



Le financement des chaînes de valeur agricole sans fonds de garantie

APPROCHES ET LEÇONS APPRIS

MAI 2021

LE FINANCEMENT DES CHAÎNES DE VALEUR AGRICOLE SANS FONDS DE GARANTIE

1

Messages clés

- Le financement agricole sous le programme ACMA1 a pris en compte uniquement certains maillons de la chaîne de valeur agricole, avec la mise à disposition d'un fonds de garantie de 200 millions FCFA. Dans sa seconde phase, ACMA2, le financement agricole a été diversifié et étendu sur l'ensemble de la chaîne de valeur agricole, avec pour innovation : l'accès au crédit sans fonds de garantie ;
- Les produits financiers pour l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur agricole comprennent le crédit de campagne (producteurs), le crédit de commercialisation (pour les commerçants et les transformateurs), le crédit warrantage (pour les producteurs et les transformateurs), le crédit fonds de roulement et équipement (pour les transformateurs) et les subventions des kits de démarrage (jeunes entrepreneurs) ;
- En plus de ces produits financiers susmentionnés, le programme ACMA2 a formé les acteurs économiques et leurs organisations à l'épargne et à la gestion des crédits ainsi qu'à l'élaboration des plans d'affaires bancables, puis a facilité l'introduction de la finance digitale ;
- Au 30 septembre 2020, le programme ACMA2 a facilité l'octroi de 1 593 000 000 FCFA de crédit au profit de 11 768 acteurs du programme dont 6 400 femmes, avec un taux de remboursement de 98%. Environ 90% des bénéficiaires ont reconnu un accroissement de leurs activités et une amélioration de leurs revenus grâce aux crédits ;
- Le segment de la production a reçu 67% des financements, celui de la transformation a reçu 20% tandis que la commercialisation a 13% des financements facilités. Les filières palmier à huile (notamment la chaîne de valeur de l'huile de palme) et soja ont concentré l'essentiel du volume de financements soit respectivement 58% pour l'huile de palme et 24% pour le soja ;
- Le financement agricole sans fonds de garantie est possible mais reste fragilisé par un contexte de méfiance où les SFD exigent d'autres formes de garantie ou de cautionnement.
- L'éducation financière, l'organisation des acteurs et les dispositifs pré et post crédit sont des facteurs qui améliorent la confiance entre les SFD et les acteurs agricoles et optimisent la performance des unités économiques pour un meilleur remboursement des crédits en aval.

2

Enjeu

Le développement de l'agriculture au Bénin comme dans la plupart des pays en Afrique subsaharienne, est ralenti par un ensemble de facteurs structurels et conjoncturels dont le déficit d'instruments financiers compatibles aux activités agricoles et adaptés aux spécificités des chaînes de valeur agricole. Malgré l'importante contribution de l'agriculture au PIB (en moyenne 28 %) et aux produits d'exportation (en moyenne 75 %) , seulement 2% des crédits bancaires sont alloués au secteur agricole . Ainsi donc une part importante de la population agricole reste toujours exclue du système financier formel et doit alors faire recours pour leurs besoins financiers aux fournisseurs de services financiers tels que les projets, les organisations de producteurs, les systèmes

de crédit sur intrants agricoles, les institutions de l'État (FNDA, FNPEJ, etc.), le mécanisme de warrantage, les systèmes informels (tontine, usurers, etc.) Les institutions de microfinance ou systèmes financiers décentralisés (SFD), venues en renfort des banques peinent également à combler les attentes. Cependant, l'émergence et la montée en puissance des SFD a eu pour conséquence de meilleurs indicateurs d'accessibilité et de services financiers offerts (Babatounde 2014). Malgré ces avancées significatives, la problématique du financement agricole reste toujours préoccupante dans le pays avec une part importante de la population qui a peu ou pas accès à la quinzaine de banques commerciales et à la centaine de SFD.

Les institutions financières sont en effet très hésitantes à investir dans l'agriculture, mettant en avant des contraintes diverses entre autres, la fragmentation de la demande, les garanties limitées et surtout les risques liés à la fluctuation des prix et aux aléas climatiques. Pour couvrir ces risques, les crédits sont proposés à un taux très élevé (2% par mois pour la FECECAM) suivant des mécanismes contraignants. De plus, ces crédits sont hautement sélectifs ciblant essentiellement les maillons des chaînes de valeur jugées moins risqués par les SFD (ex. transformation et commercialisation). Ainsi, une étude récente (ACMA 2019) a montré que les acteurs agricoles qui sont le plus apte à saisir les opportunités des produits financiers sont les transformateurs (39,4%), les commerçants (33,4%) et dans une moindre mesure les producteurs (26,3%). Enfin, les SFD exigent des demandeurs de crédit et de leurs partenaires, des garanties ou des fonds de garantie pour contrôler les défauts de remboursement liés aux risques du secteur agricole. Malheureusement la mise à disposition des fonds de garantie est apparue comme une prime de motivation pour un mauvais suivi du crédit tant au niveau des SFD que des demandeurs de crédits. Ces pratiques créent une distorsion sur le marché financier agricole et une exclusion dans l'accès des acteurs au financement agricole.

Apprenant de ces pratiques susmentionnées et de sa première phase (ACMA1) de facilitation de l'accès au crédit agricole, le programme ACMA dans sa seconde phase (ACMA2), d'abord, a diversifié son portefeuille d'appui au financement agricole avec des produits financiers flexibles, inclusifs, adaptés aux différents maillons des chaînes de valeur agricole ; puis, développé des produits non financiers tels que l'organisation des producteurs et l'éducation financière comme alternative au fonds de garantie. Cette intervention de ACMA au profit des acteurs économiques des CVA et leurs organisations est un pilier important de la théorie de changement du programme, instrument guide des interventions et d'analyse des résultats de ACMA2. La mise en place des crédits intrants contribuent à l'amélioration de la productivité, à l'accroissement des volumes de produits mobilisés, à l'amélioration de la qualité des produits, à l'augmentation des échanges commerciaux et à l'accroissement des revenus.

3

Activités menées

Dans le cadre de la mise en œuvre de son intervention sur la facilitation du financement agricole, le programme ACMA a conduit les activités suivantes :

Identification des besoins en financement agricole. Afin de mieux comprendre les besoins des acteurs au niveau des différents maillons des chaînes de valeur agricole, le programme ACMA-2 a réalisé une étude ciblant les acteurs du programme dans les départements du Zou et des Collines (les besoins des acteurs dans les départements de l'Ouémé et du Plateau ont déjà été identifiés lors de ACMA-1). Cette étude a révélé que les besoins des acteurs membres des Pôles d'Entreprises Agricoles (PEA) dans le Zou s'élevaient à 2 milliards de francs CFA tandis que ceux des Collines s'élevaient à 8 milliards. Par ailleurs, cette étude a permis de faire une typologie des acteurs agricoles

en fonction de leur besoin en financement comme suit : (i) **Les petits acteurs (30 000 – 300 000 FCFA)** ; (ii) **Les acteurs moyens (300 000 – 1 000 000 FCFA)** ; (iii) **Les gros acteurs (1 000 000 – 10 000 000 FCFA)** et (iv) **Les groupements (1 000 000 – 20 000 000 FCFA)**.

Élaboration d'une stratégie de facilitation de l'accès inclusif au financement agricole. Pour opérationnaliser son intervention, le programme ACMA a élaboré un document de stratégie qui énonce la vision et du plan d'intervention. Le document définit également les produits financiers adaptés à chaque catégorie d'acteurs et clarifient les rôles et responsabilités des parties prenantes engagés dans la mise en œuvre du plan d'intervention dont notamment les SFD, les acteurs des PEA et ACMA2.

Encadré : Éléments clés de la stratégie de facilitation de l'accès au financement

Vision : A l'horizon 2021, les acteurs des PEA de ACMA2, financièrement éduqués ont un accès accru et permanent à une gamme de produits et services financiers durables, innovants, adaptés, diversifiés, à coûts abordables, offerts par des institutions financières agréées, performantes, pérennes et développant la finance digitale.

- **Axe stratégique 1** : Amélioration de l'offre de produits et services financiers adaptés et de qualité
- **Axe stratégique 2** : Développement des aptitudes des membres des PEA en termes de capacités de gestion économique et financière
- **Axe stratégique 3** : Augmentation de la proportion des membres des PEA utilisant une gamme diversifiée de produits et services financiers

Mise en œuvre de la stratégie de facilitation de l'accès inclusif au financement agricole. La stratégie a été mise en œuvre en partenariat avec les SFD en collaboration avec les structures d'appui entrepreneurial (SAE) existant dans le paysage des acteurs intervenant dans le renforcement de capacité et la facilitation de l'accès au crédit. Les activités menées comprennent :

- La négociation des conditions et modalités de crédit avec les SFD ;
- La signature des conventions avec les SFD notamment ALIDÉ et UNACREP ;
- La mobilisation d'autres SFD avec lesquels les acteurs des PEA avaient des habitudes de collaboration (PEBCO, CAVECA, SIA N'SON et CLCAM) ;
- La signature des conventions de partenariat avec les SAE ;
- Le renforcement des capacités des SFD sur les risques liés au financement agricole et sur la thématique du warrantage ;
- Le renforcement des équipements d'interconnexion et énergiques de certains SFD ;
- Le renforcement des capacités des acteurs PEA notamment à travers l'éducation financière, la budgétisation, l'évaluation des besoins en financement, la tenue des outils de gestion, etc.



Sur la diversité des produits financiers sur l'ensemble des maillons des chaînes de valeur agricole. Au troisième trimestre 2020, les produits financiers pleinement opérationnels, facilités par ACMA2 comprennent le crédit de campagne et le crédit intrant (producteurs), le crédit de commercialisation (pour les commerçants), le crédit warrantage (pour les producteurs et les transformateurs) le crédit fonds de roulement et équipement (pour les transformatrices). Le crédit warrantage occupe une part importante (55%) suivi du crédit fonds de roulement (33%) puis enfin du crédit stockage (12%). Le crédit warrantage et le crédit intrant sont portés par les unions qui en assument le remboursement intégral.

Sur les conditions et délais d'accès au crédit. Avec la facilitation du programme ACMA2, les SFD ont considérablement allégé les conditions et les délais d'accès au crédit. Par exemple, le traitement des dossiers de demande de crédit sont bouclés en une semaine. Ce sont les agents du SFD qui se déplacent parfois vers les demandeurs de crédit pour assister à l'ouverture des comptes dans le cadre de la constitution des dossiers. Par ailleurs, la garantie financière a été négociée à 10% payable en deux tranches contre 15% dans les autres institutions financières (ex CLCAM).

Sur le volume des transactions des produits financiers. Au 30 septembre 2020, le programme ACMA2 a facilité l'accès au crédit à 11 768 dont 6 400 femmes acteurs membres des PEA des départements de l'Ouémé, du plateau, du Zou et des Collines, pour un total de 1 593 000 000 FCFA.

Sur l'inclusion des produits financiers facilités par le programme ACMA2 le long des chaînes de valeur agricole. L'une des particularités du volet financement agricole du programme ACMA2 reste la prise en compte de tous les maillons le long des chaînes de valeur agricole. Ainsi 67% du volume de crédit a été alloué au maillon de la production, 20% au maillon de la transformation et 13% au maillon de la commercialisation. Toujours dans la perspective d'inclusion des acteurs, le programme de facilitation de l'accès au financement agricole a pris en compte six filières agricoles dont les filières palmier à huile, soja, maïs, arachide, manioc et piment. Les filières palmier à huile (notamment la chaîne de valeur de l'huile de palme) et soja ont concentré l'essentiel du volume de financements soit respectivement 58% pour l'huile de palme (majoritairement crédit warrantage) et 24% pour le soja (essentiellement crédit de production). Ces deux filières profitent de la très bonne organisation des acteurs, de la demande de l'huile de palme sur le marché Nigérian, et d'un accompagnement et suivi de proximité par les faïtières nationales de producteurs pour le soja.

□ Le fait que l'huile de palme soit stockée dans un magasin à double clé dont une copie est gardée par le SFD jusqu'au déstockage pour vente groupée et remboursement du crédit rassure davantage les SFD qui n'hésitent plus à octroyer du crédit warrantage. Ces derniers se rendent disponibles lorsque les acteurs trouvent des marchés d'écoulement des produits"

□ Pour le soja, le remboursement du crédit intrant se fait majoritairement en nature, ce qui nécessite un suivi très rapproché (assuré par les responsables des coopératives et des Unions communales appuyés par les techniciens déployés sur le terrain par les faïtières nationales des producteurs de soja) pour que lors de la récolte les produits ne soient pas détournés. A la récolte, chaque producteur dépose une partie de sa récolte, dans un magasin à concurrence du montant du crédit et des intérêts. L'union procèdera à la vente groupée du produit puis au remboursement du SFD."

Les quatre (04) autres spéculations ne concentrent que 18% du volume de financement,

soit 9% pour le maïs, 7% pour le manioc, 1% l'arachide et le piment.

Les acteurs qui ont accès au crédit sont, dans une proportion relativement plus élevée, les transformateurs (39,4%), les commerçants (33,4%), des producteurs/transformatriceurs (33,7%), et dans une moindre mesure les producteurs (26,3%).

Sur la prise en compte du genre dans la facilitation de l'accès au financement agricole. L'intervention du programme ACMA2 a permis de faciliter l'accès au financement agricole à 11 768 acteurs agricoles dont 6 407 femmes (54,4%) et 5 361 hommes (45,56%), avec une représentation assez marquée des jeunes (3323 jeunes soit près d'un bénéficiaire sur 3). Bien que les bénéficiaires soient majoritairement des femmes, ce sont les hommes qui ont capté la majorité du volume de financements soit 847 130 000 FCFA (53,18%) contre 745 870 000 FCFA (46,18%) pour les femmes. En effet, les femmes, pour la plupart actives dans la transformation ont généralement besoin de petits montants de crédit « Fonds de roulement ». Sur l'ensemble du volume de transaction, les jeunes généralement organisés en groupement coopératif ont capté 270 810 000 FCFA (17%).

Sur le remboursement des crédits facilités par le programme ACMA2. Sur le montant de 1 593 000 000 FCFA de crédit facilité, environ 30 000 000 FCFA soit 1,88% en impayés notamment en raison de la baisse des prix de vente du maïs en 2018. Ce taux d'impayé reste très marginal par rapport au taux brut de 22,6% de créance en souffrance des établissements de crédit au niveau national.

Sur l'amélioration des revenus des acteurs des PEA. Environ 90% des bénéficiaires de crédits dans ACMA2 ont reconnu que les crédits obtenus leur ont permis d'accroître leurs activités. L'accroissement des activités a été perceptible davantage chez les femmes (90,9%) que chez les hommes (88%), et davantage chez les jeunes (91,7%) que chez les adultes et personnes âgées (88,7%). Les accroissements des activités ont été observés chez 92,7% des commerçants, 92,8% des producteurs/transformatriceurs et 88,4% chez les producteurs. Cet accroissement s'est matérialisé par l'augmentation des superficies annuelles emblavées, du rendement et de la production au niveau des producteurs, et plus globalement au niveau des revenus des acteurs le long des chaînes de valeur. L'accroissement d'activité a été observé sur l'ensemble des spéculations dont notamment et par ordre : le manioc, le poisson, le maïs, le soja, le palmier à huile et le piment.

Sur la gestion des risques liés au financement agricole notamment sans fonds de garantie. La mise en œuvre de la stratégie de facilitation de l'accès inclusif au financement agricole repose et valorise les actions et résultats des autres composantes du programme ACMA 2 qui constituent des éléments d'atténuation des risques liés au financement agricole. Ainsi donc :

- Les activités d'organisation des acteurs en coopératives puis en unions en amont (structuration et formalisation juridique, règles de bonnes gouvernance), préparent les acteurs agricoles à se prévaloir d'une existence légale, d'un bureau dûment constitué qui puisse répondre de ses membres, d'une traçabilité, et du principe de la caution solidaire comme garantie. Ces éléments améliorent la confiance entre ces acteurs et les SFD ;
- L'organisation des acteurs autour des infrastructures économiques et marchandes permet à ces derniers de disposer de mécanismes de stockage et de facilitation des échanges commerciaux, et aux SFD de se rassurer de l'existence des produits à financer, de la qualité au stockage et de suivre la mise en œuvre physique des activités objet de crédit ;
- Les activités sur les nouvelles technologies permettent aux acteurs des PEA de suivre les prix des produits sur le marché en temps réel, améliorant donc leur présence sur

le marché et la saisine des meilleures opportunités d'échanges commerciaux, toute chose qui améliore leur degré de solvabilité vis-à-vis des SFD.

5

Défis rencontrés

La mise en œuvre des activités a connu de nombreux défis dont les plus importants sont:

le retard dans la mise en place des crédits en raison de la lourdeur des procédures administratives de certains SFD ;

l'absence d'un mécanisme d'assurance agricole adapté pour atténuer les risques d'impayés ;

le déficit de communication entre les SFD et les demandeurs de crédit sur les conditions de crédit et les responsabilités des demandeurs de crédit. Pour améliorer la situation,

le programme ACMA2 a entrepris des séances de sensibilisation pour encourager les parties prenantes à mieux communiquer ;

la difficulté des acteurs pour mobiliser les garanties exigées par les SFD. Le programme ACMA2 a alors encouragé et appuyé l'organisation des acteurs pour faire valoir le principe de la caution solidaire comme garantie ;

le personnel des SFD qui n'a pas toujours une bonne compréhension des principes et du fonctionnement des activités agricoles. Pour corriger ce déficit le programme a organisé des formations au profit du personnel des SFD sur le fonctionnement et les risques liés aux chaînes de valeur agricole et sur la mise en œuvre du warrantage ;

l'éloignement des guichets des SFD. Les lieux d'exercice des activités économiques et les guichets des SFD sont parfois très distants, ce qui rend contraignantes les interactions entre les demandeurs de crédit et les SFD et accroît les risques liés aux transactions financières. Dans une perspective d'inclusion financière, le programme ACMA a élargi sa collaboration avec d'autres SFD de proximité et a encouragé les acteurs et les SFD à adopter la finance digitale pour davantage sécuriser les transactions financières.

6

Leçons apprises et recommandations

L'expérience de facilitation de l'accès inclusif au financement agricole au profit des acteurs des PEA des départements de l'Ouémé, du plateau, du Zou et des Collines permet de tirer des leçons clés ci-après :

□ Le maillon de la production est tout aussi solvable et crédible que les maillons de transformation et de commercialisation surtout lorsqu'il est plus ou moins structuré et organisé. Il est possible d'offrir des financements à tous les maillons de chaînes de valeur agricoles, y compris le maillon de la production considéré comme le plus à risque. Sur le programme ACMA2, environ 2/3 des financements ont été alloués aux producteurs avec un taux de remboursement élevé ;

□ Le financement agricole est véritablement un levier d'amélioration des revenus des acteurs du domaine agricole. En effet, environ 89,8% des bénéficiaires des crédits

ont reconnu que les produits financiers à eux accordés ont permis d'accroître leurs activités et par conséquent leur revenu ;

□ L'éducation financière et la bonne organisation des acteurs apparaissent à la fois comme garantie auprès des SFD et facteur de performance des unités de production. Les SFD sont davantage en confiance lorsqu'ils savent que les demandeurs de crédits sont organisés, traçables et disposent des capacités pour gérer efficacement les crédits obtenus. Ce gage de confiance a été décisif dans l'implication des SFD non-partenaires. La quasi-totalité des acteurs des chaînes de valeur agricole ont affirmé que les formations suivies ainsi que les appuis à l'organisation des acteurs ont eu des effets très positifs sur leurs activités. « Les formations suivies m'ont beaucoup aidé, je n'attends plus de revenir du marché, payé mes dettes avant de savoir si j'ai des bénéfices ou pas. Avec les formations suivies je sais à l'avance à quel prix je dois vendre pour avoir ma marge bénéficiaire et pouvoir payer les crédits à temps, dit Dame Béatrice Houessou, Transformatrice du Manioc en gari et produits dérivés à Ouinhi ».

□ Le financement agricole sans fonds de garantie est possible mais reste fragilisé par un contexte de méfiance. Le secteur agricole étant considéré comme à haut risque, les SFD restent réticents à s'engager sans un plan de couverture. La présence du programme ACMA sert actuellement de caution morale et d'assurance mais il est possible qu'en l'absence de cette caution les SFD soient davantage réticents, à moins que les unions des acteurs soient suffisamment fortes et crédibles pour fournir une caution morale solide ;

□ Le suivi pré et post crédit est essentiel pour un bon taux de remboursement et le maintien de la confiance des SFD. Par exemple la réussite du crédit intrant dont le remboursement est en nature, est dû au suivi rapproché fait par les SAE lors des récoltes des produits pour éviter les détournements, ou encore par les SFD eux-mêmes en suivant le stockage et le déstockage des produits de récolte ;

□ La réussite de la mise en place des produits financiers pour le financement agricole repose sur un ensemble de services non financiers. Le travail de synergie entre le volet financement et les autres composantes de ACMA2 renforce davantage les demandeurs de crédit et les rend plus crédibles auprès des SFD notamment sur leurs capacités à rembourser les crédits contractés en l'absence de fonds de garantie ;

□ Les crédits proposés sont des offres bloquées et sont adaptées aux débutants et aux unités qui veulent passer à l'échelle. En effet les crédits facilités par ACMA2 ne permettent pas aux acteurs ou unions d'acteurs de faire des investissements structurants notamment en raison de leur nature et de leur montant.

□ Les jeunes sont considérés comme une tranche d'âge très à risque. Les jeunes n'ont généralement accès au crédit que lorsqu'ils sont organisés en groupement ou en coopérative.

A la lumière de ces enseignements, les recommandations suivantes sont faites à l'attention des acteurs impliqués dans la chaîne de financement agricole au Bénin :

□ Favoriser l'inclusion financière par l'amélioration et une meilleure distribution des guichets des SFD dans les localités rurales. Une amélioration de la couverture des SFD facilitera le contact entre les acteurs agricoles et les SFD et in fine favorisera le financement agricole ;

- Travailler davantage à l'organisation et à la capacitation des acteurs des PEA afin qu'ils puissent faire valoir le principe de la caution solidaire comme garantie ;
- Travailler davantage avec les SFD et les acteurs du secteur agricole pour la mise en place d'un dispositif institutionnel qui met en confiance les SFD même en l'absence de fonds de garantie ;
- Élargir les produits financiers aux produits d'assurances. Il est évident que les SFD sont réticents du fait des risques liés au secteur agricole et le sont encore davantage avec un modèle de crédit sans fonds de garantie. Les produits d'assurance agricoles amélioreront la confiance entre les SFD et les demandeurs de crédit ;
- Faire de l'éducation financière un préalable pour l'accès au crédit. Un demandeur de crédit qui a des aptitudes de gestion et de finance met davantage en confiance les SFD. Cet atout est en soi une garantie et pourrait donc soutenir le modèle de crédit sans fonds de garantie ;
- Favoriser l'émergence des produits de type « crédits d'investissements structurants ». Les crédits actuels sont figés et ne laissent que très peu de marge de manœuvre aux demandeurs notamment ceux qui souhaitent faire des investissements structurants. Le crédit « fonds de roulement » est déjà une innovation dans ce sens mais reste encore insuffisant.
- Encourager les jeunes à se mettre en groupement ou en coopérative pour réduire le risque particulièrement élevé pour cette tranche d'âge.



à propos



...de cette note de capitalisation

Cette note de capitalisation est le résultat d'un processus programmatique qui a démarré en juin 2019 par l'élaboration d'un plan de capitalisation. Ce plan a identifié les thèmes d'intérêt sur lesquels le programme voudrait capitaliser ses expériences, résultats, leçons et succès. Ensuite, une revue documentaire, la collecte de données quantitatives et qualitatives, des entretiens avec les parties prenantes internes et externes du programme, et des ateliers d'écriture et de revue ont permis d'aboutir à cette note de capitalisation. Le processus a été coordonné par l'équipe de suivi-évaluation, apprentissage, communication et capitalisation du programme avec l'appui d'un consultant externe

...du programme ACMA2 :

	Vision : contribuer à l'amélioration de la sécurité alimentaire et nutritionnelle des populations rurales au Bénin.
	Objectif global : accroître les revenus agricoles des acteurs économiques à la base.
	Groupes cibles : Groupes cibles : producteurs, transformateurs, commerçants notamment les jeunes (18 à 35 ans) et les femmes dans 28 communes de quatre départements du Bénin : l'Ouémé, le Plateau, le Zou et les Collines. Produits cibles : maïs, piment, arachide et ses dérivés (huile d'arachide, klui klui...), soja, manioc et ses dérivés (gari, tapioca, lafun, cossettes), noix palmiste et ses dérivés (huile de palme) et le poisson (frais et fumé). Baillleur de fonds : Ambassade du Royaume des Pays-Bas près du Bénin.
	Budget global : 17,5 millions d'euros soit 11.474.279.000 de FCFA.
	Durée : novembre 2017 à novembre 2021 (4 ans).
	Budget global : 17,5 millions d'euros soit 11.474.279.000 de FCFA.
	Durée : novembre 2017 à novembre 2021 (4 ans).
	Mise en œuvre par : International Fertilizer Development Center le Centre International pour le Développement des Engrais (IFDC) en consortium avec CARE International Bénin/Togo et de l'Institut Royal des Tropiques (KIT).

remerciements



Cette note de capitalisation a été rendue possible grâce à l'engagement du staff technique des différents domaines du programme qui a porté les thèmes de capitalisation. L'équipe de facilitation est particulièrement reconnaissante envers Dr Constant Dangbegnon, Chef du programme ACMA2, qui a défendu et partagé l'idée selon laquelle la capitalisation pour mieux atteindre ses objectifs devra se faire dans un cadre programmatique ; il a par la suite facilité et fourni des orientations stratégiques pertinentes tout au long du processus de capitalisation. Nous tenons aussi à remercier les différentes parties prenantes du programme qui ont activement participé à la documentation des expériences, processus, et connaissances. Cette note de capitalisation est le fruit d'un travail collaboratif et participatif, et nous sommes reconnaissants envers tous les acteurs qui y ont contribué.

Championne : Colette **KIKI-HOUZE BIGA**

Facilitateurs : Ousmane **OUEDRAOGO** (IFDC), Bertus **WENNINK** (KIT), Olga **KOKODE** (IFDC), Frejus **THOTO** (Consultant)





Royaume des Pays-Bas

ACMA2
Approche Communale pour le Marché Agricole - Phase 2

Contacts : Programme ACMA 2

IFDC-BENIN: Quartier Agbondjèdo Etoile Rouge c/1079

Face Complexe scolaire Baptiste, Cotonou, Bénin

Tel: (+229) 21 30 59 90 / (+229) 21 30 76 20

Chef Programme : cdangbegnon@ifdc.org;

www.ifdc.org/acma-BENIN/