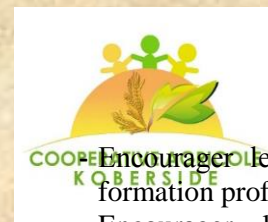




KOBERSIDE INTERNATIONAL

Arrêté N° 013/ MESF/PTII/DC/SP du 17 Mars 2015

contractuelle promues par la coopération allemande GIZ à travers le projet ATVET ont permis au CPETAKI de s'approprier ces concepts et de les opérationnaliser. Cela a permis de rendre dynamique la production agricole au sein de la coopérative KOBERSIDE et ainsi de produire en fonction de la demande et des besoins réels du marché. Le CPETAKI, de par son expérience a pu régler ce problème en créant une coopérative non pas de production mais plutôt de mise en marché des productions agricoles. Grâce à cette expérience, environ 200 petits producteurs agricoles vivent pleinement de leur entreprise agricole et ce depuis environ 3 ans.



Encourager les jeunes à s'orienter vers la formation professionnelle agricole ;

- Encourager les jeunes ayant fini leur formation professionnelle agricole et ayant obtenu leur DEAT de penser à s'insérer dans le secteur agricole et de voir les opportunités d'insertion professionnelle existant dans tous les maillons des chaînes de valeur et non seulement au niveau du maillon de la production primaire ;
- Donner une bonne visibilité du dispositif au-delà de sa zone d'intervention ;
- De créer un premier marché d'écoulement potentiel pour ceux qui viennent en formation continue au sein du centre CPETAKI ;
- Permettre à d'autres organisations professionnelles agricoles d'utiliser le modèle pour régler les problèmes d'accès au marché des produits agricoles.

Titre : La coopérative KOBERSIDE pour une insertion professionnelle durable des jeunes formés au CPETAKI.

Auteur et contact

- **Structure :** CPETAKI (Collège Privé d'Enseignement Technique Agricole KOBERSIDE INTERNATIONAL)
- **Auteur :** KOUHIKO Harrison
- **Contact :** Commune de KPOMASSE, arrondissement d'Agonkanmey, Village d'Assogbenou-Daho. Tel : 66 28 70 60 / 94 98 60 60 / 95 16 60 21
- **Mail :** cpetakibenin2015@gmail.com

Résumé

Avec l'appui du projet ATVET (Education et Formation Techniques Professionnelles Agricoles), le CPETAKI après avoir formé une centaine d'acteurs du monde agricole, a mis en place une coopérative agricole en vue d'accompagner ces derniers à écouler facilement leurs productions réglant ainsi les problèmes de mise en marché des productions et l'accès aux intrants agricoles. Ce dispositif n'a été possible qu'en opérationnalisant les concepts de chaîne de valeur et d'agriculture contractuelle.

Contexte et objectifs

La problématique d'accès au marché des petits producteurs est un phénomène récurrent dans le secteur de la production agricole. Bon nombre de producteurs agricoles produisent sans avoir la certitude de pouvoir écouler leurs produits. Les approches de chaîne de valeur et d'agriculture



Modèle KOBERSIDE participant au salon international de l'agriculture et des ressources animales en Côte-d'Ivoire.

Aujourd'hui, il est temps pour le CPETAKI de partager son expérience pour permettre à d'autres acteurs de s'en inspirer afin de :

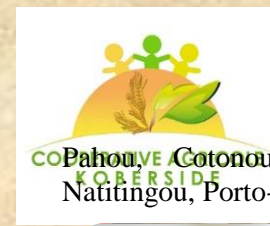
Description de l'expérience (acteurs, rôles, dispositifs, processus, dynamiques)

L'initiative a été développée dans le but d'accompagner les petits producteurs ensemble vers un grand marché et leur permettre d'avoir accès aux intrants à de meilleurs prix. L'utilisation du concept chaîne de valeur permet de réunir tous les acteurs de la chaîne de valeur autour des ateliers multi-acteurs et de définir ensemble toutes les conditions pour que le produit soit mis sur le marché et à un bon prix. Le concept d'agriculture contractuelle quant à lui a été utilisé comme modèle d'affaire pour formaliser les liens entre les acteurs et discuter des questions de fournitures d'intrants aux producteurs, de quantité de produits à céder aux acheteurs, des prix de cession de ces produits et des conditions de paiement. L'organisation des différents acteurs selon les maillons de la chaîne de valeur a permis de dégager des flux



KOBERSIDE INTERNATIONAL

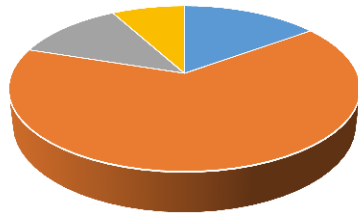
Arrêté N° 013/ MESFTPRIJ/DC/SP du 17 Mars



Pahou, Cotonou, Abomey-Calavi, Savalou, Natitingou, Porto-Novo.

importants de produits et créer une certaine visibilité à la microfinance COMUBA qui a investi près de douze millions (12.000.000) de FCFA pour accompagner la coopérative à créer une centrale d'achat des intrants de production. Cela permet aux producteurs d'avoir accès aux intrants de production et après-vente de leurs productions à la coopérative, ils remboursent la centrale.

Mécanisme de financement du modèle



- COMUBA/CENTRALE D'ACHAT
- SCOOPS KOBERSIDE
- PRODUCTEURS
- CPETAKI/ATVET

Poulet frais en barquette et plateau d'œufs pelliculés produits et mis en vente par la coopérative KOBERSIDE

Cette expérience, unique en son genre au Bénin, a permis de réunir depuis septembre 2016 plusieurs acteurs de différentes chaînes de valeurs à savoir :

- Le CPETAKI comme donnant l'orientation et la formation aux acteurs ;
- Les producteurs de volailles, lapins et de porcs formés par le CPETAKI grâce au projet ATVET ;
- Une entreprise de transformation du Riz paddy en riz étuvé à Natitingou (OGYA Développement) ;
- Des jeunes ayant reçu une formation de base en production animale devenus transformateurs de volailles et autres produits d'élevage ;
- Des jeunes filles ayant reçu une formation de base en agriculture devenue distributrices agréées de la coopérative ;
- Les supermarchés EREVAN comme partenaires privilégiés sur le maillon de la commercialisation des produits de la coopérative ;
- Des fournisseurs d'intrants agricoles (poussins d'un jour, produits vétérinaires, provende...) par exemple le cabinet vétérinaire de Tori (CEVETO) pour les médicaments, poussins d'un jour et l'appui-conseil au respect des normes qualité de production.

Ces acteurs proviennent de diverses localités du Bénin entre autres Kpomassè, Tori, Allada,



Atelier multi-acteurs au siège administratif de la coopérative KOBERSIDE

Le ministère de l'agriculture, a accompagné dans l'immatriculation de l'initiative en **Société Coopérative Agricole Simplifiée KOBERSIDE INTERNATIONAL** sous le Numéro : **02/04/03/2016/257/Im**. Cela a permis la légalisation de l'initiative et encouragé les acteurs à travailler davantage pour sa pérennisation.

Résultats et impacts (critères/indicateurs, résultats obtenus, performance)

Au nombre des résultats obtenus à travers cette expérience, nous pouvons dire que :

- L'accès au marché des petits producteurs est garanti avec près 12.000 kg de porcs, 16.000 kg de poulet et 1.400 kg de lapin estimés annuellement par la demande au niveau des supermarchés.
- (près de 200 producteurs de porcs, volailles et lapins commercialisent aisément leurs productions par le biais de la coopérative) ;





KOBERSIDE INTERNATIONAL

Arrêté N° 013/ MESFTR/J/DC/SP du 17 Mars 2017, NAFDAC pour commercialiser vers le Nigeria



Centre de transformation de la coopérative
KOBERSIDE

- L'accès aux intrants agricoles à un meilleur coût est une réalité (la centrale d'achats des intrants permet aujourd'hui aux producteurs de produire sur 3 bandes successives avant de commencer à rembourser le crédit-intrant) ;
- L'échec à l'insertion professionnelle des jeunes formés au CPETAKI est limité (près de 180 des 200 producteurs bénéficiant des services de la coopérative ont été formés au CPETAKI lors des formations de courte durée offertes au niveau du centre) ;
- Les autres maillons des chaînes de valeur autre que le maillon production sont redynamisés et permettent une insertion significative des jeunes formés aux métiers agricoles ;
- Les jeunes filles formées dans le système technique agricole arrivent à s'insérer durablement au niveau du maillon commercialisation (actuellement 4 points de vente ouverts par la coopérative sont fonctionnels et gérés par des jeunes filles) ;
- Les méventes qui constituaient naguère le plus grand souci des acteurs ont été réduites et font place à l'accès à un grand marché.

- la création du réseau de 50 points de vente agréés de la coopérative au niveau des départements de l'Atlantique et du Littoral et entièrement gérés par les jeunes femmes issues de la formation professionnelle agricole continue ;
- la production annuelle de 80 tonnes de viandes de volailles à l'horizon 2020 ;
- de mobiliser des ressources financières suffisantes pour avoir une centrale d'achat des intrants plus forte pour mieux accompagner les producteurs;



Enseignements tirés (conceptualisation, principes d'émergence, de succès)

De cette expérience nous avons pu comprendre que les défis étaient présents à chaque niveau de développement de l'initiative, mais qu'il était pertinent pour les acteurs de se mettre ensemble pour cinq raisons fondamentales :

- L'initiative a permis de créer un pool d'entreprises agricoles recevant nos jeunes venant en formation donc accompagnant le dispositif de formation de notre centre ;
- Il est possible de créer un modèle agricole économiquement viable et pouvant servir de modèle pour les nouveaux acteurs agricoles;
- Casser le mythe selon lequel 'les béninois n'arrivent pas à travailler ensemble'. Nous avons prouvé que se mettre ensemble permet de mieux faire face aux chocs du secteur ;
- Il est possible d'insérer durablement les jeunes femmes dans l'agriculture sur le maillon le moins pénible et le plus important qui est la distribution ;
- Montrer aux acteurs du secteur agricole que les jeunes peuvent s'insérer dans les autres maillons de la chaîne de valeur autre que la production primaire et réussir.

Principaux marchés demandeurs (consommateurs)

Défis et perspectives

Les défis et perspectives de la coopérative KOBERSIDE sont nombreux. A court terme, il est envisagé :

- la mise aux normes internationales du centre de transformation des produits agroalimentaires et l'obtention du certificat

Type de clients	Nombre	Spécificités
Supermarchés	03	-Livraison en vrac
Grossistes (restaurants, hôtels, services traiteurs...)	11	-Quantité importante achetée -Normes qualité respectée
Ménages	67	-Livraison emballée
Point de vente de la Scoops	04	-Normes qualité respectée

Répliquabilité (Contextualisation, conditions de succès)

La répliquabilité du modèle KOBERSIDE est conditionnée par plusieurs facteurs à savoir :

- La formation aux concepts de chaîne de valeur et agriculture contractuelle. Ces deux notions sont les socles de tout le modèle. Les chaînes de valeur pour la promotion des filières agricoles et l'agriculture contractuelle



KOBERSIDE INTERNATIONAL



Arrêté N° 013/ MESFTPRIJ/DC/SP du 17 Mars

comme modèle de développement des liens d'affaires et de contractualisation ;

- La possibilité pour les acteurs des chaînes de valeur à diagnostiquer la difficulté d'accéder individuellement au marché et leur forte volonté de lever collectivement cette contrainte à travers des achats et ventes groupés ;



Références bibliographiques /Sources des informations (noms d'acteurs interviewés)

- Rapport d'activités 2016 et 2017 de la Scoops KOBERSIDE

1^{er} point de vente agréé des produits de la coopérative KOBERSIDE