60 decibels

Investisseurs & Partenaires (I&P)

I&P Accélération FARM

Évaluation de la résilience



Investisseurs & Partenaires

Sommaire

À propos de ce rapport 03

Perspective de 60dB 04

01 : Profil 06

02 : Résilience 11

03 : Impact 19

04 : Expérience 25

Annexe 28

À propos de 60 Decibels 33

À propos de ce rapport

Investisseurs & Partenaires (I&P) a lancé I&P Accélération FARM, un programme qui apporte financement et appui technique à des petites et moyennes entreprises agricoles en Afrique de l'Ouest et de l'Est, avec pour objectif d'améliorer la sécurité alimentaire et de stimuler l'entrepreneuriat. Ces entreprises proposent aux producteurs des formations, des intrants agricoles et un accès aux marchés.

Dans le cadre de cette étude, nous avons échangé avec des producteurs affiliés à trois entreprises :

1. **Agro-Aquaculture** : une entreprise piscicole en Guinée qui produit et vend des alevins, des aliments et des équipements, tout en offrant formation et appui technique aux pisciculteurs.
2. **CAFREX** : une entreprise rizicole en Côte d'Ivoire qui s'approvisionne en paddy auprès des producteurs. L'entreprise leur fournit intrants, formation et avances sur paiement.
3. **Jokalante** : une entreprise sénégalaise d'information agricole et de services numériques, spécialisée dans la diffusion d'informations agricoles, climatiques et financières en zones rurales via des canaux numériques accessibles, dont SMS, messages vocaux, USSD et un chatbot vocal.

Ce rapport vise à mieux comprendre les producteurs accompagnés par ces trois entreprises soutenues par I&P Accélération FARM, notamment leur profil, leur résilience face aux chocs climatiques, les résultats obtenus et leur niveau de satisfaction.

Ces enseignements reposent sur des entretiens téléphoniques menés auprès de 150 producteurs de ces entreprises. Ces entretiens ont été réalisés par des enquêteurs formés par 60 Decibels. Nous avons pris grand plaisir à échanger avec vos producteurs – ils avaient beaucoup à dire.

Nous avons appliqué une méthode d'échantillonnage stratifié par entreprise, avec pour objectif d'interroger 50 producteurs par entreprise à partir des bases de contacts fournies. Les résultats globaux présentés reposent sur une agrégation non pondérée des résultats des trois entreprises. Pour en savoir plus sur notre méthodologie, reportez-vous à l'Annexe.

Pour replacer ces résultats dans leur contexte, vous pouvez consulter la comparaison des performances des entreprises soutenues par le programme avec celles d'autres entreprises agricoles en Afrique dans l'Aperçu des performances.

Limites de l'étude

- L'étude porte sur des producteurs de trois entreprises soutenues par I&P Accélération FARM, sélectionnées parce qu'elles entretiennent des relations établies avec des petits producteurs. En ce sens, il s'agit d'une sélection aléatoire d'entreprises au sein du portefeuille du programme.
- Les résultats reflètent l'échantillon de 150 producteurs interrogés dans le cadre de cette étude. Ils ne sont pas nécessairement représentatifs de l'ensemble de la population touchée par les entreprises du portefeuille I&P Accélération FARM.
- Environ 90 % des répondants sont des hommes. Combiné à la taille modeste de l'échantillon, cela limite l'analyse désagrégée par genre. Les entreprises n'ont par ailleurs pas fourni de données sur l'âge des producteurs ou le type de culture, ce qui empêche une désagrégation selon ces variables.

150 producteurs interrogés,

- 20 chez Agro-Aquaculture
- 65 chez CAFREX
- 65 chez Jokalante



Ce qu'il faut retenir : principaux enseignements

1 Les producteurs tirent une part importante du revenu de leur ménage de l'agriculture et perçoivent généralement des revenus de plusieurs sources agricoles.

72 % des producteurs déclarent que l'agriculture représente plus de la moitié du revenu de leur ménage. Les producteurs affiliés à Agro-Aquaculture sont les moins susceptibles de le déclarer, en grande partie parce que beaucoup sont encore en phase de création de leur activité ou utilisent principalement leur production pour l'autoconsommation.

Dans le même temps, la diversification des revenus au sein de l'agriculture est élevée : 80 % des producteurs déclarent tirer un revenu agricole de plusieurs sources. Les producteurs affiliés à Jokalante sont les plus susceptibles de déclarer plusieurs sources de revenu agricole, ce qui reflète probablement la base de producteurs plus diversifiée de Jokalante par rapport à CAFREX et Agro-Aquaculture, qui travaillent principalement avec des producteurs de riz et de poisson, respectivement.

Voir pages : 8, 9.

2 Les producteurs sont mieux préparés aux chocs climatiques qu'ils ne sont équipés pour y faire face ou s'y adapter sur le long terme.

La résilience des producteurs est mesurée selon trois dimensions : la capacité d'anticipation (préparation aux risques), la capacité d'absorption (capacité à faire face aux chocs) et la capacité de transformation (adaptation aux risques sur le long terme). Au global, 31 % des producteurs sont résilients, et le score moyen de résilience est de 1,68 sur 3.

La capacité d'anticipation est la dimension la plus forte, (1,95 sur 3), portée par un accès relativement élevé aux conseils agricoles et à la sensibilisation au climat. La capacité d'absorption est plus faible (1,49 sur 3), reflétant un accès inégal à l'épargne, aux prêts et aux marchés fiables, malgré une forte diversification des revenus. La capacité de transformation (1,65 sur 3) traduit de progrès dans l'adaptation à long terme grâce à l'utilisation d'intrants résilients au climat et de pratiques intelligentes de gestion de l'eau. Même si ces pratiques restent limitées.

Voir pages : 12, 13, 14, 15, 16, 17.

3 Les entreprises ont un impact positif sur les revenus agricoles, la résilience climatique et la qualité de vie des producteurs, avec un niveau élevé de satisfaction des producteurs.

93 % des producteurs déclarent une augmentation de leur production agricole grâce à leur entreprise, et 87 % déclarent une augmentation de leurs revenus agricoles, portée par des volumes de vente plus élevés.

Au-delà de la performance agricole, 74 % déclarent se sentir mieux préparés à faire face aux chocs climatiques. Au global, 91 % déclarent une amélioration de leur qualité de vie, le plus souvent attribuée à une hausse de la production agricole, une meilleure stabilité financière et une meilleure gestion des ressources.

Ces résultats positifs se traduisent par des niveaux élevés de satisfaction. Les entreprises soutenues par I&P Accélération FARM affichent un Net Promoter Score (NPS) global de 41. Les Promoteurs saluent la fiabilité des informations météorologiques, le personnel des entreprises à l'écoute, ainsi que la fourniture d'intrants et d'équipements, tandis que les Passifs et les Détracteurs demandent le plus souvent un meilleur accès aux intrants et aux équipements.

Voir pages : 20, 21, 22, 23, 26, 27.

4 L'ampleur des résultats observés chez les producteurs varie selon le type d'offre principalement utilisée.

Les entreprises proposent des offres différentes aux producteurs. L'accès au marché est principalement fourni par CAFREX, dont les producteurs sont les plus susceptibles d'utiliser ces services (75 % contre 10 % pour Agro-Aquaculture et 0 % pour Jokalante).

Les producteurs affiliés à CAFREX sont les plus susceptibles de déclarer un doublement ou plus de leurs revenus agricoles. Cependant, ils sont aussi les moins susceptibles de déclarer des améliorations significatives de leur résilience climatique et de leur qualité de vie, ce qui reflète probablement une sensibilisation au climat plus faible et un accès moins fréquent aux conseils agricoles.

Ces différentes offres semblent générer des dimensions d'impact distinctes : les services d'accès au marché apparaissent plus souvent associés à de meilleurs résultats en matière de revenus, tandis que la formation et les conseils agricoles réguliers sont plus souvent associés à des améliorations de la résilience, de la qualité de vie et de la satisfaction des producteurs.

Voir pages : 7, 21, 22, 23, 26.

Entreprises soutenues par I&P Accélération FARM : Aperçu des performances

La performance relative au benchmark indique où se situent les entreprises soutenues par I&P Accélération FARM dans le classement par rapport aux autres entreprises du benchmark Agriculture Afrique de 60dB.

Aperçu du benchmark	Nb d'entreprises	Nb de producteurs
Benchmark Agriculture Afrique de 60dB	94	41 000+

Performance vs Benchmarks 60dB

- ●○○○○ 20 % LES PLUS FAIBLES
- ●●○○○ 40 % LES PLUS FAIBLES
- ●●●○○ MOYEN
- ●●●●○ 40 % LES PLUS ÉLEVÉS
- ●●●●● 20 % LES PLUS ÉLEVÉS

Indicateur	Description	Entreprises soutenues par I&P Accélération FARM	Benchmark Agriculture Afrique de 60dB	Performance relative au Benchmark Agriculture Afrique de 60dB
Impact				
Production agricole	% ayant « beaucoup augmenté » leur production agricole	50 %	41 %	●●●○○
Revenu agricole	% ayant « beaucoup augmenté » leur revenu agricole	38 %	34 %	●●●○○
Préparation aux chocs climatiques	% se sentant « beaucoup mieux préparés » face à un choc	32 %	24 %	●●●○○
Connaissance de l'adaptation aux chocs	% ayant « beaucoup augmenté » leur connaissance de l'adaptation aux chocs	32 %	29 %	●●●○○
Qualité de vie	% ayant « beaucoup amélioré » leur qualité de vie	47 %	37 %	●●●●○
Expérience				
Satisfaction client	Net Promoter Score®, échelle de -100 à 100	41	42	●●●○○

Voici des témoignages de producteurs qui se sont démarqués :

Un producteur évoque sa satisfaction vis-à-vis de son entreprise

« Les conseils météo de Jokalante m'aident à mieux surveiller mes cultures, car je peux suivre les tendances des précipitations. »

– Femme, Jokalante

Un producteur explique comment sa qualité de vie s'est améliorée

« CAFREX a facilité la récolte et augmenté la production. Grâce à la récolte mécanisée, il n'y a plus de pertes de récolte. Avant, il était difficile de récolter et d'ensacher le même jour. Maintenant, avec la moissonneuse-batteuse, le travail est terminé en un ou deux jours ; il ne reste plus que le séchage. »

– Homme, CAFREX



01 : Profil

Cette section vous aide à comprendre la base de producteurs des trois entreprises soutenues par le programme I&P Accélération FARM.

Les principaux indicateurs de cette section sont :

- **Profil des producteurs :** genre, taille des exploitations, filière.
- **Services utilisés :** quels services les producteurs ont-ils utilisés auprès des entreprises ?
- **Sources de revenu agricole** : dans quelle mesure les revenus agricoles des producteurs contribuent-ils au revenu de leur ménage ?
- **Pratiques agricoles utilisées** : quelles pratiques agricoles les producteurs utilisent-ils ?
- **Chocs subis** : quels chocs climatiques les producteurs ont-ils connus ?

Profile

Les producteurs des différentes entreprises sont majoritairement des hommes. Ceux affiliés à Jokalante disposent des plus grandes superficies en moyenne.

À propos des producteurs
(n = 150)

	Agro-Aquaculture (n= 20)	CAFREX (n= 65)	Jokalante (n= 65)
Composition de l'échantillon	14 %	43 %	43 %
Hommes	90 %	100 %	88 %
Superficie* (en acres)	1,00	3,39	7,62
Pays	Guinée	Côte d'Ivoire	Sénégal
Filière	Fourniture d'intrants aquacoles et production piscicole	Production et agrégation de riz et de paddy	Information agricole et services de conseil numérique

*1 producteur affilié à Jokalante et 1 affilié à Agro-Aquaculture n'ont pas communiqué la taille de leur exploitation.

Au cours des 12 derniers mois, les producteurs affiliés à Agro-Aquaculture et Jokalante ont principalement utilisé des services de formation et de conseil, tandis que les producteurs de CAFREX ont surtout eu recours à l'appui à l'accès aux marchés.

Services de l'entreprise utilisés

Q : Parmi ces offres de l'entreprise, lesquelles avez-vous utilisées au cours des 12 derniers mois ?
(n = 150 | Agro-Aquaculture = 20, CAFREX = 65, Jokalante = 65). Plusieurs réponses possibles.

Services utilisés	Agro-Aquaculture	CAFREX	Jokalante
Formation et conseil	85 %	65 %	100 %
Équipement ou machines	50 %	74 %	-
Intrants (semences, engrais, pesticides, etc.)	60 %	69 %	-
Accès au marché / acheteurs	10 %	75 %	-
Appui financier (intrants / équipement à crédit / assurance / paiement anticipé pour la production / prêts, etc.)	-	6 %	-

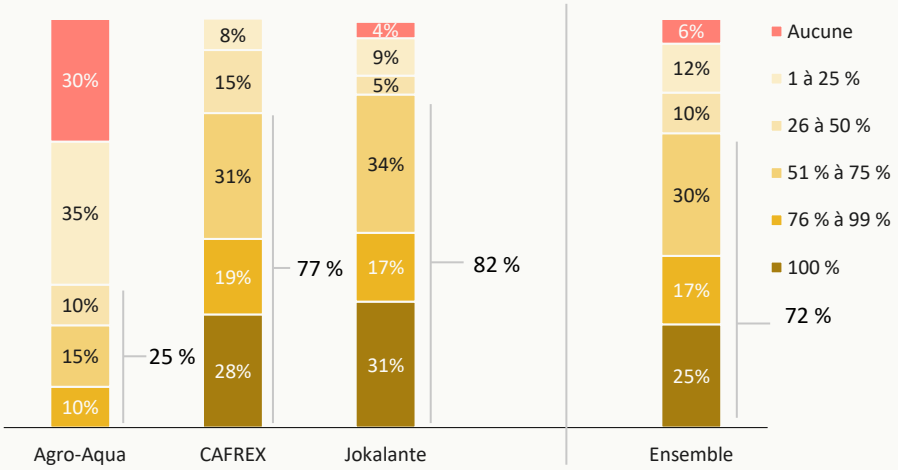
Thème le plus cité

Profile

72 % des producteurs déclarent que plus de la moitié du revenu de leur ménage provenait de ventes de produits agricoles au cours des 12 derniers mois.

Contribution des ventes agricoles au revenu du ménage

Q : Quel pourcentage du revenu de votre ménage au cours des 12 derniers mois provenait de la vente de produits de votre exploitation ou de vos animaux ? (n = 150 | Agro-Aquaculture = 20, CAFREX = 65, Jokalante = 65)

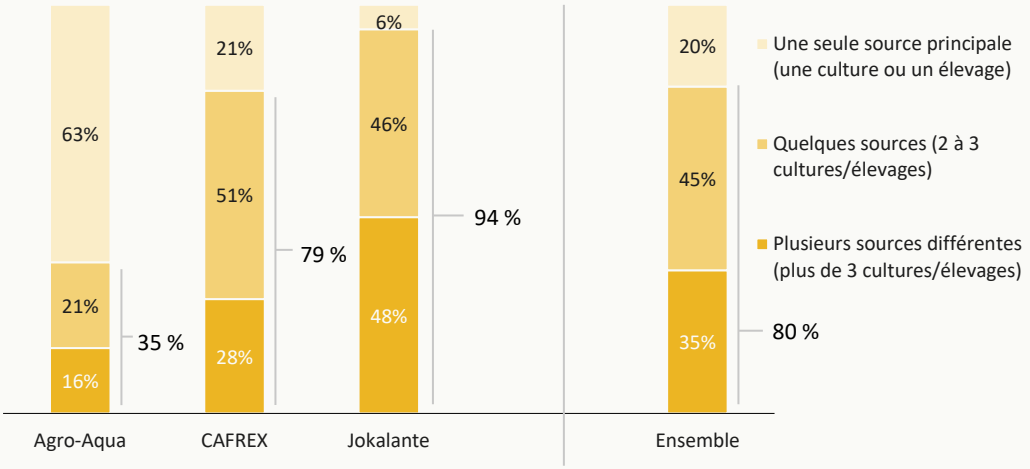


Analyse : Chez Agro-Aquaculture, 25 % déclarent que les ventes agricoles ou l'élevage représentent plus de la moitié du revenu du ménage, contre 80 % en moyenne pour CAFREX et Jokalante. Un tiers ne tire aucun revenu de ces sources, notamment parce qu'il débute la pisciculture ou autoconsomme sa production.

80 % des producteurs déclarent que leur revenu agricole provient de plusieurs sources.

Nombre de sources de revenu agricole

Q : En pensant au revenu que vous tirez de l'agriculture, provient-il principalement d'une seule culture ou d'un seul type d'élevage, ou de plusieurs sources ? (n = 147 | Agro-Aquaculture = 19, CAFREX = 65, Jokalante = 63)*



Analyse : Les producteurs affiliés à Jokalante sont plus susceptibles de tirer un revenu de 3 sources agricoles ou plus (48 % contre 22 % en moyenne). Cela reflète probablement une base de producteurs plus diversifiée que celles de CAFREX et d'Agro-Aquaculture, davantage centrées sur le riz et la pisciculture.

*2 producteurs affiliés à Jokalante et 1 affilié à Agro-Aquaculture n'ont pas répondu à cette question.

Profile

La rotation des cultures est la pratique agricole résiliente la plus utilisée dans les trois entreprises.

Utilisation de pratiques agricoles

Q : Parmi les éléments suivants, lesquels votre ménage a-t-il mis en œuvre au cours des 12 derniers mois ?
(n = 150 | Agro-Aquaculture = 20, CAFREX = 65, Jokalante = 65). Plusieurs réponses possibles.

Pratiques les plus citées	Agro-Aquaculture	CAFREX	Jokalante
Rotation des cultures	30 %	55 %	97 %
Lutte biologique contre les nuisibles	20 %	60 %	12 %
Culture associée	15 %	12 %	48 %
Recyclage des matières organiques / résidus de culture (compost)	30 %	22 %	20 %
Arbres sur l'exploitation / agroforesterie	15 %	-	-
Aucune	50 %	-	-

Thème le plus cité

43 % déclarent utiliser plus d'une pratique

Les pratiques de gestion de l'eau les plus courantes varient selon l'entreprise. 83 % des producteurs de Jokalante déclarent n'en utiliser aucune.

Utilisation de pratiques de gestion de l'eau

Q : Au cours des 12 derniers mois, avez-vous utilisé l'une des pratiques de gestion de l'eau suivantes sur votre exploitation ou vos bassins piscicoles ?
(n = 150 | Agro-Aquaculture = 20, CAFREX = 65, Jokalante = 65). Plusieurs réponses possibles.

Pratiques les plus citées	Agro-Aquaculture	CAFREX	Jokalante
Creuser ou entretenir des canaux de drainage pour gérer l'excès d'eau	5 %	80 %	5 %
Stockage de l'eau (bassins, citernes ou réservoirs)	95 %	32 %	5 %
Collecte des eaux de pluie	25 %	46 %	6 %
Ajustement du niveau d'eau des bassins ou de l'irrigation en cas de sécheresse ou de fortes pluies	15 %	46 %	-
Protection des sources d'eau	20 %	26 %	-
Aucune	5 %	-	83 %

Thème le plus cité

45 % déclarent utiliser plus d'une pratique

Profile

65 % des producteurs ont subi un choc climatique au cours des 24 derniers mois. Les producteurs d'Agro-Aquaculture et de CAFREX évoquent principalement le manque de pluie, tandis que ceux de Jokalante déclarent surtout des pluies tardives.

Chocs climatiques subis

Q : Parmi ces événements, lequel a le plus affecté votre ménage au cours des 24 derniers mois, le cas échéant ?
(n = 150 | Agro-Aquaculture = 20, CAFREX = 65, Jokalante = 65). Plusieurs réponses possibles.

Chocs climatiques	Agro-Aquaculture	CAFREX	Jokalante
Sécheresse ou manque sévère de pluie	25 %	35 %	3 %
Épidémie de nuisibles ou de maladie agricole	-	14 %	20 %
Inondation	15 %	20 %	6 %
Pluies tardives ou irrégulières	-	-	25 %
Pluies extrêmes ou plus intenses		2 %	5 %
Aucune	60 %	29 %	34 %

65 %
déclarent avoir subi un choc climatique

Thème le plus cité





02 : Résilience

La résilience des petits producteurs face au changement climatique peut se comprendre à travers trois capacités :

1. **Anticipation** : se préparer aux risques et les atténuer
2. **Absorption** : faire face aux chocs
3. **Transformation** : adopter des pratiques durables qui renforcent la résilience à long terme

Cette section évalue la résilience des producteurs selon trois dimensions, de la préparation aux défis à la résilience à long terme. Les indicateurs présentés ne sont pas attribuables aux entreprises et servent uniquement à comprendre le niveau de résilience de référence des producteurs.

Les principaux indicateurs de cette section sont :

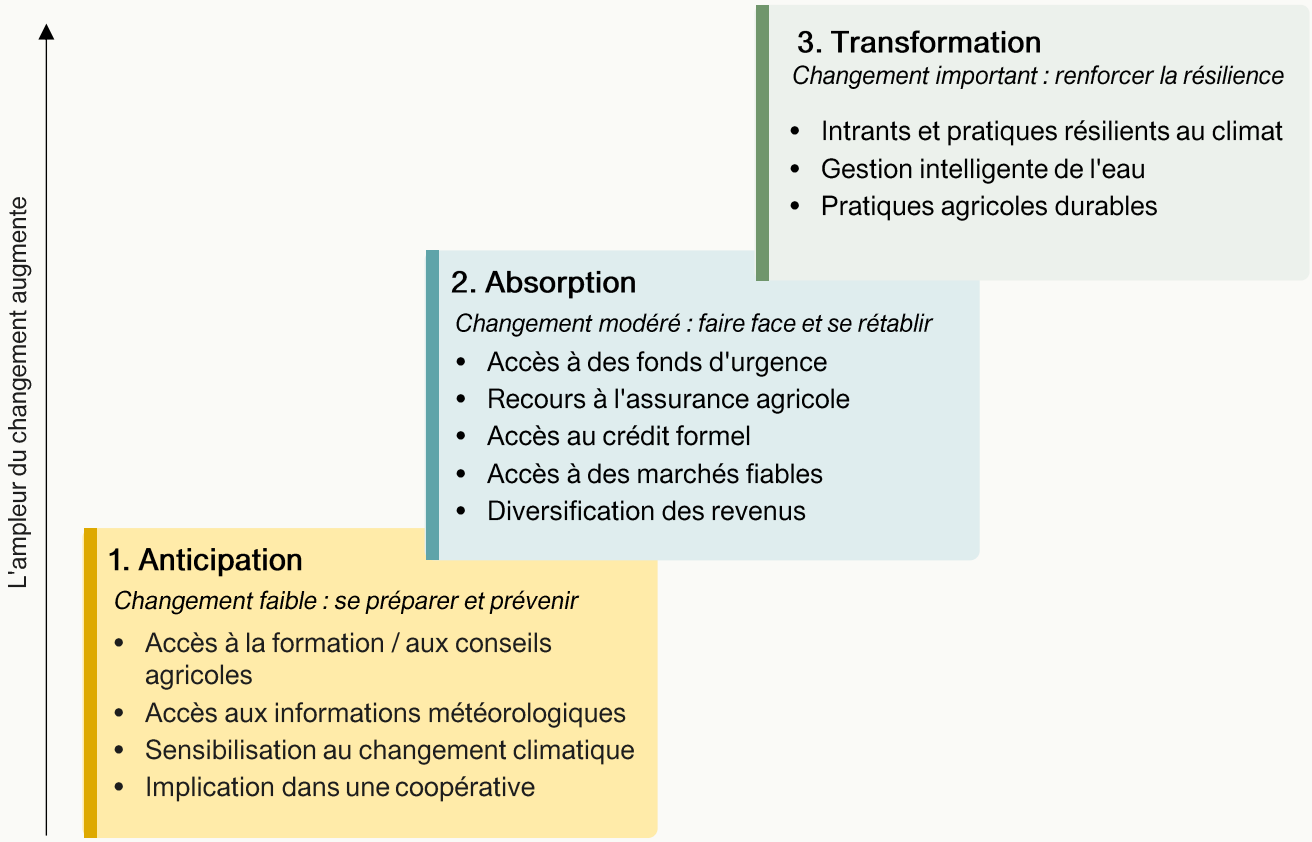
- **Anticipation :** à quelle fréquence les producteurs accèdent-ils à des conseils agricoles et à des informations météorologiques ? Dans quelle mesure comprennent-ils le changement climatique et ses risques ?
- **Absorption :** les producteurs ont-ils accès à des fonds d'urgence ? Ont-ils accès à l'assurance, au crédit et à des acheteurs fiables ?
- **Transformation :** dans quelle mesure les producteurs adoptent-ils des pratiques résilientes au climat, de gestion de l'eau et agricoles durables ?

Resilience

Résumé de l'approche

La résilience des petits producteurs face au changement climatique est évaluée selon trois capacités interconnectées : l'Anticipation, qui reflète la capacité à se préparer aux risques climatiques et à les gérer ; l'Absorption, qui reflète la capacité à faire face aux chocs climatiques et à s'en remettre ; et la Transformation, qui reflète l'adoption de pratiques durables renforçant la résilience à long terme. Ensemble, ces capacités traduisent une progression de la préparation et de la gestion des risques vers une adaptation durable. Nous mesurons la résilience selon cette méthodologie, conçue par I&P, à l'aide de 12 indicateurs clés.

Dimensions et indicateurs de la capacité de résilience



Échelle de résilience et mode de calcul



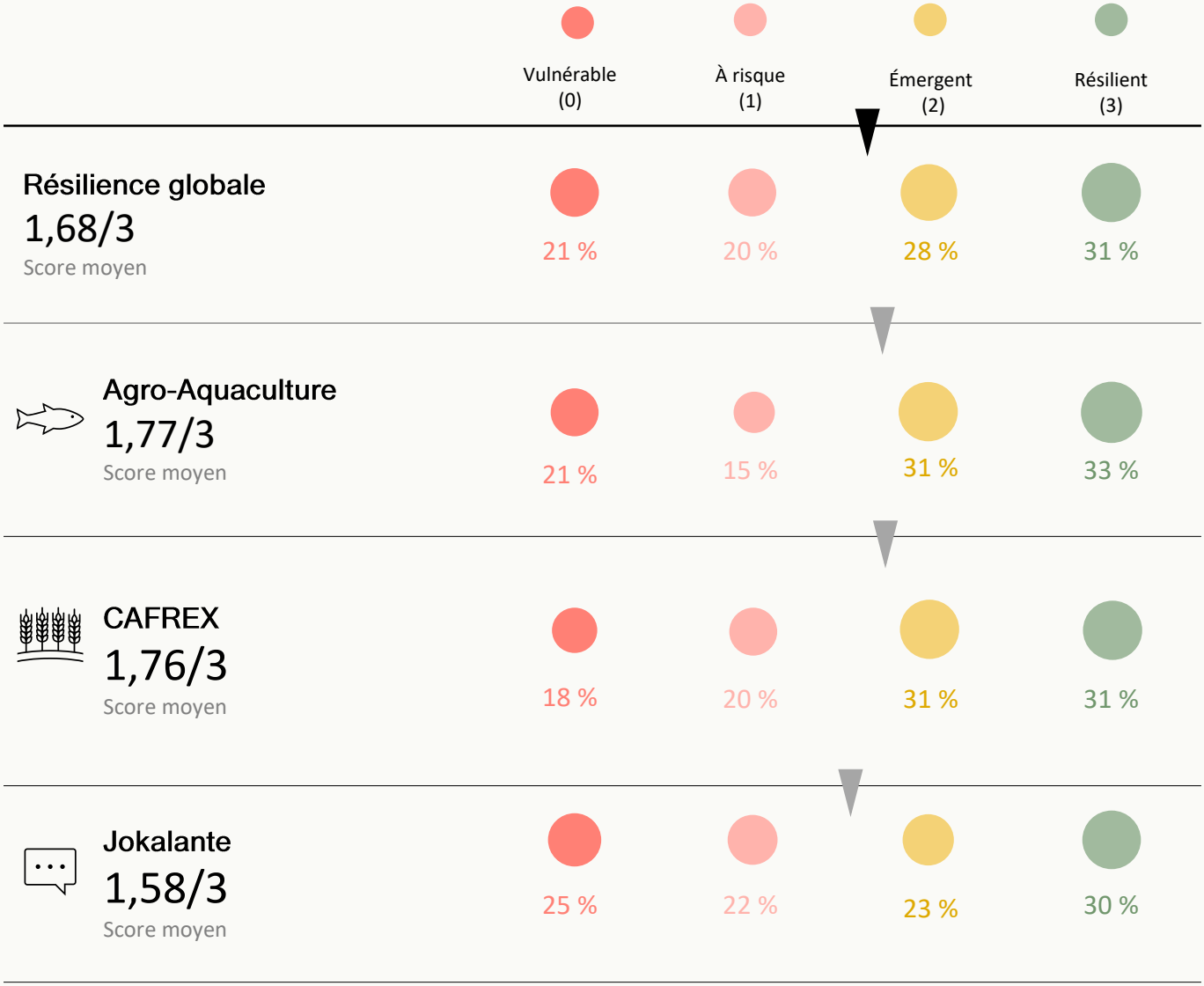
- Chaque indicateur est noté en fonction de la réponse du producteur à une question de l'enquête et associé à l'un des quatre niveaux de résilience : **Vulnérable, À risque, Émergent** ou **Résilient**.
- Ces quatre niveaux représentent une échelle allant d'une forte exposition à une forte résilience climatique et se voient attribuer des scores de **0 à 3**, où **0** = **Vulnérable** (résilience la plus faible) et **3** = **Résilient** (résilience la plus élevée).
- Pour les scores au niveau de chaque dimension (**Anticipation, Absorption ou Transformation**), tous les indicateurs de la dimension sont moyennés.
- Pour le score global, les 12 indicateurs de l'ensemble des dimensions sont moyennés. Chaque indicateur contribue de manière égale au score global de résilience.

Voir l'Annexe pour le détail du mode de notation.

Resilience

Aperçu de la résilience

Le score moyen de résilience est de 1,68 sur 3, et 31 % des producteurs sont classés comme Résilients. Les niveaux de résilience ne diffèrent pas significativement entre les entreprises soutenues par le programme.



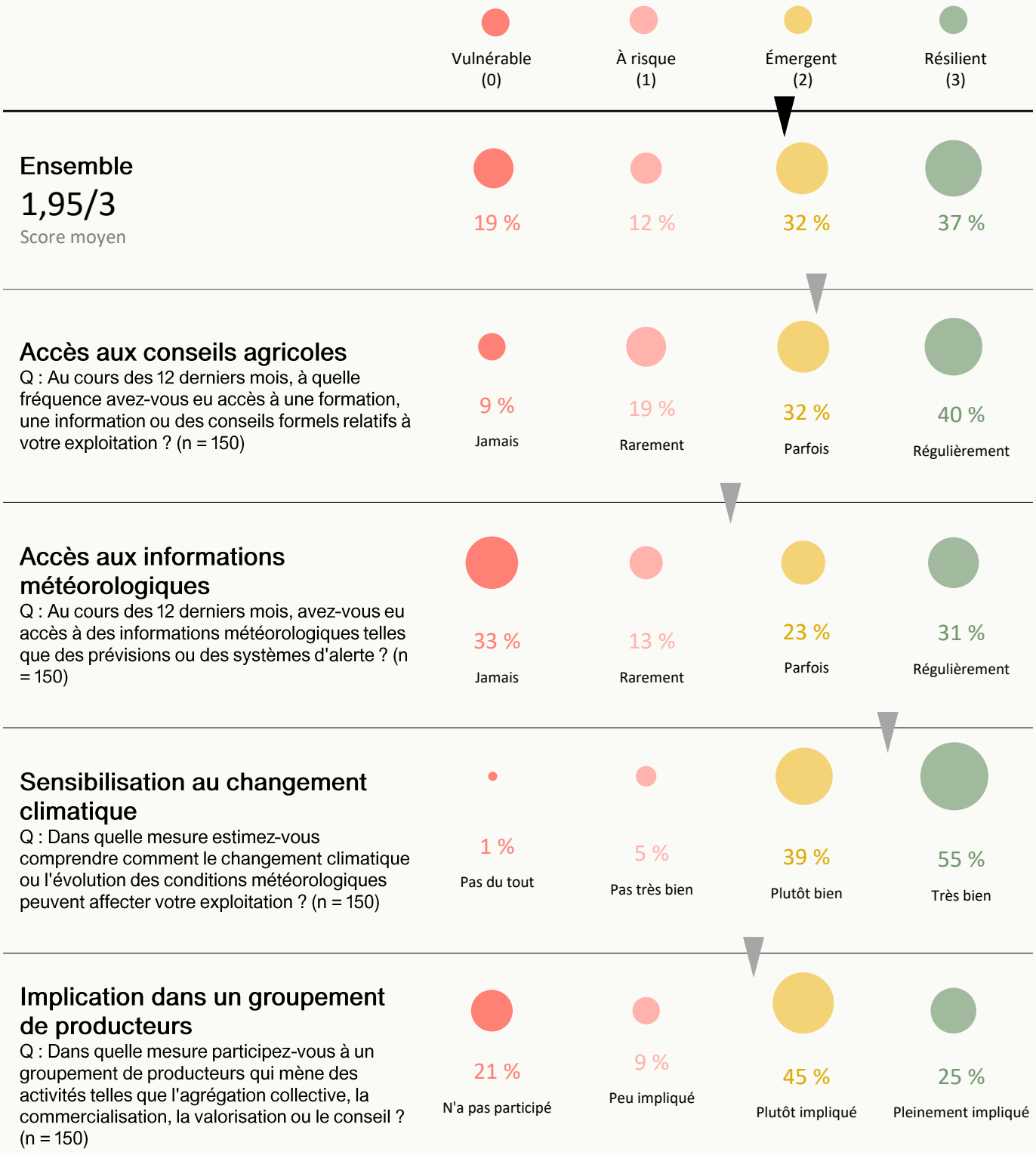
Légende :

- Score moyen global
- Score moyen par entreprise/indicateur

Resilience

1. Anticipation

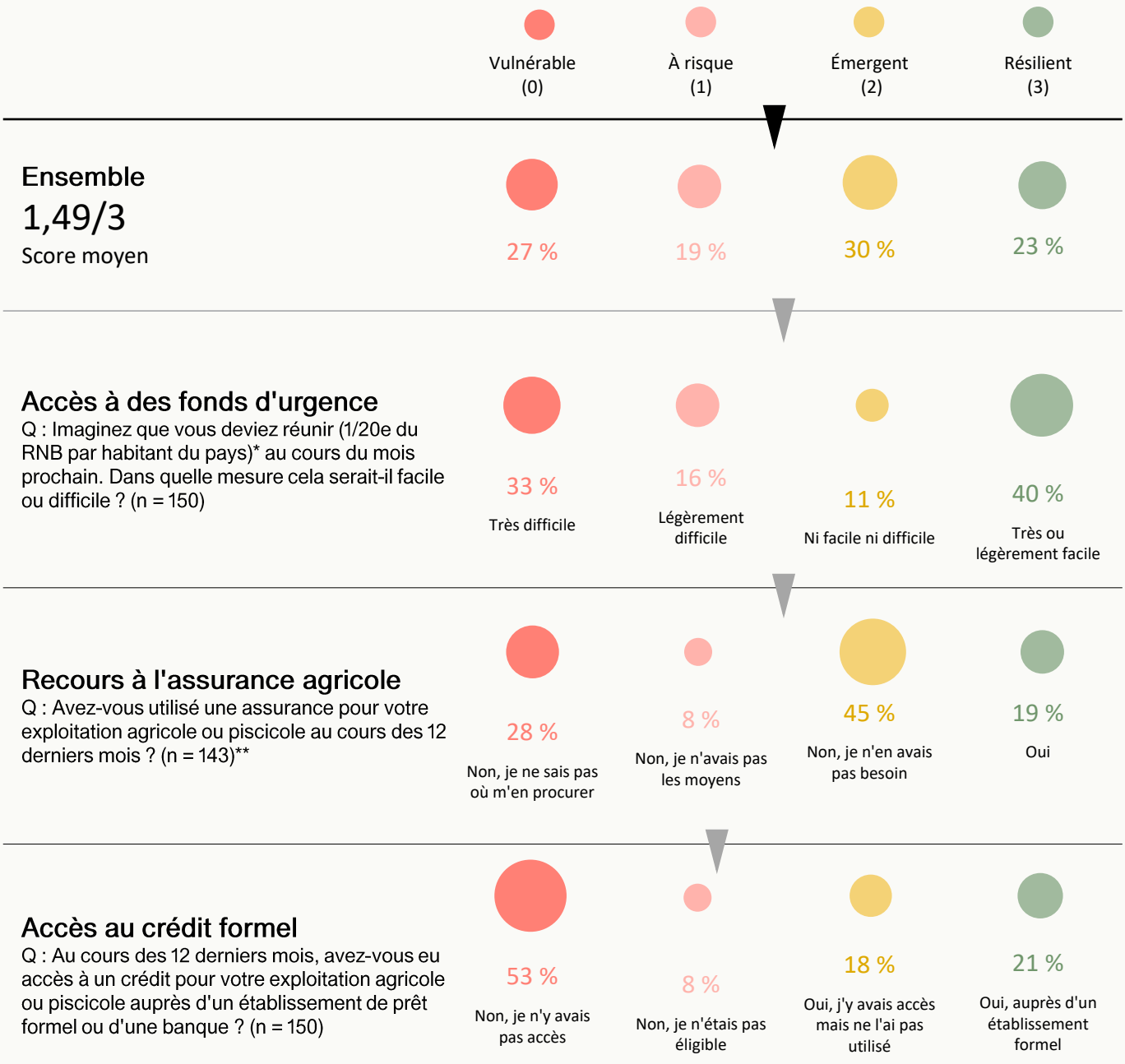
L'anticipation des risques par les producteurs est forte, avec un score moyen de 1,95 sur 3. 40 % déclarent avoir un accès régulier aux conseils agricoles et 55 % déclarent bien comprendre le changement climatique. Toutefois, l'accès aux ressources clés reste inégal : un tiers déclare n'avoir jamais accès aux informations météorologiques, et 21 % ne participent pas à un groupement de producteurs.



Resilience

2. Absorption (1/2)

La capacité des producteurs à absorber les chocs et à y faire face est correcte, avec un score moyen de 1,49 sur 3. Si 40 % déclarent qu'il leur serait facile de réunir des fonds d'urgence, 33 % déclarent également que cela serait « très difficile ». L'accès aux services financiers formels reste limité, avec un taux de recours à l'assurance de seulement 19 % et 53 % déclarant n'avoir aucun accès au crédit formel. Par ailleurs, l'accès à des marchés fiables (voir diapositive suivante) reste contrasté, les producteurs se répartissant presque également entre ceux qui trouvent facile de vendre leur production et ceux qui la trouvent ni facile ni difficile, ou difficile. Dans le même temps, une majorité dispose de sources de revenu diversifiées, 61 % étant classés comme partiellement ou bien diversifiés.

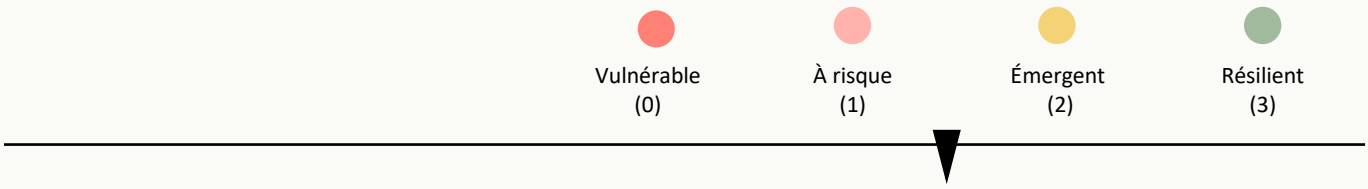


*Les valeurs correspondant à 1/20e du RNB par habitant sont de 658 317 GNF pour Agro-Aquaculture (Guinée), 79 397 XOF pour CAFREX (Côte d'Ivoire) et 52 153 XOF pour Jokalante (Sénégal).

**7 producteurs n'ont sélectionné aucune option de réponse, indiquant que les options proposées ne reflétaient pas leur situation. Ces producteurs n'avaient soit pas connaissance de l'assurance, soit avaient tenté d'y accéder sans obtenir de réponse de l'entreprise.

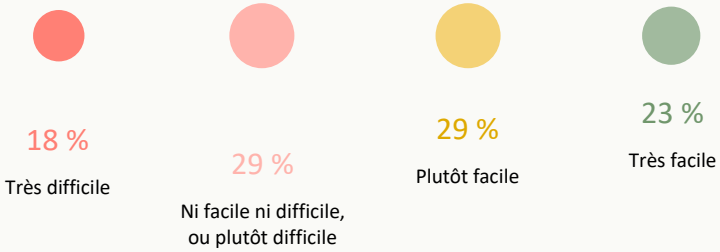
Resilience

2. Absorption (2/2)



Accès à des marchés fiables

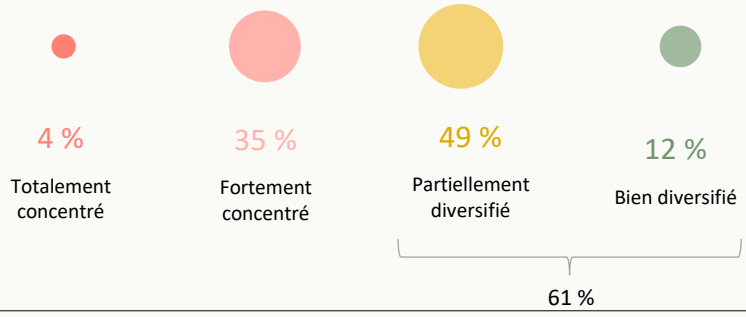
Q : Pensez à votre expérience de vente de vos produits/animaux au cours des 12 derniers mois. Dans quelle mesure vous a-t-il été facile ou difficile de vendre vos produits/animaux lorsque vous en aviez besoin ? (n = 143)*



Diversification des revenus

Q : Quel pourcentage du revenu de votre ménage au cours des 12 derniers mois provenait de la vente de produits de votre exploitation ou de vos animaux ? (n = 150)

Q : En pensant au revenu que vous tirez de l'agriculture, provient-il principalement d'une seule culture ou d'un seul type d'élevage, ou de plusieurs sources ? (n = 147)**



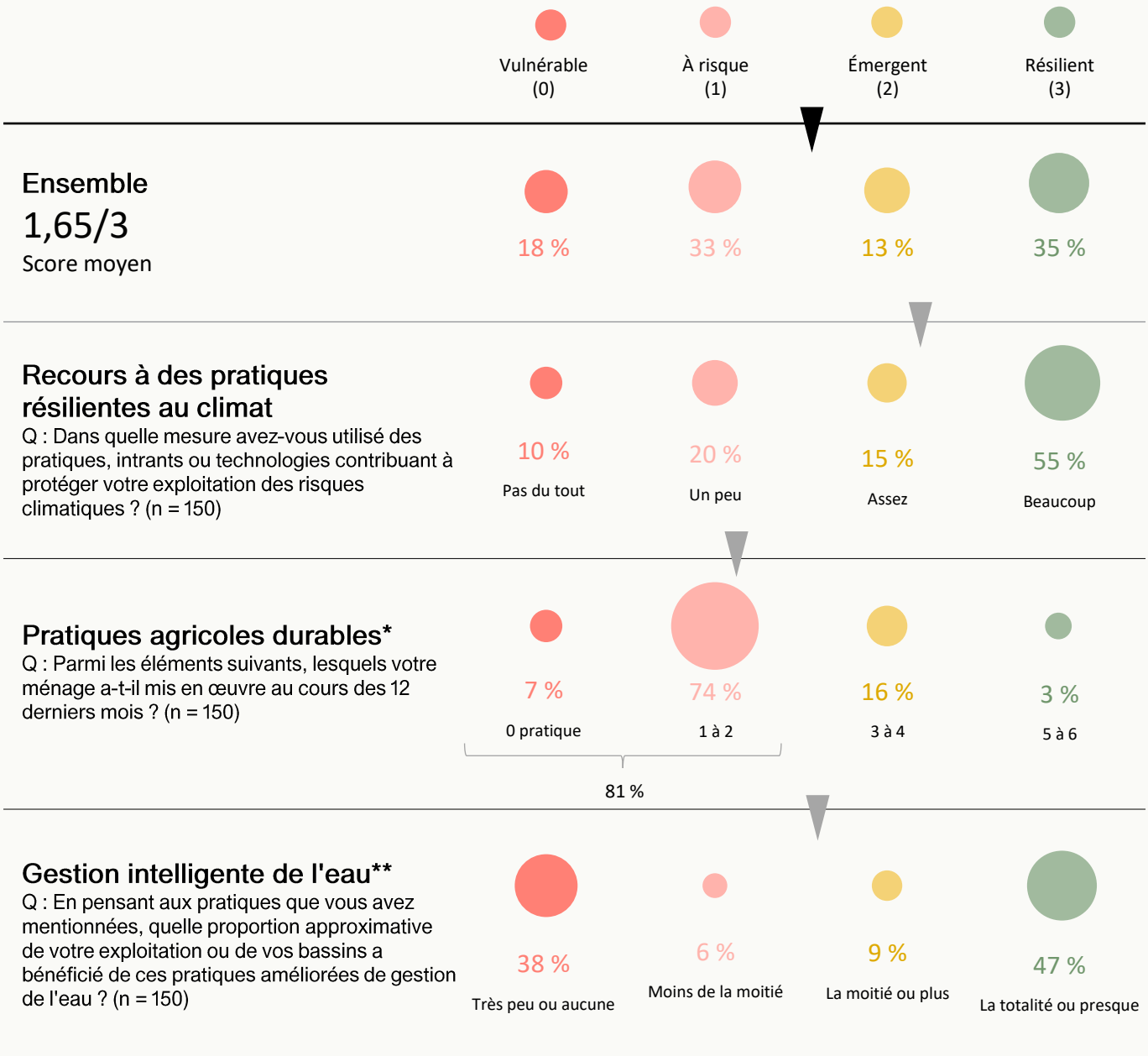
*7 producteurs n'ont pas répondu à cette question, indiquant qu'ils n'ont tenté de vendre aucun produit ou animal au cours des 12 derniers mois.

**3 producteurs n'ont pas répondu à cette question. Ils déclarent qu'aucun revenu de leur ménage ne provenait de l'agriculture au cours des 12 derniers mois, principalement parce qu'ils pratiquent une agriculture de subsistance.

Resilience

3. Transformation

Les producteurs progressent vers une résilience à long terme, avec un score moyen de capacité de transformation de 1,65 sur 3. Plus de la moitié (55 %) déclarent utiliser « beaucoup » de pratiques résilientes au climat, et la moitié appliquent la totalité ou la quasi-totalité des pratiques intelligentes de gestion de l'eau mesurées. Cependant, l'adoption reste relativement limitée, 81 % utilisant au total deux pratiques agricoles durables ou moins.



*Les pratiques agricoles durables comprennent le compostage, la culture associée, la lutte biologique contre les nuisibles, la rotation des cultures, les cultures de couverture et l'agroforesterie.

**Les pratiques intelligentes de gestion de l'eau comprennent la gestion du drainage, le stockage de l'eau, la collecte des eaux de pluie, l'ajustement des niveaux d'eau et la protection des sources d'eau.

Resilience

Scores de résilience par entreprise

Bien qu'il n'existe pas de différence significative entre les entreprises en matière de résilience globale, des écarts apparaissent au niveau des dimensions. Jokalante affiche le score moyen d'anticipation le plus élevé, Agro-Aquaculture le score moyen d'absorption le plus élevé, et CAFREX le score moyen de transformation le plus élevé, ce qui suggère que chaque entreprise possède un point fort distinct en matière de résilience.

	Anticipation	Absorption	Transformation
Agro-Aquaculture 1,77/3 Score moyen	1,63	2,15	1,38
CAFREX 1,76/3 Score moyen	1,73	1,55	2,13
Jokalante 1,58/3 Score moyen	2,26	1,24	1,24

Score le plus élevé par dimension

Analyse :

La fourniture d'informations climatiques aux producteurs par Jokalante contribue probablement à son score d'Anticipation plus élevé par rapport aux autres entreprises (2,26 contre 1,68 en moyenne).



03 : Impact

Nous pensons que la meilleure façon de comprendre l'impact social consiste à demander directement aux producteurs si l'accès aux services des entreprises a changé leur résilience et leur qualité de vie, et si oui, comment.

Cette section examine dans quelle mesure les entreprises influencent la production agricole, la résilience climatique et la qualité de vie des producteurs, en mettant en lumière, dans leurs propres mots, les résultats que les producteurs attribuent aux services qu'ils reçoivent.

Les principaux indicateurs de cette section sont :

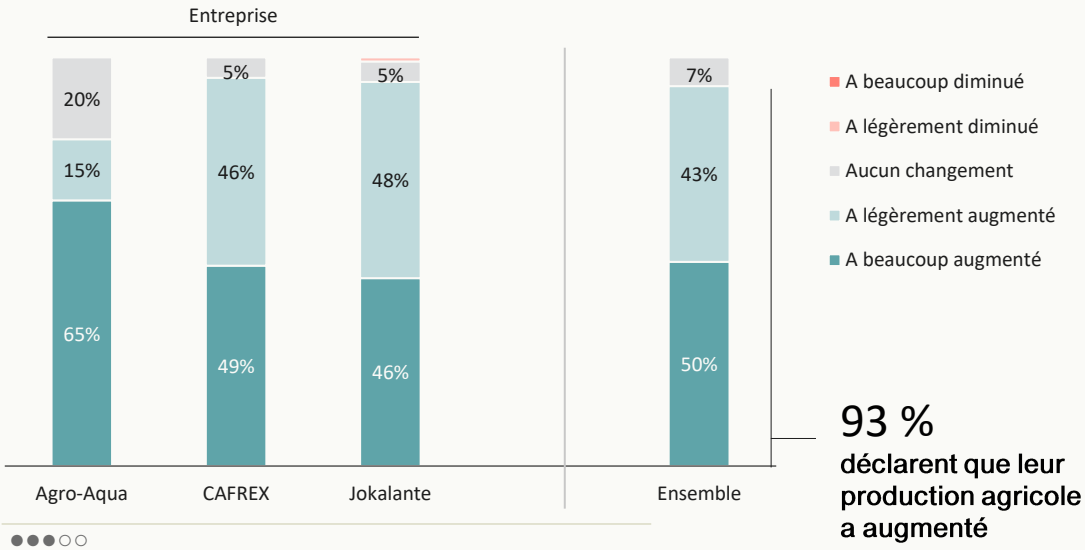
- **Évolution de la production et des revenus :** les producteurs ont-ils constaté une augmentation de leur production et de leurs revenus agricoles grâce à l'entreprise ?
- **Évolution de la résilience aux chocs climatiques** : les producteurs estiment-ils que leur préparation face à un futur choc éventuel a évolué grâce à l'entreprise ?
- **Évolution de la qualité de vie :** dans quelle mesure la qualité de vie de vos producteurs a-t-elle changé grâce à l'entreprise, le cas échéant ?

Impact

93 % des producteurs déclarent une augmentation de leur production agricole grâce à leur entreprise, la moitié déclarant qu'elle a « beaucoup augmenté ».

Évolution de la production totale

Q : La production totale de votre exploitation a-t-elle changé grâce aux services de l'entreprise ?
(n = 150 | Agro-Aquaculture = 20, CAFREX = 65, Jokalante = 65)



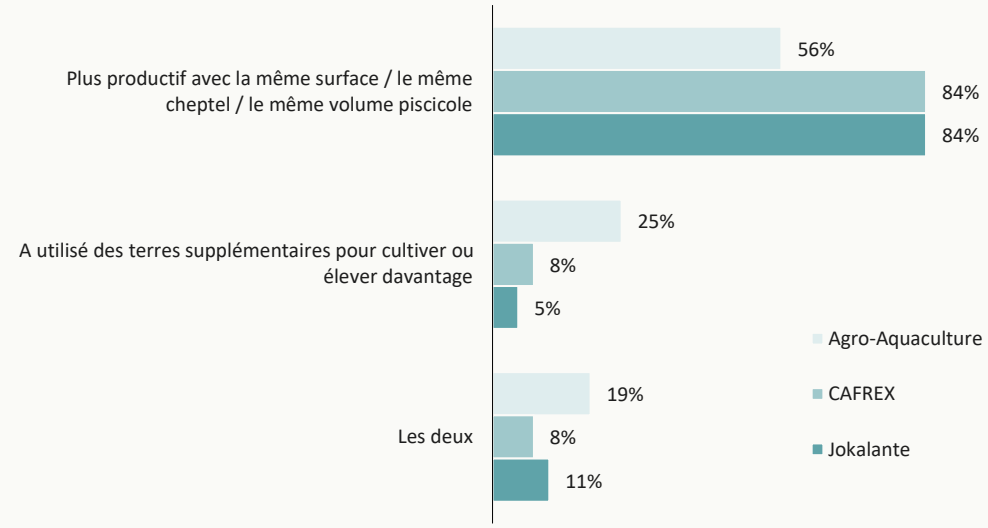
93 %
déclarent que leur production agricole a augmenté

MOYEN 60dB - Benchmark

Les producteurs attribuent principalement cette augmentation de production à une meilleure productivité de la même surface, du même cheptel ou du même volume piscicole.

Raisons de l'augmentation de la production

Q : Cette augmentation est-elle due à l'exploitation de terres/cheptel/poissons supplémentaires, ou provient-elle de la même surface/du même cheptel/du même volume piscicole ? (n = 139 | Agro-Aquaculture = 16, CAFREX = 62, Jokalante = 61)*



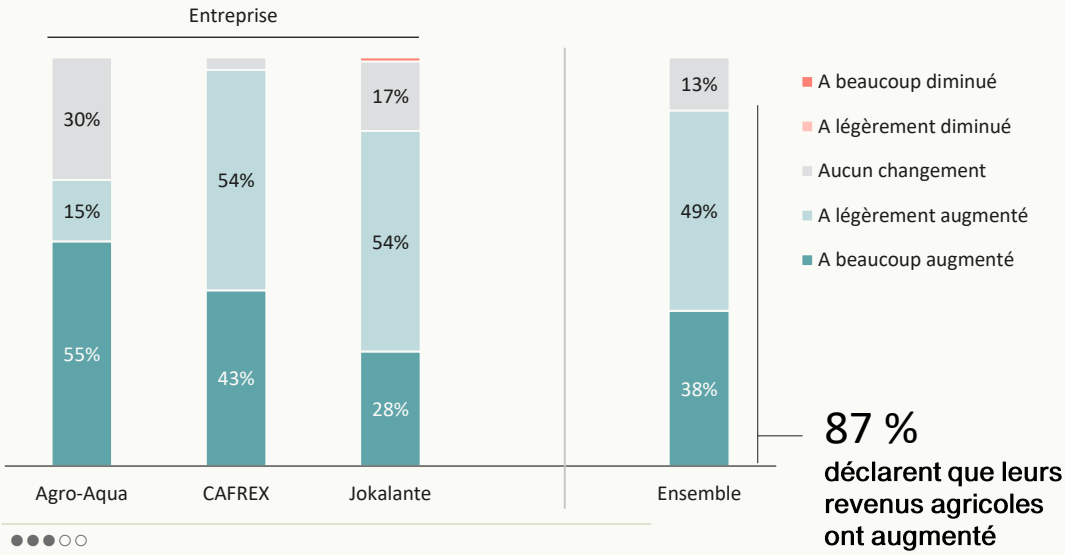
*Cette question n'a été posée qu'aux producteurs ayant déclaré une augmentation de leur production agricole.

Impact

87 % des producteurs déclarent une augmentation de leurs revenus agricoles grâce à leur entreprise, 38 % déclarant qu'ils ont « beaucoup augmenté ».

Évolution des revenus agricoles

Q : Le revenu que vous tirez de votre exploitation a-t-il changé grâce à l'entreprise ?
(n = 150 | Agro-Aquaculture = 20, CAFREX = 65, Jokalante = 65)



87 %
déclarent que leurs revenus agricoles ont augmenté

MOYEN 60dB - Benchmark

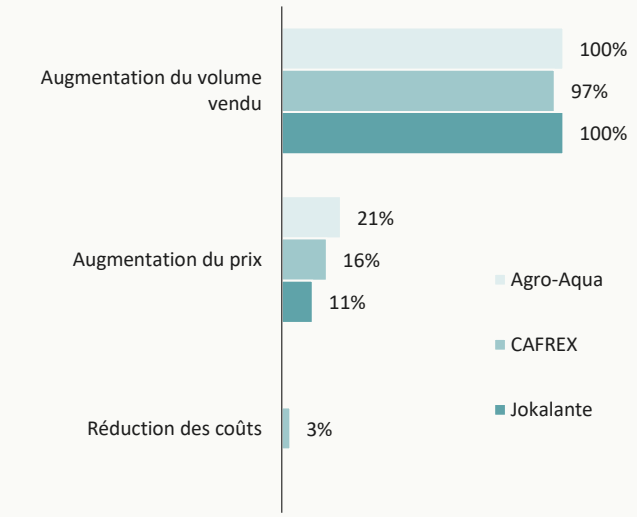
Analyse

Les producteurs affiliés à CAFREX sont les moins susceptibles de déclarer « aucun changement » de leurs revenus. Parmi les 13 % concernés, principalement affiliés à Agro-Aquaculture ou Jokalante, la plupart l'expliquent par l'autoconsommation de leur production ou le démarrage de leur activité.

La hausse des revenus s'explique principalement par des volumes de vente plus élevés, les producteurs de CAFREX étant les plus susceptibles de déclarer un doublement ou plus de leurs revenus.

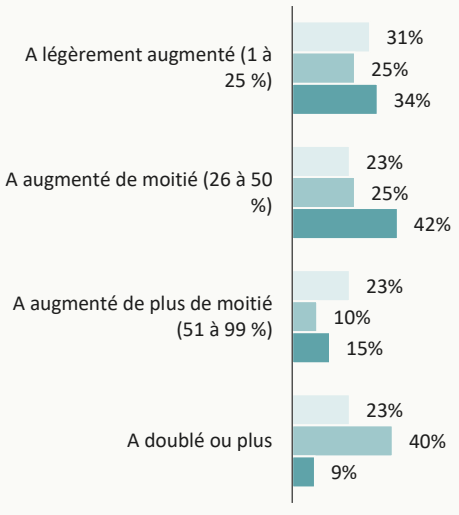
Raisons de l'augmentation des revenus*

Q : Quelles ont été les principales raisons de l'augmentation des revenus perçus ?
(n = 130 | Agro-Aquaculture = 14, CAFREX = 63, Jokalante = 53). Plusieurs réponses possibles.



Ampleur de l'augmentation des revenus*

Q : Approximativement, de combien le revenu que vous tirez de votre activité a-t-il augmenté par rapport à avant l'utilisation des services de l'entreprise ?
(n = 129 | Agro-Aquaculture = 13, CAFREX = 63, Jokalante = 53)



Analyse

Les producteurs ayant utilisé des services d'accès au marché sont plus susceptibles de déclarer un doublement ou plus de leurs revenus que ceux ne les ayant pas utilisés (47 % contre 25 %).

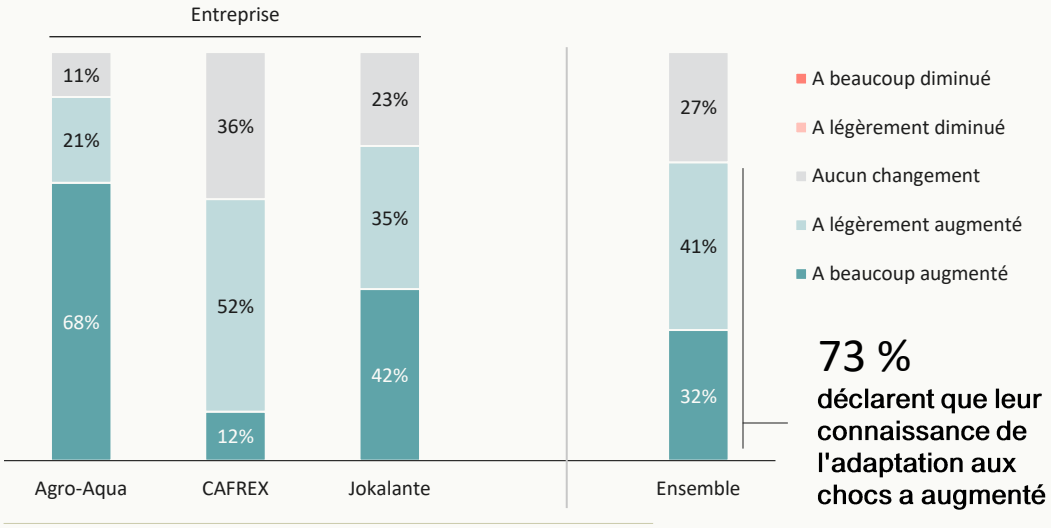
*Ces questions n'ont été posées qu'aux producteurs ayant déclaré une augmentation de leurs revenus agricoles.
1 producteur affilié à Agro-Aquaculture n'a pas précisé l'ampleur de l'augmentation de ses revenus.

Impact

73 % déclarent une amélioration de leur connaissance de l'adaptation aux chocs climatiques, 32 % déclarant qu'elle a « beaucoup augmenté ».

Connaissance de l'adaptation aux chocs

Q : L'entreprise a-t-elle influencé votre connaissance des moyens de vous adapter à un tel choc ?
(n = 149 | Agro-Aquaculture = 19, CAFREX = 65, Jokalante = 65)*



73 %
déclarent que leur connaissance de l'adaptation aux chocs a augmenté

Analyse

Les producteurs affiliés à CAFREX sont les moins susceptibles de déclarer une « forte augmentation » de leur connaissance de l'adaptation aux chocs climatiques. Ils sont aussi les moins susceptibles de bien comprendre le changement climatique (42 % contre 60 % pour Agro-Aquaculture et 66 % pour Jokalante) ou d'avoir régulièrement accès à des formations et conseils agricoles (17 % contre 45 % et 62 %).

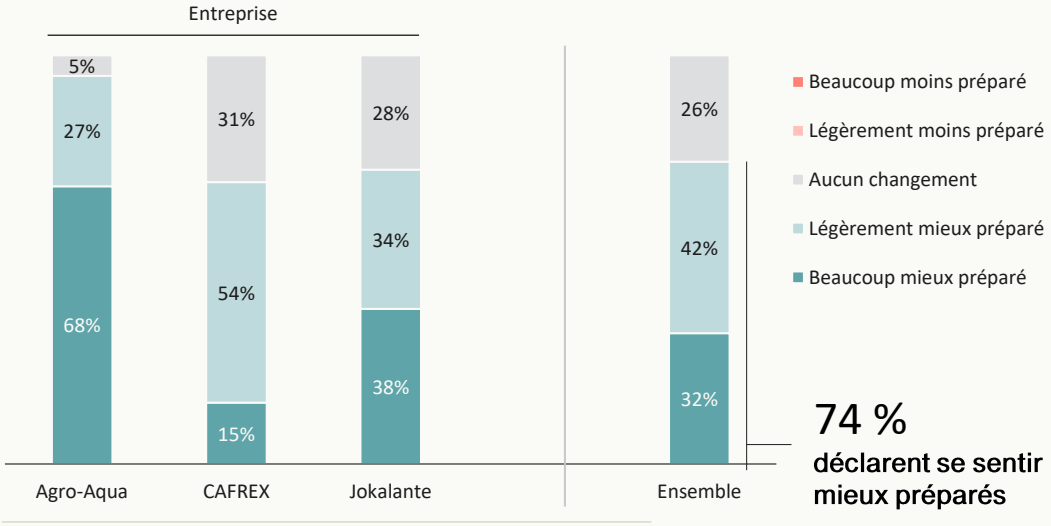
●●●●○
40 % LES PLUS ÉLEVÉS - Benchmark 60dB

*1 producteur d'Agro-Aquaculture n'a pas répondu à cette question.

74 % des producteurs déclarent se sentir mieux préparés à faire face aux chocs climatiques, 32 % déclarant se sentir « beaucoup mieux préparés ».

Évolution de la préparation aux chocs climatiques

Q : L'entreprise a-t-elle influencé votre sentiment de préparation face à un tel choc ?
(n = 149 | Agro-Aquaculture = 19, CAFREX = 65, Jokalante = 65)*



74 %
déclarent se sentir mieux préparés

Analyse

Les producteurs affiliés à CAFREX sont les moins susceptibles de se sentir « beaucoup mieux préparés » aux chocs climatiques. Cela reflète probablement leur niveau plus faible de connaissance du climat, de sensibilisation et d'appui-conseil.

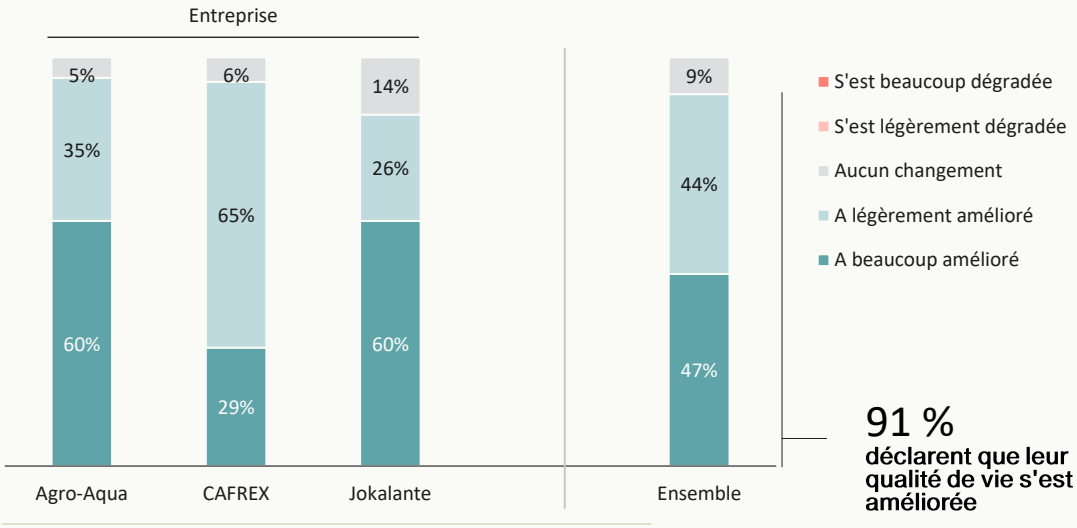
●●●○○
MOYEN 60dB - Benchmark

Impact

91 % des producteurs déclarent une amélioration de leur qualité de vie grâce à leur entreprise, 47 % déclarant qu'elle s'est « beaucoup améliorée ».

Évolution de la qualité de vie

Q : Votre qualité de vie a-t-elle changé grâce à l'entreprise ?
(n = 150 | Agro-Aquaculture = 20, CAFREX = 65, Jokalante = 65)



91 %
déclarent que leur qualité de vie s'est améliorée

Analyse

Les producteurs affiliés à CAFREX sont les moins susceptibles de déclarer que leur qualité de vie s'est « beaucoup améliorée ». Cela peut être lié à leur moindre propension à signaler des améliorations substantielles de leur connaissance de l'adaptation aux chocs climatiques et de leur préparation aux futurs chocs.

●●●●○

40 % LES PLUS ÉLEVÉS - Benchmark 60dB

Les principales améliorations rapportées comprennent la hausse de la production, la stabilité financière et une meilleure gestion des ressources.

Améliorations les plus citées

Q : Comment s'est-elle améliorée ? / Pourquoi n'a-t-elle pas changé ? (n = 136 | Agro-Aquaculture = 19, CAFREX = 61, Jokalante = 56). Question ouverte, codée par 60 Decibels.

Focus : principaux thèmes	Agro-Aquaculture	CAFREX	Jokalante
Hausse de la production agricole	-	75 %	57 %
Amélioration de la stabilité financière	32 %	67 %	27 %
Utilisation et gestion efficaces des ressources	-	30 %	71 %
Amélioration des techniques agricoles	53 %	15 %	9 %
Opportunités génératrices de revenus	21 %	10 %	-

Thème le plus cité

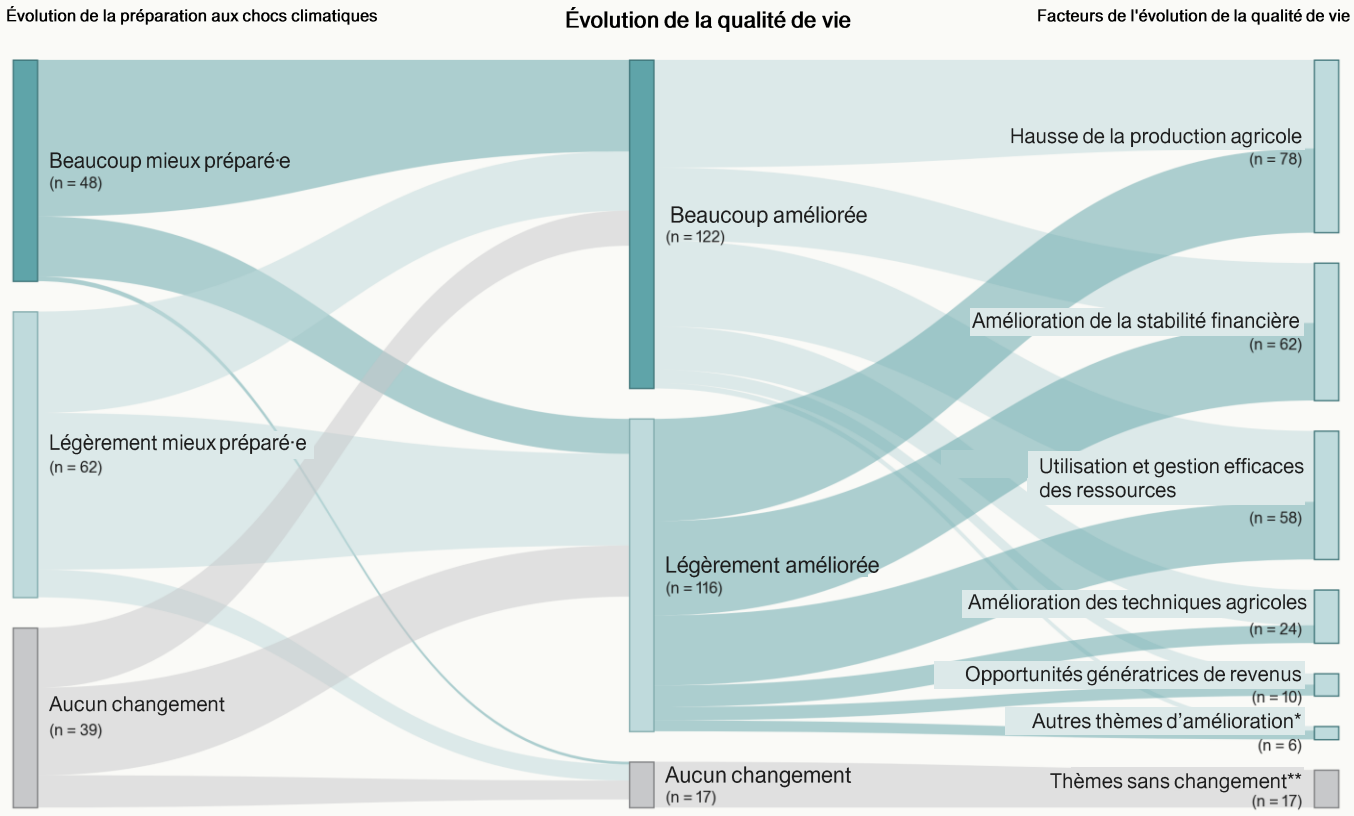
Analyse

Les améliorations de qualité de vie varient selon l'offre principale de chaque entreprise. Les producteurs affiliés à CAFREX citent davantage la hausse de la production agricole, probablement liée à son modèle d'approvisionnement direct. Ceux de Jokalante mentionnent plus souvent une meilleure utilisation des ressources, tandis que ceux d'Agro-Aquaculture citent l'amélioration des techniques agricoles, probablement liée à la formation et à l'appui-conseil.

Impact

Une meilleure préparation aux chocs climatiques est associée à une amélioration de la qualité de vie, en particulier chez les producteurs se sentant « beaucoup mieux préparés ».

Relation entre préparation aux chocs climatiques et qualité de vie



Comment lire le graphique :

Le diagramme de Sankey relie la préparation aux chocs climatiques, l'évolution de la qualité de vie et les facteurs cités par les producteurs. Il montre les parcours entre ces étapes. La largeur de chaque flux correspond au nombre de répondants.

Le graphique met en évidence des associations entre thèmes et résultats, sans établir de causalité.

Principaux résultats :

La plupart des producteurs se déclarant préparés aux chocs climatiques déclarent aussi une amélioration de leur qualité de vie, souvent liée à la hausse de la production, à la stabilité financière et à une meilleure gestion des ressources. Ceux se sentant beaucoup mieux préparés signalent plus souvent des améliorations significatives.

Toutefois, certains producteurs sans changement de préparation rapportent aussi une meilleure qualité de vie, suggérant l'influence d'autres facteurs.

*Les « autres thèmes d'amélioration » comprennent le renforcement des compétences entrepreneuriales et un meilleur accès aux intrants clés.
**Les producteurs déclarant « aucun changement » de leur qualité de vie évoquent principalement l'absence de bénéfices sur les ventes, l'autoconsommation de leur production et l'impact limité de la formation ou du conseil.



04 : Expérience

Si les producteurs ne sont pas satisfaits, il est peu probable qu'ils continuent à s'engager avec les entreprises ou qu'ils les recommandent à d'autres.

Cette section utilise le célèbre Net Promoter Score® pour comprendre le niveau et les moteurs de la satisfaction et de la fidélité des producteurs.

Les principaux indicateurs de cette section sont :

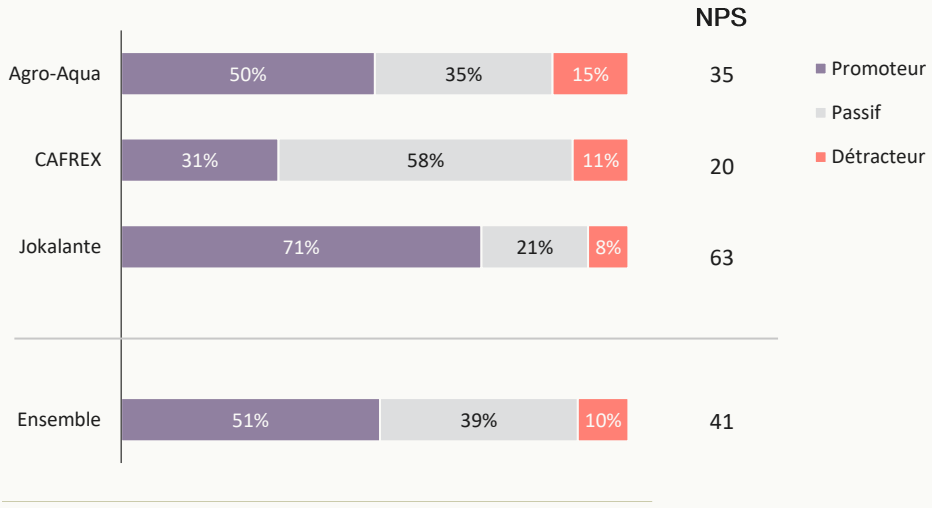
- **Net Promoter Score :** dans quelle mesure vos producteurs sont-ils susceptibles de vous recommander à un ami ou un membre de leur famille ?

Experience

Les entreprises soutenues par I&P Accélération FARM affichent un Net Promoter Score de 41, ce qui est très bon et proche du Benchmark 60dB (42).

Net Promoter Score® (NPS)

Q : Sur une échelle de 0 à 10, dans quelle mesure êtes-vous susceptible de recommander l'entreprise à un ami ou un membre de votre famille, où 0 signifie pas du tout probable et 10 extrêmement probable ? (n = 150 | Agro-Aquaculture = 20, CAFREX = 65, Jokalante = 65)



●●●○○

MOYEN 60dB - Benchmark

Le Net Promoter Score® (NPS) est un indicateur de la satisfaction et de la fidélité des producteurs. Le NPS correspond au pourcentage de producteurs ayant attribué une note de 9 ou 10 (« Promoteurs ») moins le pourcentage de producteurs ayant attribué une note de 0 à 6 (« Détracteurs »). Ceux ayant attribué une note de 7 ou 8 sont des « Passifs ». Le score peut varier de -100 à 100.

Voir l'Annexe pour le mode de calcul.

Analyse

Les producteurs affiliés à CAFREX déclarent les niveaux de satisfaction les plus faibles, avec un NPS nettement inférieur (20) à celui des producteurs affiliés à Jokalante et Agro-Aquaculture (49 en moyenne).

Témoignages de producteurs :

Promoteurs

« Les informations météorologiques pendant l'hivernage sont essentielles, car la pluie peut apporter son lot de problèmes, notamment le vent et la foudre, qui causent beaucoup de dégâts. Il est donc important de disposer de ces informations pour prendre des précautions. »

– Femme, Jokalante

« Les responsables sont sympathiques et disponibles pour m'aider en cas de besoin. Ils me conseillent techniquement quand je les appelle. Ils nous fournissent des services de qualité et des formations très enrichissantes. »

– Homme, Agro-Aquaculture

Passifs

« L'entreprise CAFREX envoie des agents ici pour nous former, mesurer nos plantations et fournir des intrants et des machines agricoles. Ils nous aident à avoir de bonnes récoltes grâce à leur appui en équipements agricoles, et c'est rentable. »

– Homme, CAFREX

« Depuis que j'ai suivi la formation avec eux, ils sont disponibles pour moi 24 heures sur 24, et quand j'ai besoin de nourriture, ils m'en fournissent sans problème. »

– Homme, Agro-Aquaculture

Détracteurs

« CAFREX doit fournir à tous les producteurs des engrais et des machines pour labourer et récolter le riz. Si certains sont fournis, ils restent largement insuffisants. »

– Homme, CAFREX

« Ils sont venus récolter une partie de la rizière et ont laissé l'autre partie. Quand ils viennent récolter, j'aimerais que ce soit la parcelle entière. Et nous manquons de machines pour travailler — j'aimerais qu'ils nous en envoient davantage. »

– Homme, CAFREX

Experience

Les promoteurs apprécient la fiabilité des informations météorologiques, le personnel des entreprises à l'écoute, ainsi que la fourniture d'équipements et d'intrants. Les passifs et les détracteurs souhaitent une fourniture suffisante d'équipements et d'intrants.

Question complémentaire au NPS : nous demandons aux producteurs d'expliquer leur note afin de mieux comprendre ce qu'ils valorisent et ce qui génère de l'insatisfaction.

Les pourcentages présentés ci-dessous sont calculés sur la base des strates respectives.

Focus : principaux moteurs	Agro-Aquaculture	CAFREX	Jokalante
Ce que les Promoteurs apprécient : ☺	(n = 10)	(n = 20)	(n = 46)
Fiabilité des informations météorologiques	-	5 %	96 %
Personnel de l'entreprise à l'écoute et bienveillant	70 %	60 %	9 %
Fourniture d'équipements et d'intrants	-	85 %	11 %
Formations efficaces	70 %	15 %	7 %
Ce que déclarent les Passifs : 😐	(n = 7)	(n = 38)	(n = 14)
Fourniture d'équipements et d'intrants agricoles	-	84 %	-
Formations efficaces	57 %	45 %	36 %
Fiabilité des informations météorologiques	-	-	71 %
Ils souhaitent : une fourniture suffisante d'équipements et d'intrants	-	34 %	-
Ce que souhaitent les Détracteurs* : ☹	(n = 3)	(n = 7)	(n = 5)
Une fourniture suffisante d'équipements et d'intrants	-	7 producteurs	1 producteur
Aide financière	1 producteur	1 producteur	1 producteur
Services de récolte complets	-	2 producteurs	-
Amélioration des programmes de formation	2 producteurs	-	-

Thème le plus cité

*Étant donné la faible taille de l'échantillon de détracteurs, nous avons indiqué des nombres entiers plutôt que des pourcentages.



Annexe

Tableau de bord de la résilience (1/2)

	Vulnérable (0)	À risque (1)	Émergent (2)	Résilient (3)
Anticipation				
Q : Avez-vous eu accès à une formation, une information ou des conseils formels relatifs à votre exploitation ?				
Accès à la formation / aux conseils agricoles	Non, jamais	Oui, mais rarement	Oui, parfois	Oui, régulièrement
Q : Avez-vous eu accès à des informations météorologiques telles que des prévisions ou des systèmes d'alerte ?				
Accès aux informations météorologiques	Non, jamais	Oui, mais rarement	Oui, parfois	Oui, régulièrement
Q : Dans quelle mesure comprenez-vous comment le changement climatique ou l'évolution des conditions météorologiques peuvent affecter votre exploitation ?				
Sensibilisation au changement climatique	Pas du tout	Pas très bien	Plutôt bien	Très bien
Q : Dans quelle mesure participez-vous à un groupement de producteurs (agrégation collective, commercialisation, valorisation, conseil) ?				
Implication dans une coopérative	Ne fait partie d'aucun groupement de producteurs	Peu impliqué	Plutôt impliqué	Très impliqué
Absorption				
Q : Imaginez que vous deviez réunir (1/20e du RNB par habitant) au cours du mois prochain. Dans quelle mesure cela serait-il facile ou difficile ?				
Accès à des fonds d'urgence	Très difficile	Légèrement difficile	Ni facile ni difficile	Très ou légèrement facile
Q : Avez-vous utilisé une assurance pour votre exploitation agricole ou piscicole au cours des 12 derniers mois ?				
Recours à l'assurance agricole	Non, je ne sais pas où m'en procurer	Non, je n'avais pas les moyens de l'acheter	Non, je n'en avais pas besoin	Oui
Q : Avez-vous eu accès à un crédit pour votre exploitation auprès d'un établissement de prêt formel ou d'une banque ?				
Accès au crédit formel	Non, je n'y avais pas accès	Non, je n'étais pas éligible au crédit	Oui, j'y avais accès mais ne l'ai pas utilisé	Oui, j'ai utilisé un crédit auprès d'un établissement formel
Q : Lorsque vous deviez vendre vos produits/animaux, dans quelle mesure était-il facile ou difficile de trouver un acheteur ?				
Accès à des marchés fiables	Très difficile	Ni facile ni difficile, ou plutôt difficile	Plutôt facile	Très facile
Q : Combinaison de la part du revenu agricole et du nombre de sources de revenu.				
Diversification du revenu du ménage	Totalement concentré : 100 % du revenu provient de l'agriculture ET d'une seule source principale	Fortement concentré : 51 à 75 % du revenu provient de l'agriculture ET d'une seule source ; OU 76 à 99 % ET d'une ou quelques sources ; OU 100 % ET de quelques ou plusieurs sources	Partiellement diversifié : ≤50 % du revenu provient de l'agriculture ET d'une seule source ; OU 26 à 50 % ET de quelques sources ; OU 51 à 75 % ET de quelques ou plusieurs sources ; OU 76 à 99 % ET de plusieurs sources	Bien diversifié : ≤25 % du revenu provient de l'agriculture ET de quelques ou plusieurs sources ; OU 26 à 50 % ET de plusieurs sources

Tableau de bord de la résilience (2/2)

Vulnérable (0) | À risque (1) | Émergent (2) | Résilient (3)

Transformation				
Q : Dans quelle mesure avez-vous utilisé des pratiques, intrants ou technologies contribuant à protéger votre exploitation des risques climatiques ?				
Intrants et pratiques résilients au climat	Pas du tout	Un peu	Assez	Beaucoup
Q : Pratiques adoptées (compostage, culture associée, lutte biologique contre les nuisibles, rotation des cultures, cultures de couverture, agroforesterie).				
Pratiques agricoles durables	0 pratique	1 à 2 pratiques	3 à 4 pratiques	5 à 6 pratiques
Q : Pratiques de gestion de l'eau utilisées et couverture de la surface de l'exploitation ou des bassins.				
Gestion intelligente de l'eau	Très faible proportion, ou aucune pratique utilisée	Moins de la moitié de la surface couverte	La moitié ou plus de la surface couverte	La totalité ou presque de la surface couverte

Méthodologie

À propos de la méthodologie 60 Decibels

Entre avril et mai 2026, les enquêteurs formés de 60 Decibels ont mené 150 entretiens téléphoniques avec des producteurs affiliés à trois entreprises soutenues par I&P Accélération FARM : Agro-Aquaculture, CAFREX et Jokalante. 60 Decibels a reçu une liste de 699 producteurs répartis entre les trois entreprises et a appliqué une méthode d'échantillonnage stratifié, avec un objectif de 50 entretiens par entreprise. Au sein de chaque entreprise, les producteurs ont été sélectionnés aléatoirement à partir de la liste de contacts fournie.

En raison de faibles taux de réponse et d'une base d'échantillonnage limitée, seuls 20 entretiens ont été réalisés avec des producteurs affiliés à Agro-Aquaculture. Pour atteindre l'échantillon cible global de 150, nous avons effectué jusqu'à cinq tentatives d'appel par producteur et suréchantillonné CAFREX et Jokalante, en réalisant 65 entretiens pour chacune de ces entreprises (15 de plus que l'objectif de 50).

Le détail de l'échantillon final est présenté dans le tableau ci-dessous.

Entreprise	Agro-Aquaculture	CAFREX	Jokalante	**Ensemble**
Pays	Guinée	Côte d'Ivoire	Sénégal	-
Entretiens réalisés*	20	65	65	**150**
Contacts partagés	51	148	500	**699**
Taux de réponse	47 %	53 %	78 %	-
Niveau de confiance	90 %	90 %	90 %	**90 %**
Marge d'erreur	15 %	8 %	10 %	**6 %**
Durée moyenne de l'entretien	22 min	20 min	15 min	**18 min**
Langues	Français, Soussou	Français	Français, Wolof	-

Calculs et définitions

Pour les amateurs de détails techniques, voici un résumé du calcul utilisé dans ce rapport.

Indicateur	Calcul
Net Promoter Score®	Le Net Promoter Score (NPS) est un indicateur courant de la satisfaction et de la fidélité des producteurs. Il est mesuré en demandant aux producteurs d'évaluer, sur une échelle de 0 à 10, la probabilité qu'ils recommandent l'entreprise à un ami ou un membre de leur famille, où 0 signifie peu probable et 10 très probable. Le NPS correspond au % de producteurs ayant attribué une note de 9 ou 10 sur 10 (« Promoteurs ») moins le % de clients ayant attribué une note de 0 à 6 sur 10 (« Détracteurs »). Ceux ayant attribué une note de 7 ou 8 sont considérés comme des « Passifs ».

Idées pour utiliser ces résultats

Voici quelques idées pour mobiliser votre équipe et utiliser ces résultats afin d'alimenter la discussion et d'éclairer vos décisions.

Examinez vos résultats

- [ ] Examinez vos résultats et les réponses qualitatives de vos clients. Il y a beaucoup d'enseignements intéressants à en tirer !

Mobilisez votre équipe

- [ ] Partagez le rapport avec votre équipe et sollicitez retours, questions et idées. Les meilleures idées viennent parfois d'où on ne les attend pas !
- [ ] Organisez une réunion d'équipe pour discuter de ce qui compte le plus, célébrer les points positifs et identifier les prochaines étapes.

Faites passer le message

- [ ] Touchez un public plus large sur les réseaux sociaux et montrez que vous êtes investis auprès de vos clients.

Bouclez la boucle

- [ ] Nous recommandons de publier sur les réseaux sociaux/le site web, ou d'envoyer un SMS du type : « merci à tous ceux qui ont participé à la récente enquête avec notre partenaire de recherche 60 Decibels, vos retours sont précieux, et nous allons donc travailler sur XYZ »
- [ ] Après avoir lu ce rapport, n'oubliez pas de nous faire part de votre avis : cliquez ici !

Passez à l'action !

- [ ] Rassemblez les idées de l'équipe dans un plan d'action précisant les responsabilités.
- [ ] Tenez-nous informés : nous serions ravis de savoir quels changements vous mettez en œuvre à partir de ces enseignements.
- [ ] Planifiez votre prochain projet Lean Data – nous recommandons de refaire un point dans 6 à 12 mois.



À propos de 60 Decibels

60 Decibels est le leader mondial des études de perception client pour l'impact social. Nous apportons rapidité et reproductibilité à la mesure d'impact social, en permettant d'écouter directement les personnes qui comptent le plus. Notre réseau de plus de 1 500 enquêteurs dans plus de 90 pays vous offre une portée mondiale. Associé à des questions standardisées sur des milliers de projets, cela constitue le plus vaste ensemble de données de référence en matière de performance sociale au monde — avec un accent particulier sur l'inclusion financière, l'énergie hors réseau et les filières agricoles. Ces données aident investisseurs, bailleurs, entreprises du Fortune 500 et ONG à comprendre leur performance d'impact par rapport à leurs pairs. Contactez-nous pour en savoir plus sur notre approche primée de la mesure d'impact.

Équipe projet

Ellie Turner

Ramiro Rejas

Ayezah Salman

Audrey Coulibaly

Kouame Djah

Ian Osuka

Pour toute question, écrivez-nous à :

ellie@60decibels.com;

ayezah@60decibels.com

Merci d'avoir travaillé avec nous !

À bientôt !

Nous serions ravis de connaître votre avis sur votre collaboration avec 60dB ; prenez 5 minutes pour remplir notre enquête de satisfaction ici !

Restons en contact

Abonnez-vous à The Volume, notre sélection mensuelle de lectures à ne pas manquer.

Remerciements

Merci à Soraya Bare pour son soutien tout au long du projet. Ce travail a été généreusement financé par Investisseurs & Partenaires (I&P).

Crédits photographiques :
© Ramez Aoude Studios – CAFREX
© Site web de JOKALANTE (p. 3 et 10)