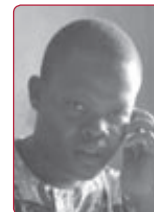


## Les transformateurs de fruits du Bénin plaident pour un soutien de l'État

Dieu-Donné Alladjodjo (produibio@yahoo.fr).  
Propos recueillis par Joachim N. Saizonou  
(sjnounagnon@gmail.com)

**DIEU-DONNÉ ALLADJODJO est président d'une coopérative et Directeur général de PromoFruits Bénin, une société créée par la coopérative pour gérer l'unité industrielle de transformation de l'ananas en jus IRA vendu en cannettes. Il nous parle ici de son parcours et nous dévoile quelques conseils.**



► Dieu-Donné Alladjodjo est producteur d'ananas, originaire de Sékou (Bénin). Aujourd'hui, il est président de la coopérative IRA et Directeur général de PromoFruits Bénin.

► Créée en 1998, la coopérative IRA (Initiative pour la relance de l'ananas) est située à Allada et rassemble 28 exploitants agricoles producteurs d'ananas. Leur superficie moyenne est de 2,5 ha par membre soit au total 70 ha. La production avoisine les 4 000 tonnes par an.

► Société anonyme créée en 2003 pour la production et la mise en bouteille de jus d'ananas, PromoFruits Bénin ne transformait à sa création que 200 kg de fruits par jour et le jus était mis en bouteilles recyclables de 25 cl vendues exclusivement sur le marché local. Depuis 2010, PromoFruits Bénin transforme jusqu'à 80 tonnes de fruits par jour et vend un produit conditionné en cannettes.

**JOACHIM N. SAIZONOU :** Avant d'être Directeur général de la société PromoFruits Bénin, vous avez commencé comme producteur d'ananas. Pouvez-vous nous présenter votre parcours ?

**DIEU-DONNÉ ALLADJODJO :** Originaire de Sékou, dans la Commune d'Allada, je suis fils de paysan et l'ananas était produit pour les besoins de la famille. Quand j'ai intégré le lycée technique à Cotonou, j'ai commencé des réflexions sur cette culture et, de mes contacts avec d'autres producteurs de la région, il ressort qu'on pouvait bien gagner sa vie avec même un demi-hectare si on respecte bien l'itinéraire technique. Avec d'autres jeunes de la localité, j'ai pu suivre des formations, et en 1997 je me suis installé comme producteur d'ananas. En 1998, nous avons créé la coopérative IRA. Étant l'un des rares lycéens à revenir à la terre, mes collègues ont placé leur con-

fiance en moi pour les représenter dans les différentes organisations de producteurs. C'est donc ainsi que je suis devenu Président de la Chambre départementale d'agriculture Atlantique-Littoral, poste auquel j'ai été reçu dans l'ordre du mérite agricole.

**JNS :** Comment s'est alors passé le passage à la transformation ?

**DA :** À l'époque, la production d'ananas était confrontée à de sérieux problèmes de débouchés pour de nombreux producteurs. Vendre localement revenait tout simplement à brader sa production. Du côté de l'exportation, les exigences des marchés ne permettent pas aux producteurs du Bénin d'exporter une grande quantité : seulement 2 % de la production nationale est exportée. Face à cette situation, la transformation est la seule alternative. Au départ, nous n'avions pas envisagé la transformation par nous-mêmes de nos produits. Nous avons mené des actions de plaidoyer en faveur de l'utilisation des fruits locaux par la plus grande brasserie du Bénin pour la fabrication des boissons gazeuses. Malheureusement toutes les démarches entreprises dans ce sens ont échoué. On nous a dit que l'État ne pouvait pas imposer à la Sobebra (Société béninoise de brasserie) l'utilisation de telle ou telle matière première. Nous avons alors décidé de prendre notre destin en main. Lors de l'Assemblée générale de la coopérative en 2003, la décision fut prise d'aller vers la transformation. J'ai alors été nommé Directeur général de la société à créer pour assurer la gestion de cette fonction.

**JNS :** Aujourd'hui PromoFruits Bénin est une véritable industrie. Comment en êtes-vous arrivé là ?

**DA :** Avec les premiers équipements que nous avons acquis sur des fonds propres, on ne pouvait transformer que 200 kg d'ananas par jour. Avec le temps, étant en plus membre de l'Union départementale des producteurs (UDP) de l'Atlantique Littoral, la coopérative IRA a été reconnue au plan national et ses membres ont bénéficié de nombreuses formations et d'une assistance technique. Face à l'intérêt grandissant pour nos produits, il a été jugé nécessaire d'aller au crédit bancaire pour renforcer les équipements. Aujourd'hui nous avons définitivement tourné le dos aux procédés artisanaux. Nous disposons d'une chaîne de transformation ultramoderne qui permet un traitement automatique des fruits jusqu'à la mise en cannettes. Une fois les tranches introduites dans la machine, ce sont les cannettes qui sortent pour le processus d'emballage (mise en carton). Au départ c'était aussi des bouteilles de récupération qu'on uti-

### Fiche technique

**Zones de production :** l'ananas est produit au sud du Bénin, principalement dans six communes. Les variétés cultivées sont le Cayenne lisse (variété produite essentiellement pour l'exportation) et le Abacaxi (ou pain de sucre) qui se produit pour les marchés locaux et régionaux.

**La production au Bénin<sup>1</sup> :** la culture de l'ananas couvre une superficie totale de 2 200 ha (2007) pour une production de 150 000 tonnes. Cette activité occupe 1 055 producteurs individuels ou regroupés en coopératives. Les rendements moyens atteignent 58 tonnes/ha.

**Le jus IRA en cannette :** Issu de l'unité de transformation située au cœur de la zone de production d'ananas, le jus d'ananas IRA est tiré de l'ananas pressé, pasteurisé et mis en cannettes. Il n'y a pas d'eau, pas de sucre, pas de colorant et pas de conservateur ajoutés. C'est seulement la pasteurisation qui permet au jus d'assurer sa conservation.

**Distribution/Prix :** Les cannettes de jus d'ananas IRA se retrouvent presque partout au Bénin et dans la sous-région ouest-africaine. Deux formats de cannettes sont proposés : 25 cl à 250 FCFA et 42 cl à 500 FCFA. En comparaison, la boisson gazeuse classique est vendue à Cotonou à 300 FCFA pour 33 cl et 550 FCFA pour 66 cl. Le jus IRA est contrôlé et certifié par la Direction de l'alimentation et de la nutrition appliquée (Dana) et a obtenu les agréments de l'UEMOA et de la Cedeao.



lisait. Aujourd'hui nous avons personnalisé notre emballage avec les cannettes. Nous transformons plus de 80 tonnes d'ananas par jour.

**JNS :** Quels sont vos rapports avec vos partenaires notamment les producteurs ?

**DA :** Pour PromoFruits Bénin, les premiers partenaires sont les fournisseurs de matière première, donc les producteurs. On distingue ceux qui sont membres de la Coopérative IRA — depuis la création de PromoFruits Bénin, toute la production de la coopérative est livrée à l'usine pour la transformation et les coopérateurs en sont actionnaires — et les autres : une dizaine d'autres coopératives et quelques producteurs individuels. Pour garantir cet approvisionnement, PromoFruits Bénin achète les intrants (engrais et fongicides) et les distribue à crédit auprès des coopératives et producteurs partenaires. Le remboursement se fait aussitôt après livraison des fruits. Le prix de cession des fruits est convenu d'un commun accord et donc inscrit sur la convention de partenariat avec les coopératives. Actuellement nous achetons les fruits à 90 FCFA le kilo. Pour ce que je sais, étant moi-même producteur, c'est idéal d'avoir un partenariat qui permette l'écoulement rapide des fruits qui sont avant

tout une denrée périssable. Autrement, le producteur est obligé de travailler avec les commerçants et ne peut que brader ses fruits.

Nous avons également de très bonnes relations avec les partenaires techniques et financiers qui ont soutenu l'initiative de transformation des fruits par diverses formations : entrepreneuriat, techniques de transformation des fruits et légumes, respect des normes de qualité, etc. Les véritables levées de fonds ont été opérées avec les banques de la place et pour en arriver là, il a fallu que notre dossier de prêt soit déjà partiellement accompagné par le *Millennium Challenge Account* (MCA).

**JNS :** Quelle démarche faites-vous pour assurer l'écoulement de vos produits ?

**DA :** Les relations avec les grossistes datent du temps où nous mettions le jus dans des bouteilles de récupération. Avant la création de PromoFruits Bénin, la production était orientée vers le marché local. Seulement une infime partie était exportée. En 2010, peu après le lancement des cannettes, nous avons fait diffuser des spots publicitaires sur plusieurs chaînes de télévision au niveau national et dans certains pays de la sous-région. Dès lors les distributeurs habituels venant du Mali, du Niger, du Burkina Faso, du Nigéria et du Sénégal ont été séduits par le conditionnement et se sont fait réserver des lignes d'approvisionnement. De ce fait, IRA est plus connue dans la sous-région qu'au Bénin. Pour ce que j'observe au Bénin, la forte présence des jus de fruits naturels sur les différents marchés n'empêche pas l'écoulement des boissons gazeuses notamment le Coca-Cola. À mon avis il reste encore beaucoup d'actions à mener pour tenter de bousculer les habitudes des consommateurs.

**JNS :** Quelles sont ces actions et quel est votre message en direction des autorités du pays ?

**DA :** Pour nous producteurs et transformateurs artisanaux des produits agricoles, l'État doit s'engager sur deux fronts. D'une part, encourager effectivement la production locale en limitant ou en supprimant (selon les cas) l'importation des produits qui ont leur équivalent au Bénin (œufs, volaille, riz, etc.). Concernant les fruits, il faudra aussi imposer aux brasseries implantées chez nous l'utilisation d'au moins 50 % de matières premières locales. Cette action courageuse, si elle est faite, pourra réduire considérablement le chômage des jeunes et doper la croissance économique de notre pays. D'autre part, donner aussi la priorité aux produits locaux dans les cocktails et manifestations officielles où les ressources du pays sont engagées. Si ces deux actions sont effectivement menées et donc si les promoteurs ont l'assurance d'écouler leurs produits, ils investiront facilement pour se conformer aux normes de qualité. PromoFruits Bénin a fait l'option d'investir dans la qualité, mais il a, pour longtemps encore, les banques sur le dos. ■

1. Statistiques de 2000 à 2009.