2SCALE 10 ANS

Cas de réplication

La Location des matériels de travail par les jeunes, une alternative de création d'emploi

Mis en œuvre par:

bop inc IFDC SNV

Financé par:

Ministère des Affaires étrangères des Pays-Bas

1.Partenariat Pionnier

Depuis février 2020, le programme 2SCALE a initié un partenariat public privé avec l'union SIGUIDA YEELEN de Konodimini dans la zone ORS (Office Riz Ségou) qui compte aujourd'hui 4058 membres. Le but du partenariat est de contribuer à une plus grande disponibilité du riz blanc et étuvé pour la consommation locale et nationale dont le besoin est très grand (environ 1 868 000 tonnes/an, selon l'Institut National de la Statistique du Mali), et d'améliorer le revenu et les conditions de vie de tous les acteurs impliqués. L'ambition principale de ce partenariat est de pouvoir produire 30 000 tonnes de riz paddy et de vendre 70% de cette quantité aux opérateurs économiques dont les étuveuses de Konodimini.

2SCALE en tant qu'incubateur d'agrobusiness inclusif encourage vivement l'intégration et l'autonomisation des jeunes au sein des PEA et des chaînes de valeurs. En effet, le programme 2SCALE vise à assurer l'inclusion des jeunes à travers sa stratégie d'inclusion des jeunes ciblant 300 000 jeunes producteurs/trices et accompagner environ 8 000 jeunes dans l'auto-emploi et l'entrepreneuriat agricole hors-exploitation agricole en synergie avec les Champions d'affaires.

C'est dans ce cadre que le jeune Kobogoba Diarra du partenariat SIGUIDA YEELEN a bénéficié de certains renforcements de capacités à travers le programme 2SCALE, parmi lesquels nous pouvons citer, la formation des jeunes aux compétences de vie et à l'identification des opportunités d'emplois, les bonnes technologies de production rizicole et de la GIFS, la formation sur les techniques de négociation commerciale, aux normes de qualité et à la traçabilité des produits agricoles. Toutes ces formations ont suscité en lui l'esprit entreprenariat.

2. Une pratique reproductible

Cette pratique consiste à louer du matériel de travail contre une part des revenus perçus sur son utilisation par le jeune entrepreneur. Le système répond aux défis d'accès aux matériels de travail souvent trop couteux pour les jeunes entrepreneurs préalablement formés sur l'usage du matériel en question. Ainsi, il propose ses services de prestation aux producteurs de sa localité.

Pour le cas spécifique du jeune Kobogoba Diarra du village de Boundo (commune rurale de Massala, cercle de Ségou), sa famille possédait déjà une batteuse avec laquelle il a appris à travailler depuis son jeune âge. Sa localité étant par excellence l'un des plus grands bassins de production de riz, il voit alors en cela une opportunité d'entreprise de battage de riz.

Pour démarrer son entreprise, il décide de louer la batteuse familiale pour son activité contre une part de ses revenus. Les producteurs étant en difficulté financière après la saison, le jeune Kobogoba, a eu l'idée de se faire payer en nature. Cela lui assure un payement immédiat et lui évite les contraintes que peuvent occasionner les paiements en espèce. Un sac de riz paddy sur dix est le prix à payer pour s'offrir les services de battage de notre jeune entrepreneur. A travers ce système il a pu avoir 150 sacs de 80 kg de riz paddy.

Si notre jeune a eu la bonne idée de se faire payer en nature, il fait pareil pour les charges liées à son activité. 1/3 des revenus est alloué à la location de la batteuse ; 1/3 pour le personnel et les frais d'entretien et de réparation de la batteuse ; et 1/3 soit 50 sacs de riz paddy pour lui-même. Les 50 sacs proviennent des revenus générés par la prestation de la batteuse.

Inclusion

En résumé, cette pratique aborde les contraintes en termes de :

- **Propriété :** Cette pratique permet au propriétaire ainsi
- qu'au locataire de faire des profits mais cela n'est possible que si les deux (2) partis s'engagent mutuellement à respecter leurs engagements (écrit ou verbaux).
- **Voix:** Toutes les décisions capitales sont prises de façon collective avec la participation de toutes les parties prenantes.
- **Risques :** les dégâts liés à l'utilisation du matériel ; Le non-respect des engagements des parties prenantes ;
  Recompenses :
- ***Pour le propriétaire :*** Cette pratique permet au propriétaire d'avoir un revenu en nature supplémentaire, soit au moins 50 sacs de riz paddy par campagne.
- ***Pour l'entrepreneur :*** Cette pratique permet aux jeunes de s'auto employer, de créer de l'emploi pour d'autres jeunes, et des revenus.
- **Pour les producteurs :** Cette pratique permet au producteur la réduction de la charge de travail et du temps de travail et lui évite les pertes liées au rendement et à la qualité du riz ;

3. Conditions préalables à la réplication

- Le renforcement de capacité des jeunes sur l'identification des opportunités d'emploi et l'entrepreneuriat ;
- Le renforcement de capacité des jeunes sur les domaines techniques selon ses besoins de formation ;
- Le respect des engagements entre les parties prenantes : le propriétaire et le locataire (l'entrepreneur) ; L'utilité de la technologie au sein de la localité ;
- Le dynamisme du jeune entrepreneur dans la recherche de marchés et de solutions ;
- La fiabilité du service proposé.

4. Résultats obtenus

Avec un chiffre d'affaires de 1500 sacs par campagne, cette pratique permet à notre jeune entrepreneur de se faire au minimum 150 sacs de riz paddy par campagne.

Sur ces 150 sacs :

- 50 sacs reviennent au propriétaire de la machine (frais de location) ;
- 50 sacs couvrent les charges liées à son activité, notamment la maintenance de la machine et les salaires des employés.
- Et 50 sacs lui reviennent comme bénéfice net.

Ces 50 sacs sont stockés et vendus sur le marché. Le prix d'un sac de riz paddy variant entre 12500 et 15000FCFA, Kobogoba se fait entre 625000 et 750000 FCFA par campagne.

La pratique a permis la création d'emploi pour six (6) jeunes du village de Boundo.

En outre, son activité lui a permis d'acheter cinq (5) vaches pour multiplier ses sources de revenu. La paille et le son de riz récoltés après le battage (sous-produit), servent d'aliment bétail pour ses vaches.

Vous voulez en savoir plus ?

Pour en savoir davantage sur cette pratique, veuillez contacter

Cheick Amadou Tidiane KANE, ckane@2scale.org , Consultant inclusion jeune du programme au Mali. Youssouf Traoré, ytraore@2scale.org, conseiller sur le partenariat riz (Siguida Yeleen)

2SCALE

Une décennie de promotion de l'agrobusiness inclusif en Afrique

10 ANS

Mis en œuvre par:

bop inc

IFDC

SNV

Financé par:

Ministère des Affaires étrangères des Pays-Bas