

Aperçu sur l'approche **Agriculture Contractuelle (AC)**.

Qu'est-ce que AC (Agriculture Contractuelle) : l'agriculture contractuelle est une production agricole selon un accord entre des agriculteurs/ organisations de producteurs et un acheteur, qui fixe à l'avance les conditions de production et de commercialisation.

Historique / Genèse de l'approche : l'approche a été développée depuis 2016/2017 dans plusieurs continents, par la GIZ, notamment en Afrique dans les pays francophones et anglophones.

Raison d'être de l'approche : l'approche est un puissant outil pour gérer l'interface entre la fourniture de la matière première des producteurs et l'approvisionnement de l'acheteur. L'approche gère les interfaces entre le système d'exploitation des producteurs ou modèle d'affaires des Organisation Professionnelle Agricole (OPA) et celui du modèle d'affaires de l'acheteur (commerçant, centre logistique ou transformateur).

Méthodes / démarche de l'approche : l'approche commence par une analyse du système AC (existant ou nouveau), ensuite à partir de cette analyse de départ, les parties prenantes définissent une vision, qui va ensuite déboucher sur l'élaboration d'un modèle d'affaires AC amélioré ou nouveau. Ensuite un système de gestion est mis en place pour gérer la communication, les services intégrés éventuellement offerts par l'acheteurs, la planification, les ressources, préciser les rôles et responsabilités communes, la logistique et les volumes de matière dans l'approvisionnement. Le calcul des coûts liés aux opérations est un élément déterminant pour arriver à la définition des besoins financiers et à la mise en place d'un plan d'affaire de l'AC. De manière intermédiaire et selon le niveau de développement du système AC, les contrats sont discutés / proposés/ajustés.

Evolution / Adaptation de l'approche : l'approche propose de renforcer les OPA afin de mieux négocier les contrats AC avec les acheteurs. Pour cela, un module sur l'Orientation Affaires des OPA a été développé.

Qu'est-ce que l'approche offre (Objectifs et contenu) : L'AC offre l'opportunité de développer (à travers un coaching structuré) une relation d'affaires avantageuse à la fois pour les entreprises acheteuses et les producteurs ; dans un système d'AC bien planifié et géré, les entreprises bénéficient d'un approvisionnement en matière première en qualités et volumes requis et en temps voulu, la productivité des petits agriculteurs augmente grâce aux appuis pour les intrants ou équipements et la formation sur les itinéraires techniques, aussi les producteurs investissent plus dans leurs terres grâce à la garantie de débouchés.

Support/matériel de formation : l'AC se base sur deux manuels. Le manuel volume 1 : guide pratique de mise en relation entre les petits producteurs/productrices et les entreprises acheteuses à travers l'innovation de modèles d'affaires et le volume 2 : guide pratique de mise en relation entre les petits producteurs/ productrices et les entreprises acheteuses à travers l'innovation de modèles d'affaires, outils et exemple de cas choisis.

Quelques acquis : plusieurs formateurs coachs formés dans les pays francophones et anglophones, des systèmes AC accompagnés dans plusieurs filières et dans plusieurs pays dont le Burkina Faso.

Coût et autres conditions de la formation : le coût de la formation est fonction du type d'accompagnement. Il peut combiner la phase de développement de la stratégie et la phase de réalisation pour arriver à des contrats AC.

Perspectives : élargir la base des coachs formateurs, développer de nouveaux partenariats et poursuivre l'accompagnement des acteurs sur le terrain.

Comment procéder pour bénéficier de la formation ? Contacter ADER pour une qualité des prestations.
Email : ader.burkina@gmail.com, Tel : +226 25508927.