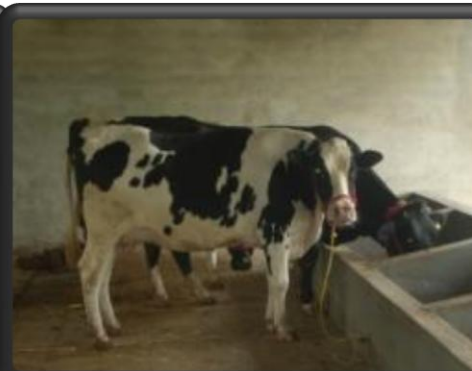


BASIX Krishi Samruddhi Ltd



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

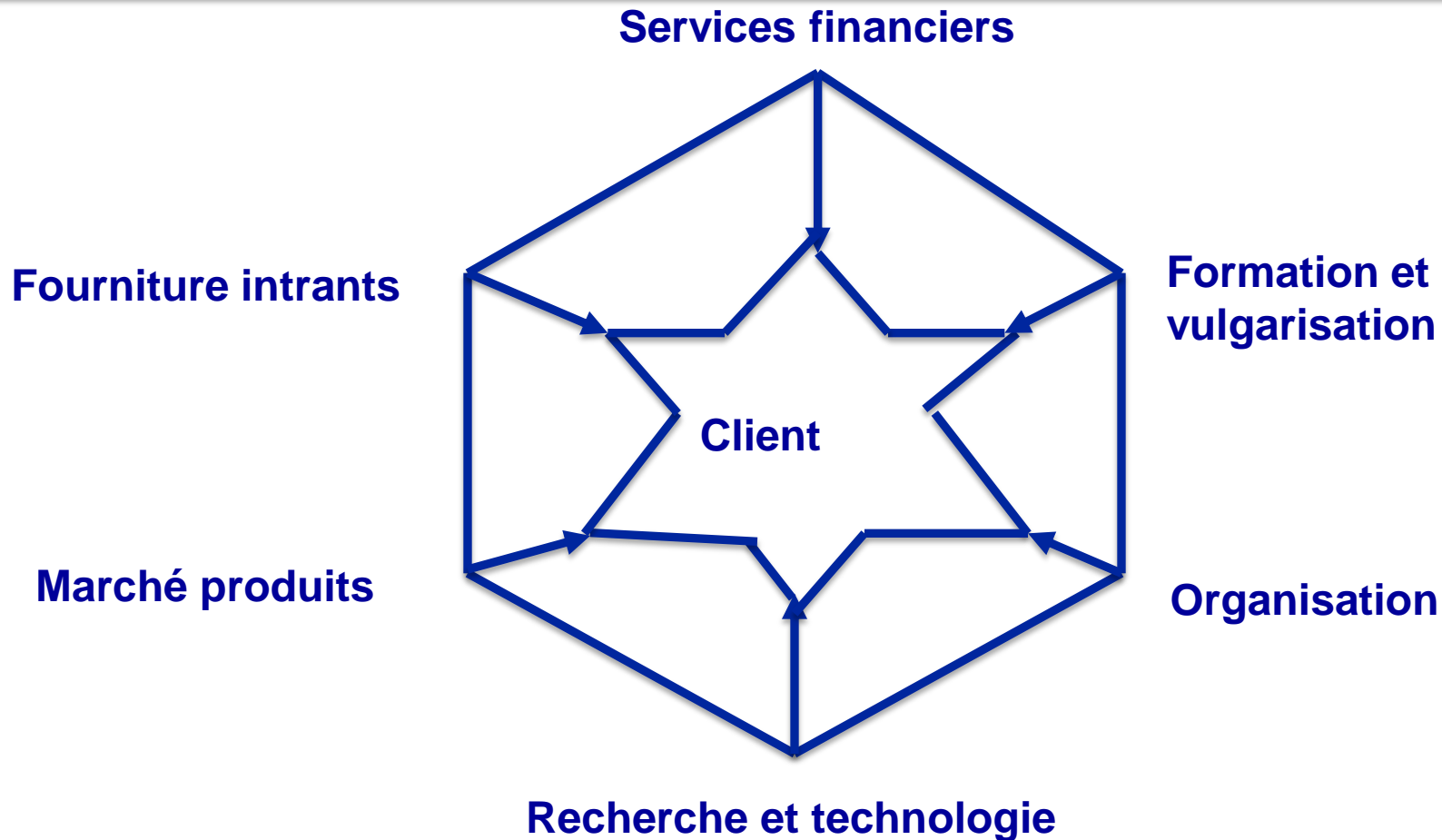


BASIX
Equity for Equity

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



<i>Culture</i>	<i>Offre de services</i>
<p>Céréales, oléagineux, légumineuses, cultures commerciales et légumes</p>	<p>Amélioration de la productivité :</p> <p>Analyse du sol : 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>Semences : 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>Gestion intégrée des nutriments : 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>Fourniture de bio-intrants :</p>

<i>Culture</i>	<i>Offre de services</i>
<p>Céréales, oléagineux, légumineuses, cultures commerciales et légumes</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

Productivity Enhancement



Artificial Insemination



Fodder Seed Supply

Risk Mitigation



De - Worming



Health Checkup

Local Value Addition



Azloa



Bio Gas Plant

Alternate Market Linkages



Backyard Poultry



Milk Market linkages

BASIX Krishi Samruddhi Ltd Crop Services

Productivity Enhancement



System of Rice Intensification



Foundation Seed Production

Risk Mitigation



Pheromone Traps



Advisory Services

Local Value Addition



Bio Pesticide



Vermicompost

Alternate Market Linkages



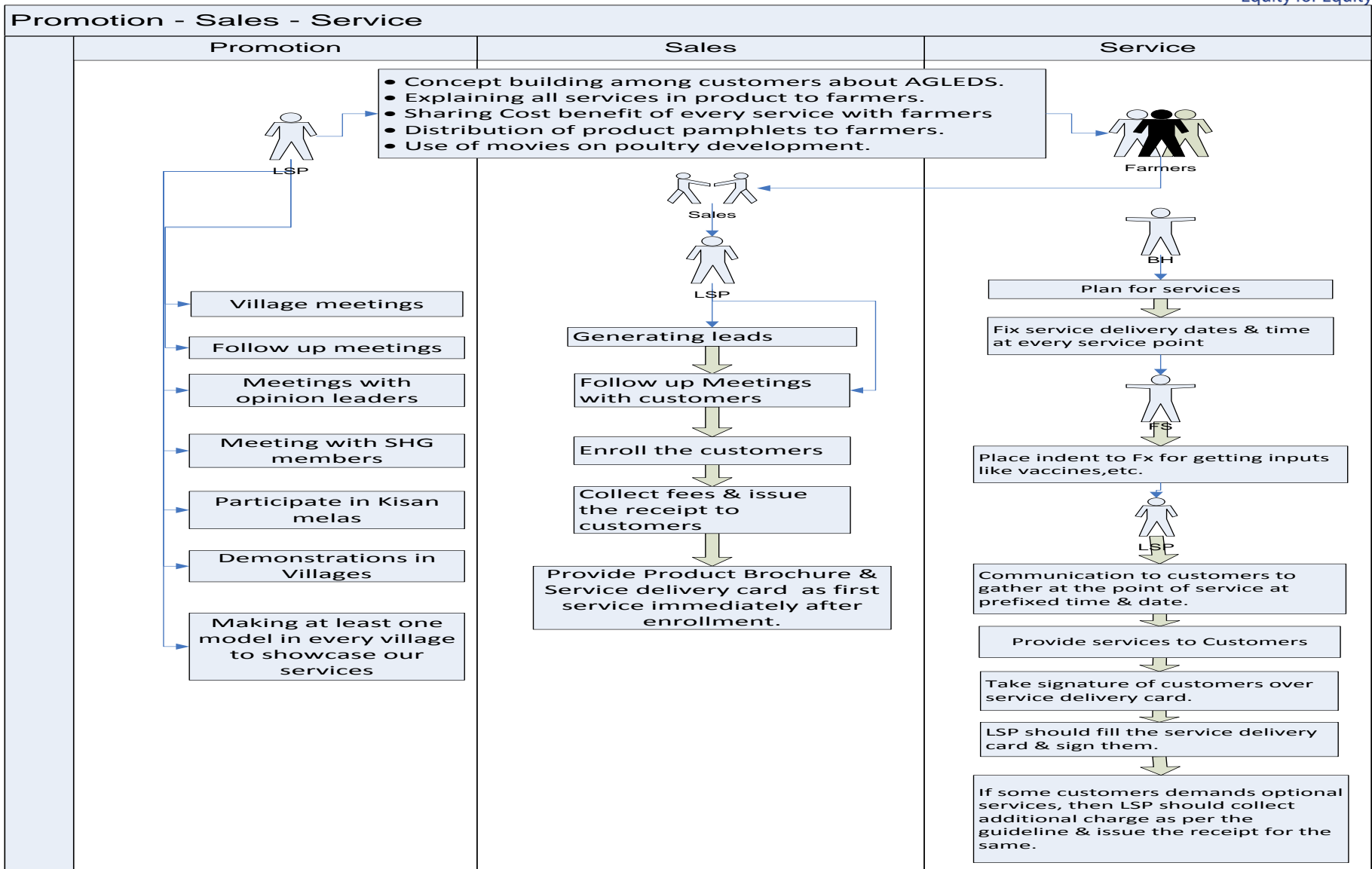
Seed Linkages



Fertilizer Linkages

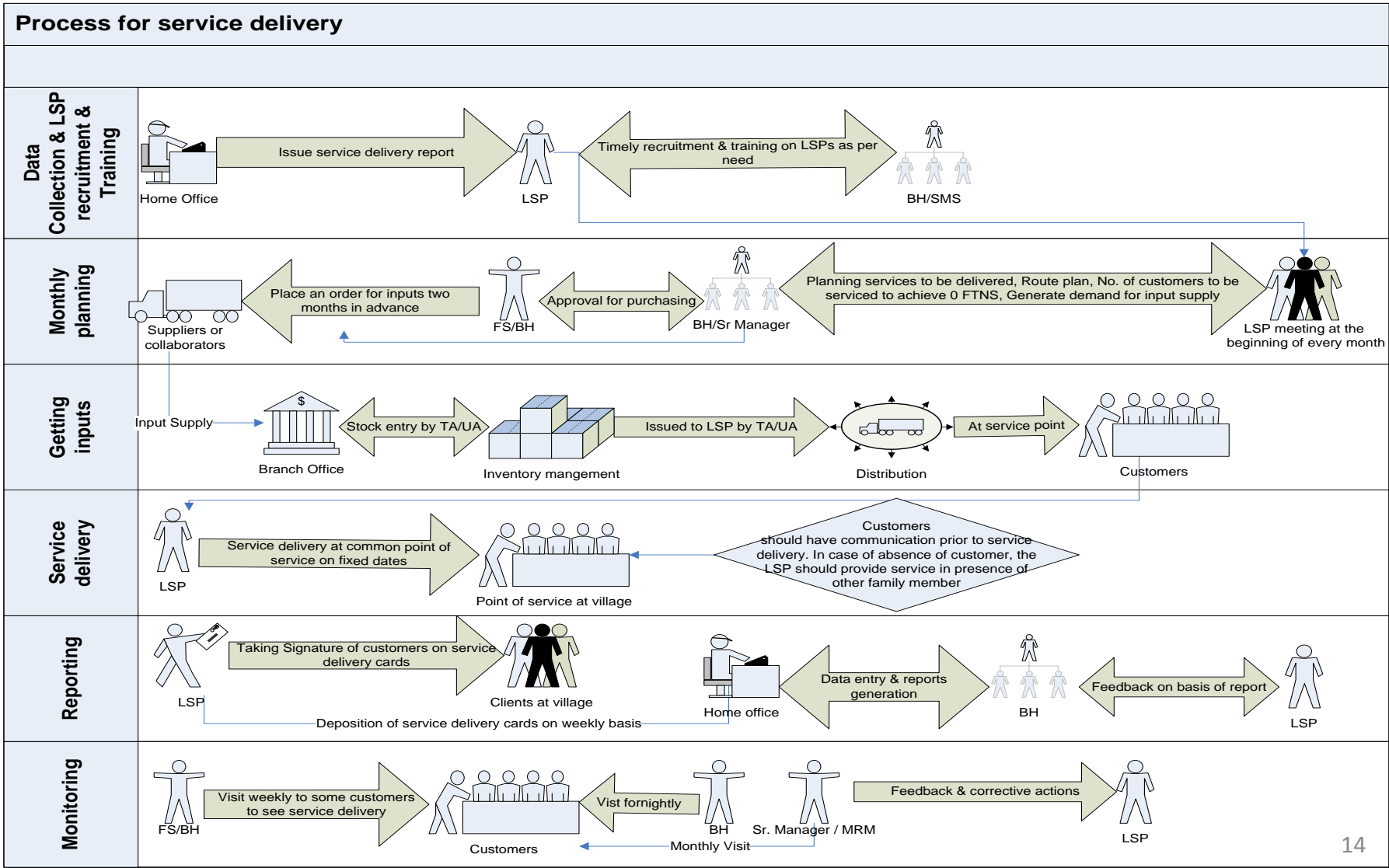
Produits	Coût du service (USD)	Fréquence du service
Une culture (une saison)	12	6 mois
Deux cultures (deux saisons)	20	12 mois
Culture - spécial (cultures à valeur élevée)	40	12 mois
Bétail- unique	12	12 mois
Bétail-double	20	12 mois
Bétail – spécial (5- animaux hybrides)	40	12 mois
Services de gestion 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
Email : arijit.d@basixindia.com