un an avec un taux de 18% l'an sera indispensable à la coopérative pour s'approvisionner en quelques équipements indispensable pour la réalisation de la vente groupée des cultures maraichères. Parvenu aussi en septembre au plus tard, ce crédit pourrait être utile.

7.7.3. Calendrier financier

Le calendrier approprié ou indicatif pour la mise en place est le suivant.

✓ Crédit investissement

Montant en crédit	1 200 000 F
Durée du crédit	1 an (soit 12 mois)
Taux d'intérêt	18% annuel
Mois de mise en place du crédit	Août
Période de grâce (différé)	3 mois
	Collecte : Août
	Commercialisation : A partir d'Août

✓ **Crédit de campagne**

Montant en crédit	41 500 000 FCFA
Durée du crédit	6 mois
Taux d'intérêt	12% soit 2% mensuel
Mois de mise en place du crédit	Août
Période de grâce (différé)	Néant
Périodes d'activités	Collecte : Août
	Commercialisation : A partir d'Août

Les résultats comparés entre le modèle existant et celui amélioré au terme desdits crédits sont résumés tels que suit :

Tableau 10: Synthèse compte d'exploitation ME « Vente groupée de produits maraîchers »

Éléments		Modèle		Variation Absolue
		Existant	Amélioré	
Revenus	Piment long	3 564 000	3 712 500	148 500
	Tomate	37 125 000	40 000 000	2 875 000
Revenus total		40 689 000	43 712 500	3 023 500
Coûts variables		(-)	(41 464 000)	
Intrants		-	41 100 000	
Main d'œuvre		-	140 000	
Autres coûts		-	224 000	
Marge brute		40 689 000	2 248 500	

Coûts fixes	(-)	(1 889 667)	
Entretien et Assurance	-	60 000	
Personnel fixe	-	400 000	
Autres frais fixes	-	166 667	
Dépréciation	-	18 000	
Dépenses intérêt crédit long terme	-	1 245 000	
Dépenses intérêt crédit campagne	-	-	
Résultat avant IS	40 689 000	358 833	
Impôt sur les sociétés (IS)	-	-	-
Revenus nets	40 689 000	358 833	-

Commentaire

Le résultat du scénario amélioré est bénéficiaire de 358 833, pour la coopérative, tandis que lorsque nous observons le scénario existant, la coopérative s'en sort sans rien.

7.7.4. Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle

Ce modèle peut faire sans aucun doute l'objet d'un financement. Ce qui n'empêche pas d'entrevoir quelques risques. Entre autres pourrait-on citer :

- La coopérative devra justifier d'une bonne gouvernance en son sein ;
- Être disposer à mettre en place un mécanisme de suivi déjà dès la production,
- Le retard dans la mise en place des crédits ;
- La non disponibilité du marché ou le difficile accès au marché ;
- Enfin, le non-respect des itinéraires techniques de production qui peut s'avérer un risque très préjudiciable au crédit. D'où il est quasi indispensable qu'il existe des mesures d'accompagnement technique au profit des producteurs bénéficiaires.

Afin de pouvoir bénéficier de tels crédits, nous suggérons des critères d'éligibilité et de sélection suivants :

- ✓ La coopérative devra justifier une certaine capacité de ces membres à emblaver les superficies nécessaires,
- ✓ Les bénéficiaires individuels justifient d'une capacité à utiliser ou à faire fonctionner les équipements dans de bonnes conditions,
- ✓ Les bénéficiaires individuels sont solvables vis-à-vis des IMF et autres banques,

- ✓ Justifier ou être en mesure de justifier un marché actuel ou futur (Formel de surcroit).



Figure 6: Paniers de tomates en vente groupée

7.8. Analyses des modèles économiques liés à la pisciculture

7.8.1. Bref aperçu sur la filière

La pisciculture a connu ses débuts au Bénin vers les années 1960.

A ce jour, nous avons distingué plusieurs qui sont intervenu sur le développement de la filière.

Ainsi nous pouvons entre autres citer :

- ❖ Projet Centre Piscicole de Godomey 1980 : dont l'objectif est de promouvoir élevage intensif tilapia enclos et étangs
- ❖ Projet de création du centre d'alevinage de Tohounouà Bopa en 1995 : qui avait pour objectif de fournir des intrants de qualité à un coût promotionnel
- ❖ PADPPA en 2003
- ❖ PROVAC en 2010 pour sa phase 1 et qui déjà dans sa phase 2

Nous comptons au sein de ladite filière plus de 3000 pisciculteurs

Les espèces élevées : Tilapia + Clarias. Avec des Infrastructures piscicoles : Étangs, bassins, enclos qui ne sont pas les plus accessibles non plus. Le Marché disponible est évalué : 113 000T/an et n'est couvert qu'à hauteur à 35%., on dénote chaque année un gap commercial de 2/3 entre l'offre et la demande. Ce qui vend à l'encontre des potentialités qu'offre la filière. D'où l'analyse FFOM de filière piscicole au Bénin pourrait se présenter comme suit :

Tableau 11: FFOM : Pisciculture au Bénin

Forces	Faiblesses
--------	------------

<ul style="list-style-type: none"> - Existence d'organisation au niveau micro des producteurs ; - Une expérience avérée des acteurs animant les divers maillons de la filière, - Existence d'institutions de financement ; - Un certain savoir-faire existe au niveau des producteurs ; La production à très forte rentabilité sur espace très réduit - Intérêt croissant des entrepreneurs pour la pisciculture - Existence de fournisseurs d'intrants 	<ul style="list-style-type: none"> - Mauvaise gouvernance au sein des faïtières d'où un certain désintéressement des acteurs à la base à se regrouper ; - Faible disponibilité des aliments de qualité ; - Accès difficile aux financements adaptés ; - Mauvaise connaissance sur les bonnes pratiques certains acteurs de production par les producteurs
Opportunités	Menaces

<ul style="list-style-type: none"> - Existences de superficies non exploitées ; - Existence d'infrastructures piscicoles pouvant être améliorées ; - Marché de poisson local et proximité du Nigeria ; - Filière en plein essor - Existence Importantes ressources en eau (puits artésiens, retenues d'eau et barrages, écosystèmes fluvio-lagunaires) exploitables. - Des structures d'appui pour accompagner la production - Un système de crédit de campagne est disponible ; - Règlementation de la production d'alevins (cadre juridique) ; - Existence de nombreux sites à potentiel piscicole - Les PTF et l'État s'intéressent à la filière. 	<ul style="list-style-type: none"> - Manque d'aliments de qualité uniforme ; - Absence d'un suivi au sein filière - Mauvaise qualité des intrants - Difficultés liées à la conservation et au stockage des intrants initiaux
--	--

7.8.2. Défis de la filière pisciculture

Au regard des menaces qui se dégagent de l'analyse plus haut, divers défis ressortent de nombreux défis dont les urgents sont :

- Réorganisation de filière
- Oeuvrer pour disposer d'aliments de qualité
- Faciliter l'accès des membres aux intrants

7.9. Analyse ME « Production de Tilapia et Clarias pour le marché national »

7.9.1. Description du modèle

Dans le scénario existant, la plupart des pisciculteurs sans un appui financier produisent de poissons clarias et tilapia dans des étangs traditionnels avec un peuplement initial d'alevins allant parfois à 2000 pour l'espèce clarias sur une superficie moyenne de 200 m² pour l'étang

; puis 500 alevins pour l'espèce tilapia. Cette pratique bien qu'étant moins onéreuse, ne permet pas forcément d'escompter un rendement conséquent.

Le modèle amélioré, quant à lui propose un appui financier (crédits investissement et fond de roulement) devant permettre aux promoteurs d'accroître leurs capacités de production en se tournant vers l'utilisation des bassins en durs, des barques hors sol, soit les cages flottantes. Ces différentes technologies évoquées ont chacune pour principal atout l'optimisation des rendements à divers échelle avec de gros volume produit sur une surface restreinte, afin de répondre un tant soit peu à la demande de plus en plus croissante sur le marché. Pour la présente étude, l'accent sera plutôt mis sur la production en bassin.

Le présent modèle fait intervenir les acteurs tels les producteurs de poissons, les producteurs d'alevins, fournisseurs d'aliments et les SFD.

7.9.2. Besoin en financement

Le besoin en financement, ici est de deux volets. Dans un premier temps, un crédit investissement d'un montant de **1 034 000 FCA** permettrait essentiellement au promoteur de disposer de deux bassins.

Dans un second temps, un temps, un crédit cette fois-ci de campagne, a vocation de servir de fond de roulement au promoteur piscicole. Ce dernier usera de ce montant évalué à **17 897 000 FCFA** pour s'approvisionner en alevins complémentaires et surtout en aliment importé qui consomme la majeure partie de cette somme.

Lorsqu'on se propose de réaliser une analyse comparative des deux modèles (existant et amélioré, l'on a les résultats ci-après.

Tableau 12: Analyse comparative ME « Production de poissons »

Type	Production de poissons clarias et tilapia en étang traditionnel sans crédit pour le marché national		Production de poissons clarias et tilapia en bassin pour le marché national	
	(Scénario existant)		(Scénario	
		Montant (en F CFA)		Montant (en F CFA)
Revenus				
Poisson		1 039 500		20 047 500
Poisson		742 500		8 316 000
Total		1 782 000		28 363 500
Coûts				
Intrants		990 000		18 793 000
Main		48 000		120 000
Autres		12 000		34 000
Total		1 050 000		18 947 000
Marge		732 000		9 416 500
Coûts				

Entretien		20 100		82 140
Personnel		300 000		900 000
Autres		-		-
Dépréciati		51 333		199 333
Dépenses		-		46 530
Dépenses		-		298 283
Total		371 433		1 526 287
Résultats		360 567		7 890 213
Impôt		-		-
Revenu		360 567		7 890 213

Source Collecte de données Juillet 2020

Commentaire : Une analyse comparative des deux scénarii démontre clairement l'impact de la modernisation de production. Le résultat net du scénario amélioré qui a fait intervenir un bassin pour accroître les capacités de production de promoteur est bien meilleur au scénario existant avec les étangs. Cette approche permet au promoteur de prendre une importante du marché sur lequel l'offre largement en deçà de la demande

7.9.3. Calendrier financier

Le calendrier approprié ou indicatif pour la mise en place est le suivant.

✓ Crédit investissement

Montant en crédit	1 0 34 000 F
Durée du crédit	1 an (soit 12 mois)
Taux d'intérêt	18% annuel
Mois de mise en place du crédit	Septembre
Période de grâce (différé)	3 mois
	Infrastructure : Septembre

✓ Crédit de campagne

Montant en crédit	17 897 000 FCFA
Durée du crédit	10 mois
Taux d'intérêt	20% soit 2% mensuel
Mois de mise en place du crédit	Novembre
Période de grâce (différé)	Néant
Périodes d'activités	Production : Novembre
	Commercialisation : 6 mois plus tard

7.9.4. Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle

Ce modèle peut faire sans aucun doute l'objet d'un financement. Ce qui n'empêche pas d'entrevoir quelques risques. Entre autres pourrait-on citer :

- Le promoteur devra justifier d'une expérience d'au moins 3ans dans la pisciculture et surtout d'une capacité de gestion ;
- Accepter que le SFD mette en place un mécanisme de suivi déjà de ses activités ;
- Le retard dans la mise en place des crédits ;
- La non disponibilité du marché ou le difficile accès au marché ;
- Enfin, le non-respect des itinéraires techniques de production qui peut s'avérer un risque très préjudiciable au crédit. D'où il est quasi indispensable qu'il existe des mesures d'accompagnement technique au profit des producteurs bénéficiaires.

Afin de pouvoir bénéficier de tels crédits, nous suggérons des critères d'éligibilité et de sélection suivants :

- ✓ Le promoteur doit faire preuve d'une véritable ouverture et savoir où est-ce qu'il va,
- ✓ Le bénéficiaire justifie d'une capacité à utiliser ou à faire fonctionner les équipements dans de bonnes conditions,
- ✓ Le bénéficiaire doit être solvables vis-à-vis des IMF et autres banques,
- ✓ Justifier ou être en mesure de justifier un marché actuel ou futur (Formel de surcroit).



Figure 7: Bassin piscicole

7.10. Analyse ME « Poissons fumés et séchés »

La transformation du poisson reste une des problématiques de la filière. La plupart du temps, les femmes mareyeuses afin de fumer et de sécher les poissons notamment les espèces Tilapia et Clarias sont exposées à divers aléas dans des conditions où l'hygiène n'est pas la chose la plus partagée. Dans leur activité, elles utilisent un équipement qui expose aussi bien leur santé à elle mais aussi celles des consommateurs, pour à la fin obtenir des résultats qui ne sont pas forcément les meilleurs en termes de bénéfice.

Dans le scénario existant, les femmes mareyeuses (fumeuses et sécheuses de poissons), tout en étant exposées aux divers aléas qu'engendre cette activité, procèdent au fumage et au

séchage de poissons sans un crédit, et ce avec une méthode traditionnelle dénudée la plupart du temps de toute hygiène et ne favorisant pas l'application des bonnes pratiques.

Le scénario amélioré propose un crédit à double compartiment, un premier d'investissement, permettrait aux femmes mareyeuses de se doter de four FTT à très forte capacité de fumage et de séchage en un temps record. Puis l'autre compartiment qui va constituer le fond de roulement et devra permettre aux mareyeuses d'accroître la capacité de production à travers la matière première qu'est ici le poisson frais, afin de répondre aisément à la demande sur le marché.

Le modèle ainsi décrit est essentiellement animé par les producteurs de poissons qui livrent la matière première aux femmes, les femmes mareyeuses et bien entendu les structures de financement

7.10.1. Besoin en financement

Un crédit d'investissement d'un montant de 1 636 000 FCFA permettra aux mareyeuses de se doter d'un four FTT à double compartiment et d'une valeur de 800 000 FCFA, puis d'un atelier de travail équiper que quelques ustensiles de travail, le tout d'une valeur de 836 000 FCFA.

Le crédit de campagne d'une valeur de 10 000 000 FCFA permettra à la femme de s'approvisionner en matière première (poisson) pour faire fonctionner son unité.

7.10.2. Calendrier financier

Le calendrier approprié ou indicatif pour la mise en place est le suivant.

Crédit investissement

Montant en crédit	1 636 000 F
Durée du crédit	1 an (soit 12 mois)
Taux d'intérêt	18% annuel
Mois de mise en place du crédit	Décembre
Période de grâce (différé)	3 mois
	Infrastructure : Janvier

7.10.3. Crédit de campagne

Montant en crédit	10 000 000 FCFA
Durée du crédit	12 mois
Taux d'intérêt	24% soit 2% mensuel
Mois de mise en place du crédit	Janvier
Période de grâce (différé)	Néant
Périodes d'activités	Production : Janvier
	Commercialisation : Aussitôt

Tableau 13: Synthèse compte d'exploitation ME « Poissons fumés pour le marché national »

Type	Poissons fumés sans crédit (Méthode traditionnelle)		Poissons fumés avec un crédit (Méthode modernisée)	
	(Scénario existant)	Montant (en F CFA)	(Scénario amélioré)	Montant (en F CFA)
Revenus				
Poissons fumés		1 287 000		19 800 000
Total revenus		1 287 000		19 800 000
Coûts variables				
Intrants		1 506 000		15 165 000
Main d'œuvre		48 000		140 000
Autres coûts		96 000		265 000
Total coûts variables		1 650 000		15 570 000
Marge brute		363 000-		4 230 000
Coûts fixes				
Entretien et Assurance		6 840		-
Personnel fixe		-		-
Autres frais fixes		13 020		-
Dépréciation		30 000		163 333
Dépenses intérêt crédit long terme		-		-
Dépenses intérêt crédit campagne		-		2 200 000
Total coûts fixes		49 860		2 363 333
Résultats avant impôts BIC		412 860-		1 866 667
Impôt applicable		-		-
Revenu net		412 860-		1 866 667

Commentaire : Les résultats montrent clairement les femmes mareyeuses dans le scénario précédent, tout exposant leur santé à elle-même et celles des consommateurs roulaient quasiment à perte. Le résultat net issu de la présente analyse dans sa phase améliorée, démontre si besoin en est que le four FTT devra être promu pour soulager les peines de ces vaillantes actrices que sont les mareyeuses.

7.10.4. Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle

Ce modèle peut faire sans aucun doute l'objet d'un financement. Ce qui n'empêche pas d'entrevoir quelques risques. Entre autres pourrait-on citer :

- ❖ La promotrice devra justifier d'une expérience d'au moins 3ans dans le fumage et le séchage de poisson et surtout d'une capacité de gestion ;
- ❖ Accepter que le SFD mette en place un mécanisme de suivi déjà de ses activités ;
- ❖ Le retard dans la mise en place des crédits ;
- ❖ La non disponibilité du marché ou le difficile accès au marché ;

D'où il est quasi indispensable qu'il existe des mesures d'accompagnement technique au profit des producteurs bénéficiaires. Afin de pouvoir bénéficier de tels crédits, nous suggérons des critères d'éligibilité et de sélection suivants :

- ❖ La promotrice doit faire preuve d'une véritable ouverture et savoir où est-ce qu'elle va,
- ❖ Le bénéficiaire justifie d'une capacité à utiliser ou à faire fonctionner les équipements dans de bonnes conditions,



Figure 8: Four FTT

7.11. Analyse du ME « « Infrastructures et équipements de pisciculture pour les acteurs locaux » »

7.11.1. Description du ME

Outre le difficile accès L'autre difficulté à laquelle la filière pisciculture est confrontée c'est la disponibilité des infrastructures et équipements.

Les artisans constructeurs pour la plupart du temps sont formés sur le tas. A travers les l'appui des projets/programmes, ces derniers ont vu leurs capacités renforcées. Cependant, lorsqu'il s'agit de satisfaire les pisciculteurs, faute de financement n'y arrivent pas souvent étant donné que les matériaux entrant dans la réalisation de ces infrastructures.

Dans le scénario existant, les artisans parviennent au terme de la plupart du temps d'une formation autodidacte à réaliser les infrastructures et équipements entrant dans la pisciculture. Après un perfectionnement grâce aux divers projets/programmes intervenant dans le sous-secteur, ces derniers sont de plus en plus actes techniquement à satisfaire la demande de plus en plus croissante des pisciculteurs, mais ne disposent pas très souvent de ressources nécessaires pour justement répondre à la demande.

Le scénario amélioré, propose un crédit exclusivement de campagne pour permettre aux artisans de disposer d'un fond de roulement afin de répondre aisément aux besoins des pisciculteurs en matière d'équipements et d'infrastructures piscicoles.

Ce modèle est animé par les pisciculteurs qui sont ici les demandeurs et les artisans et les SFD.

7.11.2. Besoin en financement

Pour le compte dudit modèle, l'artisan qui à travers ses propres moyens parvient à réaliser en moyenne 2 bacs fors sol, 2 bassins et une cage flottante par saison. Le présent crédit permettra de doubler cette capacité.

Ainsi, le montant nécessaire 3 732 000 FCA, avec un taux de 2% le mois sur 6 mois. Il sera utile pour l'achat de matériaux indispensables pour la confection des équipements.

7.11.3. Calendrier financier

Le calendrier approprié ou indicatif pour la mise en place est le suivant.

7.11.4. Crédit de campagne

Montant en crédit	3 732 000 FCFA
Durée du crédit	6 mois

Taux d'intérêt	12% soit 2% mensuel
Mois de mise en place du crédit	Décembre
Période de grâce (différé)	Néant
Périodes d'activités	Réalisation : Janvier
	Remboursement : 6 mois plus tard

Une comparaison des deux scénarii, lorsqu'on cherche aller plus loin se présente comme suit :

Tableau N°14 : Comparatif des deux scénarii

Type	Infrastructures et équipements de pisciculture pour les acteurs locaux sans crédit		Infrastructures et équipements de pisciculture pour les acteurs locaux avec crédit	
	(Scénario existant)		(Scénario amélioré)	
		Montant (en F CFA)		Montant (en F CFA)
Revenus				
Bac hors sol rectangulaire (10m ²)		1 600 000		4 000 000
Bassin piscicole (50m ²)		450 000		1 600 000
Cage flottante (25m ²)		850 000		3 400 000

Total revenus		2 900 000		9 000 000
Coûts variables				
Intrants		1 308 000		5 040 000
Main d'œuvre		429 000		1 956 000
Autres coûts		17 500		40 250
Total coûts variables		1 754 500		7 036 250
Marge brute		1 145 500		1 963 750
Coûts fixes				
Entretien et Assurance		100 000		60 000
Personnel fixe		105 000		105 000
Autres frais fixes		-		-
Dépréciation		100 000		100 000
Dépenses intérêt crédit long terme		-		-
Dépenses intérêt crédit campagne		-		-
Total coûts fixes		305 000		265 000

Résultats avant impôts BIC		840 500		1 698 750
Impôt applicable		-		-
Revenu net		840 500		1 698 750

Commentaire

Les éléments analytiques nous permettent de nous rendre compte que les résultats sont restés dans les mêmes proportions que le scénario amélioré, cependant le crédit contracté a été d'une importance capitale et surtout a été remboursé dans un délai relativement court.

7.11.5. Analyse du risque et critères d'éligibilité suggérés pour le modèle

Ce modèle peut faire sans aucun doute l'objet d'un financement. Ce qui n'empêche pas d'entrevoir quelques risques. Entre autres pourrait-on citer :

- Le retard dans la mise en place des crédits ;
- La non disponibilité du marché ou le difficile accès au marché ;

D'où il est quasi indispensable qu'il existe des mesures d'accompagnement technique au profit des producteurs bénéficiaires.

Afin de pouvoir bénéficier de tels crédits, nous suggérons des critères d'éligibilité et de sélection suivants :

- ✓ La promotrice doit faire preuve d'une véritable ouverture et savoir où est-ce qu'elle va,
- ✓ Le bénéficiaire justifie d'une capacité à utiliser ou à faire fonctionner les équipements dans de bonnes conditions,

8. Conclusion

L'agriculture béninoise contribue pour une part importante au produit intérieur brut et au revenu monétaire des ménages ruraux. Malgré cette forte contribution à la croissance économique, l'offre des services financiers au profit des populations du monde rural et de l'agriculture est encore fortement limitée pour soutenir les investissements agricoles et améliorer la productivité. Les exploitations agricoles manquent cruellement de financement à moyen et long terme pour améliorer leur productivité et assurer une sécurité alimentaire de long terme.

Par ailleurs, du fait que l'agriculture béninoise demeure une agriculture de subsistance, elle ne dégage pas suffisamment de surplus marchand pouvant permettre d'assurer la solvabilité des crédits. En effet, bien que l'agriculture soit reconnue comme le poumon de l'économie béninoise, l'accompagnement financier dont elle devrait bénéficier souffre de beaucoup d'insuffisances. Seuls certains partenaires techniques et financiers (PTF) et les institutions de microfinance (IMF) agissent fortement dans le financement du secteur agricole béninois.

Les efforts faits par l'Etat pour respecter l'engagement de Maputo de consentir au moins 10% de leur budget au financement du secteur agricole restent encore loin de combler les attentes. Seulement 6% des dépenses budgétaires publiques sont consacrées à ce secteur. Les banques classiques, quant à elles, semblent pratiquement s'être désintéressées du secteur agricole pour des raisons de faible rentabilité, de risque élevé et d'insuffisance organisationnelle.

En conséquence, les besoins de financement des agriculteurs demeurent toujours partiellement satisfaits. L'analyse des demandes de crédit pour le fonctionnement des exploitations agricoles met en évidence que les montants accordés par les institutions de microfinance couvrent environ la moitié des besoins en fonds de roulement de ces exploitations agricoles. Les besoins des producteurs en infrastructures et équipements de base ne sont pas non plus couverts.

Cette absence quasi-totale d'investissements productifs pour le développement des différentes filières agricoles explique le faible taux relatif de croissance observé en agriculture. Ainsi, l'agriculture béninoise souffre d'un manque de financement formel pour assurer son développement et la transition économique, nécessaire à la lutte contre la pauvreté surtout en milieu rural. Plus encore, la microfinance n'est pas à elle seule la solution pour le financement des activités agricoles voire le développement du secteur agricole au Bénin.

En effet, les exploitants agricoles ne disposent pas souvent des garanties matérielles et financières exigées par les institutions de microfinance, pour obtenir les crédits. De plus, la période de débloqué ou de décaissement du crédit est souvent non compatible avec le calendrier culturel des exploitants agricoles. Mieux, les délais de remboursement ne sont pas

compatibles avec les exigences de l'activité agricole et l'impossibilité d'avoir un différé de remboursement les rend davantage contraignants.

Aussi, la majorité des exploitants agricoles se plaignent-ils des taux d'intérêt élevés appliqués, associés à l'insuffisance des crédits alloués. Pour mieux apprécier le niveau élevé des intérêts payés par les exploitants agricoles, l'estimation des marges bénéficiaires dégagées de la production agricole a été nécessaire. En général, l'objectif pour lequel le producteur contracte du crédit est de payer la main-d'œuvre utilisée dans les différentes opérations culturales.

En considérant que le crédit emprunté par le producteur a servi totalement à payer la main-d'œuvre, le coût du crédit qui est le taux d'intérêt débiteur vient renchérir le coût total de la main-d'œuvre. Avec l'hypothèse que l'autoconsommation soit valorisée sur le marché (par une estimation du coût d'opportunité),

L'épargne est importante dans l'obtention du crédit à montant élevé car elle est exigée par les IMF et peut faire au moins 20% du montant demandé. Enfin, les gros emprunteurs adoptent des stratégies relatives à la gestion de leur exploitation leur permettant de répondre aux exigences des institutions de microfinance, à l'intégration sociale et à l'attachement à une institution.

L'une des contraintes liées à l'utilisation optimale des facteurs de production étant le crédit, nous recommandons ce qui suit pour améliorer les conditions de financement des exploitations agricoles et le niveau de vie des producteurs : En absence de ressources adaptées, de garanties solides et d'expertises pour l'instruction des dossiers en agriculture, les institutions de financement se désintéressent

Références bibliographiques

- Plan Stratégique de Développement du Secteur Agricole (PSDSA) 2017-2025
- Plan National d'Investissements Agricoles et de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle PNIASAN 2017 – 2021
- Plan Promotion Filières, 2017
- La logistique agricole entre le BENIN et le NIGERIA : Cas de la tomate, du piment et de l'ananas (John O. IGUE Faridath ABOUDOU 2015)
- PNDF Maraîchage
- PNDF Pisciculture