

OPPORTUNITES D’AFFAIRES POUR LES JEUNES AU SEIN DES CHAINES DE VALEUR AGRICOLES



MESSAGES CLÉS

- Le long des trois chaînes de valeur agricoles (ananas séché, poules pondeuses, clarias fumé), il existe une trentaine de positionnements repartis sur une dizaine de pôles d’opportunités entrepreneuriales. Le secteur agricole est sans aucun doute un gisement d’opportunités d’affaires et un levier pour la résolution du problème d’emploi des jeunes ;
- Plus de la moitié des positionnements le long des chaînes de valeur agricoles se situe dans les secteurs secondaire et tertiaire. Ainsi donc, contrairement à la pratique courante qui consiste à orienter les jeunes vers le secteur de la production, il existe une très grande diversité de positionnements intéressants pour les jeunes dans les secteurs secondaire et tertiaire notamment la transformation et la fourniture de biens et de services de soutien à la production primaire
- En raison de leur niveau d’exigence relativement bas en facteurs de production (terre, capital, main d’œuvre et connaissance), certains pôles et positionnements sont plus favorables aux jeunes. Il s’agit par exemple de certains segments de production (Clarias frais, Poule pondeuse, ananas fruit), de la transformation (ananas séché, clarias fumé), de la distribution des produits, de la fourniture d’intrants et de la gestion des transactions (Courtage).

Cette note de politique est un produit du Centre d’Actions pour l’Environnement et le Développement Durable (ACED). Elle a été élaborée dans le cadre du projet de réduction du gap de connaissances pour l’insertion réussie des jeunes dans l’agrobusiness au Bénin grâce à l’appui financier de la Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique (ACBF). Pour télécharger les rapports de ce projet et d’autres publications de ACED, veuillez visiter le lien: <http://www.aced-benin.org/fr/publications>

BACKGROUND

Le secteur agricole au Bénin offre d’énormes opportunités dans la résolution du problème de l’emploi des jeunes (chômage et sous-emploi). Ces opportunités ont été exploitées par les gouvernements et les partenaires au développement au travers de plusieurs programmes d’insertion professionnelle des jeunes et de la promotion de l’entrepreneuriat agricole. Malheureusement, les résultats de ces programmes sont globalement mitigés et loin des attentes, avec des entreprises agricoles non viables ou peu performantes, ou qui peinent à se développer et à créer de la richesse (Cerdan et al., 2007 ; Lab 2016). Les causes profondes de cette situation résident dans le manque de capacités des gouvernements et des partenaires au développement à opérer des interventions ciblées et des orientations stratégiques basées sur une adéquation entre les opportunités réelles et les profils des jeunes. Par ailleurs, les jeunes manquent également d’information, de capacités et de connaissances nécessaires à leur employabilité et à la saisine des dites opportunités afin de se positionner dans un segment rémunérateur et pour lequel ils ont un avantage comparatif. Cette note de politique vise à montrer les meilleurs positionnements pour les jeunes sur les chaînes de valeur agricoles. Elle fournira aux jeunes et aux décideurs politiques les informations clés pour l’insertion réussie et durable des jeunes dans les chaînes de valeur agricoles. L’approche méthodologique adoptée pour cette étude est essentiellement basée sur (i) l’exploitation de la documentation sur les chaînes de valeur agricoles ; (ii) des entretiens individuels avec des acteurs clés le long des chaînes de valeur agricoles

et (iii) une analyse croisée des chaînes de valeur et du profil des jeunes pour dégager les meilleurs positionnements et les impératifs de capacités. Les trois chaînes de valeur agricoles retenues sont représentatives du secteur agricole. Il s'agit de la

LES CHAINES DE VALEUR AGRICOLES

La filière ananas est caractérisée par six chaînes de valeur (Sodjinou et al. 2011). La chaîne de valeur de l'ananas séché (l'un des objets de cette étude) est principalement animée par trois groupes d'acteurs : les producteurs, les transformateurs, les commerçants, les exportateurs et les consommateurs. Le maillon de la transformation génère plus de valeur ajoutée mais avec un profit moindre que le maillon de la production. Il est plus profitable d'investir dans la production de l'ananas que dans sa transformation.

La filière poules pondeuses est caractérisée par une super chaîne de valeur constituée principalement de la chaîne de valeur des œufs et de leurs sous-produits que sont les poulets reformés. La super-chaîne de valeur est animée par une diversité d'acteurs dont les fournisseurs de matières premières (provende, poussins d'un jour), les éleveurs, les commerçants et les consommateurs.

La filière clarias fumé est aussi caractérisée par une super-chaîne de valeur constituée de la chaîne de valeur du clarias fumé pour le marché régional notamment le Nigéria et la chaîne de valeur du clarias fumé pour le marché local. Elle est animée principalement par les pisciculteurs, les mareyeurs/Mareyeuses qui sont aussi généralement les formatrices (fumeuses) et les exportatrices, puis les consommateurs (production essentiellement orientée vers le marché nigérian). Sur cette chaîne de valeur, c'est le maillon de la transformation et de l'exportateur du clarias fumé qui génère plus de valeur ajoutée et génère plus de profit.

chaîne de valeur de l'ananas séché (sous-secteur de la production végétale), la chaîne de valeur de poule pondeuse (sous-secteur de la production animale) et de la chaîne de valeur du Clarias fumé (sous-secteur de la production halieutique).

LA DIVERSITE DES POSITIONNEMENTS SUR LES CHAINES DE VALEUR AGRICOLES

Il existe au moins une trentaine de positionnements répartis sur une dizaine de pôles d'opportunités entrepreneuriales, le long des trois chaînes de valeur agricoles étudiées. Les positionnements couvrent les secteurs primaire, secondaire et tertiaire. Ils sont soit opérationnels, soit sous forme de fourniture de services, d'équipements ou d'intrants. On distingue :

- Les pôles de positionnements spécifiques aux chaînes de valeur agricoles.
 - Chaîne de valeur de l'ananas séché : Production d'ananas fruits, fourniture d'intrants (souches, engrais etc.), la transformation de l'ananas fruit en ananas séché, le conditionnement de l'ananas séché, la fourniture d'équipements de séchage.
 - Chaîne de valeur de poules pondeuses : Fourniture de poussins, fourniture d'intrants, Fourniture d'équipements d'accoupage, Elevage de poules pondeuses, Fourniture d'équipements d'élevage.
 - Chaîne de valeur de clarias fumé : Production du clarias frais, la fourniture d'équipements et d'intrants (alevins, granules etc.), le génie aquacole, la transformation (fumage) du clarias, le conditionnement du clarias fume, la fourniture d'équipement amélioré de fumage.
- Les positionnements transversaux au secteur agricole. Il s'agit du Marketing et action commerciale, de la distribution des produits, de l'accompagnement en création et développement d'entreprise, de la recherche de financement et de la gestion des transactions.

LES MEILLEURS POSITIONNEMENTS POUR LES JEUNES LE LONG DES CHAINES DE VALEUR AGRICOLES

Selon les exigences en facteurs de production, quatre catégories de pôles d'opportunités entrepreneuriales ont été distinguées : (i) les pôles/positionnements non exigeants, (ii) les pôles/positionnements essentiellement exigeants à la fois en terre et en capitaux, (iii) les pôles/positionnements essentiellement exigeants en

capitaux, et (iv) les pôles/positionnements essentiellement exigeants en connaissance. Le croisement de ces catégories et des catégories de jeunes (ACED 2017) a permis de mettre en évidence les pôles et positionnements favorables aux jeunes (Tableau 1).

Tableau 1 : Croisement du profil des jeunes et des catégories des pôles d'opportunités et positionnements en entrepreneuriat agricole

		Catégories de jeunes			
		NEI	EASFA	EAAFA	NEIA
Catégories pôles & Positionnement	P/P_NE	Favorable	Favorable	Favorable	Favorable
	P/P_EC	Défavorable	Peu favorable	Peu favorable	Défavorable
	P/P_ET&C	Défavorable	Peu favorable	Peu favorable	Défavorable
	P/P_EK	Peu favorable	Peu favorable	Peu favorable	Défavorable

NEI=Non entrepreneurs indécis ; EASFA=entrepreneurs tournés vers l'agrobusiness sans formation agricole ; EAAFA=entrepreneurs tournés vers l'agrobusiness avec formation agricole ; NEIA=Non entrepreneurs intéressés par l'agrobusiness.

CONCLUSIONS GENERALES, IMPERATIFS DE CAPACITES ET RECOMMANDATIONS POLITIQUES

Il ressort de façon générale de cette étude qu'il existe plusieurs pôles d'opportunités et de positionnements qui se dégagent de chacune des trois chaînes de valeur étudiées. En moyenne une dizaine de positionnements spécifiques est possible au niveau de chacune des CVA contre une moyenne de plus d'une quinzaine de positionnements transversaux essentiellement dans les secteurs secondaires et tertiaires. Le paradigme de l'insertion des jeunes dans l'agrobusiness doit être repensé et prendre désormais en compte la multitude des opportunités au niveau du secteur tertiaire. A cet effet, il sera nécessaire de :

- Renforcer les capacités des acteurs à différents niveaux (Etats et ses structures déconcentrées, les partenaires au développement, etc.) sur la prise en compte du profil des jeunes dans les formulations des politiques et les programmes d'appui et de promotion de

l'entrepreneuriat agricole.

- Renforcer les capacités des jeunes dans les domaines tels que : Le régime foncier et les modes d'accès à la terre ; Les nouvelles techniques de production hors sol pour réduire la demande en terre ; la mobilisation de ressources pour la réalisation de leurs projets ; la gestion et le développement d'une entreprise agricole.

Les recommandations suivantes sont alors formulées pour la création d'un climat des affaires plus attractif pour les jeunes. Il s'agit à l'endroit :

- **Du gouvernement et de ses structures déconcentrées, de :**
 - Mettre en place une politique d'appui à l'entrepreneuriat agricole plus ciblée partant de la diversité du profil des jeunes ;

- Mettre en place des mesures d'accompagnement (exonération ou réduction des impôts) pour les jeunes entreprises agricoles.
- **Des partenaires au développement, de :**
 - Mettre en place ou renforcer des incubateurs en agrobusiness pour accompagner et assister les jeunes entrepreneurs agricoles dans le montage et la validation de leur modèle d'affaire ;
 - Mettre en place un mécanisme sous forme de fonds de garantie ou de partage de risques pour améliorer l'accès des jeunes entrepreneurs agricoles aux services financiers ;
- **Des acteurs de la société civile, de :**
 - Conduire des plaidoyers à l'endroit des structures de financement pour la mise en place des produits financiers adaptés aux besoins des jeunes entrepreneurs agricoles ;
 - Mettre en place une plateforme de partage de connaissances (Discussions, visites d'échanges, publication d'études de cas, guides, brèves politiques, etc.) et d'expériences à vocation entrepreneuriale.
- **Des centres de formation, de :**
 - Promouvoir l'éducation financière (gestion de trésorerie, épargne, hiérarchisation des dépenses, etc.) ;
 - Mettre en place un mécanisme pour des stages professionnels à vocation entrepreneuriale ;
 - Promouvoir des initiatives de champs-écoles.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ACED (2017). Analyse des profils des jeunes dans le secteur agricole au Bénin : Les impératifs de capacités. Rapport d'étude. Abomey-Calavi, ACED.
- Cerdan, C., Kam'eni, A., K'énikou Mounkama, C. & Ndjouenkeu, R. (2007). Quels dispositifs d'appui pour la promotion des petites entreprises agroalimentaires des savanes d'Afrique Centrale ? Cirad - Prasac, 10 p.
- LAB (2016). Développement inclusif en Afrique : mirage ou réalité ? 19 -23 octobre 2016 deuxième Edition des rencontres du land of african business. LAB (2016).
- Sodjinou E., Adégbola P., Bankolé A. (2011). Analyse de la performance des chaînes de valeurs de l'ananas au Bénin. 71p.