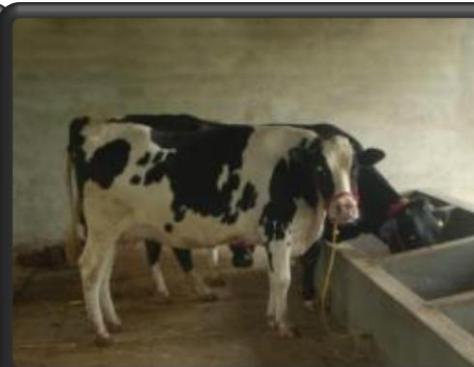


# BASIX Krishi Samruddhi Ltd



# Plan

- À propos de BASIX Krishi
- Approches de la prestation de services
- Produits et services
- Caractéristiques de produits spécifiques
- Systèmes de traitement d'activité
- Modes de prestation de services
- Modèle de revenu
- Leçons tirées
- Élargissement graduel



# BASIX Krishi



**BASIX**  
Equity for Equity

**BASIX Krishi Samruddhi Limited**  
enregistré en vertu de la loi *Companies*  
*Act 1956*, le 26 avril 2010.

*Notre vision consiste à apporter une contribution majeure pour surmonter les énormes problèmes de l'agriculture et des services de vulgarisation connexes grâce à des liens aux marchés d'intrants et de produits afin d'augmenter la productivité et les cours du marché pour les petits exploitants, vers des systèmes durables agricoles et connexes.*

**Améliorer les compétences, améliorer la diffusion, réduire les frais de transactions et réduire le risque pour Basix Krishi et ses clients**

**Services financiers**

**Fourniture intrants**

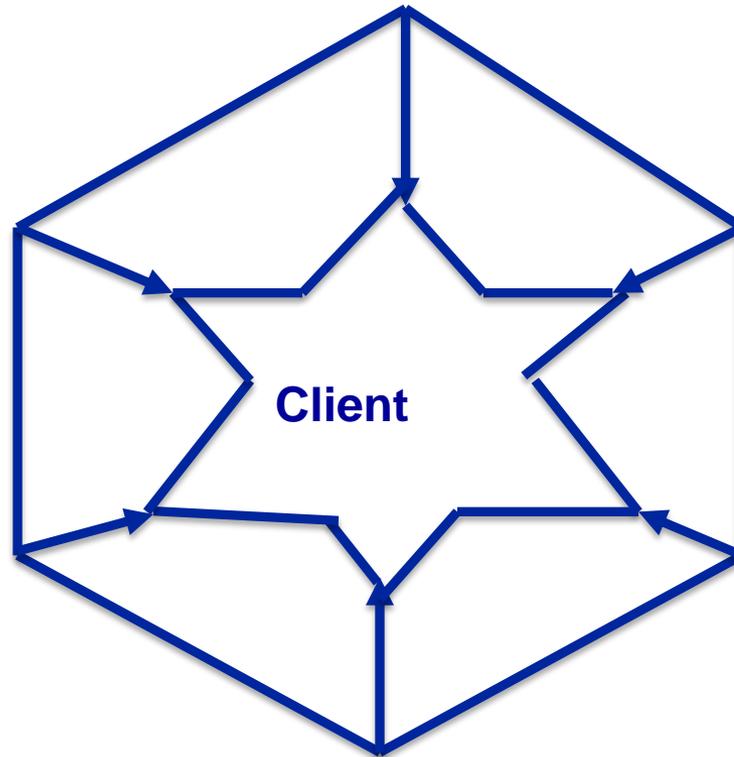
**Formation et vulgarisation**

**Client**

**Marché produits**

**Organisation**

**Recherche et technologie**



<i>Culture</i>	<i>Offre de services</i>
<p>Céréales, oléagineux, légumineuses, cultures commerciales et légumes</p>	<p><b>Amélioration de la productivité :</b></p> <p><b>Analyse du sol :</b> accès des exploitants à des laboratoires de qualité et à l'analyse des propriétés nutritives du sol (D'après un rapport sur les analyses de sol, 63 kg d'urée coûtant Rs.300 suffisent par ½ hectare, mais les exploitants avaient l'habitude d'appliquer 3 sacs coûtant Rs.750/-. De ce fait, bénéfice de Rs.450/1/2 ha.)</p> <p><b>Semences :</b> accès des exploitants à des semences de qualité et donc minimisation du risque de perte à la germination et perte au niveau du rendement final (des semences de qualité ont permis une augmentation du rendement allant jusqu'à 20 % par rapport aux variétés locales et ont aussi diminué le coût de gestion des maladies et des ravageurs d'un pourcentage allant jusqu'à 10-20 %)</p> <p><b>Gestion intégrée des nutriments :</b> aide les exploitants à utiliser les nutriments de manière judicieuse et de manière systématique (le fait de conseiller à un exploitant de ne pas utiliser un sac [50 kg] de phtalate de di-allyle lors d'une deuxième application pour le riz/coton a permis d'économiser Rs.500/par ½ ha.</p> <p><b>Fourniture de bio-intrants :</b></p>

<i>Culture</i>	<i>Offre de services</i>
<p><b>Céréales, oléagineux, légumineuses, cultures commerciales et légumes</b></p>	<p><i>Atténuation des risques :</i></p> <p>Traitement des semences : permet aux exploitants de réduire le risque de maladies causées par les semences/le sol et de diminuer le coût des applications de produits chimiques/fongicides pendant les 45 premiers jours (Réduction de 2-3 applications a résulté en des économies de Rs. 750-1000/ ½ ha.)</p> <p>Lutte intégrée contre les ravageurs (IPM) : un ensemble de pratiques combinant des méthodes chimiques, biologiques et physiques minimisant l'incidence de ravageurs et les dégâts aux cultures (la simple méthode d'application sur la tige pour le coton a permis d'économiser jusqu'à Rs.1000/½ ha en réduisant le nombre de vaporisations chimiques pendant les 45 premiers jours. (Neem, Vitex, Panchagavya etc.) économie de Rs. 250-500/½ ha).</p>

<i>Culture</i>	<i>Offre de services</i>
<p>Céréales, oléagineux, légumineuses, cultures commerciales et légumes</p>	<p><i>Ajout local de valeur :</i></p> <p>Classification post récolte : les exploitants maintiennent des normes de qualité et minimisent le gaspillage pendant la période post-récolte (Un coton propre a aidé les exploitants à gagner Rs.50/qtl. de revenu supplémentaire par les filatures.</p> <p>Transformation, emballage et stockage : les exploitants améliorent la qualité et la durée de vie du produit et obtiennent un prix plus élevé pour leur produit (le décorticage des arachides a permis aux exploitants d'obtenir Rs.40 de plus par sac - 60 Kg).</p>

<i>Culture</i>	<i>Offre de services</i>
<p>Céréales, oléagineux, légumineuses, cultures commerciales et légumes</p>	<p><i>Autres liens vers le marché :</i></p> <p>Formation de groupes de producteurs : les exploitants achètent des intrants et vendent leurs produits finaux collectivement à des prix compétitifs (les exploitants économisent 2-5 % du prix par sac d'urée [50 Kg] à travers les achats groupés. Le lien à <i>Reliance fresh</i> pour l'orange douce a permis de gagner Rs.3500 de plus par tonne).</p> <p>Renseignements sur les cours : les exploitants connaissent les cours de divers produits sur les marchés importants, et s'efforcent de vendre au meilleur cours.</p>

# Produits et services



<i>Élevage</i>	<i>Offre de services</i>
Amélioration de la productivité	Sélection des races ; Vermifugation; Gestion des aliments et du fourrage ; Insémination artificielle (AI)
Atténuation des risques	Vaccinations préventives et services de santé primaires
Valeur locale supplémentaire	Refroidissement du lait en vrac, fabrication de produits à valeur ajoutée
Autres liens vers le marché	Facilitation des liens vers intrants et produits pour un meilleur prix

## **BASIX Krishi Samruddhi Ltd** **Live Stock Services**



**BASIX**  
Equity for Equity

### **Productivity Enhancement**



**Artificial Insemination**



**Fodder Seed Supply**

### **Risk Mitigation**



**De - Worming**



**Health Checkup**

### **Local Value Addition**



**Azlloa**



**Bio Gas Plant**

### **Alternate Market Linkages**



**Backyard Poultry**



**Milk Market linkages**

## **BASIX Krishi Samruddhi Ltd** **Crop Services**



**BASIX**  
Equity for Equity

### **Productivity Enhancement**



**System of Rice Intensification**



**Foundation Seed Production**

### **Risk Mitigation**



**Pheromone Traps**



**Advisory Services**

### **Local Value Addition**



**Bio Pesticide**



**Vermicompost**

### **Alternate Market Linkages**



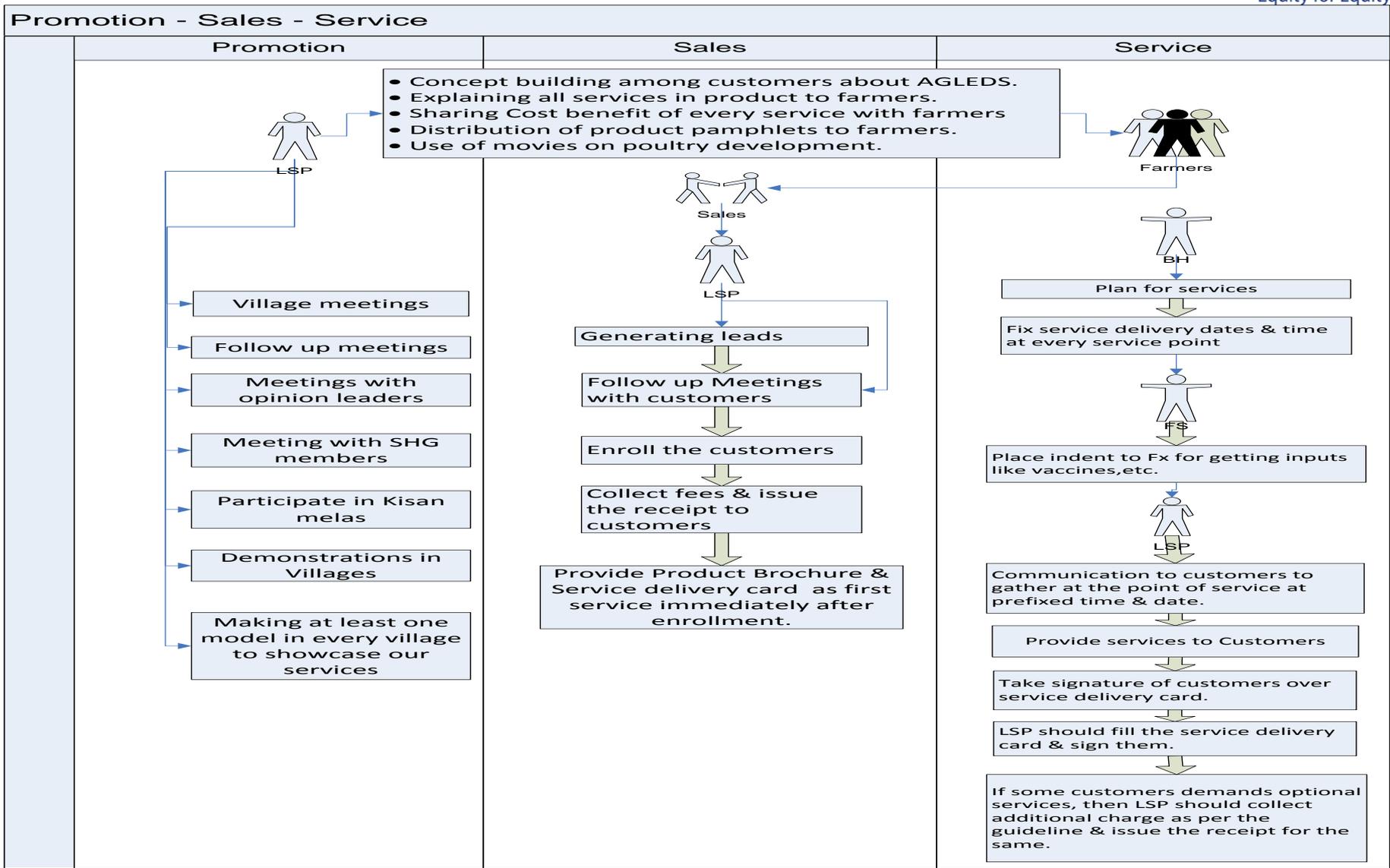
**Seed Linkages**



**Fertilizer Linkages**

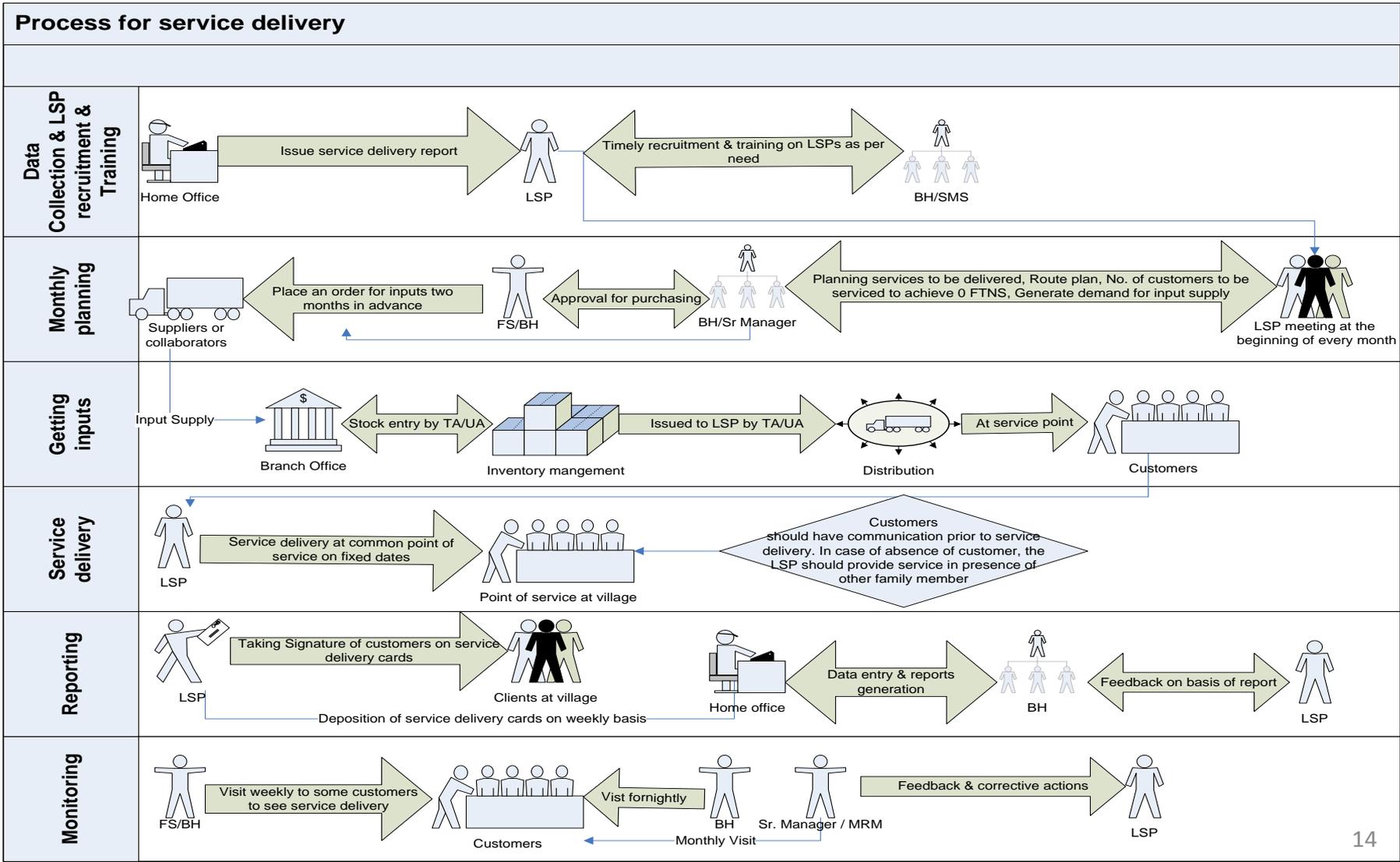
Produits	Coût du service (USD)	Fréquence du service
Une culture (une saison)	12	6 mois
Deux cultures (deux saisons)	20	12 mois
Culture - spécial (cultures à valeur élevée)	40	12 mois
Bétail- unique	12	12 mois
Bétail-double	20	12 mois
Bétail – spécial (5- animaux hybrides)	40	12 mois
Services de gestion agricole	1000 +(variable selon les cas)	12 mois
Volailles de basse-cour	12	6 mois

**1 USD = 50 roupies indiennes**



# Ventes et commercialisation





# Divers flux de revenus



- Redevances de la part des clients, *contrats directs par BASIX Krishi*
- Redevances de la part d'institutions, *collaboration avec le gouvernement de l'État, le gouvernement central et d'autres institutions (par ex. National Bank for Agricultural & Rural Development)*
- Constitution du dossier, gestion & recouvrement, *agent de la banque, aidant la banque à élargir son activité vers le marché rural et à faire croître son portefeuille d'activités agricoles et de crédit connexes.*
- Revenu issu de la vente d'intrants, *directement au client et aussi recommandations pour fournitures d'intrants de la part des agences de distribution.*
- Revenu issu de la commercialisation des produits, *agrégation des produits et lien au marché grand public*
- Revenu issu de la vente d'assurance, *proposant assurance intempéries, assurance récolte, assurance bétail et assurance vie.*
- Services AGLED (développement agriculture, élevage et entreprises) dans les régions pauvres en ressources, *en commençant par lever des subventions auprès des bailleurs de fonds.*

# Leçons tirées



***Vital de répondre de manière proactive aux besoins des fermiers.***

- Interventions axées sur les économies et la réduction des risques par rapport aux interventions améliorant les rendements
- Focalisation sur quelques cultures pratiquées par un grand nombre d'exploitants
- Dans la conception de services, focalisation sur la réduction des coûts
- Visites inadéquates représentent la principale source d'insatisfaction des exploitants -
- Besoin d'intégration d'*informations et de services consultatifs mobiles.*

# Élargissement graduel



*Élargissement graduel d'AGLEDS requiert une combinaison des facteurs suivants :*

- Liens produits – agréger les produits, classification, ajout de valeur, etc.
- Liens vers crédit
- Difficultés dans l'obtention d'intrants- semences, engrais, bio-engrais, etc.
- Services – analyse du sol, insémination, artificielle, lutte intégrée contre les ravageurs, gestion des nutriments
- Renforcement des connaissances, démonstration
- Organisation- collectivisation des intrants, des produits, etc.

# MERCI

## **Siège social**

Third Floor, Surabhi Acrade, Troop Bazar,  
Bank Street, Koti  
Hyderabad – 1  
Téléphone : 91-40-39172500 /1

**Site Web** : [www.basixindia.com](http://www.basixindia.com)  
**Email** : [arijit.d@basixindia.com](mailto:arijit.d@basixindia.com)