



Professionalisation des organisations /coopératives agricoles et Accès durable à des marchés d'intrants et de produits au Bénin - Étude exploratoire

1. Contexte

L'Agribusiness Market Ecosystem Alliance (AMEA) est un réseau mondial d'organisations publiques et privées qui œuvre à accélérer la professionnalisation des organisations agricoles. La vision de AMEA est un monde où des millions d'organisations agricoles professionnelles ont accès au financement et aux marchés, ce qui leur permet d'offrir des services avantageux à leurs membres.

L'approche de AMEA est une approche intégrée et dynamique qui consiste entre autres en :

- Les directives de l'IWA 29 (International Workshop Agreement 29)¹ pour les organisations agricoles professionnelles.
- Une boîte à outils avec des outils d'évaluation, de formation et d'accompagnement pour les OP afin d'améliorer leur professionnalisation.
- La promotion et la facilitation de l'accès au financement et à l'investissement.
- La Promotion des technologies agricoles, y compris la digitalisation.

En mettant en œuvre cette approche, le niveau de professionnalisme des organisations agricoles augmentera. Cela sous-entend comme corolaire une amélioration des rendements et des moyens de subsistance, le respect des exigences contractuelles, et le renforcement de la viabilité et la durabilité globales des organisations agricoles.

L'agriculture est l'un des principaux moteurs de l'activité économique au Bénin. Plusieurs chaînes de valeur agricoles du Bénin - ananas, maïs, soja, coton, noix de cajou, légumes, huile de palme, etc. - sont constituées de petits exploitants très souvent (mais pas toujours) membres d'un nombre croissant d'organisations agricoles et de PME, notamment des sociétés coopératives. On estime à près de 2500 le nombre de sociétés coopératives dont les coopératives de coton au Bénin. De nombreux petits exploitants et ces coopératives au Bénin n'ont pas les capacités managériales et techniques nécessaires pour intervenir comme des entreprises ou des organisations professionnelles, ce qui entrave leur accès au financement et aux nouveaux marchés. En outre, le secteur du développement et du renforcement des capacités se caractérise par une approche fragmentée des processus de renforcement des capacités, de gestion des entreprises et une déconnexion avec les opportunités de marché, les acheteurs, les banques et les fournisseurs d'intrants. Par ailleurs, les services fournis par les institutions nationales de vulgarisation aux agriculteurs sont limités et ne sont pas satisfaisants pour ces derniers, comme le souligne le rapport sur l'examen des performances du secteur agricole (DPP /MAEP, 2020). En outre, en ce qui concerne l'accès au financement pour les entrepreneurs agricoles et les organisations d'agriculteurs, le gouvernement a mis en place le Fonds national de développement du secteur agricole et a consacré 150 millions d'euros en 2020 pour atténuer les effets négatifs de COVID-19. Malheureusement, le taux de consommation de ce fonds n'est pas encore élevé, et le manque de capacités des

¹ 'IWA 29:2019 - " Lignes directrices relatives aux organisations professionnelles Agricoles " ([IWA 29:2019 - 'Professional Farmer Organization Guidelines'](#)) a été publié par [ISO](#) en février 2019. Ce document définit les capacités fondamentales des organisations professionnelles d'agriculteurs, en précisant ce que signifie être une organisation professionnelle d'agriculteurs et ce qu'il faut pour y parvenir avec succès.



organisations d'agriculteurs et des entrepreneurs agricoles est l'un des facteurs expliquant cette situation.

Il en résulte des résultats sous-optimaux tout au long de la chaîne de valeur.

Plusieurs institutions sont actives au Bénin dans le domaine agricole et travaillent avec les organisations agricoles, suscitant ainsi l'intérêt de mettre en place un réseau local AMEA dans le pays avec pour ambition de : (i) standardiser et accroître la professionnalisation des agriculteurs et des coopératives afin d'avoir un impact sur l'agrobusiness ; (ii) faciliter l'émergence d'un écosystème local avec un pool de prestataires de services qualifiés, organiser des formations de haute qualité pour les organisations d'agriculteurs, et promouvant l'utilisation d'outils d'évaluation et de formation efficaces et éprouvés, et en assurant un taux d'adoption élevé ; (iii) impulser des efforts de durabilité dans divers produits agricoles ; (iv) faciliter l'accès au financement, l'accès aux marchés internationaux et de nouvelles opportunités commerciales, c'est-à-dire des facilités pour les organisations agricoles et (v) améliorer le rapport efficacité-coût des prestataires de services de renforcement de capacités pour faire respecter les normes de professionnalisme.

Tout ceci peut être atteint en partageant les connaissances, en collaborant, en apprenant et en s'adaptant, ainsi qu'en élargissant les interventions de renforcement des capacités et en trouvant des stratégies de sortie durables.

Avec cette ambition, le réseau AMEA agira comme une plateforme dirigée par les membres à travers laquelle les produits et services et bonnes pratiques ci-après pourront être disponibles pour les membres :

- Des outils d'évaluation pour différents types d'organisations agricoles².
- Des supports de formation et d'accompagnement en adéquation avec les outils d'évaluation.
- Une base de données (nationale) de formateurs, d'évaluateurs et de coachs accrédités et qualifiés. Le format de cette base de données devra être discuté avec les membres.
- Un répertoire des coopératives/organisations agricoles avec des définitions harmonisées des niveaux de catégorisation du professionnalisme.

Cet ensemble de mesures aidera les coopératives et autres organisations d'agriculteurs à renforcer leurs capacités, ce qui leur donnera de meilleures chances d'accéder à des financements et à de nouveaux marchés. Il permettra également aux institutions financières et aux entreprises privées d'identifier les coopératives avec lesquelles elles peuvent collaborer, et donc de mieux les servir. Enfin, elle aidera les partenaires techniques et financiers à garantir l'efficacité de leurs programmes de professionnalisation des OP.

2. Objectif de la mission

L'objectif général de cette mission est de réaliser une évaluation complète du marché de la professionnalisation des organisations agricoles/coopératives dans le but d'identifier les principaux défis et le rôle que le réseau AMEA peut jouer.

Les résultats de cette étude seront utilisés comme base pour structurer les efforts de l'AMEA Bénin pour faire avancer sa mission.

² Tout outil promu au sein de l'AMEA est d'abord comparé aux critères de l'IWA 29, qui intègrent notamment les exigences réglementaires locales ou nationales en matière d'organisations agricole ou de sociétés coopératives.



3. Portée de la mission

Le consultant (ou le cabinet) effectuera une analyse de la demande et une évaluation de l'offre comme décrit ci-dessous.

- **Analyse de la demande**

L'analyse de la demande vise à avoir une meilleure compréhension des organisations agricoles et coopératives d'agriculteurs au Bénin incluant les organisations de jeunes et de femmes ainsi que les agri-entreprises. On ne s'attend pas à ce que le cabinet réalise une analyse approfondie des OP/coopératives, mais plutôt une consolidation des rapports existants et des informations disponibles.

Pour chacune des principales cultures au Bénin : une liste complète des coopératives existantes avec leurs caractéristiques, une catégorisation provisoire, et toute information pertinente qui pourrait intéresser l'AMEA.

- **Evaluation de l'offre**

L'évaluation de l'offre vise à recueillir des informations sur les parties prenantes qui ont un intérêt à créer un environnement dans lequel des coopératives professionnalisées existent.

1. **Fournisseurs de Services de Développement des Affaires, ou Services d'Appui Entrepreneurial (BDS)** (c'est-à-dire les formateurs et autres fournisseurs de services pertinents)

1.a. Une analyse de l'état actuel des fournisseurs de formation en compétences entrepreneuriales :

- Description des principaux fournisseurs potentiels de formation en compétences entrepreneurial dans le milieu coopératif (agricole), tant pour la formation directe que pour la formation des formateurs.
- Description des opérations de chaque fournisseur identifié et de sa capacité générale à former des organisations d'agriculteurs.
- Description des moyens et méthodes actuels des formations en compétences entrepreneurial
- Description des modules et du matériel de formation disponibles concernant les organisations d'agriculteurs.
- Description du modèle d'affaires qui sous-tend chaque service : tous les programmes dépendent-ils des fonds et des projets des PTF/du développement ou s'agit-il de modèles d'affaires durables axés sur le marché ?

1.b. Une analyse des tendances et opportunités actuelles en matière de formation entrepreneuriale et de développement des compétences dont les organismes de formation doivent être conscients

- Une estimation fondée sur des preuves du nombre de prestataires de formation potentiels spécialisés dans la formation aux compétences entrepreneuriale des organisations d'agriculteurs et des coopératives qui sont prêts à dispenser des formations sur une base commerciale (sans soutien financier des donateurs) ;



- Une estimation factuelle du nombre de prestataires de formation potentiels qui pourraient être prêts à dispenser des formations avec un soutien modeste.
- Analyse de l'écart entre la situation actuelle des prestataires de services de formation aux compétences entrepreneuriales, tant pour la formation directe que pour la formation des formateurs.

2. Partenaires Techniques et financiers et Organisations Non Gouvernementales

2.a. Un inventaire des principaux partenaires techniques et financiers et ONGs impliqués dans le domaine de la professionnalisation des OP/coops et des compétences entrepreneuriales.

2.b. Pour chacun d'entre eux : description de leur programme spécifique, objectif, public ciblé, approche et méthodologie, matériel de formation existant.

3. Les agribusiness (c'est-à-dire les commerçants, les transformateurs, les exportateurs et les autres agro-industries)

Identification des initiatives privées que les entreprises agro-industrielles entreprennent pour renforcer les capacités techniques et financières de leurs coopératives, la portée de ces initiatives au sein de chaque entreprise, leur stratégie, leur approche et leurs partenaires.

4. Agences gouvernementales (interprofessions, ministères, ...)

Identification des programmes de formation et de renforcement des capacités au sein de chaque structure identifiée avec les informations suivantes : objectif, approche, public cible, et partenaires. Si le programme est cofinancé par un donateur spécifique, il doit être inclus dans la partie 2).

5. Institutions financières (c.-à-d., banques, institutions de microfinance et autres institutions financières)

L'un des objectifs de la professionnalisation des organisations et coopératives d'agriculteurs est de renforcer leur capacité à faciliter l'accès au financement.

Le consultant identifiera les institutions financières pertinentes travaillant dans le domaine de l'agri-finance et d'autres fournisseurs potentiels de services financiers, ainsi que toute information pertinente qui pourrait être dans l'intérêt de AMEA locale.

4. Livrables

Le consultant fournira, en anglais et en français, les éléments suivants :

- Un rapport complet qui donne un aperçu de l'appui aux OP/coopératives au Bénin et qui détaille les résultats pour chaque catégorie d'acteurs. Des sections supplémentaires qui fournissent une analyse qualitative des résultats peuvent être nécessaires pour assurer que le rapport est complet. Le rapport doit présenter clairement les résultats de l'analyse de la demande et de l'évaluation de l'offre et les traduire en informations précises et pertinentes ainsi qu'en recommandations réalisables.
- Une présentation PPT pour un large public lors de la réunion officielle des membres locaux potentiels de AMEA.
- Des présentations PPT qui serviront de contribution pour chacun des groupes de travail de l'AMEA (IWA 29, Accès au financement ; Toolbox ; Agtech).



- Recommandations pour le réseau AMEA

5. Conditions particulières

La durée de la mission sera de 20 jours ouvrables. Le consultant rendra compte à AMEA global par l'intermédiaire de Facilitateur Régional du Réseau, qui sera disponible pour fournir des orientations au consultant, le cas échéant. Il travaillera en étroite collaboration avec Direction de La Législation Rurale, de l'appui aux Organisations Professionnelles et à l'Entrepreneuriat Agricole (DLROPEA).

Avant la mission, AMEA fournira l'orientation nécessaire sur la mission et les informations de base concernant le projet lors de la réunion de cadrage ainsi que sur les disponibilités des personnes de contact. En outre, AMEA devra approuver le matériel utilisé pour la collecte des données avant le démarrage de la mission.

6. Profil

Le consultant doit démontrer son expérience et ses compétences dans les domaines suivants.

- L'agrobusiness, avec une connaissance approfondie du monde agricole et des organisations agricoles et coopératives, y compris :
 - Une connaissance de la manière d'apprécier la capacité des agriculteurs et des coopératives et leurs besoins dans les secteurs où ils opèrent
 - Connaissance des acteurs de monde des coopératives et des organisations d'agriculteurs
- La finance agricole et rurale.

La personne de contact pour ce projet doit parler et écrire couramment le français et l'anglais. Le consultant doit pouvoir justifier d'une expérience de travail et de prestation dans les deux langues.

Chaque membre de l'équipe devra

- Être titulaire d'une maîtrise (ou d'un diplôme équivalent) en agrobusiness, développement international, économie du développement, financement du développement, finance agricole, gestion, ou une autre discipline pertinente.
- Avoir au moins cinq (5) ans d'expérience pertinente dans la conduite d'études sur les écosystèmes en Afrique.
- Avoir une connaissance des pratiques des coopératives et autres organisations d'agriculteurs, en particulier au Bénin.
- Avoir une connaissance des marchés agricoles et de leurs exigences.
- Maîtriser l'outil informatique et être à l'aise avec la technologie, avoir une expérience de la suite Microsoft Office.
- Être à l'aise pour travailler avec des membres de l'équipe de différents pays et sur plusieurs fuseaux horaires.
- Être à l'aise pour effectuer des visites sur le terrain dans des environnements parfois difficiles.

7. Confidentialité



Toutes les données et informations reçues des partenaires dans le cadre de cette mission doivent être traitées de manière confidentielle et ne doivent être utilisées que dans le cadre de l'exécution des présents termes de références. Tous les droits de propriété intellectuelle découlant de l'exécution des présents termes de références sont cédés à AMEA. Tout le matériel produit ou acquis dans le cadre du présent contrat - écrit, graphique, film, bande magnétique ou autre - reste la propriété de AMEA et ne peut être utilisé à d'autres fins que l'exécution des présents termes de références et ne sera pas divulgué à des tiers sans l'autorisation écrite préalable de AMEA. Les droits et obligations prévus dans le présent paragraphe se poursuivent, nonobstant la résiliation du contrat ou l'exécution de son autre disposition.

8. Soumission des offres

Toutes les propositions doivent être soumises à : info@ameaglobal.org au plus tard le 10 septembre 2021.

Pour plus d'informations, veuillez contacter **Oniankitan Gregoire Agai**, Facilitateur du réseau régional WA : agai@ameaglobal.org