

UGANDA

Cartographier les plantations de thé pour augmenter les revenus des planteurs

Un projet innovant de géoréférencement des plantations recueille des données locales pour améliorer les opérations d'une petite entreprise ougandaise de thé et les rendements des planteurs.

Bob Koigi



© CHARLIE PYE-SMITH

En Ouganda, l'entreprise Igara Growers Tea Factory Ltd a établi un géoréférencement des plantations et une cartographie des agriculteurs afin de profiler les agriculteurs.



Dans le sud-ouest de l'Ouganda, où la culture du thé est le pivot de l'économie locale, Igara Growers Tea Factory Ltd (IGTF) garantit des débouchés commerciaux à 7 000 petits producteurs, parmi lesquels 20 % de femmes. L'usine reçoit jusqu'à 250 tonnes de feuilles fraîches par jour, à partir desquelles elle produit 50 tonnes de thé. IGTF a créé 700 emplois locaux sur ses deux sites.

Les agriculteurs ont besoin d'intrants – tels que les engrais et des produits agrochimiques – et d'un paiement régulier par les usines locales qu'ils approvisionnent. Faute de revenus réguliers, des dizaines de milliers de petits exploitants agricoles doivent souvent vendre leurs produits au plus offrant – ce qui va à l'encontre du contrat qui les lie à l'usine et peut compromettre les revenus nécessaires à l'achat d'intrants pour la saison suivante.

Depuis la création d'IGTF en 1995, les producteurs actionnaires de l'entreprise peuvent recevoir des intrants à crédit. Toutefois, faute de bien tenir ses registres, IGTF ne connaissait pas le nombre exact de producteurs avec qui elle travaillait et ne pouvait donc pas tenir la comptabilité de tous les intrants distribués. Parfois, des membres de la famille enregistraient souvent les mêmes plantations sous des noms différents et en revendiquaient la propriété pour recevoir également les intrants. "Qui travaillait pour nous ? Nous n'en étions pas sûrs. Nous en avons conclu que nous devons renforcer notre base de données", explique Onesimus Matsiko, directeur général d'IGTF.

En outre, alors que la demande des transformateurs en feuilles de thé fraîches a explosé, les producteurs vendaient parfois à la concurrence, après avoir reçu les intrants d'IGTF. Ils cessaient alors de rembourser leurs emprunts. La dette accumulée d'IGTF s'est élevée jusqu'à 214 000 euros, un montant équivalent à celui des achats d'intrants nécessaires pour approvisionner les agriculteurs pendant toute une saison.

Le profilage des agriculteurs et ses multiples avantages

En 2017, IGTF a bénéficié d'un financement du CTA pour établir le profil de tous les agriculteurs fournissant les deux usines d'IGTF, ainsi que celui des exploitants qui détenaient des actions dans la société mais qui fournissaient des feuilles à d'autres usines. Des données sur l'emplacement, la taille et la productivité des plantations des membres ont ainsi été recueillies.

"Pour l'heure, nous avons réussi à établir le profil d'environ 4 500 agriculteurs et à cartographier environ 5 200 exploitations."

Le profilage a commencé avec la formation du personnel d'IGTF à la collecte de données à l'aide de tablettes équipées de GPS et une appli créée pour cela. Les données récoltées ont ensuite été analysées par IGTF et analysées géographiquement à l'aide d'un système en libre accès. Chaque agent visitait jusqu'à huit agriculteurs par jour. Au terme de cet exercice, les agents avaient recueilli des informations sur la taille et l'emplacement des exploitations agricoles, mais aussi une série de données détaillées, notamment sur les autres sources de revenus des agriculteurs, l'âge des plantations, les méthodes de récolte et les causes

des mauvaises récoltes. "Ce profilage a été l'un des exercices les plus complexes que nous ayons jamais réalisés. Pour l'heure, nous avons réussi à établir le profil d'environ 4 500 agriculteurs et à cartographier environ 5 200 exploitations", explique Hamlus Owoyesiga, administrateur réseau et systèmes d'IGTF.

L'initiative a également bénéficié de l'utilisation de drones, dans le cadre du projet Eyes in the Sky du CTA, qui a permis l'acquisition de données sur plus de 40 fermes. Les données ont été utilisées pour diagnostiquer la santé des plants et quantifier les zones non utilisées ou pour compter les théiers au sein des plantations. De plus, les vues aériennes des exploitations enrichies de cartes de diagnostic des plants ont été utilisées pour développer des dossiers que les producteurs ont pu soumettre aux institutions de prêts pour obtenir des crédits.

Les données recueillies lors du profilage ont permis à IGTF de connaître le nombre exact d'agriculteurs avec lesquels elle travaille, ainsi que la taille et la localisation de leur exploitation. Elle peut donc s'assurer que chaque agriculteur reçoit les quantités adéquates d'engrais. Ces informations l'ont également aidée à identifier les problèmes d'augmentation de leur productivité et des interventions utiles ont pu être mises en œuvre.

IGTF peut à présent rapidement fournir des intrants ainsi que des conseils pour l'amélioration des pratiques agricoles et l'accès aux facilités de crédit à un plus grand nombre d'agriculteurs. Elle a également réduit le gaspillage d'intrants – fréquentes lors de la fourniture de quantités trop importantes – et limité le risque que certains agriculteurs profitent du système, car les données relatives à chaque agriculteur sont sauvegardées dans son système de données. Entre septembre 2017 – au début de la distribution de l'engrais aux agriculteurs juste après l'introduction du profilage – et

» janvier 2018, IGTF a pu récupérer 90 % du coût du crédit aux agriculteurs. Le nombre d'agriculteurs qui approvisionnent l'entreprise est passé de 2 900 en août 2017 à 3 400 à la fin novembre 2017. Ils sont 7 000 aujourd'hui.

Les agriculteurs ont accueilli favorablement le projet. “Je possède 3,5 hectares et je sais maintenant exactement quelle quantité d'engrais je dois utiliser, ce qui n'était pas le cas dans le passé. Je gaspillais beaucoup”, explique Shem Babushereka, dont les rendements sont passés de 2 000 à 4 000 kg de feuilles par mois.

Profilier les agriculteurs implique que l'entreprise peut désormais toucher un plus grand nombre d'entre eux avec des conseils sur de meilleures pratiques agricoles et l'accès à des aides financières.

“Le profilage a rétabli la confiance des agriculteurs dans l'entreprise et a renforcé leur identité en tant qu'actionnaires. Beaucoup d'exploitants partis à la concurrence ces dernières années ont ainsi décidé de revenir vers IGTF”, indique Hamlus Owoyesiga.

Des crédits basés sur la régularité de l'approvisionnement

En octobre 2017, le projet a créé la Coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC) des producteurs de thé d'Igara-Buhweju, avec l'objectif d'offrir à ses membres des services financiers et

de crédit. La COOPEC surveille la quantité de feuilles produite par les agriculteurs et leur accorde des facilités de crédit en fonction de la quantité et de la régularité de l'approvisionnement. La COOPEC pratique des taux d'intérêt inférieurs à ceux des banques commerciales et les délais de demande ainsi que les procédures ont été réduits, ce qui a séduit de nombreux membres potentiels. Au cours de la première semaine après le lancement de ses activités, plus de 200 agriculteurs ont ouvert un compte auprès de la COOPEC. Les agriculteurs peuvent également obtenir un paiement anticipé en cas d'urgence, sur présentation du reçu de leur dernière livraison à l'usine.

“Nous savons que nous pouvons nous fier aux données recueillies au cours de l'exercice de profilage, par exemple sur la taille et l'emplacement des plantations. Nous pouvons ainsi évaluer plus facilement la solvabilité des agriculteurs qui viennent solliciter un prêt”, explique Lillian Nuwagaba, directrice générale de la COOPEC. “Aujourd'hui, les agriculteurs reçoivent plus facilement des engrais et des crédits, qu'ils s'adressent à nous ou aux banques, car les informations enregistrées dans leur profil peuvent servir de garantie”, ajoute Onesimus Matsiko.

Le projet envisage à présent de recourir davantage aux drones en s'associant à des organismes d'analyse de données, comme Airinov en France. L'objectif de ces partenariats est d'introduire des systèmes permettant l'épandage précis d'azote et d'engrais sur les cultures, et d'identifier les plants qui doivent être remplacés afin d'augmenter les rendements. IGTF espère également collaborer avec d'autres usines de thé d'Ouganda et diffuser ainsi à plus grande échelle les techniques de profilage et de géocartographie pour améliorer la productivité des petits producteurs de thé. Rappelons que le gouvernement ougandais a identifié le thé comme étant une culture stratégique pour promouvoir les exportations. ■

Un “passeport numérique” pour le café

L'intérêt croissant des marchés d'exportation pour le café ougandais est l'aboutissement des efforts et du dynamisme de l'Union nationale de l'agrobusiness et des entreprises agricoles de café d'Ouganda (NUCAFE), qui travaille aussi avec le CTA. L'organisation compte environ 1,5 million d'agriculteurs membres organisés en 210 coopératives qui possèdent, en moyenne, 0,2 hectare de terres. Elle éprouvait toutefois des difficultés à vendre le café sur des marchés d'exportation clés, comme l'UE et le Moyen-Orient, dont les acheteurs exigent de plus en plus de données sur l'origine et les conditions de culture. Pour faire face à ces exigences, la NUCAFE a mis en place en 2017, avec le soutien du CTA, un système de traçabilité du café lui permettant de cartographier les caféiers et les exploitations de ses membres. “La NUCAFE a créé un ‘passeport’ numérique qui prouve l'authenticité et l'origine du café que nous exportons. Nous pouvons ainsi présenter un registre de traçabilité vérifiable du café que nous vendons”, explique Joseph Nkandu, directeur exécutif de la NUCAFE.

Le système de traçabilité est une base de données dans laquelle sont téléchargées des informations sur les producteurs, telles que le type de café qu'ils cultivent, les intrants qu'ils utilisent et ce que leur rapporte la vente de café. Un profil est ainsi généré pour chaque membre. De telles innovations ont facilité la certification des agriculteurs, comme l'indication géographique, et ont permis aux producteurs d'exporter vers de nouveaux marchés, notamment le Japon et la Corée du Sud.

Grâce à cette initiative de profilage, de nouveaux producteurs et associations ont rejoint la NUCAFE. C'est le cas par exemple de l'association des producteurs de café biologique de Bufumbo, afin d'utiliser la base de données. Elle a aussi demandé la certification biologique et UTZ – un programme et un label d'agriculture durable. L'association a reçu les deux certificats et, au début de 2018, elle a conclu un accord avec l'entreprise italienne Caffè River portant sur la fourniture de 19,8 tonnes de café par an.