



Le modèle KOBERSIDE



JANVIER 2018



DEFINITION DU MODELE

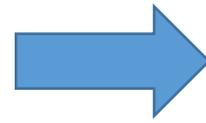
CPETAKI + SCOOPS KOBERSIDE

le résultat de l'application pratique de plusieurs concepts du monde agricole :

- ❖ Chaine de valeur
- ❖ Agriculture contractuelle
- ❖ cluster
- ❖ Formation dual

Pourquoi le modèle

CENTRE DE FORMATION



INSERTION PROFESSIONNELLE



Objectif du modèle

- 1. Permettre une professionnalisation pointue des acteurs venant à la formation agricole*
- 2. Proposer une formation en adéquation avec le marché*
- 3. Participer à la promotion des chaînes de valeur*
- 4. Accompagner l'accès au marché des petits producteurs*
- 5. Contribuer à l'augmentation des revenus des petits producteurs*



Objectif de la scoops KOBERSIDE



Objectif général:

Réunir l'ensemble de l'expertise nécessaire pour former les acteurs du monde agricole sur le mécanisme de mise en marché des produits agricoles,

Objectif spécifique:

- ❖ Faciliter l'accès au marché des producteurs du réseau KOBERSIDE
- ❖ Améliorer les revenus des producteurs
- ❖ Faciliter l'accès aux intrants agricoles
- ❖ Promouvoir les différentes CVA de la scoops
- ❖ Former les différents acteurs sur: la vie coopérative, les exigences du marché, les cahiers de charges, les itinéraires techniques
- ❖ Améliorer les systèmes de production des producteurs par: la mise à disposition de nouvelles technologies et l'accès au financement

Comment on y arrive

- ❖ Mise en place d'un dispositif de création de valeur ajouté
- ❖ Développement du marché
- ❖ Réseautage des différents acteurs
- ❖ Atelier multi-acteurs
- ❖ Formation
- ❖ Recherche des opportunités de développement
- ❖ Développement des outils pour le règlement des conflits
- ❖ Documentation et divers voyages de partage d'expériences



Les Composantes de la coopérative

1. Le centre de transformation
2. Le bureau de gestion administrative et financière
3. Le point de vente à Cotonou
4. Les restaurants
5. Les producteurs permanents
6. Les producteurs sporadiques

Les acteurs de la coopérative

N°	Acteurs	Nombre	Niveau d'implication
1	Les producteurs(volailles, porcs, lapins, riz, produits maraichers)	50	Membre direct de la coopérative
2	les fournisseurs d'intrants(poussins, provendes, géniteurs, produits vétérinaires, équipements d'élevage)	10	
3	Les intermédiaires(commerçants de produits)	6	
4	Les services d'appui(Projet ATVETs ,COMUBA,MAEP,PARASEP,PRO CIVA etc....)	4	Appui à la vie de la coopérative

Les quantités de produits écoulés par mois

N°	Produits	Nombre	Poids (kg)	Prix d'achat
1	Riz	150 sacs de 5kg	750 kg	2 750 f le sac de 5kg
2	Poulet chair	2 600 dont 2000 à 2,2kg et 600 à 1,5kg	5 300	1 300 f poulet de 2,2kg et 100f pour livraison 1 100f poulet de 1,5kg et 100f pour livraison
3	Porcs	28 de 70kg minimum	1 960	900 f et partage des frais de transport entre producteurs et acheteurs
4	Lapins	300 de 2,2kg minimum	660	1700 f quand c'est livré par le producteur et 1 600f quand le véhicule de la coopérative va chercher
5	Pintades	200 de 2kg	400	2 000 f
6	Canards	80 de 4kg	320	1 400 f
7	Œufs	500 plateaux	-	1 800f/1 700 f/1 600f/1 500f/1 400f le plateau

Quels sont les marchés ?

Les supermarchés

Les restaurants

Les hôtels

Les points de vente

Les ménages

Les charcutiers



Éléments de fonctionnement relevant de l'AC

1. Prix et quantité du produit à fournir, discutés avant la production ;
2. Conditions de vente et modalités de paiement discutées avant la production ;
3. Existence de contrat entre le producteur et l'acheteur(pour la première année, le contrat est beaucoup plus verbal) ;
4. Les caractéristiques du produit à livrer connues avant production ;
5. Facilitation d'accès aux intrants de production aux membres ;
6. Fourniture de services aux membres.

Difficultés du modèle

- ❖ Insuffisance de la ressource humaine qualifiée pour accompagner les besoins de développement ;
- ❖ Insuffisance de besoins en fonds de roulement pour répondre efficacement aux objectifs de développement de la coopérative;
- ❖ Difficultés concernant le respect des cahiers de charge par les producteurs.
- ❖ Méconnaissance des règles de commerce par les producteurs
- ❖ Environnement de confiance et d'obligation financière altéré

Les perspectives

- Mise aux normes du centre de transformation pour le respect des normes hygiènes
- Obtention du certificat NAFDAC pour être autorisé à vendre sur le Nigeria
- Augmenter la capacité de production de 50 petits producteurs de 60 %
- Augmenter la capacité de transformation du centre de 40 % et doter la coopérative d'un moyen de transport réfrigéré
- Etre capable en 2021 de produire et commercialiser au Benin et au Nigeria 8.000 tonnes de volailles par mois par les distributrices agréés.

Avantages d' être dans un tel dispositif

1. Avoir un dispositif de formation d'alternance ou de dual pratique
2. Maitrise des coûts d'écoulement du produit avant production
3. Maitrise des quantités de production
4. Disposition d'un contrat pouvant faciliter l'accès au crédit
5. Accès aux projets intervenants dans la chaîne de valeur choisie
6. Accès aux renforcements de capacité indispensables
7. Accès aux conseils agricoles
8. Accès au fond national de développement agricole
9. Accès aux infrastructures et équipements de production
10. Accès aux intrants de production
11. Mise à disposition de personnel qualifié à travers le centre de formation
12. Mutualisation des acquis

Inconvénients

1. Formations continues des entreprises du dispositif
2. Retard dans les paiements
3. Contraintes administratives
4. Mise aux normes de l'exploitation

Propositions des acteurs par CVA