



Guide de planification

Modèles de revenu pour une planification durable

MODÈLES DE REVENU POUR UNE PLANIFICATION DURABLE

JUILLET 2023



TechChange



DEVELOPMENT
GATEWAY
An IREX Venture

Le programme de services de conseil numérique pour une transformation rurale accélérée (DAS) est un mécanisme financé par une subvention du Fonds International de Développement agricole (FIDA). Développement (FIDA). Le consortium de partenaires DAS comprend Development Gateway : une entreprise IREX, Tech Change et JengaLab. Ce document a été produit avec l'appui financier du FIDA. Les résultats, opinions, interprétations et conclusions exprimés dans cette publication sont ceux des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les vues du FIDA, de son Conseil d'administration, de ses membres ou de tout État membre qu'ils représentent. Le FIDA ne garantit pas l'exactitude des données incluses dans ce travail. Les frontières, couleurs, dénominations et autres informations figurant sur les cartes de cet ouvrage n'impliquent aucun jugement de la part du FIDA quant au statut juridique d'un territoire ou à l'approbation ou l'acceptation de ces frontières.

Auteurs :

Marco Cattaneo, JengaLab
Martine Koopman, JengaLab

INTRODUCTION ET CONTEXTE

Le programme de services de conseil numérique pour une transformation rurale accélérée (DAS) est un dispositif financé par le Fonds international de développement agricole (FIDA). Development Gateway : an IREX Venture, Tech Change, et JengaLab composent le consortium de partenaires IFAD-DAS. L'objectif du programme est de combler le manque d'outils numériques et d'accès à l'information pour les petits exploitants agricoles grâce à des déploiements consultatifs rapides dans les pays d'Afrique, du Moyen-Orient et d'Asie centrale. Fin 2022, l'équipe FIDA-DAS a travaillé avec le Programme de production agricole durable (SAPP) financé par le FIDA au Malawi pour définir des modèles de revenus potentiels pour une plateforme numérique nouvellement créée.

L'équipe SAPP est intégrée au Département des services de vulgarisation agricole (DAES) du ministère de l'Agriculture et soutient les agriculteurs par l'envoi de messages SMS d'alertes météorologiques et de mises à jour sur l'agriculture. Les versions précédentes de ce soutien ont utilisé la plateforme Esoko en partenariat avec le PNUD-mClimates et d'autres partenaires pour atteindre environ 78 000 agriculteurs modèles. Esoko exige une licence en plus des coûts élevés de la messagerie SMS. En 2021, la DAES a décidé de ne plus utiliser Esoko et de développer sa propre plateforme (Ulimi ndi Nyengo), qui lui appartiendra. Actuellement, le système est gratuit pour les agriculteurs et les partenaires paient une redevance basée sur le nombre de messages SMS qu'ils envoient en utilisant la plateforme. L'objectif est de développer Ulimi ndi Nyengo pour atteindre 200 000 agriculteurs. Compte tenu de la fonctionnalité d'Ulimi ndi Nyengo et du faible nombre d'utilisateurs de smartphones, la planification de la durabilité se concentre principalement sur l'utilisation continue de la plateforme SMS existante.

L'objectif de ce document est de fournir à l'équipe SAPP des conseils sur les modèles de revenus et la planification de la durabilité. Bien que ce guide et ces modèles soient spécifiques à l'équipe SAPP et au contexte national du Malawi, les considérations et les opportunités pourraient servir de point de départ à d'autres personnes qui envisagent des options de durabilité.

MODÈLES DE REVENU ET CAS D'UTILISATION

Pour développer la plateforme Ulimi ndi Nyengo, différents modèles de revenus sont explorés sous la forme de cas d'utilisation. Les scénarios ne s'excluent pas mutuellement, une combinaison de scénarios est donc possible. Dans la plupart des cas, une approche de partenariat constitue le meilleur scénario, ce qui est normal pour les entreprises technologiques commerciales, mais qui n'est pas nécessairement au cœur des opérations de la DAES. Dans le cadre d'un partenariat, le DAES pourrait être propriétaire de la plateforme mais collaborer sous la forme d'un partenariat public-privé avec une organisation, qui pourrait 1) faire de la publicité et vendre à de nouveaux clients/utilisateurs professionnels sur la base de propositions de valeur prédéterminées, 2)

accompagner les clients dans leur intégration, et 3) accompagner les clients à concevoir et à réaliser des campagnes par SMS. Cela permettrait de libérer la DAES de continuer à travailler avec ses clients publics (agriculteurs). La collaboration avec les clients du secteur privé nécessitera une base de données d'agriculteurs plus importante que les 70 000 actuels pour atteindre une masse critique et créer de la valeur.

Cas d'utilisation 1 : DAES promeut la plateforme au sein de toutes les zones de planification d'extension (APE) et des programmes financés par le FIDA

La plateforme Ulimi ndi Nyengo pourrait être promue auprès de tous les administrateurs et agents de vulgarisation des APE. Ces derniers vont inscrire de nouveaux agriculteurs (ou groupes) et identifier les partenaires de projet potentiels actifs dans leur APE afin de les connecter à la plateforme. C'est un moyen de développer la plateforme et donc de contribuer à la durabilité, car une base d'agriculteurs plus large a plus de valeur pour les nouveaux clients. Elle devrait également être promue auprès d'autres programmes financés par le FIDA afin d'augmenter le nombre d'agriculteurs. Dans le cadre du Programme de transformation de l'agriculture par la diversification et l'entrepreneuriat (TRADE), du Programme de développement de l'irrigation rurale (PRIDE) et [du Programme d'accès financier pour les marchés ruraux, les petits exploitants et les entreprises \(FARMSE\)](#), il sera également nécessaire de communiquer avec les agriculteurs par le biais de la plateforme SMS. Ulimi ndi Nyengo pourrait également être utilisé pour la promotion croisée des services - pour promouvoir les services de financement rural de FARMSE et promouvoir la nouvelle plateforme d'accès au marché de PRIDE. Les projets contribueront à la plateforme et aux messages SMS qu'ils envoient.

Cas d'utilisation 2 : Les clients accèdent à la plateforme pour leurs propres agriculteurs

La plateforme Ulimi ndi Nyengo pourrait être promue auprès d'autres partenaires de développement, d'ONG ou d'agriculteurs sous contrat qui travaillent déjà avec des groupes d'agriculteurs avec lesquels ils souhaitent communiquer par SMS. Ulimi ndi Nyengo peut fournir une plateforme pour cette communication. Les clients peuvent envoyer et recevoir des messages SMS de leurs propres agriculteurs et avoir accès à leur propre tableau de bord. Dans ce scénario, Ulimi ndi Nyengo fournit la plateforme pour communiquer avec un fichier existant d'agriculteurs, mais la messagerie et la base de données seront distinctes des efforts du DAES. Le client paiera un forfait basé sur le nombre total de SMS (avec une micro marge pour prendre en charge la plateforme) qu'il envoie. Le DAES fournit l'accès à la plateforme ; le contenu des messages relève de la responsabilité du client. Les messages ne seraient pas liés aux communications agricoles et pourraient, par exemple, inclure des messages de santé ciblant les agriculteurs.

Cas d'utilisation 3 : Les clients ont accès à la plateforme et les agriculteurs font partie d'une base de données plus importante

Ce scénario est similaire au scénario 2, dans lequel les ONG, les partenaires de développement et/ou les agriculteurs sous contrat qui disposent déjà d'une base de données d'agriculteurs utilisent la plateforme Ulimi ndi Nyengo pour communiquer avec ces agriculteurs par SMS. Toutefois, dans ce scénario, les agriculteurs peuvent opter pour d'autres services sur la plateforme. Le DAES enverra un message aux nouveaux agriculteurs en leur offrant la possibilité de s'inscrire. Le client paiera un forfait basé sur le nombre total de messages SMS qu'il enverra, mais bénéficiera d'une réduction en fonction du nombre d'agriculteurs qui choisiront de s'inscrire dans la base de données plus importante.

Cas d'utilisation 4 : Les clients à but non lucratif ont accès à la plateforme et à la base de données des agriculteurs du DAES

Un autre scénario est celui d'une ONG, d'un partenaire de développement ou d'une association faitière qui vient d'arriver dans le pays ou qui démarre un nouveau projet dans les zones rurales du Malawi. Ces clients n'ont pas encore commencé à impliquer les agriculteurs et peuvent collaborer avec la DAES pour accéder à leur base de données d'agriculteurs. Les clients peuvent sélectionner des agriculteurs (chefs de file) sur la base d'APE ou de chaînes de valeur spécifiques. Cela permet aux nouveaux partenaires de commencer l'engagement des agriculteurs avec les groupes sélectionnés. Dans ce scénario, la DAES doit approuver le contenu du message. Les clients paieront des frais d'accès et des frais basés sur le nombre de messages SMS de leur campagne. Cette campagne sera utile à la fois pour le DAES (durabilité de la plateforme) et pour le client (réduction des coûts liés à l'engagement des agriculteurs).

Cas d'utilisation 5 : Les clients commerciaux ont accès à la plateforme

Le DAES pourrait également fournir un accès à la plateforme aux clients du secteur commercial/privé. Comme dans les scénarios précédents, les clients commerciaux souhaitent également communiquer et faire de la publicité (intrants agricoles, agriculture contractuelle, services financiers) auprès d'une sélection ciblée d'agriculteurs. Le DAES pourrait ouvrir la plateforme pour envoyer des messages aux agriculteurs qui choisissent de faire de la publicité. Les clients paieront une redevance pour sélectionner les agriculteurs sur la plateforme et mener la campagne publicitaire. Cette option pourrait également servir aux entreprises qui souhaitent recueillir des données d'enquête auprès des agriculteurs en utilisant la plateforme Ulimi ndi Nyango.

Cas d'utilisation 6 : Les clubs/coopératives/associations d'agriculteurs rejoignent la plateforme

Actuellement, la plateforme se concentre sur les profils individuels des agriculteurs ; cependant, la plupart des agriculteurs du Malawi sont organisés en groupes (clubs, coopératives ou associations). Ces groupes doivent gérer et communiquer régulièrement avec leurs membres. La plateforme Ulimi ndi Nyengo pourrait ajouter une fonction (similaire à un logiciel de gestion des relations avec la clientèle) qui permettrait aux groupes de gérer leurs membres et de communiquer avec eux. Dans ce scénario, le DAES pourrait offrir ce service gratuitement - pour augmenter la base de données des agriculteurs - ou moyennant une modique somme pour les messages SMS envoyés par les groupes d'agriculteurs.

Cas d'utilisation 7 : Permettre aux universités (étrangères et malawiennes) d'accéder à la base de données des agriculteurs

Au fur et à mesure que la base de données d'agriculteurs se développe, elle deviendra plus attrayante pour les universités désireuses de cibler des APE ou des chaînes de valeur spécifiques. L'élargissement de la base de données permettra également au DAES de sélectionner plus facilement les agriculteurs qui feront l'objet d'une recherche ciblée. Les universités vont payer des frais d'accès et de SMS pour communiquer avec des groupes d'agriculteurs et les sélectionner afin qu'ils participent à la recherche par le biais d'enquêtes par SMS ou par téléphone.

Cas d'utilisation 8 : Des services supplémentaires sont ajoutés à la plateforme avec des frais de transaction

Actuellement, la plateforme n'offre que des services de conseil par SMS. La plateforme Ulimi ndi Nyengo pourrait s'étendre au-delà pour offrir un accès aux marchés et/ou à la finance par SMS. Ces options sont plus transactionnelles, en particulier lorsque les paiements mobiles sont inclus, ce qui pourrait être utilisé pour soutenir la plateforme. Dans ce scénario, des investissements supplémentaires sont nécessaires pour intégrer les nouveaux services dans la plateforme, ce qui peut s'avérer coûteux. L'architecture des paiements mobiles peut être coûteuse et nécessite une architecture très différente d'un point de vue technologique. Avant d'ajouter ce scénario à une feuille de route finale, il convient de réaliser une étude de faisabilité sérieuse.

Cas d'utilisation 9 : Modèle Freemium

Dans ce scénario, les agriculteurs bénéficient d'un accès gratuit à la plateforme de vulgarisation et d'un nombre maximum de SMS par mois (c'est le modèle utilisé par Viamo pour son service 321).¹ Les messages supplémentaires sont facturés à un prix modique. Ce scénario pourrait être combiné avec des services supplémentaires (messages d'appel, questions aux spécialistes de la vulgarisation, ou services de diagnostic, chacun pour une modique somme). Ce scénario est plus efficace lorsque les paiements numériques sont disponibles.

¹ Étude nationale sur l'agriculture numérique de CCARDESA - Malawi. IMC Worldwide, Banque mondiale et CCARDESA.

RÉSUMÉ DES CAS D'UTILISATION

	Qui paie	Ce qui est payé	Comment êtes-vous payé ?
1	Partenaires à but non lucratif - étendre à d'autres personnes qui utilisent les services de vulgarisation pour sensibiliser les agriculteurs	Utilisation de la plateforme et public existant	Abonnement, tarification au volume
2	Partenaires à but non lucratif - élargir à ceux qui disposent d'une base de données existante sur les agriculteurs qu'ils soutiennent	Utilisation de la plateforme	Abonnement, tarification au volume
3	Partenaires à but non lucratif - élargir à ceux qui disposent d'une base de données existante sur les agriculteurs qu'ils soutiennent	Utilisation de la plateforme et public existant	Abonnement, tarification au volume (avec remise)
4	Partenaires à but non lucratif - étendre aux nouveaux entrants cherchant à impliquer les agriculteurs	Utilisation de la plateforme	Abonnement, tarification au volume
5	Partenaires à but lucratif recherchant un accès ciblé à des clients agriculteurs potentiels	Utilisation de la plateforme	Abonnement, tarification au volume
6	Les organisations d'agriculteurs recherchent une plateforme pour gérer l'engagement avec les agriculteurs	Utilisation de la plateforme	Abonnement, tarification au volume
7	Institutions de recherche	Utilisation de la plateforme	Prix à l'utilisation, au volume
8	Agriculteurs utilisateurs finaux	Transaction par article/prix de rajout	Par utilisation/abonnement/part de revenus, tarification au volume
9	Partenaires à but non lucratif et agriculteurs utilisateurs finaux	Utilisation de la plateforme + transaction par article/prix additionnel	Utilisation/abonnement, tarification au volume

JengaLab



TechChange



DEVELOPMENT
GATEWAY
An IREX Venture