



AMAFINE : l'élément déclencheur de la contractualisation entre les acteurs des CVA mais au Bénin



Success Story N°8

Cette histoire de réussite met en lumière les résultats issus de l'application des acquis des formations en l'occurrence celles liées au financement interne et à la contractualisation au sein des chaînes de valeur de la filière maïs au Bénin.

Le désir de résoudre les contraintes de mobilisation de ressources pour satisfaire les besoins aussi bien de production que de commercialisation d'engrais a fait germer l'idée de contractualisation. Un producteur semencier de maïs explique : *« Etant membres de la même Plateforme d'Innovation, nous avons compris à la suite de cette formation, qu'on pouvait bel et bien acheter l'engrais sans argent »*. Il sera soutenu par la vendeuse d'engrais de la même localité : *« Avec cette formation, j'ai tout de suite compris que je pouvais vendre d'engrais aux producteurs et être payée plus tard et même en nature »*.

La Plateforme d'Innovation, un trait d'union pour la contractualisation

Informée des besoins croissants et récurrents de ses membres, la PI Maïs grain blanc du Couffo, a décidé de faire les choses autrement. Premièrement, elle a centralisé les besoins en engrais, évalués à 30 tonnes, exprimés par ses membres.

Ensuite, la PI a identifié deux fournisseurs d'engrais dans les zones où les demandes ont été formulées. Il s'en est suivi une négociation (non formalisée par écrit) pour satisfaire les besoins des producteurs de maïs en engrais pour la campagne agricole 2018-2019. Ainsi, la vendeuse de Lalo s'était engagée pour dix tonnes (estimées à 2 500 000 FCFA) et un fournisseur d'intrants d'Aplahoué pour vingt (20) tonnes (équivalent à 5 millions de francs CFA).



A force de ne pas renoncer, on y arrive

Sollicitée par la Plateforme d'Innovation, la vendeuse d'engrais dans la Commune de Lalo, s'est engagée dans le processus sans avoir aucune garantie de mobilisation des ressources nécessaires pour acheter la quantité d'engrais demandée. Mais, *« vouloir, c'est pouvoir »*, dit-on. C'est armé de cette assurance

qu'elle a discuté avec son mari, aussi membre de la PI. Ce dernier a donc décidé de lui faire un prêt de 2 000 000 FCFA avec un intérêt de 10%. Ainsi, elle a pu acquérir dix tonnes d'engrais pour satisfaire les besoins exprimés par les producteurs de maïs membres de la PI de sa localité. En définitive, elle a vendu les engrais à 45 personnes dont un seul homme en 2019 parce que « *les femmes paient très vite* », dit-elle. Trois modes de paiement étaient opérés : au comptant, partiellement au comptant et à crédit. Le troisième mode était dominant avec environ $\frac{3}{4}$ du stock. Le remboursement de crédit dû se fait à la récolte à raison de 150 Kg de maïs (estimé à 15 000 FCFA) pour 50 kg d'engrais.

De la vente d'engrais au commerce du maïs, c'est bien possible !

Le maïs récupéré en guise de remboursement de crédit engrais est stocké par la vendeuse d'engrais avec le produit de conservation (sofagrain) pendant environ cinq mois. La vente du maïs intervient à un moment où le prix est plus attrayant sur le marché. Il est à mentionner qu'en cas d'impayés, c'est la PI qui en répondra, même si le cas ne s'est pas encore présenté.

De cette pratique, il ressort que chaque partie tire profit de ce type de contrat. Le producteur qui manque d'argent pour payer d'engrais en vue de fumer son

champ, étant membre de la PI et par le biais de l'organe dirigeant, accède aux engrais contre le maïs grain. « *Avant, sans engrais, mon champ de maïs ne donnait pas du tout, mais maintenant je peux fumer mon champ de maïs à crédit* ». A titre d'exemple, pour cette année, ce producteur a pris 6 sacs d'engrais de 50 Kg pour fumer son champ et après la récolte il remettra les sacs de maïs comme convenu. Il payera ainsi son crédit d'engrais avec une partie de sa récolte tout en ayant encore de maïs pour le marché et les besoins de sa famille. C'est d'ailleurs grâce à cette confiance établie que l'un des producteurs manquant de ressources financières a eu exceptionnellement la possibilité de se faire un prêt de 50 000 FCFA auprès de la vendeuse d'engrais pour le sarclage de son champ de maïs.

Tout ceci résume les avantages tirés par les producteurs de ce partenariat par la contractualisation au sein de la PI à savoir la possibilité d'achat d'engrais contre maïs grain, l'amélioration du rendement et de la production, la réalisation de profit, la réserve alimentaire pour la famille et l'amélioration de la prise en charge de la famille.

Du côté des fournisseurs d'engrais, une maximisation du profit est réalisée du fait

de la quantité de maïs reçue (estimée à 15 000 FCFA contre 14000 FCFA maximum pour la vente en espèce ou catch), mais aussi et surtout sa vente en période de prix plus intéressant. C'est sans doute une conséquence des formations sur la contractualisation. Le résultat de cette expérience est l'acquisition par la vendeuse d'engrais d'une *parcelle de 1/2 Ha* et sa capacitation à *prendre soin de ses enfants* »

Et après AMAFINE ?

En termes de perspectives, les acteurs impliqués dans ce lien d'affaires envisagent d'aller vers une expression à temps des besoins et la signature des contrats en vue de la généralisation de cette pratique. Pour accompagner ce business, les acteurs envisagent la construction d'un magasin pour le stockage du maïs et de l'engrais, les renforcements de capacités sur les stratégies, techniques de marketing et commercialisation et les cours d'alphabétisation en vue de faciliter l'élaboration et la signature des contrats par les parties prenantes dans la mesure où tous ne savent ni écrire ni lire.

Ces résultats, loin d'être flatteurs, témoignent des efforts des facilitateurs locaux des PI renforcés par l'équipe nationale du projet AMAFINE au Bénin.

Auteurs:

AHOYO ADJOVI N. R., NOUKPOZOUNKOU D. M., HINNOU C. L., HOUEJOFONON E. M., FONNINHOU L., OGOUIDE F. et ADJANOHOUN, A.

Avec la Contribution

Bonaventure TOHOUEGNON

Editeurs : CORAF et UEMOA

Autres notes dans cette série

1. AMAFINE comme un boulevard de conquête de la clientèle pour l'IMF PEBCO-BETHESDA : le déclic de Kokouhoué dans le Couffo
2. Contribution du projet AMAFINE à l'autonomisation des transformatrices du maïs : le cas de Beracca est une école !
3. Investissez pour nous organiser et nous gagnerons beaucoup : la PI comme un moyen de richesse des acteurs CVA maïs au Bénin
4. Renforcement des capacités des acteurs des CVA au sein des PI maïs au Bénin : Réflexions sur les limites de l'approche AMAFINE

**Dépôt légal N° 11437 du 10 juillet 2019,
Bibliothèque Nationale (BN) du Bénin,
3ème trimestre.**

ISBN : 978 – 99982 – 53 – 06 – 3

Contact: hicoll77@yahoo.fr (+229) 97 73 89 04

