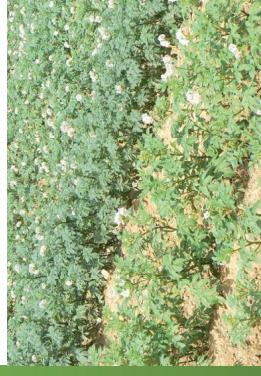




CATALIST

Catalyser l'intensification Agricole Accélérée pour la Stabilité
Sociale et Environnementale

GUIDE DES VENTES AUX ENCHERES ET DES BONS D'ACHATS POUR LES ENGRAIS ET LES SEMENCES



Rapport du Projet CATALIST de l'IFDC
par le Consultant Joël LE TURIONER

GUIDE DES VENTES AUX ENCHERES ET DES BONS D'ACHATS POUR LES ENGRAIS ET LES SEMENCES

**Guide basé sur les expériences d'IFDC au
Malawi, Nigéria, Afghanistan et Rwanda**

Préparé par:



Joël LE TURIONER
Consultant
Expert en commercialisation des intrants

Sommaire

Introduction	3
Rôle des ventes aux enchères (auctions) et des bons d'achat (vouchers) dans le développement du secteur privé des intrants agricoles :	3
Guide des ventes aux enchères et des bons d'achats. Cadre logique d'intervention :	5
Guide des ventes aux enchères	5
Guide des bons d'achat	10
Annexe : Exemples d'expériences précédentes :	15
Malawi	15
Nigéria	16
Afghanistan	17
Rwanda	18

INTRODUCTION :

Les Objectifs de Développement du Millénaire (ODM) définissent une diminution de moitié de la pauvreté d'ici 2015. Des millions de petits agriculteurs à travers l'Afrique sont trop pauvres pour participer aux marchés d'intrants agricoles et ne sont donc pas à même d'utiliser des intrants modernes améliorant la productivité tels que l'engrais minéral et les variétés de semences améliorées. À quelques exceptions près qui confirment la règle (Breman et Debrah, 2003), il existe des contraintes majeures dans l'agriculture africaine qui rendent extrêmement difficile l'augmentation de la productivité pour ces petits agriculteurs. Ces contraintes incluent la faible fertilité du sol, exacerbée par l'appauvrissement en substances nutritives, une pression démographique élevée sur les terres agricoles à densités de population relativement faibles, les marchés étroits, les infrastructures inadéquates entraînant des coûts de transport et de transaction élevés et le manque de communication d'informations de marché, une irrigation limitée et un manque de capacité institutionnelle et de connaissances agricoles. Dans la plupart des pays d'Afrique, 80 % ou plus de la population est principalement engagée dans l'agriculture de subsistance avec un engagement limité sur le marché local. Cela ne réduit pas la faim et la malnutrition. Le défi auquel font face les dirigeants africains est de savoir comment augmenter les revenus de la population rurale pauvre. (I. Gregory, *Rôle des bons d'intrants dans la croissance pro pauvres*, IFDC, 2006)

Un des moyens mis en œuvre depuis quelques années dans différents pays d'Afrique pour assurer l'augmentation des revenus des agriculteurs est la mise en place de subventions servant à l'achat des engrais et des semences via le système des bons d'achat d'intrant tout en impliquant le secteur privé de l'agrofourmiture pour assurer la pérennité de la disponibilité des intrants via les ventes aux enchères

1. Rôle des ventes aux enchères et des bons d'achat dans le développement du secteur privé des intrants agricoles :

1.1. Les ventes aux enchères :

La vente aux enchères des intrants est un système qui permet à une institution publique ou une organisation de mettre sur le marché, à un « prix plancher », une certaine quantité d'intrants auprès du secteur privé. Chaque distributeur remplissant le cahier des charges, peut faire une offre d'achat pour le lot indiqué. C'est l'offre la plus élevée qui est retenue pour chaque lot. Chaque adjudicataire devient propriétaire de la marchandise après s'être acquitté de la somme correspondante auprès de l'organisme vendeur et peut distribuer les produits dans le respect du cahier des charges de la vente aux enchères.

Le secteur privé opérant dans l'agrofourmiture est composé de deux grandes catégories d'opérateurs économiques : i) les hommes d'affaires ; ii) les distributeurs, revendeurs et détaillants (DRD).

Les hommes d'affaires sont des opérateurs économiques qui s'intéressent à l'agrofourmiture parmi beaucoup d'autres activités lorsque l'opération est simple à réaliser, lucrative, sans

risque financier et sans investissement. Ces acteurs participent en général aux appels d'offres lancés par les sociétés para étatiques, ou par les Etats eux-mêmes, mais n'assurent pas la promotion technique et la distribution des produits.

Les DRD sont présents sur le terrain mais n'ont pas toujours la compétence technique requise pour l'achat et la vente des intrants agricoles et, surtout, n'ont pas la surface financière nécessaire pour assurer leurs approvisionnements auprès des fournisseurs internationaux.

Le rôle des ventes aux enchères est donc de pouvoir donner accès aux intrants en quantités suffisantes aux DRD tout en maintenant la compétition, pour : i) approvisionner les agriculteurs dans leur zone d'influence ; ii) assurer les services de proximité liés à la ventes des intrants et iii) générer des revenus afin de pérenniser l'activité pour les années futures et rendre ainsi l'activité durable pour le secteur privé.

Les ventes aux enchères sont généralement organisées par les Etats (Ministères de l'agriculture) qui ont assuré l'approvisionnement des quantités nécessaires d'intrants à la campagne agricoles et aux superficies ciblées.

Le but ultime des ventes aux enchères étant de disparaître lorsque les DRD ont acquis une certaine surface financière leur permettant d'assurer à leur tour leurs propres approvisionnements.

1.2. Les bons d'achats :

Les bons d'achat d'intrants (ou voucher) sont un titre de paiement subventionné (prépayé pour tout ou partie de leur valeur) pour une ou des marchandises données, qui sont remis aux utilisateurs (agriculteurs) et qui sont échangeables auprès de distributeurs, revendeurs ou détaillants (DRD). Les DRD, après avoir livré l'agriculteur, se fait alors payé la partie subventionnée du bon par l'organisme financier préalablement inclus dans le système.

Les bons d'achats sont un des moyens les plus fiables de s'assurer que les subventions accordées par les Etats sur les intrants pour le développement de l'agriculture et l'amélioration des revenus des agriculteurs parviennent réellement jusqu'à la cible, c'est-à-dire, dans la plupart des cas : l'agriculteur, tout en intégrant les DRD dans la chaîne d'approvisionnement afin d'assurer la durabilité de la chaîne de distribution.

En effet, le bon d'achat remis à l'agriculteur est négocié par ce dernier auprès d'un DRD qui le livre en produit correspondant contre paiement par le fermier de la partie à payer en cash et contre paiement par l'institution bancaire de la partie subventionnée. Comme on le voit, le bon d'achat permet donc au DRD d'effectuer une vente à un prix normal et donc de générer une marge comme si le produit n'était pas subventionné. Mais, surtout, il permet au DRD de développer ses ventes (et donc ses marges) grâce à l'augmentation de la demande solvable générée par les bons d'achat.

2. Guide des ventes aux enchères et des bons d'achat pour les engrais et les semences / Cadre logique d'intervention :

2.1. Ventes aux enchères :

Rappel : La vente aux enchères des intrants est un système qui permet à une institution publique ou une organisation de mettre sur le marché, à un « prix plancher », une certaine quantité d'intrants auprès du secteur privé. Chaque distributeur remplissant le cahier des charges, peut faire une offre d'achat pour le lot indiqué. C'est l'offre la plus élevée qui est retenue pour chaque lot. Chaque adjudicataire devient propriétaire de la marchandise après s'être acquitté de la somme correspondante auprès de l'organisme vendeur et peut distribuer les produits dans le respect du cahier des charges de la vente aux enchères.

Les mots génériques « distributeurs, revendeurs et détaillants » regroupent aussi bien le secteur strictement privé que le secteur coopératif. En effet, dans certains cas (zone, culture) où la taille du marché n'est pas suffisamment attractive pour intéresser les distributeurs qui ont un impératif de rentabilité et où le réseau de revendeurs est pratiquement inexistant, le secteur coopératif peut jouer ce rôle car sa profitabilité est liée à la production que les intrants permettent d'augmenter. De plus, par définition, le secteur coopératif est proche de ses adhérents et est tout désigné pour jouer le rôle de revendeur / détaillant de proximité. Enfin, la saine concurrence entre le secteur coopératif et le secteur strictement privé est un atout non négligeable pour les prix proposés et les services aux agriculteurs.

Objectifs généraux	Objectifs spécifiques	Activités	Résultats attendus	Acteurs*
Assurer les approvisionnements	Définir les quantités et les qualités	Cibler, les zones, les cultures et les agriculteurs bénéficiaires de l'opération. Recenser les besoins qualitatifs et quantitatifs	La planification est réalisée. Les quantités et les qualités sont définies	MINAGRI/RADA en collaboration avec les OPA (ROPARWA, IMBARAGA, ...)
	Obtenir le meilleur rapport qualité/prix	Contacter les différents fournisseurs régionaux et internationaux. Négocier les prix, le délai de paiement et le délai de livraison	La concurrence entre les fournisseurs potentiels est effective. Les prix obtenus sont en phase avec le marché, le délai de paiement permet de ne pas avancer de trésorerie, la livraison est réalisée au bon moment.	MINAGRI/RADA
	Prévoir les locaux de stockage	Louer les locaux nécessaires pour les	Les engrais et semences sont stockés dans de bonnes conditions	MINAGRI/RADA

Organiser les ventes aux enchères	Sélectionner les distributeurs participants	<p>quantités prévues</p> <p>Définir les critères professionnels de sélection :</p> <p><i>Ancienneté dans le business</i></p> <p><i>% de l'activité intrants dans l'activité totale</i></p> <p><i>Dépôts, moyens de transport</i></p> <p><i>Existence d'au moins 1 agronome dans le staff</i></p> <p><i>Surface financière adaptée</i></p> <p>Lancer l'appel à candidatures.</p>	de conservation et de sécurité	MINAGRI/RADA en collaboration avec RPSF
Former les distributeurs sélectionnés	Former les distributeurs sélectionnés	Organiser des ateliers de formation et d'information.	Les distributeurs maîtrisent les ventes aux enchères et acceptent la politique de l'opération	MINAGRI/RADA
Définir la politique commerciale	Définir la taille des lots, et leur lieux de destination	Définir la taille des lots par rapport aux districts, aux cultures, aux agriculteurs concernés. Et aux capacités financières des distributeurs.	Les lots sont accessibles à tous et évitent les velléités de monopole de certains distributeurs, et les intrants sont disponibles pour les zones, cultures et agriculteurs ciblés.	MINAGRI/RADA, Districts
	Définir la politique commerciale	<p>Définir le prix plancher de vente aux distributeurs</p> <p>Définir la marge brute des distributeurs</p> <p>Fixer un prix de vente maximum aux agriculteurs</p>	La politique commerciale est transparente. Les distributeurs adhèrent à la politique commerciale. La compétition entre les distributeurs existe.	MINAGRI/RADA, Distributeurs sélectionnés et modérateur indépendant

	Etablir un calendrier des ventes	Fixer les dates des différentes ventes aux enchères	Les distributeurs peuvent s'organiser, préparer leurs dossiers. Les intrants sont distribués à temps	MINAGRI/RADA avec les distributeurs
	Elaborer le cahier des charges de la vente (procédure) aux enchères et les documents y afférents.	Elaborer un cahier des charges précis (procédure) ainsi que tous les documents nécessaires à la soumission des distributeurs, comme : <i>Engagement de soumission</i> <i>Attestation bancaire</i> <i>Liste du réseau de revendeurs</i>	Les distributeurs soumissionnent à la vente aux enchères de manière professionnelle ; la concurrence et la transparence sont instaurées et les résultats ne sont pas contestables	MINAGRI/RADA
	Prévoir la logistique pour les ventes	Réserver une salle confortable Programmer des pauses Installer tout le matériel audio et vidéo nécessaire Créer un comité des ventes aux enchères maîtrisant les différents documents et les procédures assisté d'un modérateur indépendant.	Le déroulement des ventes aux enchères se fait dans de bonnes conditions. L'information relative aux soumissions est connue de tous en temps réel. Les résultats officiels sont connus dès la fin de la séance et les résultats ne sont pas contestables	MINAGRI/RADA
Favoriser l'émergence et l'organisation du réseau des revendeurs / détaillants	Répertorier les revendeurs / détaillants existants	Lister tous les revendeurs existants à travers le pays et par district. Etablir une carte de répartition des RD Prévoir les lots des ventes	Les RD sont connus et répertoriés, une liste de base est établie. L'implantation géographique des RD est connue (par rapport aux zones de culture, aux axes de	MINAGRI/RADA MINCOM MINFIN Services statistiques Districts

			aux enchères là où les RD existent	déplacement, etc.,...), une vraie politique de distribution peut être mise en place et les lots d'intrants sont accessibles pour les agriculteurs concernés	...
Sélectionner les RD	<p>Etablir une liste de critères professionnels de sélection comme :</p> <p><i>Niveau technique</i> <i>Etat du / des magasins</i> <i>Moyens de déplacement</i></p> <p>Visiter systématiquement tous les RD pour l'opération de sélection</p> <p>Etablir la liste des RD capables d'intégrer le processus</p>	<p>Les RD sont sélectionnés sur des critères professionnels objectifs</p> <p>Les RD sont sélectionnés après visite de leurs boutiques et interview : leurs capacités et potentiels sont connus</p> <p>Une liste de RD sélectionnés est établie sur des bases professionnelles</p>	<p>MINAGRI/RADA</p> <p>Districts</p> <p>Distributeurs</p>		
Former les RD	<p>Organiser des ateliers de formation de base : vente, stockage, sécurité, agronomie sur la base des modules IFDC et par les formateurs en cours de formation avec IFDC.</p>	<p>Les RD sont capables d'amener un service global de proximité aux clients agriculteurs (intrants + conseils de base)</p>	<p>MINAGRI/RADA</p> <p>Distributeurs</p>		
Bancariser des RD	<p>Organiser des ateliers de formation de base au niveau financier</p> <p>Démarcher les RD pour qu'ils ouvrent un compte.</p>	<p>Les RD rentrent dans l'activité formelle</p> <p>Les RD ont accès au crédit et à l'épargne et développent leurs activités commerciales.</p>	<p>Banques</p> <p>IMF</p> <p>avec la collaboration de MINAGRI/RADA</p>		

	<p>Aider les distributeurs à établir leurs réseaux de distribution</p>	<p>Fournir les listes de RD sélectionnés aux distributeurs agréés Favoriser les prises de contacts entre distributeurs et RD Etablir la liste des RD par distributeurs</p>	<p>Les distributeurs entrent en compétition pour s'attacher les services des RD et les RD s'assurent un approvisionnement fiable leur permettant d'assurer les ventes et les services auprès des agriculteurs d leur zone. Chaque distributeur a son réseau de distribution capable d'assurer tous les services de proximité</p>	<p>Distributeurs agréés avec la collaboration du MINAGRI/RADA</p>
--	--	---	--	---

* Appui de IFDC / CATALIST possible si besoin

2.2. Bons d'achats :

Rappel : Les bons d'achat d'intrants (ou vouchers) sont un titre de paiement subventionné (prépayé pour tout ou partie de leur valeur) pour une ou des marchandises données, qui sont remis aux utilisateurs (agriculteurs) et qui sont échangeables auprès de distributeurs, revendeurs ou détaillants (DRD) préalablement sélectionnés. Le DRD, après avoir livré l'agriculteur, se fait alors payer la partie subventionnée du bon par l'organisme financier préalablement inclus dans le système.

Objectifs généraux	Objectifs spécifiques	Activités	Résultats attendus	Acteurs*
Mettre les bons à disposition	Concevoir les bons	Faire le design des bons	Les bons sont facilement utilisables par l'ensemble des acteurs	Spécialiste, MINAGRI/RADA
	Définir la taille des bons	<p>Etablir des bons dont la taille < ha soit en relation avec les superficies des agriculteurs et avec les objectifs de cultures.</p> <p>Plusieurs tailles de bons sont envisagées</p> <p>Faire en sorte que la partie payable corresponde au pouvoir d'achat des agriculteurs</p> <p>Prévoir dès le départ, le « paquet technologique » engrais de fond + semences.</p> <p>Prévoir un bon à part pour l'urée qui s'utilise 40 jours après l'engrais de fond</p>	<p>Les bons sont adaptés à la réalité du terrain</p> <p>A chaque profil d'agriculteur correspond une taille de bon adaptée</p> <p>Les agriculteurs peuvent utiliser les bons</p> <p>Les agriculteurs ont accès aux semences améliorées et aux engrais de fond en même temps.</p> <p>Les agriculteurs n'immobilisent pas d'argent à l'avance pour l'urée et n'ont pas de problème de stockage au domicile</p>	<p>MINAGRI/RADA</p> <p>IMF</p> <p>OdP</p> <p>DRD</p>
	Définir le nombre de bons à éditer	Mettre en adéquation les quantités d'intrants mis aux enchères et le nombre de bons en fonction de leur taille	Tous les intrants vendus aux enchères aux distributeurs sont accessibles à l'aide des bons.	MINAGRI/RADA

Gérer les bons	Choisir le système de gestion en fonction de sa facilité de mise en œuvre	En s'y prenant à temps, choisir plutôt l'impression des bons sur papier infalsifiable, que le système barre code complexe à traiter	Les contraintes de temps dues à l'impression des bons rencontrées par les OdP l'an dernier disparaissent	MINAGRIRADA OdP IMF
	Définir les % de subvention et de paiement	Avec le bailleur de fonds décider de la part subventionnée tout en privilégiant un objectif de retour à la vérité des prix dans trois campagnes maximum	La part subventionnée baisse graduellement tous les ans, pour arriver à la vérité des prix des intrants	MINAGRI/RADA BM
	Distribuer les bons	Rendre les bons physiquement accessibles aux agriculteurs ciblés dans les zones retenues pour les cultures sélectionnées	Les agriculteurs ont un accès facile aux bons.	OdP en collaboration avec MINAGRIRADA
	Utiliser les bons	Les producteurs achètent les intrants mentionnés sur leurs bons chez les RD et paient avec leurs bons en ajoutant leur propre contribution financière.	Les producteurs obtiennent leurs intrants subventionnés.	Agriculteurs RD IMF
	Suivre le remboursement pour les RD	Dès que les bons sont remis aux IMF par les RD, payer ces derniers	Les RD sont payés dès la livraison des intrants	OdP
	Assurer le crédit aux agriculteurs	En attendant la fin de la mise en place du warrantage pour que les agriculteurs qui en ont besoin puissent accéder à terme au crédit pour le % des bons qu'ils ont à payer, intégrer les IMF dans le financement des bons avec une garantie de la BNR. (Banque Nationale du Rwanda)	Les agriculteurs peuvent payer leur part des bons. Les RD sont intégralement payés. Les IMF ont une garantie Le système est durable	IMF Bailleurs OdP en collaboration avec MINAGRI et BNR
	Former les OdP et les IMF à la gestion des bons	Organiser les ateliers de formation nécessaires auprès des OdP et IMF pour assurer une bonne fluidité et	Les OdP et les IMF sont aptes à distribuer et gérer les bons ; les agriculteurs et les RD sont	MINAGRI/RADA Experts

Informer, promouvoir	<p>Informer les différents acteurs</p> <p>Faire la promotion du système</p>	<p>une bonne gestion des bons au niveau de tous les acteurs</p> <p>Organiser une campagne d'information en continu : presse, radio, brochures, réunions terrain,...</p> <p>Organiser une campagne de promotion pour « donner envie » d'adhérer au programme : presse, radio, brochures, réunions de terrain,..</p>	<p>satisfaits de leur utilisation.</p> <p>L'ensemble des acteurs s'est approprié le système</p> <p>Les acteurs non concernés pour la campagne en cours demandent à adhérer au programme.</p>	<p>MINAGRI/RADA Agences de publicité</p> <p>MINAGRI/RADA Service communication IFDC Agences publicité</p>
Suivi / évaluation / audit	<p>Tirer les leçons de l'opération</p> <p>Audit financier de l'opération</p> <p>Informer les acteurs sur le bilan de l'opération.</p>	<p>Interviewer les acteurs. Analyser le déroulement du programme</p> <p>Vérifier tous les mouvements financiers et présenter un rapport complet et détailler sur la situation.</p> <p>Organiser un séminaire national d'information sur le bilan de l'opération.</p>	<p>Les éventuels dysfonctionnements sont mis en évidence, et analysés. Des solutions pour éviter qu'ils se renouvellent dans le futur sont proposées.</p> <p>Les éventuels dysfonctionnements sont mis en évidence, et analysés. Des solutions pour éviter qu'ils se renouvellent dans le futur sont proposées.</p> <p>L'ensemble des acteurs est informé et impliqué dans les améliorations à mettre en œuvre.</p>	<p>Mission externe et indépendante</p> <p>Cabinet d'audit externe et indépendant.</p> <p>MINAGRI /RADA</p>

* Appui de IFDC / CATALIST possible si besoin

2.3. Proposition de chronogramme d'activités de MINAGRI / RADA :

ACTIVITES COMMERCIALES												
Démarchage fournisseurs internationaux												
Négociations avec les fournisseurs												
Signature contrats												
Livraison magasin central (Utexrwa)												
Vente aux enchères												
Livraison aux détaillants												
Réunions informations districts												
Campagne vouchers												
	11/08	12/08	01/09	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09	07/09	08/09	09/09	10/09
Evaluation des besoins												
Définition des critères de distributeurs												
Sélection des distributeurs												
Contrôle des détaillants des distributeurs												
Sélection des OdP												
Sélection des IMF												
Réunion 1 : information ensemble partenaires												
Formation distributeurs et détaillants												
Formation OdP et IMF												
Réunion 2 : validation acquis des partenaires												
Mise en place système gestion des vouchers												
Campagne info auprès agriculteurs et coops*												
Suivi, évaluation, audit et séminaire national**												
ACTIVITES TECHNIQUES												

*: Campagne d'information et de sensibilisation auprès des agriculteurs, des coopératives et des OPA:
Brochures ; réunions locales ; messages radio ; messages TV ; journaux ;

** Après la fin du programme

Le chronogramme d'activité proposé est avant tout la base organisationnelle de la mise en place des ventes aux enchères et des vouchers pour les engrais et les semences dont la supervision est assurée par MINAGRI / RADA. Il est bien entendu qu'à chaque activité, les autres acteurs jouent leur rôle comme défini dans le cadre logique d'intervention.

ANNEXEs

Exemples d'expériences précédentes :

Malawi :

Le projet « Sustaining Productive Livelihoods Through Inputs for Assets (SPLIFA) » avait trois objectifs :

- Permettre à des agriculteurs marginaux d'établir la sécurité alimentaire des ménages en leur fournissant 50 kg d'urée pour épandage en surface et 10 kg de semences de maïs hybride en échange d'une contribution en tant que main d'œuvre sur des programmes de travaux publics (routes).
- Améliorer les infrastructures de transports rurales en construisant ou en rénovant des routes d'accès.
- Engager des distributeurs d'intrants agricoles à petite échelle dans la distribution d'intrants pour assurer des mouvements de trésorerie dans l'économie locale et rendre les distributeurs capables de délivrer des messages de déploiement sur l'usage correct des intrants.

SPLIFA a été financé par le DFID et la Banque mondiale et mis en œuvre par Africare, CARE, Emmanuel International, Save the Children et l'IFDC dans neuf districts du Malawi. Le programme a ciblé 100 000 ménages et 200 distributeurs sur 2 ans.

Sur cette période de deux ans, les 200 distributeurs participant au programme ont partagé 100.000 \$ de commissions. Les commissions ont été réinvesties dans des intrants agricoles pour être revendus, dans l'amélioration de locaux et, dans certains cas, dans l'ouverture de points de vente supplémentaires. Aucun incident ni fraude n'a été rapporté, et seulement 0,37 % des intrants ont disparu des locaux de distributeurs (des remplacements ont été achetés avec les commissions des distributeurs concernés).

Lorsque les distributeurs ont animé d'eux-mêmes des sessions de démonstration sur le terrain, les bénéficiaires ont rapporté de hauts niveaux de satisfaction à leur égard ; malheureusement, le nombre de distributeurs qui ont organisé de telles sessions était assez faible. Le transfert de messages sur l'usage des intrants sur point de vente n'a, par contre, pas bien fonctionné car les bénéficiaires avaient tendance à arriver en masse aux locaux d'un distributeur et repartaient ensuite pour leurs villages très rapidement une fois qu'ils avaient échangé leur bon d'achat sans prendre le temps d'accéder aux conseils techniques. Des guides illustrés montrant comment les intrants devaient être utilisés ont été distribués et ont rencontré un certain succès. Les obstacles principaux dissuadant les distributeurs d'animer des sessions de démonstration sur le terrain étaient la distance les séparant des communautés de bénéficiaires et la livraison tardive des intrants destinés à être utilisés sur les sites.

Il existe une méfiance répandue à l'égard des fournisseurs au Malawi. Le programme SPLIFA, qui a donné l'occasion aux distributeurs d'agir en tant qu'agents honnêtes, a quelque peu réussi à construire des ponts entre cette classe entrepreneuriale naissante et leur base de clients potentiels. (I. Gregory, 2006, IFDC).

Nigéria :

Le Programme spécial national pour la sécurité alimentaire (NSPFS) et le projet Developing Agricultural Inputs Markets in Nigeria (DAIMINA) de l'IFDC ont mis en œuvre un projet pilote sur l'utilisation des bons d'achat pour les engrais dans trois États en 2004. L'objectif du projet était de permettre aux agriculteurs de se procurer des engrais grâce à une subvention de 25 % auprès de distributeurs privés, en complément du canal de distribution gouvernemental et en augmentant la densité du réseau de points de vente. Le projet pilote avait pour but de démontrer le potentiel d'un système de gestion par le secteur privé plus efficace de la subvention d'engrais des États et du gouvernement fédéral au profit des agriculteurs bénéficiaires ciblés.

Les distributeurs ont généralement été favorables à la vente d'engrais par le biais du système de bons mais ont indiqué certains problèmes précoces de mise en œuvre concernant le processus de contresignature et d'endossement des bons qui ont retardé considérablement leur paiement.

Les distributeurs ont payé l'engrais sur leurs fonds propre sans recours au crédit, bien que certains aient reçu un paiement anticipé de la part d'agriculteurs ou d'associations faitières d'agriculteurs. Aucun agriculteur n'a recouru à des facilités de crédit formelles pour financer les achats d'engrais.

Les 50% de la valeur des bons non financés ont été, en règle générale, payés cash par les agriculteurs.

Le maintien de registres a été satisfaisant, mais de nombreux distributeurs ont fait appel à une aide externe pour les tenir en raison de leur manque de capacités en termes de lecture et d'écriture et certains registres ont été complétés après les transactions.

Le gouvernement a reçu le paiement complet de l'ensemble des engrais fournis et les distributeurs ont exprimé être satisfaits de la marge de 5 % reçue.

Peu de distributeurs ont constaté une augmentation de la vente d'autres intrants auprès des agriculteurs participants. Nombre d'entre eux étant de nouveaux commerçants d'intrants à l'époque, il se peut que la continuation du projet aurait produit un résultat plus positif dans ce domaine.

Les distributeurs ont généralement exprimé être satisfaits du système de bons et souhaitaient qu'il soit poursuivi. Les avantages du système ont été perçus comme suit : facilité de constitution des stocks, meilleure sécurité fournie par la méthode de livraisons de stocks, marché facilité pour les engrais fournis.

Plusieurs des parties prenantes du programme pilote ont été critiques par rapport aux procédures administratives pesantes concernant l'endossement et la contresignature des bons. Le risque de fuite et de fraude était le sujet des préoccupations initiales principales lors de la conception du projet. L'expérience offre à présent des idées d'amélioration de cet aspect et le système peut être amélioré sans compromettre la sécurité. Le projet pilote a illustré comment l'attribution ciblée d'engrais directement subventionné peut être réalisée de manière transparente et équitable au profit des agriculteurs bénéficiaires ciblés. Une augmentation proportionnelle du système devrait inclure la facilitation d'accès au crédit commercial et, pour les agriculteurs les plus pauvres, l'accès au crédit pour par le biais des distributeurs après formation. La documentation relative aux bons pourrait être améliorée en la rendant accessible dans les langues locales pour les petits distributeurs moins alphabétisés. (I. Gregory, IFDC, 2006)

Afghanistan :

L'Emergency Fertilizer Distribution Project (EFDP), financé par l'USAID, a été mis en œuvre entre le 21 mars 2002 et le 30 septembre 2003 pour réaliser l'objectif d'augmenter la production alimentaire, la sécurité alimentaire et la stabilité des régions rurales, et ce par le biais de deux objectifs principaux :

- Organiser un approvisionnement d'urgence en engrais pour les agriculteurs dans le besoin.
- Développer les marchés d'intrants agricoles.

Plusieurs stratégies ont été développées après une évaluation initiale de la situation, telles que l'utilisation des services d'ONG établies avec des organisations sur le terrain, la coordination d'activités sur le terrain avec les « shuras » locaux (comités de ville) et l'utilisation de bons pour permettre aux agriculteurs d'accéder facilement au marché grâce à cette intervention avec les engrais. Des stratégies supplémentaires utilisaient des échangeurs de monnaie en l'absence de banques, formant les distributeurs pour développer les marchés d'intrants agricoles, utilisant judicieusement les médias pour communiquer avec plusieurs « publics », et employant des consultants à court terme.

La distribution d'urgence d'engrais, l'une des activités principales du projet, a été entreprise immédiatement après le lancement du projet. Au cours de la période du projet, 16 600 tonnes d'engrais ont été distribuées à environ 200 000 ménages agricoles en Afghanistan. Cette distribution a été effectuée à l'aide du système de bons pour réaliser les deux objectifs consistant à mener une intervention sur le marché avec des engrais pour les agriculteurs dans le besoin, impliquant les distributeurs du secteur privé et aidant le marché à se développer. Dans le cadre de ce système, au lieu de recevoir de l'engrais en nature, un agriculteur recevait un bon lui donnant droit à une quantité spécifique d'engrais obtenue auprès de distributeurs locaux et payée avec un bon. Les distributeurs étaient remboursés par le projet d'un montant correspondant à la valeur des bons collectés. Les agriculteurs devaient payer le shura local en argent ou en nature au moment de la récolte. Les shuras utilisaient les fonds ainsi générés pour des projets de développement locaux.

Les bons ont été distribués aux agriculteurs via des ONG partenaires. Le système de bons utilisé en Afghanistan s'est avéré très utile pour la réalisation d'interventions adaptées au marché. Cela représentait une situation « gagnant-gagnant » pour tous — les agriculteurs, les distributeurs et les shuras locaux.

Environ 800 distributeurs d'intrants agricoles ont été formés pour acquérir des connaissances de base sur les produits, les technologies de culture, ainsi que les principes marketing et commerciaux dans 32 ateliers de formation qui ont eu lieu dans 22 provinces sur 32. (I Gregory, IFDC, 2006)

Rwanda :

Le « fertilizer distribution program » (FDP) a été mis en œuvre par le MINAGRI et financé en partie par la Banque Mondiale, en vue d'assurer l'augmentation de la demande en engrais et en semences améliorées, et donc l'intensification agricole, pour les cultures telles que le maïs, le blé et les pommes de terre tout en impliquant le secteur privé dans la distribution des intrants et tout en accordant des subventions sur les engrais afin que ces derniers soient abordables pour les agriculteurs. (Pour plus de détails, cf. : « *Agricultural intensification program / Auction and voucher system for inputs* » F. Beig, IFDC, 2008 et « *Fertilizer development program / Monitoring and evaluation* » J. Le Turioner, IFDC, 2008).

Le FDP a été mis en place pour la saison 2009 A. Il concerne deux volets distincts mais complémentaires : i) un volet vente aux enchères des engrais pour les trois cultures, pour lequel le prix des engrais est subventionné à 25% et ii) un volet bons d'achat pour les engrais destinés au blé et au maïs seulement subventionné à hauteur de 50% supplémentaires soit à hauteur de 75% au total.

Les résultats ont été à la hauteur des objectifs (7.115 T d'engrais vendues aux enchères ; enchères transparentes ; 34.500 Ha de blé et maïs fertilisés ; 65.000 agriculteurs bénéficiaires des bons d'achat ; de très nombreux agriculteurs utilisant les engrais pour la première fois ; etc.,...).

Le cadre logique d'intervention proposé dans les pages suivantes est un guide qui, nous l'espérons, permettra aux différents acteurs d'intégrer les leçons apprises durant le FDP de la saison 2009 A au Rwanda et, dans un passé récent, au Malawi, Nigéria et Afghanistan, tout en identifiant les actions à mettre en œuvre pour améliorer l'implication du secteur privé de manière durable dans la distribution des intrants agricoles au Rwanda.

Contacts d'IFDC CATALIST

Le projet quinquennal de l'IFDC a débuté en octobre 2006, sous le financement de la Direction Générale de la Coopération Internationale des Pays Bas (DGIS). La supervision du Projet est assurée par l'Ambassade des Pays Bas au Rwanda. Le but de CATALIST est d'augmenter la sécurité alimentaire, réduire la pauvreté et améliorer la collaboration régionale afin de promouvoir la paix et la sécurité dans la Région des Grands Lacs de l'Afrique Centrale.

Siège de l'IFDC

P.O. Box 2040
Muscle Shoals, Alabama 35662, USA
Tél. : +1 (256) 381-6600
Téléfax : +1 (256) 381-7408
Adresse électronique : general@ifdc.org
Site Internet : www.ifdc.org

Au Rwanda

IFDC CATALIST
730 Kimihurura II / Gasabo
B.P. 6758 Kigali - Rwanda
Tél. : +250 255 10 42 11
Adresse électronique : ifdcrwanda@ifdc.org
Site Internet : www.ifdc-catalist.org

Au Burundi

IFDC Burundi
Rohero II
Avenue Bweru N°3
B.P. 1995, Bujumbura
Tél. : +257 22 25 78 75
Adresse électronique : ifdcburundi@ifdc.org
Site Internet : www.ifdc-catalist.org

En RDC

IFDC Kivu RDC
Avenue Basila N° 200/ Route du Musée/Himbi-Goma
Province Nord Kivu
Tél. : +243 998 625 515
Adresse électronique : ifdcrdc@ifdc.org
Site Internet : www.ifdc-catalist.org