

Former les jeunes ruraux : les conditions d'une insertion réussie

Fert (fert@fert.fr) et IECD (programme.efa@iecd.org)

L'IECD ET FERT TRAVAILLENT depuis plusieurs années sur des dispositifs de formation et d'insertion des jeunes en milieu rural. Ils tirent de leurs expériences une série de conditions nécessaires à une insertion réussie des jeunes à la fin de la formation.

► L'IECD a pour mission de donner les moyens à toute personne de se former pour devenir un acteur responsable dans la société. Ses secteurs d'activité principaux sont la formation professionnelle, l'appui aux très petites entreprises et la santé. (www.iecd.org).

► Fert accompagne les agriculteurs des pays en développement dans la création d'organisations qui leur apportent des solutions durables à plusieurs niveaux : formation et conseil technique, financement de l'agriculture, approvisionnement en intrants et commercialisation des produits agricoles, organisation de filières ... (www.fert.fr).

► Dans cet article, le terme « insertion » fait référence à une insertion globale, à savoir professionnelle et sociale, d'une personne : au sein de la communauté, au sein de la famille, au sein d'une exploitation (familiale ou non) et du monde professionnel. On le distingue du terme « installation », qui implique souvent une création d'exploitation en totale autonomie du jeune, avec un investissement financier et matériel préalable.

EN MILIEU RURAL, l'insertion professionnelle des jeunes passe par un effort de formation agricole. Dans des pays où celle-ci est peu développée, des ONG soutiennent des centres de formation. Ces centres visent à former les jeunes aux métiers ruraux, mais aussi à leur donner l'envie, par des exemples d'installations réussies, de s'installer en zone rurale.

Accès limité aux moyens de production et pressions sociales. Un frein à l'insertion professionnelle des jeunes en milieu rural réside dans les difficultés d'accès aux moyens de production, en particulier le foncier et le matériel. L'accès au marché et aux financements s'avère aussi problématique. Les organisations professionnelles agricoles s'intéressent aux défis des jeunes mais ne disposent pas de moyens suffisants pour y répondre.

De par leur manque d'expérience et d'assise financière suffisante, les jeunes sont également plus vulnérables que leurs aînés face aux aléas (fluctuation du marché, accident climatique, vol...). La pression et les contraintes familiales les contraignent parfois à prendre des décisions desservant une gestion efficace de leur exploitation, ce qui accentue le risque de décapitalisation.

Emmanuel Koffi Kouamé, ancien élève de l'EFA d'Assinzé, Côte d'Ivoire : « *Tous les bénéficiaires de ma première production de poulets ont été confisqués par ma famille pour financer les funérailles d'un proche* ».

Enfin, la pression sociale entourant la réussite d'un projet ne doit pas être sous-estimée. La jalousie des pairs est parfois le prix à payer pour une installation réussie. Cela questionne la possibilité d'innover pour les jeunes. Ces éléments peuvent être des freins réels à l'insertion professionnelle des jeunes.

Accompagner les jeunes pendant et après la formation. Pendant et après la formation, un accompagnement formalisé est crucial. Au cours de la formation, il s'agit d'accompagner les jeunes dans la mise en place progressive de leurs activités, afin de faciliter leur insertion professionnelle. Ce suivi, souvent assuré par les formateurs, peut prendre plusieurs formes : formation par alternance et/ou année dédiée à l'élaboration du projet du jeune.

L'accompagnement de jeunes ayant achevé leur formation est indispensable. Cette activité présente un coût élevé car elle exige de recruter des conseillers

avec des compétences spécifiques. Non seulement le conseiller apporte un appui technico-économique régulier et personnalisé, mais il doit posséder les compétences relationnelles indispensables pour accompagner la famille dans son ensemble. Ce profil de conseillers est difficile à trouver, et leur formation continue est fondamentale.

Randriahelinarivo Rado, conseiller au collège agricole d'Ambalavao, Madagascar : « *Pour être conseiller, il faut d'abord être à l'aise dans les relations humaines; il faut connaître les coutumes, tabous et dialectes. Il faut savoir établir une relation de confiance avec le jeune car, s'il a peur de nous, il ne livrera pas ses problèmes. Il faut aussi gérer les relations avec la famille* ».

Appui financier et soutien des familles. Sans le soutien de sa famille, les chances de réussite du jeune exploitant sont faibles. C'est souvent sa famille qui lui donne son premier terrain ou le matériel nécessaire à la mise en place de son activité. Le soutien moral est également critique pour aider le jeune à se lancer. Une attention particulière est ainsi portée à l'implication des familles et au lien que peuvent tisser les formateurs avec les parents. Au-delà de la famille, il est important de prendre en compte les dynamiques communautaires dans les actions de soutien aux jeunes, pour lever les difficultés liées aux pressions sociales.

Les jeunes disposant de faibles capacités financières, beaucoup démarrent avec des activités pour lesquelles les investissements initiaux sont faibles et les retours rapides (maraîchage, élevage à cycle court), souvent complémentaires des activités de leurs parents. Afin de permettre aux jeunes de démarrer une activité avec des moyens plus importants, certaines organisations proposent une dotation de démarrage en moyens de production (cheptel, matériel). Celle-ci se fait sur la base d'un projet élaboré avec l'appui d'un conseiller et validé par une commission constituée d'agriculteurs et de formateurs. Cette aide peut se révéler un puissant levier à condition d'être encadrée avec la plus grande rigueur. En effet, dans certains cas, l'appui financier et matériel peut engendrer des postures attentistes.

Un des facteurs clé d'une insertion professionnelle réussie est de faire prendre conscience aux jeunes que l'installation est rarement linéaire. La constitution progressive d'une épargne, avec ou sans appui extérieur, permet aux jeunes exploitants de construire et de maîtriser eux-mêmes leur outil de travail. En-



© Fert

Le conseiller apporte aux jeunes du Collège agricole un appui technique et économique régulier et personnalisé. Il doit aussi établir une relation de confiance avec lui.

fin, dans tous les cas, une véritable sensibilisation à l'épargne et à la gestion est nécessaire pour les jeunes en cours de formation ou d'insertion professionnelle.

Rompre l'isolement par la mise en réseau. La mise en réseau des jeunes avec le monde professionnel (organisations professionnelles, institutions financières, entreprises) permet de créer des dynamiques positives. Les activités de mise en réseau telles que l'organisation de forums, de formations ponctuelles d'anciens élèves ou de journées portes ouvertes sont toutefois difficiles à mettre en œuvre en raison de la dispersion des jeunes.

Ndanga Donald Davy, ancien élève de l'EFA de Trypano, Cameroun : « *La foire des anciens élèves de la région de Batouri (2014) m'a permis d'avoir l'idée de groupe. J'y ai rencontré des personnes qui partageaient mes idées et nous avons monté une activité agricole ensemble* ».

La mise en réseau peut donner confiance en l'avenir aux jeunes ruraux : elle permet de valoriser les

formations agricoles et participe à la structuration de la profession agricole. Enfin, le réseau facilite la formation continue des jeunes exploitants, afin qu'ils s'adaptent aux évolutions du secteur, du marché, et que leur insertion professionnelle soit durable.

L'insertion des jeunes, l'affaire de tous. Grâce à des dispositifs de formation prenant en compte tout ou partie de ces facteurs de succès, Fert et l'IECD estiment obtenir des taux d'insertion professionnelle des jeunes supérieurs de 80 % après la formation. Mais de nombreux jeunes ruraux restent déscolarisés ou sans activité professionnelle en Afrique.

L'action des ONG apporte des réponses concrètes mais elle ne peut pas suffire. Elle s'opère généralement à un niveau local et doit nourrir la réflexion d'autres acteurs pour apporter des réponses plus globales. L'implication de l'État et des organisations professionnelles aux niveaux national et international est incontournable sur les thématiques d'accès aux marchés, de structuration des filières agricoles ou encore d'accès au foncier. ■

Écoles familiales et collèges agricoles

DEPUIS 1992, avec ses partenaires camerounais, ivoirien et congolais, l'IECD développe un réseau d'Écoles familiales agricoles (EFA) visant à préparer l'insertion socio-économique des jeunes. Les EFA délivrent une formation intégrale en alternance après l'école primaire, en 3 ans. Des Instituts de formation en entrepreneuriat rural délivrent ensuite une formation en 2 ou 3 ans. Dès la première année de formation, les jeunes sont capables de mettre en place une activité génératrice de revenus. À l'issue de 3 ans de formation, ils sont capables de mener leurs activités en autonomie. Les disciplines enseignées couvrent l'agriculture, l'élevage, la transformation agroalimentaire, l'artisanat et l'enseignement général. Les EFA forment près de 1 500 jeunes chaque année.

Depuis 2002, l'organisation paysanne malgache Fifata, partenaire de Fert et du Cneap (une fédération d'environ 200 lycées agricoles privés en France), développe une offre de formation professionnelle pour les jeunes ruraux. Quatre collèges agricoles ont été créés en partenariat avec les organisations paysannes régionales. Ils forment en 3 ans des jeunes agriculteurs capables de maîtriser les techniques de cultures et d'élevage et de gérer leur exploitation, et désireux de s'engager au sein d'organisations de producteurs. En juin 2015, 315 jeunes sont en formation et 470 ont achevé leur formation. Les collèges agricoles et Fifata ont créé récemment la Fekama, fédération des collèges agricoles de Madagascar. Fifata et Fekama sont membres du Conseil national de la formation agricole et rurale créé à l'initiative du ministère de l'Agriculture dans le cadre de la rénovation de la Stratégie nationale de formation agricole et rurale.