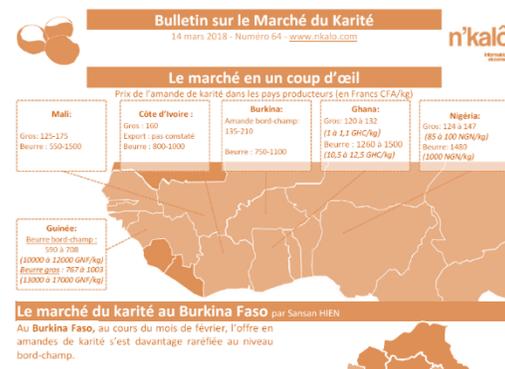


# n'kalô

information  
et conseil

## Le Service n'kalô

Un service d'intelligence économique unique, au service des chaînes de valeurs agricoles africaines



# Qu'est-ce que le Service n'kalô?

## • Un service d'information et de conseil:

- Il produit de l'information et du conseil économique et technique pour les acteurs privés des filières agricoles d'Afrique de l'Ouest
- Il diffuse différents supports: Bulletins, SMS, Call Center, USSD, Message vocaux, études personnalisées

## • Une initiative de l'ONG nitidæ :

- Né en 2010, en Côte d'Ivoire grâce à un financement de l'Union européenne
- En 2018, n'kalô couvre 13 pays et s'autofinance en grande partie.

## • Une méthodologie plutôt qu'une structure:

- Le service n'kalô implique de nombreuses organisations: Organisations de Producteurs, ONG, consultants indépendants, établissements publics, commerçants, opérateurs télécom, etc.
- Elles sont liées par leur engagement à fournir une information et un conseil de qualité aux opérateurs privés mais sont indépendantes



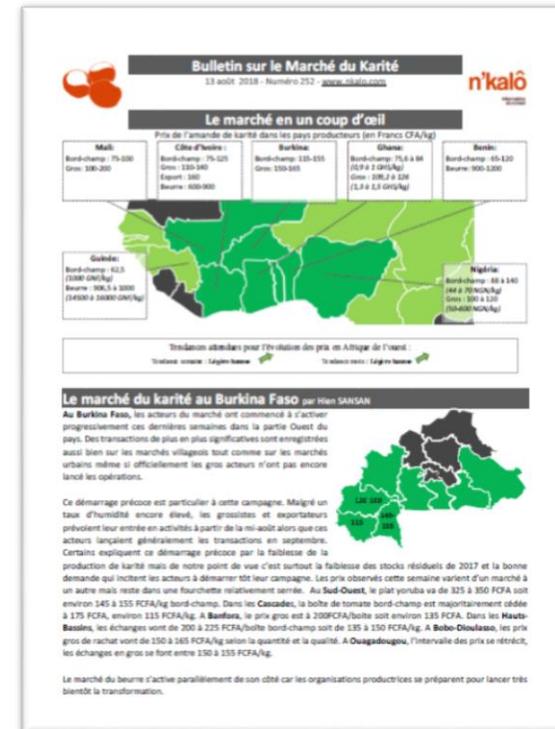
← M-AGRI

lun., 04/04/2016

**IGNAME SAVANES:** Il y a beaucoup de Florido dans le district des savanes. Prix de gros Florido/bete-bete: 150-175 F/kg, kregle: 325-400 F/kg. Tendance attendue: stable. 20:41

**OIGNON SAVANES:** Il y a beaucoup d'oignons du Burkina et l'oignon de Torla est present. Prix de gros oignon de la sous-region, local: 200-300 F/kg. Tendance: stable. 20:41

**ARACHIDE SAVANES:** Il y a moins d'arachide à Ouangolo et plus à Korhogo. Prix bord champ arachide decortiquee Savanes: 345-475 F/kg. Tendance attendue: stable. 20:41



**Bulletin sur le Marché du Karité**  
13 avril 2018 - Numéro 232 - www.nkalô.org

**Le marché en un coup d'oeil**  
Prix de l'amande de karité dans les pays producteurs (en Francs CFA/kg)

Mali	Côte d'Ivoire	Burkina	Ghana	Bénin
Bord-champ: 175-200 Gros: 300-350	Bord-champ: 175-225 Gros: 320-345 Export: 360 Beurre: 600-680	Bord-champ: 155-215 Gros: 330-345	Bord-champ: 15, 6 à 84 (O.P. à 20 F/kg) Gros: 200 à 230 (L.P. à 23 F/kg)	Bord-champ: 45-120 Beurre: 900-1200

**Tendances attendues pour l'évolution des prix en Afrique de l'Ouest:**  
Tendance hausse / Tendance baisse

**Le marché du karité au Burkina Faso** par Hien SANAN  
Au Burkina Faso, les acteurs du marché ont commencé à l'activer progressivement ces dernières semaines dans la partie Ouest du pays. Des transactions de plus en plus significatives sont enregistrées aussi bien sur les marchés villageois tout comme sur les marchés urbains même si officiellement les gros acteurs n'ont pas encore lancé les opérations.

Ce démarrage précoce est particulier à cette campagne. Malgré un taux d'humidité encore élevé, les grossistes et exportateurs précèdent leur entrée en activité à partir de la mi-avril alors que ces acteurs lancent généralement les transactions en septembre. Certains expliquent ce démarrage précoce par la faiblesse de la production de karité mais de notre point de vue c'est surtout la faiblesse des stocks résiduels de 2017 et la bonne demande qui incitent les acteurs à démarrer tôt leur campagne. Les prix observés cette semaine varient d'un marché à un autre mais restent dans une fourchette relativement serrée. Au Sud-Ouest, le prix synchrone va de 125 à 150 FCFA soit environ 145 à 155 FCFA/kg bord-champ. Dans les Casades, la boîte de tomate bord-champ est majoritairement cédée à 175 FCFA, environ 135 FCFA/kg. A Banfara, le prix gros est à 200 FCFA/boîte soit environ 135 FCFA. Dans les Hauts-Bassins, les échanges vont de 200 à 225 FCFA/boîte bord-champ soit de 135 à 150 FCFA/kg. A Bobo-Dioulasso, les prix gros de rachat vont de 150 à 165 FCFA/kg selon la quantité et la qualité. A Ouagadougou, l'intervalle des prix se rétrécit, les échanges en gros se font entre 150 à 155 FCFA/kg.

Le marché du beurre s'active parallèlement de son côté car les organisations productrices se préparent pour lancer très bientôt la transformation.

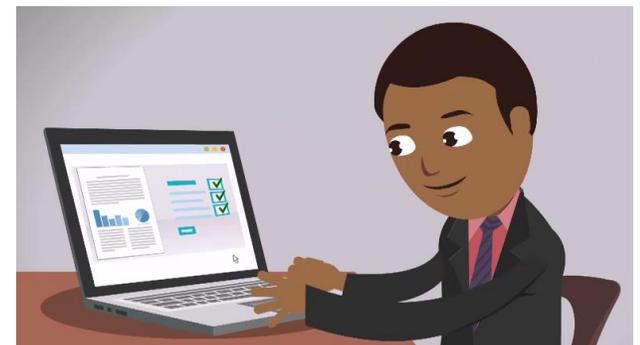
# Comment n'kalô produit de l'intelligence économique

- **Les analystes nationaux collectent et traitent l'information à l'échelle nationale:**

- Ils s'appuient sur un important réseau d'acteurs privés dans les zones de production et de commercialisation (producteurs, commerçants, transformateurs, fonctionnaires, transporteurs)
- Ils perfectionnent continuellement leur connaissance de la filière et de ses acteurs

- **Les analystes internationaux produisent une synthèse et des conseils en croisant le local et l'international**

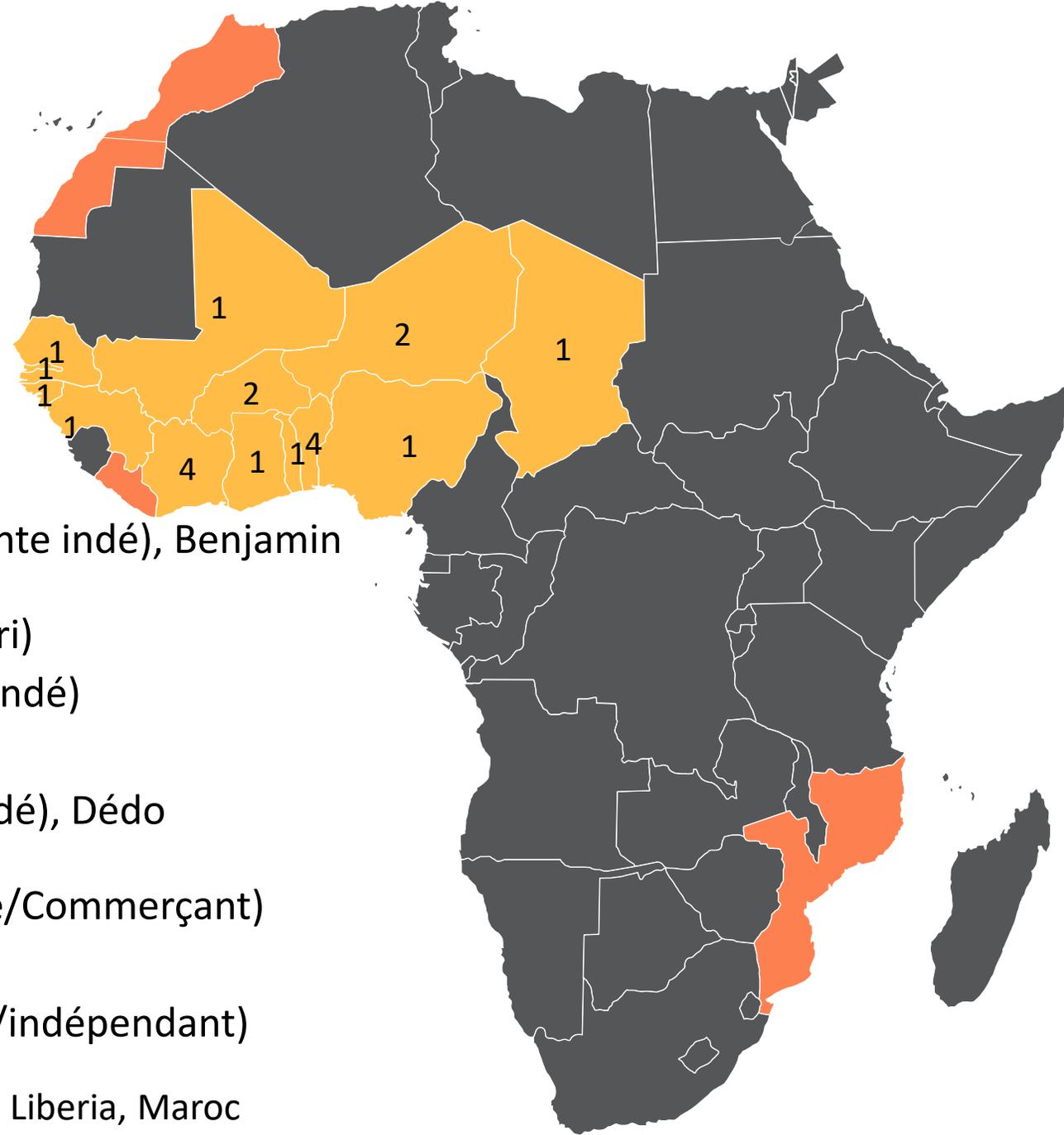
- Ils compilent et vérifient les informations nationales et les complètent avec des informations internationales
- Ils synthétisent ces informations pour produire des supports d'information (Bulletins, SMS, etc.) et des conseils (Venez-vite, stockez, attendez le prix XXX pour vendre/acheter...)



# Notre réseau d'analystes nationaux aujourd'hui

- **Sénégal:** Cheikh (Consultant/OP)
- **The Gambia:** Mbemba (bénévole)
- **Guinée-Bissau:** John (bénévole/Commerçant)
- **Guinée:** Mandjou (consultant/ONG)
- **Mali:** Ousmane Consultant/Nitidae
- **RCI:** Sékongo (consultant/ONG), Constance (consultante indé), Benjamin (Salarié)
- **Burkina:** Sansan (Salarié), Tiatité (Consultant/Min Agri)
- **Ghana:** Rashad (Consultant/OP), Achille (Consultant indé)
- **Togo:** Nagnango (Consultant/OP)
- **Bénin:** Djibril (Consultant/OP), Albéric (Consultant Indé), Dédo (Consultant/OP) FENAPAB (OP partenaire)
- **Niger:** Assoumane (Consultant/OP), Boube (Bénévole/Commerçant)
- **Nigeria:** Taiwo (Bénévole/commerçant)
- **Tchad:** Crépin (Bénévole /Etat), Akouane (Consultant/indépendant)

+ Pays qui pourraient intégrer le réseau en 2019: Mozambique, Liberia, Maroc



# Comment n'kalô diffuse de l'information et des conseils commerciaux:

## • L'information et les conseils destinés aux producteurs sur téléphone mobile et à l'oral:

- En fonction des partenariats avec des opérateurs téléphoniques et du dispositif au sein de chaque filière, l'information et les conseils aux producteurs est relayée par SMS, USSD, Call Center, Messages Vocaux, Réunions et bouche à oreille.
- Les mécanismes d'abonnement à l'information sont divers mais restent abordables pour les producteurs (entre 2 et 4 USD/an)

## • L'information et les conseils destinés aux acteurs de l'aval de la filière par email:

- Les informations plus complètes et plus techniques sont diffusées par emails à des abonnés très divers (OP, Grossistes, Transformateurs, Négociants internationaux, Agences Publiques, Chercheurs, investisseurs, etc.)
- Des abonnements à tarifs préférentiels sont proposés aux organisations de producteurs (18 USD/an contre 120 USD/an pour les autres acteurs)



**Le marché du karité en un coup d'œil**

Marché	Côte d'Ivoire	Burkina Faso	Ghana	Nigeria
Bordeaux (USD/MT)	100-105	100-105	100-105	100-105
Abidjan (USD/MT)	100-105	100-105	100-105	100-105
Accra (USD/MT)	100-105	100-105	100-105	100-105
Lagos (USD/MT)	100-105	100-105	100-105	100-105

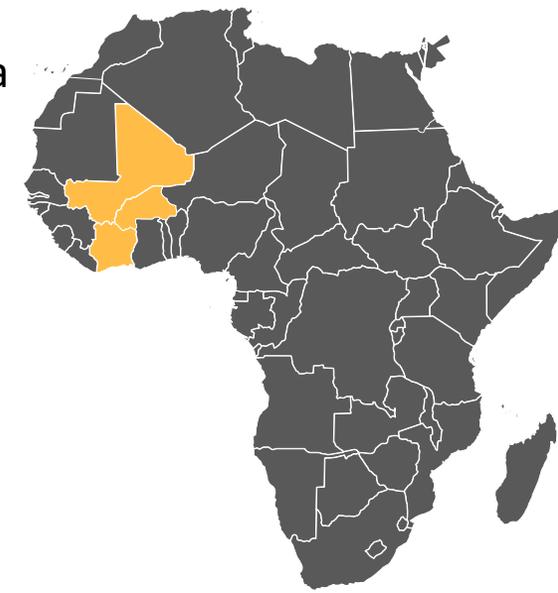
**Le marché du cacao en un coup d'œil**

Marché	Côte d'Ivoire	Ghana	Nigeria	États-Unis
Abidjan (USD/MT)	100-105	100-105	100-105	100-105
Accra (USD/MT)	100-105	100-105	100-105	100-105
Lagos (USD/MT)	100-105	100-105	100-105	100-105
New York (USD/MT)	100-105	100-105	100-105	100-105

# Notre diffusion

Pays avec un dispositif d'abonnement pays via les TIC pour les producteurs:

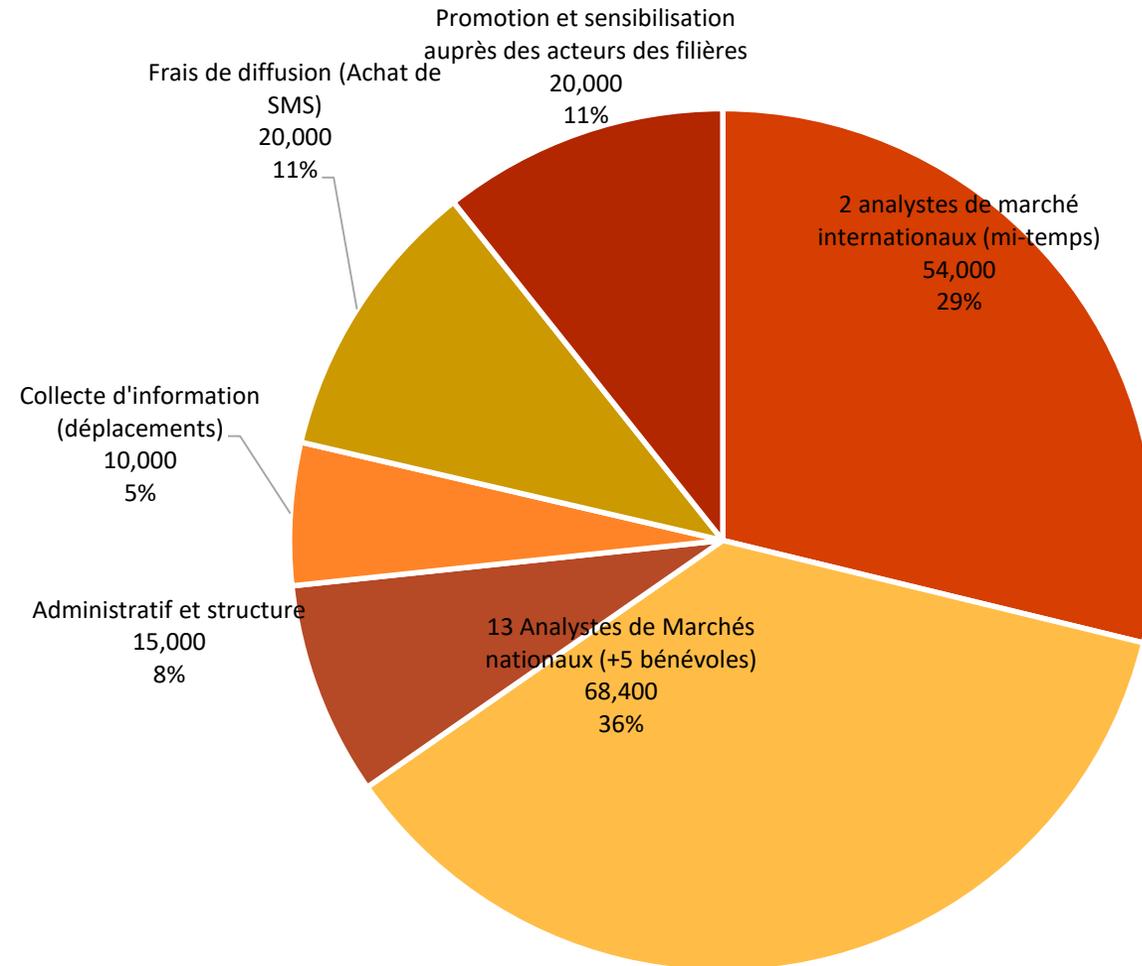
- Côte d'Ivoire: SMS et SMS vocaux
- Burkina Faso: Serveur Vocal Interactif
- Mali: Call Center + USSD



	Abonnés Bulletins	Utilisateurs Info sur mobile payante	Informés via SMS gratuitement
Côte d'Ivoire	140	21000	
Burkina Faso	91	10000	35700
Mali	59	5000	950
Tchad	34		850
Sénégal	18		18400
Guinée-Bissau	11		0
Guinée	8		0
Bénin	5		1280
Ghana	4		1150
Gambie	4		
Niger	2		1160
Togo	1		1670
Reste du monde	231		
<b>Total</b>	<b>608</b>	<b>36 000</b>	<b>61 160</b>

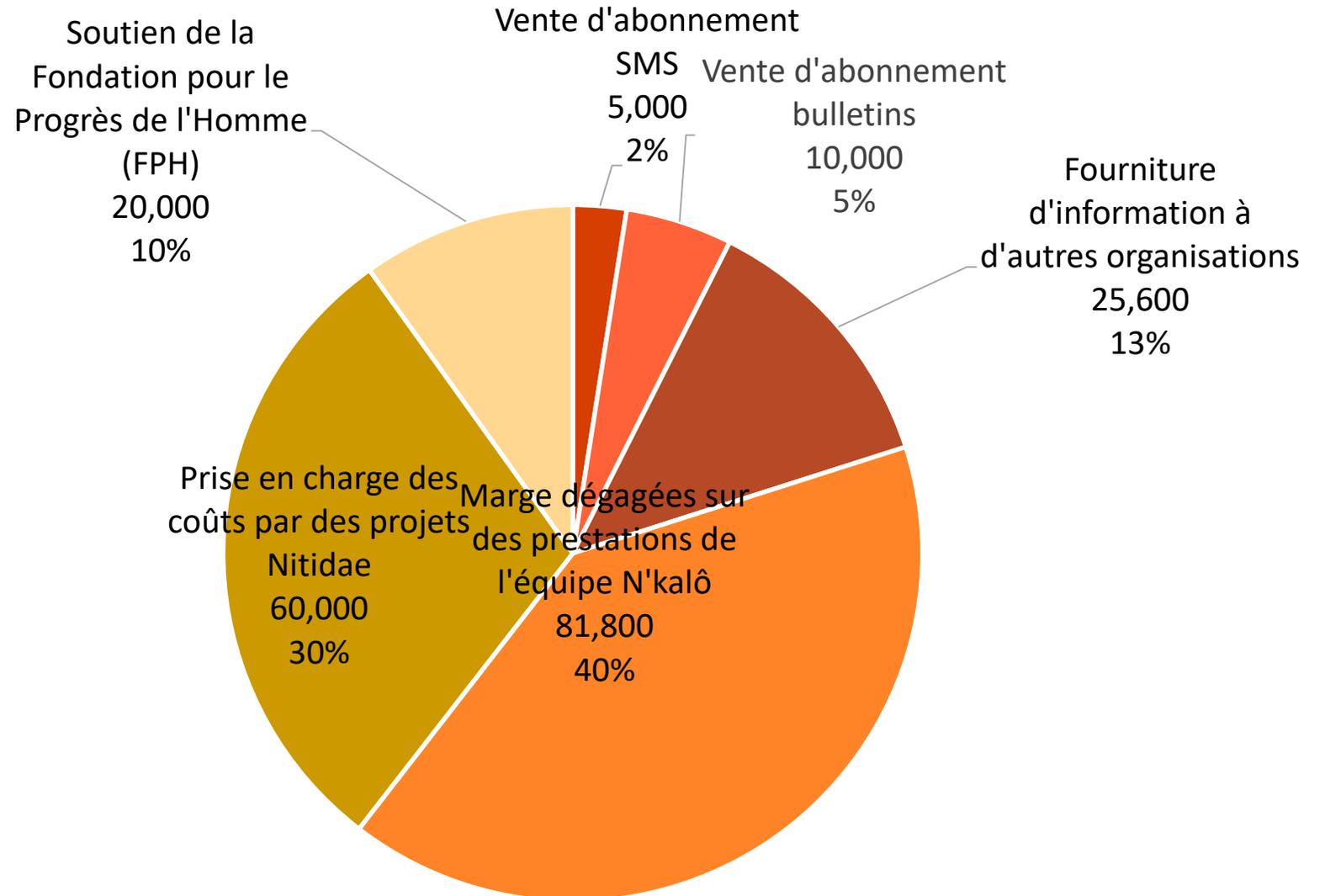
# Combien ça coute?

Sur la base de nos charges de fonctionnement en 2017 et 2018, pour 12 pays d'Afrique de l'Ouest et 1 pays d'Afrique Central (Tchad), les charges annuelles de fonctionnement du Service n'kalô sont estimées 202400 euros avec la répartition suivante:



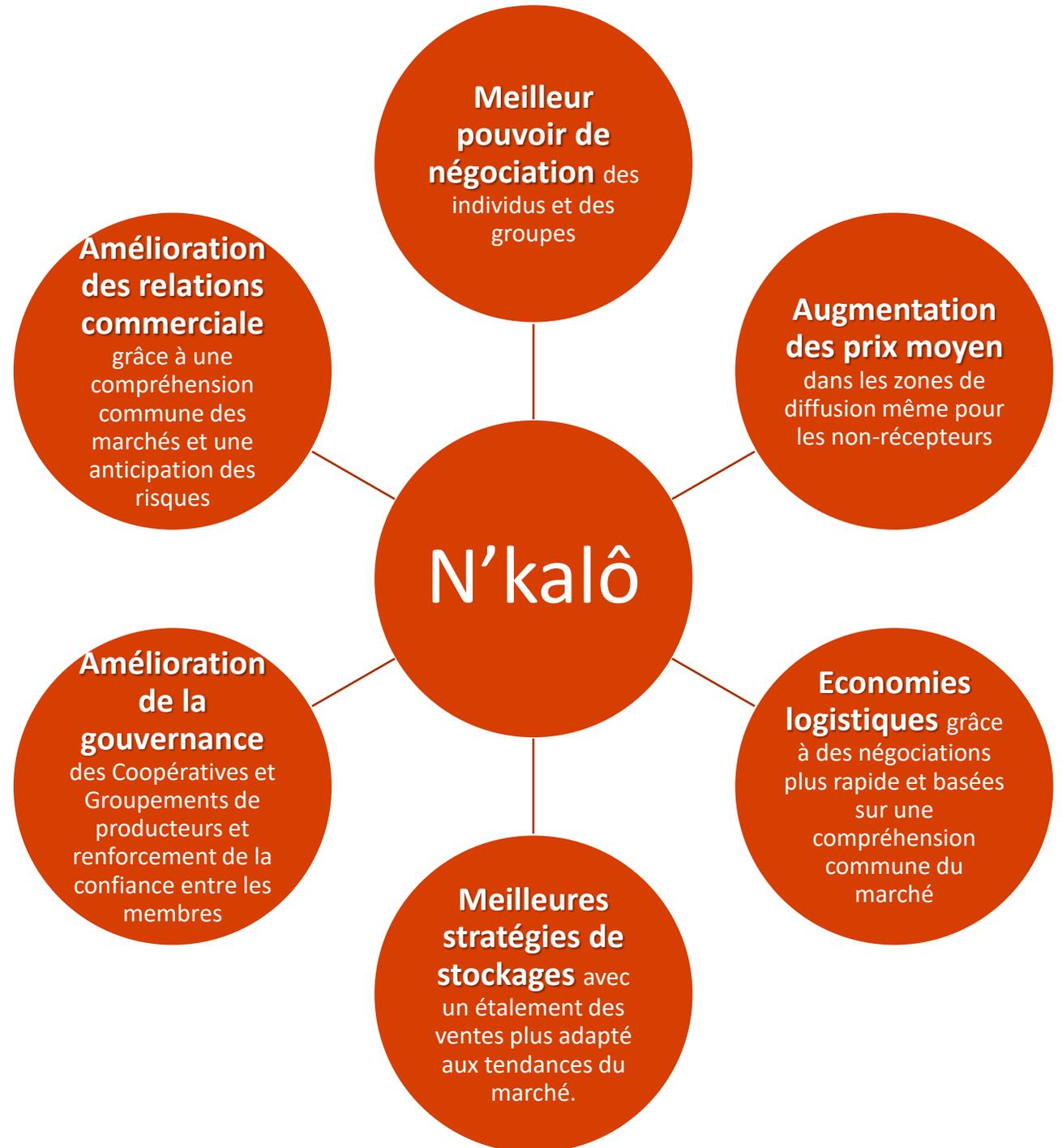
# Comment ça se finance?

Sur 2018, ces charges ont été couvertes par les recettes suivantes:



# Quels impacts?

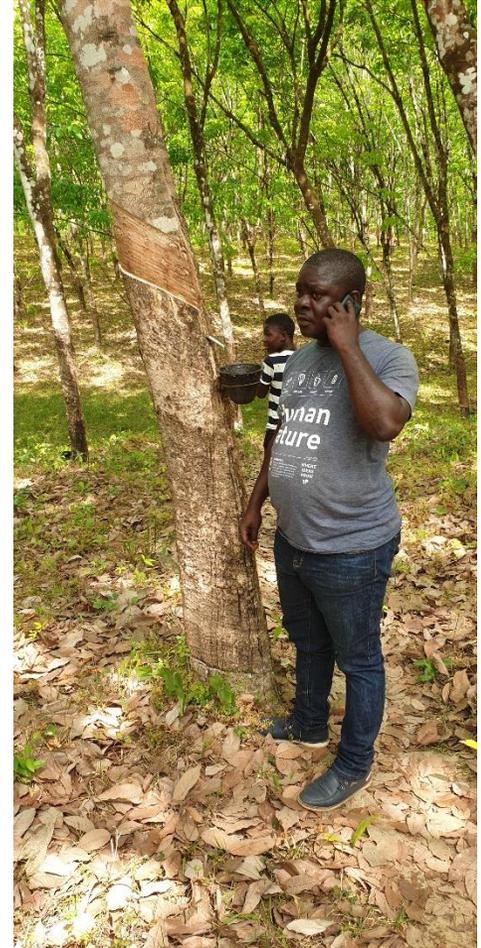
- Une étude d'impact conduite en 2018 au Sénégal a notamment montré que le service touche les producteurs et les acteurs de la filière à différents niveaux
- En moyenne, **un récepteur de l'information la rediffuse à 30 personnes** autour de lui.
- Le gain moyen par producteur récepteur de l'information varie entre **25 et 150 EUR/an** selon les campagnes et les filières agricoles
- Nous estimons que **le service fait gagner chaque année entre 1 et 3 millions d'euros à de petits producteurs abonnés.** Sans compter l'impact sur les autres acteurs de la filière



# Pourquoi, financer n'kalô?

## Quels besoins d'investissement aujourd'hui?

- Le financement de la collecte et de la diffusion d'information est de plus en plus pérenne
- Nos besoins concernent surtout la promotion et la sensibilisation des producteurs à l'utilisation du service.
- Dans nos zones d'intervention beaucoup de producteurs ignorent toujours l'existence du service ou le moyen de s'abonner.
- Toucher de nombreux petits producteurs sur de vastes territoires est complexe et couteux
- Nous touchons des dizaines de milliers de petits producteurs, nous aimerions en toucher des millions!



# FAQ: quelques questions qu'on nous pose souvent...

- **Comment n'kalô réussi à produire des infos sur 14 pays avec seulement 18 analystes dont 5 bénévoles?**

➤ C'est la force du réseau: nos analystes appellent chaque semaine des dizaines d'acteurs de la filière (producteurs, commerçants, transporteurs, transformateurs) dans toutes les zones de production pour avoir les dernières nouvelles du marché et le point de vue des acteurs qui composent la filière.

- **Comment être sûr que votre information est fiable?**

➤ Les informations sont recroisées en comparant différentes sources situées dans différents endroits et travaillant à différents niveaux de la filière. Même si elle n'est pas parfaitement exhaustive notre information prend en compte la grande majorité des phénomènes qui affectent le marché à tout moment (offre & demande mais aussi logistique, politique, météo, taux de change, phénomènes macroéconomique, etc.)

- **Pourquoi est-ce que votre information n'est pas réservée aux producteurs?**

➤ Parce que si les autres acteurs sont mal informés sur la situation du marché, les négociations avec eux risquent d'être compliquées et les gains pour les producteurs seront moindres même si ces derniers sont informés. Nous croyons à des filières où les acteurs travaillent ensemble à optimiser leurs revenus sur la base d'une information commune et transparente, pas à des producteurs qui doivent s'opposer aux autres acteurs de la filière.

## Le re-croisement de l'information

Zone 1		Zone 2		
Source A	Source B	Source C	Source D	Bord-champ
Source E	Source F	Source G	Source H	Gros
Source I	Source J	Source K	Source L	Export



# On a essayé et ça n'a pas fonctionné...

- **Les bases de données et réseaux sociaux de producteurs**

➤ Si de plus en plus d'agriculteurs africains utilisent Facebook ou WhatsApp pour communiquer et s'informer, ils sont encore très minoritaires dans les zones rurales. Autant, utiliser ces solutions pour diffuser des informations peut être intéressant pour toucher quelques producteurs, autant créer de nouvelles applications « *ad hoc* » dédiées aux agriculteurs africains est une perte d'argent et de temps aujourd'hui.

- **Les « market place » ou plateformes de mise en relation entre l'offre et la demande**

➤ Au-delà de la barrière technologique, obtenir les contacts d'un acheteur ou d'un vendeur sur une plateforme dédiée à la commercialisation des produits agricoles ne permet pas de juger sa fiabilité est encore moins de conclure un accord commercial. Dans le contexte des filières agricoles africaines où les risques commerciaux sont majeurs (défauts contractuels, vols, identités fictives, recours aux tribunaux coûteux et dangereux), imaginer que les producteurs et les commerçants vont pouvoir nouer des contrats via des plateformes virtuelles c'est complètement ignorer les conditions de fonctionnement des filières agricoles en Afrique de l'Ouest.

- **Le conseil agronomique sur téléphone portable**

➤ Le téléphone portable est un excellent outil pour diffuser des informations sur les marchés, des prévisions météo, des actualités agricoles voire des informations très génériques sur les normes de qualité et les bonnes pratiques agricoles. Mais l'idée d'utiliser le téléphone portable comme outil de conseil agronomique nous semble inadaptée. Le conseil agronomique pour avoir la moindre chance de succès doit être adapté à la parcelle, à l'exploitation agricole, aux conditions agro-climatiques et à l'expérience de l'agriculteur. Le téléphone peut aider à avoir accès à certaines informations utiles aux conseillers pour orienter les producteurs mais il ne peut que diffuser des informations simples, concises et généralisables alors que l'agronomie demande une analyse complexe, expérimentale et individuelle des possibilités qui s'offrent au producteur.