

Construire la confiance entre les acteurs d'une chaîne de valeur



3820 producteurs (165 coopératives) en liens d'affaires avec des entreprises de transformation



8 agro-entreprises coachées et mises en relation avec les structures de financement et des services



677 emplois créés dont 630 pour les femmes

Le Programme d'appui au développement des filières agricoles au Bénin (PROFI)



Notre Programme d'Appui au Développement des Filières Agricoles au Bénin (PROFI) accompagne le Gouvernement béninois dans la mise en œuvre de sa **politique de promotion des filières agricoles** à travers un volet institutionnel et un volet opérationnel. Le **volet opérationnel** porte l'ambition de contribuer à l'amélioration et la sécurisation des revenus agricoles des acteurs des **chaînes de valeurs riz, anacarde et maraîchage** dans 4 départements : **Atacora, Donga, Mono et Couffo** à travers les actions de **renforcement des capacités** (techniques, économiques, marketing et de plaidoyer...); la création et le renforcement des **liens d'affaires**.

La problématique de mise en marché des produits

Selon nos diagnostics réalisés avec les acteurs des chaînes de valeurs nous avons constaté à des degrés variables et selon les chaînes de valeurs, les problématiques suivantes.

- Faible connaissance des marchés au niveau des acteurs (maîtrise des flux, compte d'exploitation, coût de production, marge brute, valeur ajoutée, répartition des revenus, etc.);
- Absence d'adéquation entre l'offre et la demande d'une part en terme de qualité (homogénéité du produit) et d'autre part en terme de quantité (offre fractionnée);
- Faible niveau de productivité : rendement maigre et coût de production relativement élevé;
- Faible niveau d'organisation/structuration des acteurs avec comme conséquence une insuffisance de services offerts aux membres pour l'approvisionnement en intrant et la mise en marché des productions;
- Parcs d'équipements encore faibles et peu ou pas adaptés à la production, transformation et commercialisation;
- Accès aux services financiers existants limité (fonds de roulement pour l'achat des intrants et la collecte de la matière primaire) et une faible capacité d'autofinancement;
- Faible capacité de gestion des acteurs : projection sur le court-terme sans modélisation et planification des étapes à franchir pour professionnaliser son entreprise agricole;
- Prédominance de modes de contractualisation informel avec faible respects des engagements.



Notre approche « CLUSTER »

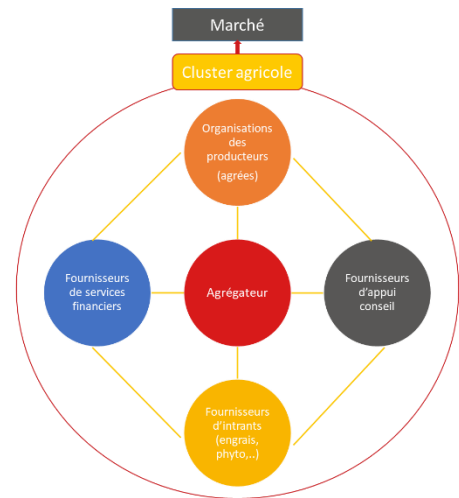
Nous croyons qu'à travers la création des liens d'affaires rentables et durables les acteurs peuvent augmenter la valeur ajoutée qui profite à toutes les personnes impliquées.

Dans les Clusters que nous accompagnons, les acteurs visent ensemble le même marché, guidée par la demande d'un produit fini de qualité. Par conséquent, la compétitivité entière de toute la chaîne est renforcée.

Dans notre approche, le Cluster c'est :

- Une compréhension mutuelle des acteurs de leurs intérêts communs et leurs interdépendances ;
- Un modèle qui permet de lever les contraintes et de saisir des opportunités par tisser des liens d'affaires entre acteurs selon le principe « gagnant-gagnant » ;
- La création de la confiance entre acteurs ;
- L'apprentissage des acteurs dans une dynamique flexible et itérative.

Les acteurs du Cluster varient selon le marché visé. On distingue généralement les acteurs directs ou « opérateurs » qui sont les producteurs, transformateurs et/ou commerçants. Les acteurs indirects ou « supporteurs » qui sont les fournisseurs de services (financiers et non financiers) et les acteurs « facilitateurs », qui fournissent des appuis de construction des infrastructures, contribuent au cadre législatif et au contexte politique. Dans la plupart de nos cas, les transformateurs sont pris comme les « opérateurs » ou « agrégateurs » qui se mettent en relation avec les producteurs (les agrées). L'agrégateurs et/ou les agrégés contractualisent par la suite les services avec les fournisseurs.



« Le cluster riz que nous avons expérimenté ici nous a, non seulement ouvert les yeux à nous qui sommes les vrais acteurs de la filière riz, mais cela nous a aussi permis de conjuguer nos différents efforts pour une meilleure compétitivité de la filière ».

Honoré HOSSOU, Gérant ESOP de Lalo

Nos actions

Nos actions sont adressées aux organisations de producteurs, transformateurs, commerçants, fournisseurs de services non financiers et communes impliquées dans les Clusters par :



Développement des services de coaching entrepreneurial et de conseil agricole

- Coaching des prestataires pour la fourniture d'un conseil de gestion aux agro entrepreneurs de qualité
- Coaching technique et managériales des agro-entreprises



Réalisation des infrastructures structurantes

- Aménagements hydro agricoles
- Magasins de stockage
- Pistes et couloirs de passation
- Appui à l'entretien et gestion durable des infrastructures



Financement des investissements productifs

- Co-financement de l'équipement, matériel et intrants de production, de transformation, de commercialisation et de fourniture d'intrants agricoles



Facilitation des liens d'affaires

- Structuration, gouvernance et mise en relation des organisations agricoles
- Développement des services aux membres
- Contractualisation avec les fournisseurs de services financiers et non financiers
- Analyse et études de marché

Les résultats

Notre programme accompagne jusqu'à présent la mise en place et le renforcement des 8 Clusters agricoles représentant 8 entreprises de transformation qui ont contractualisé en l'approvisionnement de matière première avec 3687 producteurs organisés en 165 coopératives. 5 différentes Institutions de micro finances (IMF) et plusieurs entreprises de fourniture d'intrants (engrais, pesticides, emballages...) ont signé des nombreux contrats avec les entreprises de transformation et/ou les producteurs.

Nom du cluster	Chaîne de valeur	Producteurs (organisés)	Entreprises de transformation	Fournisseurs de services	Volumes 2015-2017	Emplois créés
Cepea Sourou	Riz étuvé	2765 81 coopératives	1 entreprise de transformation (8 coopératives de femmes)	2 IMF (CCIF, CLCAM)	170 tonnes	Fixes : 12 (6 femmes) Temporaires : 290 femmes
OGYA	Riz étuvé	112 3 coopératives	1 entreprise de transformation (11 coopératives de femmes)	1 IMF (CLCAM)	161 tonnes	Fixes : 4 (1 femme) Temporaires : 158 femmes
Esop Star	Riz étuvé	130 8 coopératives	1 entreprise de transformation (union communale)	1 IMF (CLCAM)	177 tonnes	Fixes : 3 hommes Temporaires : 48 femmes
Cluster riz de Lalo	Riz blanc	255 22 coopératives	1 entreprise individuelle de transformation	1 fournisseur d'intrants 2 IMF (CLCAM, ALIDE)	560 tonnes	fixes: 7 (1 femme) Temporaires: 24 (20 femmes)
Cluster riz de Devé	Riz blanc	152 16 coopératives	1 entreprise de transformation (16 coopératives)	2 fournisseurs d'intrants 1 IMF (CLCAM)	170 tonnes (2016-2017)	Fixes: 6 hommes Temporaires: 17 (8 femmes)
Cluster riz Manonkpon	Riz blanc	96 15 coopératives	1 entreprise de transformation (union régionale)	1 fournisseur d'intrants 1 IMF (CLCAM)	10 tonnes (2017)	Fixes: 4 hommes Temporaires: 5 femmes
Cluster maraîchage Aplahoué	Purée tomate /piment	141 13 coopératives	1 entreprise individuelle de transformation	1 fournisseur d'intrants	29.100 boîtes	Fixes: 6 (3 femmes) Temporaires: 42 femmes
Theresa Shalom et fils	Amande d'anacarde torréfié	169 7 coopératives de production/transformation	1 entreprise individuelle de transformation	2 IMF (DEDRAS, PeBCo)	16 tonnes d'amandes	Fixes : 3 hommes Temporaires : 48 femmes

L'accompagnement de ces clusters a permis :

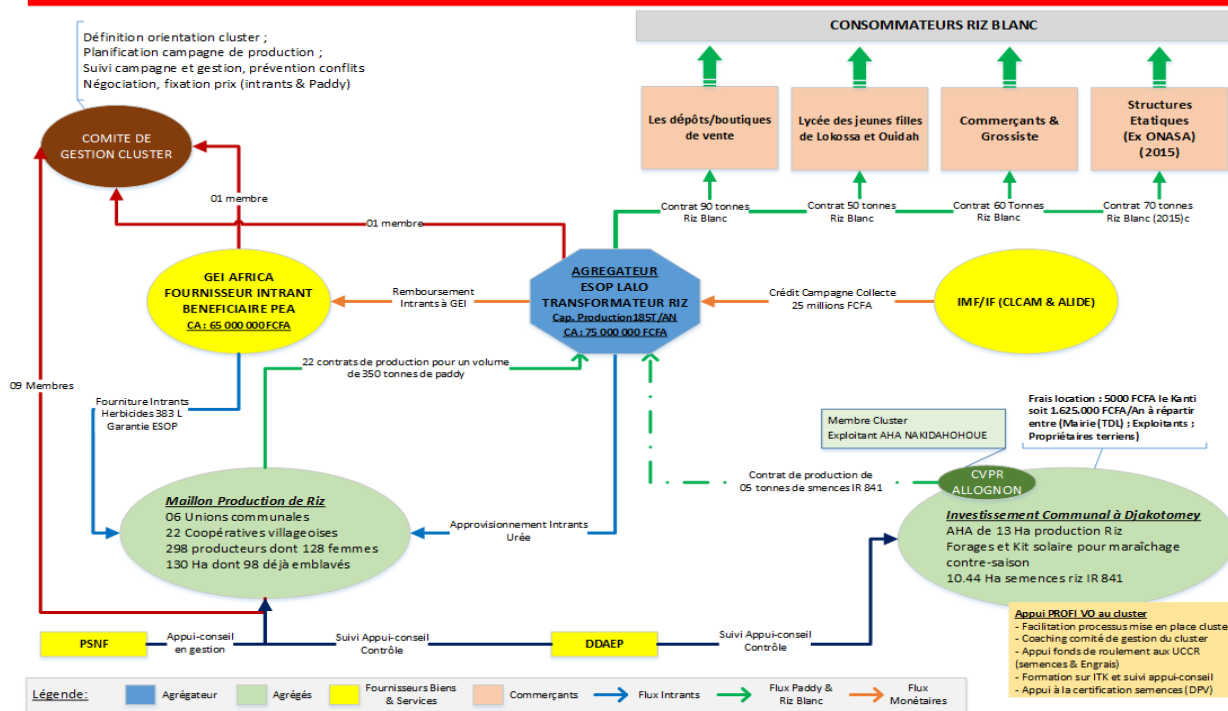
- **L'amélioration de la contractualisation** ; la formalisation des relations d'affaires par la contractualisation a renforcé la confiance entre les acteurs et a amélioré le respect des engagements pris par les acteurs et par ricochet les volumes commercialisés.
- **L'augmentation des superficies emblavées et les rendements** ; la contractualisation entre acteurs leur a assurés d'un côté l'accès aux services (intrants, labour, financement, conseil) et de l'autre côté un marché garanti d'écoulement des produits, ce qui a occasionné une augmentation des superficies emblavées et des rendements des productions.
- **L'amélioration de la valeur ajoutée, coûts de production et marges** ; dans les Clusters une collecte de données a été réalisée. Les chiffres démontrent que les unités de transformation créent en général la plus grande valeur ajoutée (autour de 50%) suivi par les producteurs (35%) et fournisseurs de services (environ 15%). L'organisation en Cluster permet aux différents acteurs de discuter et de fixer des prix plus équitables, de négocier des prix plus économiques pour les intrants et d'avoir des taux d'intérêts de crédits plus favorables.
- **La création d'emplois** ; Les Clusters ont également favorisé la création d'emplois permanents et occasionnels surtout pour les femmes. Il s'agit en général de l'emploi occasionnel de production et de la main d'œuvre manuelle au niveau des unités de transformation.



« Dans ce Cluster, j'ai signé des contrats avec vingt-deux coopératives impliquées, ce qui m'a donné beaucoup plus confiance. Cela m'a tellement rassuré que j'ai augmenté le volume d'intrants mis à disposition des producteurs, même à crédit. Je suis sûr que je vais récupérer mon argent à la fin de la campagne. » GEI-Africa¹.

¹ GEI-Africa : Une entreprise spécialisée dans la fourniture d'intrants agricoles. Elle est le fournisseur d'intrants au sein d'un cluster.

CLUSTER RIZ ESOP LALO



Les leçons

- Les producteurs sont prêts à céder une partie de leurs productions pour un marché garanti en lien avec un service d'accès aux intrants et services, même à un prix légèrement inférieur au prix du marché ;
- La contractualisation formelle renforce la confiance et l'engagement entre acteurs afin de fournir la matière première, les intrants et les financements ;
- Les conseils techniques et coaching entrepreneurial doivent être accompagnés par le financement des campagnes, l'accès aux marchés et la formalisation des liens d'affaires ;
- Les financements octroyés aux communes (infrastructures) et aux services déconcentrés de l'Etat (contrôle) favorisent le développement des Clusters ;
- L'implication des structures de financement dans les Clusters leur a permis de mieux comprendre les risques en matière de financement et de s'y investir ;
- La collecte des données technico-économiques, des coûts de production et des marges contribuent à une meilleure compréhension entre les acteurs dans la négociation des prix des produits et la répartition de la valeur ajoutée entre eux ;
- Il faut une animation du Cluster par un comité de gestion multi-acteurs ou par l'agregateur qui est dans une démarche d'entreprenariat équitable ;
- La construction d'un Cluster prend du temps et se réalise dans l'action, l'environnement étant très dynamique.

Les défis

- Renforcer l'environnement du climat des affaires en matière de contrôle par des mesures incitatives aux respects des engagements pris au travers des contrats ;
- Mettre en place les dispositifs d'assurance agricole performants. La production agricole est susceptible d'être affectée par les changements climatiques ;
- Rendre durable et améliorer la qualité des services du conseil agricole et coaching entrepreneurial.
- Adapter les produits financiers aux réalités des acteurs agricoles ;
- Renforcer les structures agricoles déconcentrées de l'Etat et les agences territoriales de développement agricoles, pour assurer un contrôle et accompagnement performant.

Contact :

Programme PROFIL

Bâtiment MAEP 02 BP 8118
COTONOU. uac@enabel.be
www.enabel.be

En partenariat avec :



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE,
DE L'ÉLEVAGE ET DE LA PÊCHE
RÉPUBLIQUE DU BÉNIN

Avec le financement de :



Belgique

partenaire du développement

