



Mini Business Cases

ProFinA Benin

Service entretien de vergers anacarde & crédit
entretien pour les producteurs





Service entretien de vergers anacarde

Concept:

- Entrepreneur avec petite équipe qui offre de services d'entretien professionnel aux producteurs:
 - Taille des arbres avec tronçonneuse et paillage des feuilles et petites branches
 - Cerclage d'herbe avec débroussailleuse ('brushcutter/ weedeater') et paillage
 - Construction de pare-feu autour les vergers par machine ou brulage contrôlé
 - Service de diagnostique de maladies et infestations et service traitement
 - Service de pulvérisation de cocktail fumure et minérales
 - Egalement possible : service the planter de nouveaux vergers
- Producteur paie par ha par service
- Entrepreneur doit suivre une bonne formation
- Hors anacarde l'entreprise peut travailler dans les plantations de mangue, teak etc.





Logique économique et développemental :

- Les rendements des vergers sont très bas a cause du manque d'entretien; l'entretien peut augmenter le rendement et donc les bénéfices
- L'entretien sans outils professionnels demande beaucoup de main d'oeuvre et est contre-productive (taille avec coupe-coupe endommage l'arbre)
- L'achat des outils par chaque petit producteur n'est pas économique
- La gestion de la machinerie par une coopérative est possible mais un risque (Qui s'occupe de l'entretien?)
- Il existe peu des grand producteurs de l'anacarde qui peuvent acheter des outils et offrir les services au petits producteurs en proximité
- Pour certain activités il faut une formation, mais former tous les petits producteurs est cher
- Un prestataire de service peut utiliser les mêmes outils et a ses connaissance pour d'autres cultures (Mangue, Teak)s
- Les petits producteurs et leur main d'oeuvre sont occupés par les cultures principales et souvent pas disponibles pour la taille, le sarclage et autres tâches





Comment l'entretien se fait actuellement ?

- Une grande partie des producteurs ne fait aucun entretien à cause de :
 - La méconnaissance des bénéfices
 - Le manque de temps et d'argent au moment opportun pour payer la main d'oeuvre (maïs et autres cultures sont souvent prioritaires)
- Il existe également un grand groupe de producteurs qui fait un peu d'entretien de temps a temps, par exemple le débroussage ou un peu de taille
- Le rendement dans les vergers est typiquement entre 100Kg et 300kg
- Les producteurs qui taillent le font avec le coupe-coupe et sans connaissances ou stratégie
- Tous les producteurs déjà organisent la main d'oeuvre pour les assister
- Il existe quelques personnes avec une tronçonneuse qui travaillent pour les plantations de teak qui vendent leur service, mais ils n'ont pas une vraie connaissance de la taille de l'anacarde
- Selon quelques études il y a des commerçants qui s'occupent de l'entretien





Les outils professionnels...

Outil	Prix d'achat
Stihl Chainsaw / tronçonneuse	355 000
Stihl Polepruner / sécateur	355 000
Stihl Brushcutter / débroussailleuse	355 000
Viking Chipper Shredder petrol / broyeur	1 000 000
Pesticide/ fertilizer backpack sprayer / pulvérisateur	80 000
Manual tools, fuel cans etc./ autres outils	275 000
Vehicule Bache 1 ton	4 100 000
Moto	350 000
Garage/ Hangar	650 000
TOTAL INVESTISSEMENTS	7 620 000

Investissements modestes





Prix de vente et nombre d'hectares par ans

	Vente (Ha)	Prix de vente (par Ha)	Fois par saison	Cout producteur par Ans/ Ha
Taille	60	50 000	0,33	16 666
Pare-feu	40	25 000	1	25 000
Sarclage	100	25 000	2	50 000
Traitement maladie	150	15 000	3	45 000
Fertilisation 1ier année	25	30 000		
Fertilisations suivants	50	20 000	1	20 000
TOTAL	425			156 666

- Les prix sont y compris tous les intrants (pesticide, engrais, carburant, transport, main d'oeuvre)
- Distances de 25 km de voyage entre la base et le verger





Calendrier de l'activité

	Jan	Fev	Mar	Avr	Ma i	Juin	Jui l	Aou t	Se p	Oct	Nov	De c
Taille												
Parfeu												
Sarclage												
Analyse maladie												
Traitement maladie												
Fertilisation												





Données économiques

- Echelle de production : 425 Ha traité par ans
- Marge brute : 10 509 150 (50%)
- Profit : 7 211 202
- Besoin de crédit : 6,1 million pour 2 ans a 12% (3 mois différé)
- Investissements avec fonds propre : 1,54 million
- Crédit de campagne : 300,000 pour 3 mois a 18%
- Flux de trésorerie opérationnel positive dans 3eme mois





Résultat financière de l'activité

	2017	2018	2019
Revenus			
Pruning-mulching	4 000 000	4 000 000	4 000 000
Brushcutting mulching	2 500 000	2 500 000	2 500 000
Fire breaks	1 250 000	1 250 000	1 250 000
Pest control treatment	2 250 000	2 250 000	2 250 000
Fertiliser first application	3 000 000	3 000 000	3 000 000
Fertiliser follow up	4 000 000	4 000 000	4 000 000
Total revenus	17 000 000	17 000 000	17 000 000
Coûts variables			
Pruning-mulching	1 549 200	1 549 200	1 549 200
Brushcutting mulching	1 798 000	1 798 000	1 798 000
Fire breaks	588 800	588 800	588 800
Pest control treatment	1 362 750	1 362 750	1 362 750
Fertiliser first application	524 000	524 000	524 000
Fertiliser follow up	668 000	668 000	668 000
Total coûts variables	6 490 750	6 490 750	6 490 750
Marge brute	10 509 250	10 509 250	10 509 250
Coûts fixes d'opération			
Entretien et Assurance	718 000	718 000	718 000
Personnel fixe	-	-	-
Autres frais fixes	120 000	120 000	120 000
Total coûts fixes d'opération	838 000	838 000	838 000
Marge nette	9 671 250	9 671 250	9 671 250
Dépréciation	1 857 917	1 857 917	1 857 917
Dépenses intérêt crédit long terme	588 632	270 057	3 122
Dépenses intérêt crédit campagne	13 500	-	-
Résultats avant impôts BIC	7 211 202	7 543 276	7 810 211
Impôts BIC	1 802 800	1 885 819	1 952 553
Revenu net	5 408 401	5 657 457	5 857 658





Flux de trésorerie

Année	Mois	Mois Cumul	Trésorerie opérationnel			Trésorerie Investissement s	Financement propre		Prêt long terme		Prêt campagne		Enterprise Flux de trésorerie	
			Coûts Variables	Fixes	Revenus		Bilan Activité	Bilan	Bilan Avant crédit	Flux de trésorerie	Bilan Cumulatif	Flux de trésorerie		Bilan Cumulatif
1	1	1	207 200	69 833	312 500	35 467	-7 700 000	1 540 000	-6 124 533	6 200 000	75 467	295 500	370 967	370 967
	2	2	207 200	69 833	0	-277 033	0	0	-277 033	-62 000	-263 567	-4 500	27 433	-343 533
	3	3	207 200	69 833	1 333 333	1 056 300	0	0	1 056 300	-315 355	477 378	-304 500	463 878	436 445
	4	4	576 400	69 833	1 333 333	687 100	0	0	687 100	-315 355	849 123	0	835 623	371 745
	5	5	812 400	69 833	4 833 333	3 951 100	0	0	3 951 100	-315 355	4 484 868	0	4 471 368	3 635 745
	6	6	1 007 079	69 833	3 821 429	2 744 517	0	0	2 744 517	-315 355	6 914 030	0	6 900 530	2 429 162
	7	7	554 345	69 833	738 095	113 917	0	0	113 917	-315 355	6 712 591	0	6 699 091	-201 438
	8	8	554 345	69 833	738 095	113 917	0	0	113 917	-315 355	6 511 153	0	6 497 653	-201 438
	9	9	554 345	69 833	738 095	113 917	0	0	113 917	-315 355	6 309 715	0	6 296 215	-201 438
	10	10	554 345	69 833	1 050 595	426 417	0	0	426 417	-315 355	6 420 776	0	6 407 276	111 062
	11	11	554 345	69 833	1 050 595	426 417	0	0	426 417	-315 355	6 531 838	0	6 518 338	111 062
	12	12	701 545	69 833	1 050 595	279 217	0	0	279 217	-315 355	6 495 699	0	6 482 199	-36 138
2	1	13	207 200	69 833	312 500	35 467	0	0	35 467	-315 355	6 215 811	0	6 202 311	-279 888
	2	14	207 200	69 833	0	-277 033	0	0	-277 033	-315 355	5 623 423	0	5 609 923	-592 388
	3	15	207 200	69 833	1 333 333	1 056 300	0	0	1 056 300	-315 355	6 364 368	0	6 350 868	740 945
	4	16	576 400	69 833	1 333 333	687 100	0	0	687 100	-315 355	6 736 113	0	6 722 613	371 745
	5	17	812 400	69 833	4 833 333	3 951 100	0	0	3 951 100	-315 355	10 371 858	0	10 358 358	3 635 745
	6	18	1 007 079	69 833	3 821 429	2 744 517	0	0	2 744 517	-315 355	12 801 019	0	12 787 519	2 429 162
	7	19	554 345	69 833	738 095	113 917	0	0	113 917	-315 355	12 599 581	0	12 586 081	-201 438
	8	20	554 345	69 833	738 095	113 917	0	0	113 917	-315 355	12 398 142	0	12 384 642	-201 438
	9	21	554 345	69 833	738 095	113 917	0	0	113 917	-315 355	12 196 704	0	12 183 204	-201 438
	10	22	554 345	69 833	1 050 595	426 417	0	0	426 417	-315 355	12 307 766	0	12 294 266	111 062
	11	23	554 345	69 833	1 050 595	426 417	0	0	426 417	-315 355	12 418 827	0	12 405 327	111 062
	12	24	701 545	69 833	1 050 595	279 217	0	0	279 217	-315 355	12 382 689	0	12 369 189	-36 138
3	1	25	207 200	69 833	312 500	35 467	0	0	35 467	-315 355	12 102 800	0	12 089 300	-279 888
	2	26	207 200	69 833	0	-277 033	0	0	-277 033	0	11 825 767	0	11 812 267	-277 033
	3	27	207 200	69 833	1 333 333	1 056 300	0	0	1 056 300	0	12 882 067	0	12 868 567	1 056 300
	4	28	576 400	69 833	1 333 333	687 100	0	0	687 100	0	13 569 167	0	13 555 667	687 100
	5	29	812 400	69 833	4 833 333	3 951 100	0	0	3 951 100	0	17 520 267	0	17 506 767	3 951 100
	6	30	1 007 079	69 833	3 821 429	2 744 517	0	0	2 744 517	0	20 264 784	0	20 251 284	2 744 517
	7	31	554 345	69 833	738 095	113 917	0	0	113 917	0	20 378 700	0	20 365 200	113 917
	8	32	554 345	69 833	738 095	113 917	0	0	113 917	0	20 492 617	0	20 479 117	113 917
	9	33	554 345	69 833	738 095	113 917	0	0	113 917	0	20 606 534	0	20 593 034	113 917
	10	34	554 345	69 833	1 050 595	426 417	0	0	426 417	0	21 032 950	0	21 019 450	426 417
	11	35	554 345	69 833	1 050 595	426 417	0	0	426 417	0	21 459 367	0	21 445 867	426 417



Conclusion: Le modèle est bien rentable, mais quelques défis restent...

- Les producteurs ont besoin de crédit pour financier les services
- Sources: crédit de SFD ou ristournes de vente groupé
- L'entretien n'est pas bien rentable dans les anciens vergers
- L'entretien est rentable a partir d'un prix de vente de CFA/kg





Vergers anacarde avec entretien

Concept:

- Producteur avec 5 Ha utilise un service professionnel pour l'entretien:
 - Taille des arbres avec tronçonneuse et paillage des feuilles et petites branches
 - Sarclage d'herbe avec débroussailleuse 'brushcutter/ weed eater' et paillage
 - Construction de pare-feu autour les vergers avec machine ou brulage contrôlé
 - Service de diagnostique maladies et infestations, et service traitement
 - Service de pulvérisation cocktail fumeur et minérales
 - Egalement possible : service the planter nouveau vergers
- Producteur paie par Ha par service





Logique Economique et développemental:

- Le rendement sans aucun entretien est très bas : 150 – 300Kg/ Ha Un bon programme de l'entretien peut augmenter la production a 600 – 1000 Kg/ Ha pour arbres traditionnel, et 1500Ha pour arbres greffés
- Les producteurs manquent de temps pour l'entretien et des moyens
- Les vergers non entretenus ont une grade risque de perte a cause des feux de brousse
- Grand groupe cible de petits producteurs
- Combinaison avec la vente groupé est possible : utilisation des ristournes comme crédit entretien





Programme de traitement

	Prix de vente (par Ha)	Fois par saison	Cout producteur par Ans/ Ha
Taille	50 000	0,33	16 666
Pare-feu	25 000	1	25 000
Sarclage	25 000	2	50 000
Traitement maladie	15 000	3	45 000
Fertilisation 1ier année	30 000		
Fertilisation suivants	20 000		20 000
TOTAL			156 666





Données économiques

- Echelle de production :
 - Nouveau situation : 5 Ha, 800Kg/Ha= 4 tonnes, vendue a CFA 400/Kg
 - Ancien : 5 Ha, 200Kg/Ha = 1 tonne, aucun entretien

NB : Ce sont les deux scenarios extrêmes, il y a des producteurs qui font un peu d'entretien et obtiennent 300kg ou 400kg/ Ha

- Marge brute avec entretien : 392 500/ Ans
- Profit avec entretien: 389 125/ Ans
- Crédit de campagne : 150 000 pour 8 mois a 18%, a payer en tranches directement au prestataire de service
- Sources de crédit : ristournes de la vente groupé (coopérative) ou crédit de la part des SFD





Résultat financier

	Vergers avec entretien	Vergers sans entretien
Revenus	FCFA	FCFA
Production Anacarde	1 600 000	400 000
Total revenus	1 600 000	400 000
Coûts variables		
Taillage, parfeu, sarclage	457 500	
Fertilisation	125 000	
Traitement pesticide	225 000	
Recolte	400 000	150 000
Remplacement arbres		54 500
Total coûts variables	1 207 500	204 500
Marge brute	392 500	195 500
Coûts fixes d'opération		
Entretien et Assurance	-	-
Personnel fixe	-	-
Autres frais fixes	-	-
Total coûts fixes d'opération	-	-
Frais de capital		
Investissements	-	-
Prêt campagne	3 375	-
Total frais de capital	3 375	-
Marge nette	389 125	195 500

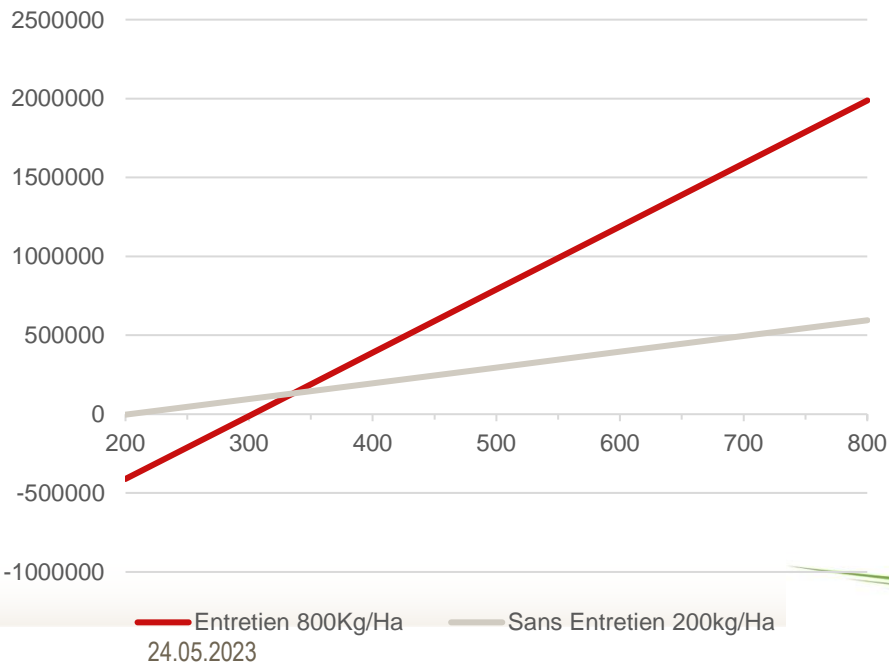




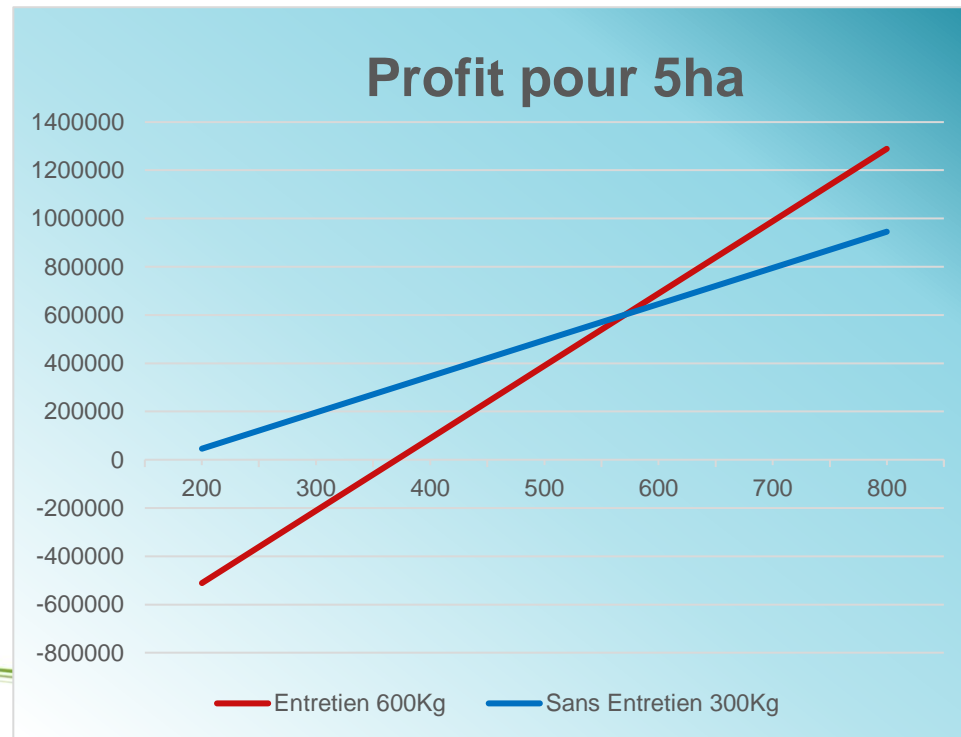
Quand l'entretien intensif est-il rentable?

- La rentabilité de l'entretien dépend du prix de vente et du rendement par Ha : avec un prix élevé chaque Kg produit additionnellement compte plus
- @ 200kg sans entretien et 800kg avec entretien, l'entretien est rentable a partir de 340CFA/Kg
- @300kg sans entretien, et 600kg avec, il faut presque 575 CFA/ Kg pour rentabiliser l'entretien

Profit pour 5ha Anacarde



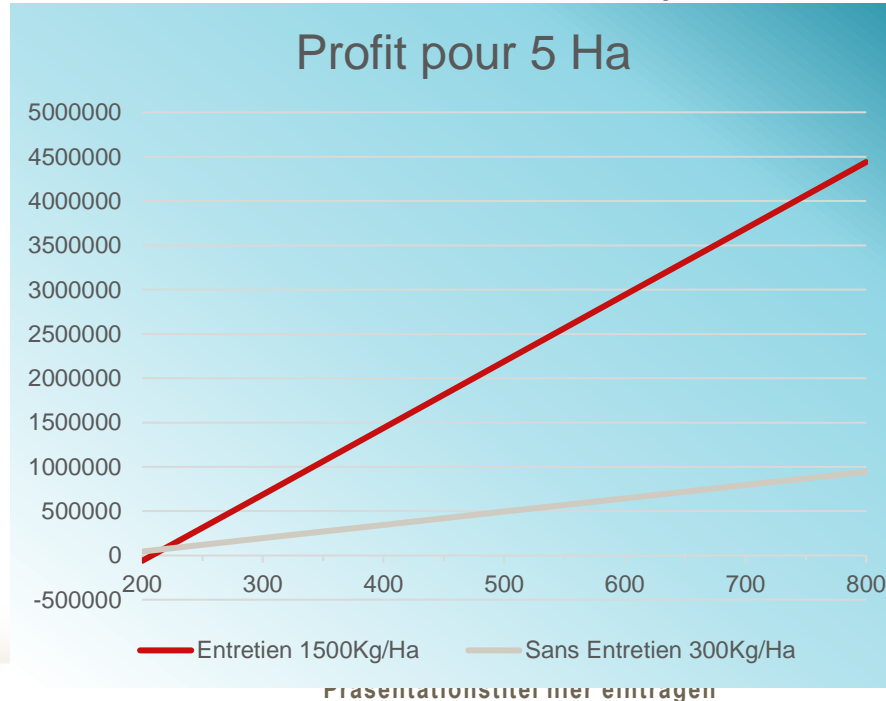
Profit pour 5ha





Les arbres greffés sont essentiels pour mieux rentabiliser l'entretien

- Les coûts d'entretien sont les mêmes pour les arbres greffés et sélectionnés...mais la production peut augmenter beaucoup avec les arbres greffés
- Le rendement de l'entretien est donc meilleur pour les bons arbres





Conclusion

- L'entretien est rentable s'il augmente la production 2-3 fois et si le prix de vente tourne autour de 400 – 600 CFA/Kg
- Le mieux la qualité génétique de l'arbre, le plus le rendement sur l'entretien
- Un meilleur prix est la meilleure incitation pour l'entretien. Quelqu'un qui brade les noix à 200 CFA/Kg à un commerçant ne peut pas rentabiliser l'entretien professionnel
- Pour encourager l'entretien il faut donc faciliter l'accès aux arbres greffés et la vente groupé !

