

Bénin : Professionnalisation des producteurs à travers des services intégrés

Lier les petits producteurs de volaille avec des marchés locaux rémunérateurs

L'agro-industrie au Bénin

Le secteur agricole au Bénin se caractérise par la prédominance de très petites exploitations familiales. La plupart des agriculteurs sont orientés sur la subsistance et le petit surplus qu'ils vendent ne leur procure pas assez de revenus pour acheter des intrants améliorés et adopter des pratiques agricoles appropriées pour accroître la productivité. Étant donné que les rendements sont faibles et que le travail à la ferme et hors ferme n'est pas toujours valorisé, il est difficile d'échapper au cercle vicieux de la faible performance.

Marchés prometteurs mais organisation complexe de la chaîne de valeur de la volaille.

La viande de poulet est la deuxième viande la plus consommée après le boeuf et représente plus de 20% de la consommation globale de viande dans le pays. Les dimensions sociales et culturelles jouant un rôle vital, la demande atteint son pic les jours fériés, lors des cérémonies religieuses et les funérailles. Étant donné que la production locale est loin de satisfaire la demande nationale, le déficit est comblé par les importations.

Tant que les petites exploitations agricoles continueront à utiliser des pratiques de production assez basiques, la volaille importée évincera les produits locaux. Mal organisés, les éleveurs de volaille n'ont pas accès à des intrants de qualité ni à des services financiers appropriés nécessaires pour répondre aux exigences des débouchés attractifs pour leurs produits. Parallèlement, les transformateurs exigent des produits de haute qualité et un approvisionnement régulier tout au long l'année et peuvent offrir des prix compétitifs aux producteurs locaux. Cependant, des contraintes telles que la fluctuation des livraisons sur le marché et, par conséquent, la volatilité des prix, les coûts de transaction élevés et les pertes élevées en aval lors de la production et de la vente au détail, font courir le risque d'entraver le développement de relations fiables fournisseur-acheteur entre les producteurs et les transformateurs.



Parties au contrat	Agro Sessi en tant que producteur, Koberside International comme acheteur
Projet	Education, Formation Technique Professionnelle Agricole (EFTPA)
Mandaté par	Ministère Fédéral Allemand de la Coopération Economique et du Développement (BMZ)
Agent d'exécution	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Partenaire politique	Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche (MAEP) et le Ministère de l'Enseignement Secondaire et de la Formation Technique (MESFT)
Publique Et les partenaires privés	Association pour la Promotion et l'Appui au Développement des Micro-Entreprises (PADME), Collège Privé Technique Agricole Koberside International (CPETAKI), Systèmes Financiers Décentralisés (SFD)
Assistance technique	3 années ; environ 15.000 EUR ; élaboration de guides et dispositifs logistiques pour les formations des agriculteurs sur les aspects techniques et de gestion

Publié par la

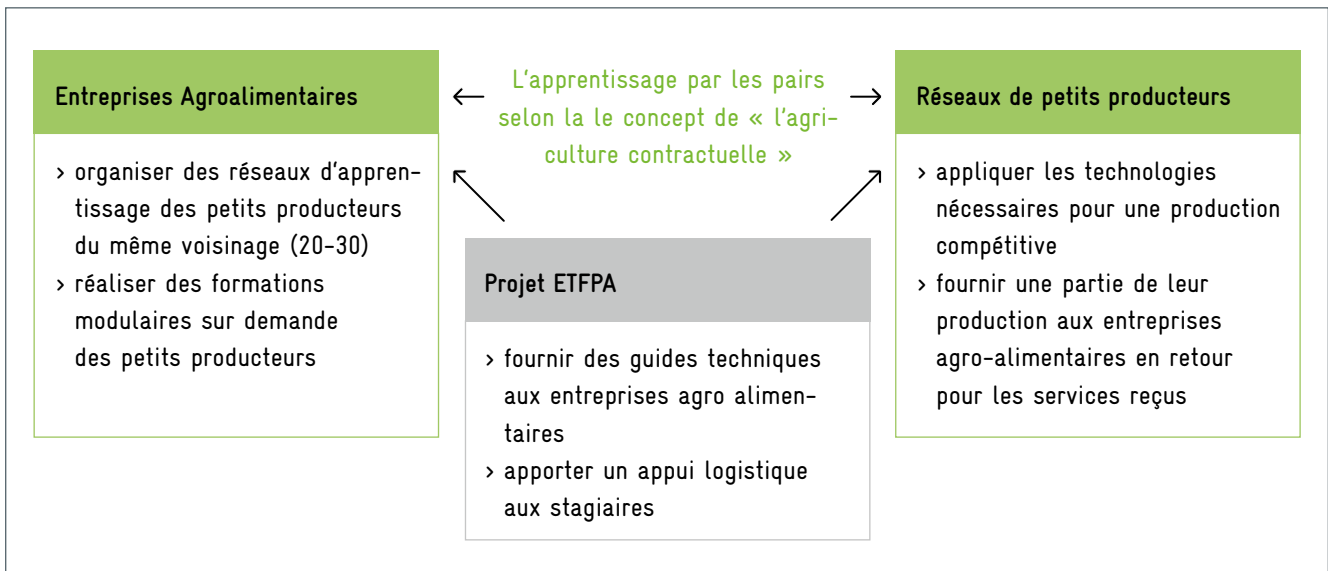
Agriculture contractuelle pour soutenir la professionnalisation des producteurs

Pour répondre à la demande intérieure, il est nécessaire d'augmenter la production et améliorer la qualité. Toutefois, sans la professionnalisation des petites exploitations familiales, la productivité n'augmentera pas et les normes du marché ne seront pas respectées. Entre autres approches, l'agriculture contractuelle comme modèle d'affaires inclusif peut être un moyen utile d'organiser le développement des capacités nécessaires et assurer l'accès aux intrants de qualité et à des marchés lucratifs. Selon le Projet d'Enseignement Technique et la Formation Professionnelle Agricole (ETFPA) au Bénin

« l'agriculture contractuelle peut certainement soutenir l'implication du secteur privé dans la formation professionnelle et contribuer à accroître les bénéfices mutuels ».

Ayant participé à une formation de base et à une formation des formateurs sur l'agriculture contractuelle organisée par la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, le Directeur de la Coopérative Internationale Koberside a pris contact avec la ferme Agro Sessi pour leur offrir un contrat. Dans le cadre de l'accord, Koberside offrait de mettre Agro Sessi en relation avec des prestataires de services financiers et de l'aider à négocier des conditions de

Intégrer l'éducation non formelle dans l'agriculture contractuelle afin de professionnaliser les petits producteurs



prêt favorables. Koberside a également proposé de fournir des services intégrés de vulgarisation et de formation pour soutenir une production de volaille qui réponde aux normes de qualité et de sécurité sanitaire des aliments requises par le marché.

Agro Sessi élève désormais des poussins d'un jour pendant deux mois et vend les poulets de chair à la coopérative Koberside qui assure la collecte, le transport, le conditionnement et la commercialisation. Le produit est demandé par les restaurants, les petits magasins et les supermarchés de la capitale Cotonou située à proximité.

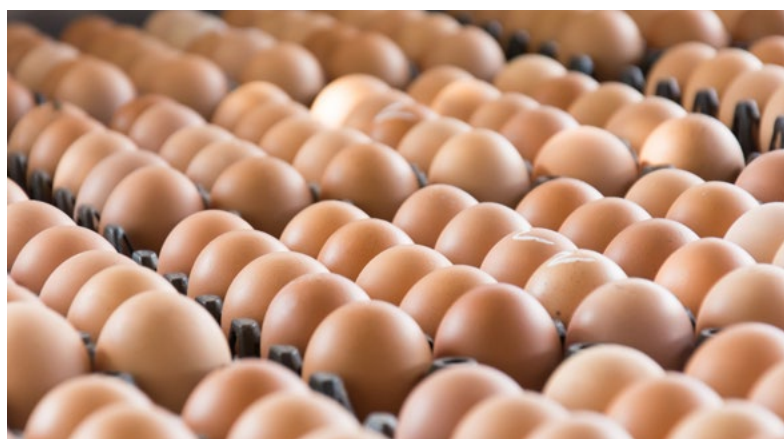
Partenariats pour l'agriculture contractuelle inclusive

Les deux partenaires d'affaires sont soutenus par le centre de formation CPETAKI (*Collège Technique Agricole Koberside Privé Internationale*), le service de vulgarisation public – CARDER Atlantique, l'institution de microfinance PADME (*Association pour la Promotion et l'Appui au Développement des Micro-Entreprises*) et le projet EFTPA pour le compte de la Coopération Allemande au Développement. Pendant que PADME fournit des crédits à Agro Sessi, le CARDER fournit une assistance technique de base pour la production de poulet et le CPETAKI transmet des compétences spécifiques indispensables pour répondre aux besoins du marché.

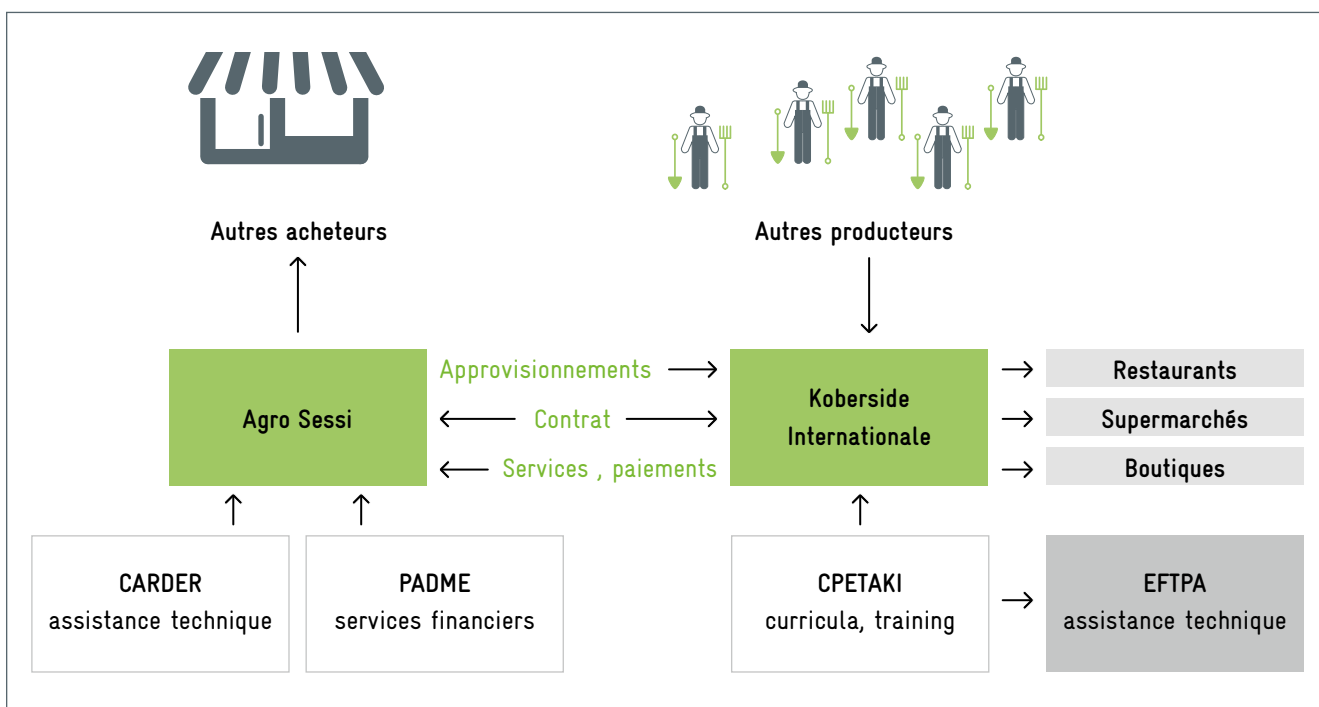
Avec l'appui du projet EFTPA, le centre de formation CPETAKI développe des offres de formation et des services de conseil sur des aspects techniques et de gestion nécessaires

pour le développement d'un modèle d'affaires d'agriculture contractuelle viable et inclusif. Les connaissances et expériences acquises dans le cadre du projet pilote du système d'agriculture contractuelle entre Koberside et Agro Sessi, ont également été intégrées dans le programme de cours de CPETAKI. Les diplômés de ce programme sont bien dotés de compétences utiles pour démarrer soit leur propre modèle d'affaires d'agriculture contractuelle ou pour aider les acheteurs et les producteurs à adopter l'agriculture contractuelle dans un intérêt mutuel.

Le projet EFTPA met en oeuvre des projets similaires avec des entreprises chefs-de-file et des organisations professionnelles agro-alimentaires dans d'autres chaînes de valeur (riz étuvé, viande de porc et l'embouche des moutons).



Modèle d'agriculture contractuelle entre Koberside Internationale et Agro Sessi



Impacts atteints et perspectives

L'enseignement professionnel agricole non-formel axé sur les besoins répond parfaitement à l'objectif de développement de modèles d'affaires d'agriculture contractuelle viables et inclusifs. Par ailleurs, lorsque le contrat est basé sur la demande réelle du marché et les besoins réels d'accès aux marchés des petits producteurs qui sont prêts à adopter des innovations, des relations d'affaires rentables peuvent émerger qui profitent aux parties contractantes concernées. En dernier point, et non pas des moindres, un système d'agriculture contractuelle bien géré peut permettre de développer des mécanismes appropriés pour le financement interne des chaînes de valeur.

Les deux parties contractantes, Agro Sessi et Koberside Internationale, ont tous les deux augmenté leurs revenus suite à cet accord contractuel. La proximité géographique des deux partenaires permet l'organisation efficace des approvisionnements. Le partenariat offre à Agro Sessi l'accès aux services financiers et aux intrants de qualité et contribue à réduire les pertes post-production (taux de mortalité). Il assure à Koberside un accès à une matière première de bonne qualité « sur demande » et au moment voulu. Cela réduit les coûts de stockage et le risque d'épuisement des stocks. En raison du partenariat avec Agro Sessi, Koberside a augmenté ses ventes de 3000 kilogrammes en Septembre 2016 à environ 5000 kilogrammes en Septembre 2017. Grâce à des relations contractuelles fiables et de longue date, la chaîne de valeur locale est devenue compétitive.

En raison de cette joint-venture, les deux partenaires ont l'opportunité de développer progressivement leurs entreprises sans gros investissements au départ. Pour de nouveaux modèles d'affaires d'agriculture contractuelle, en démarrant petit – avec un nombre réduit de producteurs – et étendre progressivement la taille du système au fur et à mesure que les activités se développent, pourrait être une voie vers la réussite. Le projet ETPA a permis à Koberside en tant qu'acheteur, d'assumer des activités de formation, qui à leur tour, ont permis aux petits éleveurs de se professionnaliser, de renforcer leurs relations d'affaires, d'améliorer l'assurance qualité et d'accroître l'efficacité de la transaction.

Cet exemple de réussite peut servir de modèle aux jeunes agripreneurs qui démarrent et qui ont l'intention d'utiliser l'agriculture contractuelle comme modèle d'affaires inclusif. Tout aussi prometteurs que sont les premiers résultats, il reste encore nécessaire d'associer la formation avec un appui post-formation (encadrement). Cela aidera les partenaires contractuels à atteindre le seuil de rentabilité et à assurer ainsi la viabilité de leur modèle d'affaires d'agriculture contractuelle inclusif, en l'aidant à résister à la grande fluctuation des prix du marché.



Publié par :
Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Sièges sociaux :
Bonn et Eschborn, Allemagne

Adresse :
Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5
D-65760 Eschborn, Allemagne
T +49 61 96 79-1175
F +49 61 96 79-1115
E info@giz.de
I www.giz.de

Auteurs :
Dr. Geoffroy Gantoli, Cynthia Dakin et Margret Will

Contact :
Dr. Teddy Kossougbeto
Directeur Général Koberside Internationale
okomokossougbeto@gmail.com
Dr. Geoffroy Gantoli
Coordonnateur national du projet PDDAA-ATVET, Bénin geoffroy.gantoli@giz.de
Katharina Schlemper, conseillère
Projet Sectoriel « Commerce Agricole,
Promotion du Secteur Agro-Alimentaire, Finance Agricole
katharina.schlemper@giz.de

Mise en page :
DIAMOND media GmbH, Neunkirchen-Seelscheid

Crédits photos :
P. 1 en haut iStock © TomML, en bas iStock © Ridha Hajjaji,
P. 2 iStock©ByeByeTokyo, P. 3 iStock©Tevarak, P. 4 iStock©Binty

Liens URL :
La responsabilité du contenu des sites externes énumérés
relève toujours de leurs éditeurs respectifs. La GIZ décline
expressément toute responsabilité de ces contenus.

La GIZ assume la responsabilité du contenu de cette
publication.

En collaboration avec le Projet Education, Formation Technique
Professionnelle Agricole (EFTPA)

Mandaté par :
Ministère Fédéral Allemand de la Coopération Economique et
du Développement (BMZ)
Projet Sectoriel Commerce Agricole, Promotion du Secteur
Agro-Alimentaire, Finance Agricole
Projet Sectoriel Politique Agricole et Sécurité Alimentaire

Juin 2018

Mandaté par



Ministère fédéral de la
Coopération économique
et du Développement