

Derrière la notion de secteur privé, une grande variété d'acteurs et d'entreprises

Grande entreprise

PLANÈTE DISTRIBUTION

Fourniture d'intrants, d'équipements agricoles et vente de riz blanc



Ali Mohamed
Intermédiaire financier

Parcours :
Développement des chaînes de valeurs agricoles

- MARCHÉ / COMMERCIALISATION**
 - Transformation du riz paddy fourni par les producteurs.
 - Vente aux grossistes et semi-grossistes de toutes les régions du Mali.
- FACTEURS DE SUCCÈS**
 - Mise en place des intrants dans des zones de conflits.
 - Financement des intrants à crédits au niveau des producteurs de riz.
 - Proximité avec les petits producteurs agricoles.
- PRINCIPAUX DÉFIS**
 - Être capable de servir tous les producteurs des régions de Mopti, Tombouctou et Gao.
 - Avoir des financements sur le long terme au niveau des banques.
 - Industrialisation de la société à travers l'achat d'unités de transformation plus performantes (pour décortiquer en différents calibres selon les demandes du consommateur).

- Participation à l'amélioration des systèmes alimentaires :** à travers l'accès aux intrants et équipements agricoles, car dans certaines zones de conflits, les banques et IMF n'existent plus. Donc Planète Distribution joue le rôle de fournisseur d'intrants, d'acheteur de riz paddy et même de banque.
- Contribution au développement du territoire :** l'entreprise permet de produire et de transformer du riz de bonne qualité adapté aux besoins des consommateurs.
- Types de partenariat :** chaque coopérative signe un contrat de crédit avec l'entreprise Planète distribution pour les intrants et équipements. Principalement des groupes de motopompes, à rembourser sur plusieurs années à chaque campagne). Le remboursement est possible en cash ou en riz paddy au prix du marché.
- Services et/ou appuis fournis aux producteurs :** en plus des crédits portant sur les intrants et le matériel agricole, l'entreprise achète le paddy à un prix rémunérateur pour les coopératives. Elle les appuie également lors des assemblées générales pour exprimer leurs besoins.

Mali - Région de Mopti



Date de création
2008



Chiffre d'affaires
14 à 18 milliards de FCFA



Coopératives partenaires
18 711



Personnes touchées
41 580



620 employés dont
270 à plein temps

Coopérative

COOPÉRATIVE FAHO – FARMERS HOPE

Production, collecte et commercialisation de fèves de cacao, de plants d'arbres d'ombrages et vente d'intrants destinés exclusivement aux membres



Eugène Kouame Kouakou
Président de la Coopérative

Parcours :
Producteur de cacao

- MARCHÉ / COMMERCIALISATION**
 - 670 producteurs et productrices répartis en six localités de Côte d'Ivoire : Niablé, Affalikro, Djangobo, Brindoukro, Abronamoué, Padiégnan
- FACTEURS DE SUCCÈS**
 - Le statut et la solidarité de la forme coopérative permettent d'être plus résilient en cas de crise : dimension économique et sociale indissociable et complémentaire.
 - Primée meilleure coopérative de la région de l'Indénié-Djualin par le Conseil Café-Cacao de Côte d'Ivoire en octobre 2020; Accompagnement solide de la part de l'ONG québécoise SOCODEVI ainsi que la société de négoce et de transformation Ecom Agroindustrial.
- PRINCIPAUX DÉFIS**
 - Accès à des intrants de qualité (produits phytosanitaires et semences) rendu difficile par la crise de Covid-19.
 - Évacuation des produits phytosanitaires dont la durée de stockage est courte.
 - Intégration de plus de femmes membres dans la coopérative (elles sont rarement propriétaires des parcelles pour la production).
 - Ouverture d'une unité de transformation de 50 % du cacao de la coopérative d'ici 2023.

- Participation à l'amélioration des systèmes alimentaires :** les activités contribuent au maintien du revenu des membres et à la résilience de l'agriculture familiale (durabilité promue). La coopérative promeut la diversification des activités (cultures vivrières, petit élevage) et l'utilisation du compost.
- Contribution au développement du territoire :** la coopérative a créé de nombreux emplois (jeunes et femmes) notamment dans des pépinières d'arbres d'ombrage. Elle propose des produits et services sensibles à l'environnement et à l'égalité des genres (formation en leadership et gestion à destination des femmes membres). Elle investit dans des projets communautaires (établissements scolaires) notamment en partenariat avec des organisations de la société civile locales et met la résilience au cœur de son action.
- Types de partenariat :** avec, par et pour les membres, qui sont à la fois décideurs (en tant que membres de l'Assemblée Générale et les personnes élues au Conseil d'Administration), propriétaires (en tant qu'investisseurs) et utilisateurs (des produits et des services). Ils sont donc impliqués dans la vision et la gestion de la coopérative.
- Services – appuis aux producteurs :** la coopérative collecte et commercialise les fèves de cacao des membres à un meilleur prix (force de négociation). La production et la vente des plants d'arbres d'ombrages aux membres sont à un prix négocié attractif. Les membres ont accès à des intrants qui sont acheminés et la coopérative fera des prélèvements réguliers sur les livraisons de ces membres afin de solder leurs prêts.

Région de l'Indénié-Djuabin, Côte d'Ivoire



Date de création
2014



Chiffre d'affaires 2019 / 2020
2 265 488 735 FCFA
pour une production
de 1 642 570 kg de fèves



Partenaires
Gouvernement Québec
et ONG Socodevi ;
Société de négoce ECOM



Personnes touchées
670
producteurs et productrices
membres



Emplois
Conseil d'administration
de **11 membres** dont
6 femmes, 10 emplois permanents

Les entreprises agissant au sein des systèmes alimentaires sont diverses dans leurs formes, leur taille et leurs activités. Elles se développent au sein de différentes filières et répondent à des enjeux locaux propres. Illustration.

Découvrez d'autres portraits en ligne : <https://bit.ly/3z7FJhP>

PME

AGRO EXPRESS

Transformation de tomate et diverses épices fraîches en purée



Euphrasie Dassoundo Assogba Modukpe
Directrice Générale

Parcours :

Marketing et négociation commerciale

MARCHÉ / COMMERCIALISATION

- Transformation et conditionnement de purées de tomates et marinades d'épices (piments, purée d'ail, de gingembre, mélanges - ail, laurier, persil, céleri, ail, cumin, romarin, thym) produites par les producteurs fournisseurs.
- Vente auprès de supermarchés et 50 boutiques répartis au Bénin, Niger, Burkina Côte d'Ivoire, Guyane française.

FACTEURS DE SUCCÈS

- Marché de produits prêts à l'emploi en pleine expansion au Bénin et dans la sous-région.
- Demande en forte croissance pour les produits naturels à 100 % et sensibilisation des consommateurs aux enjeux sanitaires des aliments.

PRINCIPAUX DÉFIS

- Forte concurrence des épices en poudre du fait des difficultés de conservation des produits transformés par les ménages (réfrigérateurs).
- Marché déjà investi par nombre d'entreprises béninoises et de la région, disponibilité de produits en conserve de qualité moindre mais attractifs au niveau du prix.

• **Participation à l'amélioration des systèmes alimentaires :** l'entreprise stocke chaque année environ 10 000 pots de tomate de juillet à septembre (période d'abondance) pour rendre le produit accessible lorsque la culture du fruit se fait rare et où la population est parfois contrainte de faire des mélanges douteux et comportant un réel risque sanitaire pour préparer les sauces qui font partie du régime alimentaire quotidien. L'entreprise contribue à réduire de 20 % les pertes post-récolte de tomate dans la commune.

• **Contribution au développement du territoire :** l'entreprise, en payant l'impôt, participe au développement du territoire. Elle est active sur des actions de salubrité des aliments et garantit un revenu juste et stable à la quarantaine de producteurs de tomates engagés à ses côtés. Elle emploie une main-d'œuvre majoritairement féminine.

• **Types de partenariat :** ils sont oraux et réguliers. L'entreprise rachète 80 % de leur production de tomates. Il a été question de négocier un prix d'achat fixe au kilogramme mais ça n'a pas fonctionné par manque d'habitude des producteurs, le prix appliqué est donc celui du marché, variable. L'entreprise, en cas de prix très bas, s'engage à pratiquer un prix supérieur à celui du marché (pour fidéliser les producteurs et leur garantir des revenus justes).

• **Services – appuis aux producteurs :** L'entreprise met à disposition des producteurs des semences de variété locale (à un prix très bas), de produits phytosanitaires (sur avance, sans taux), de ressources financières et de formations assurées par les agents de l'agence territoriale du développement agricole, sollicités pour l'occasion.

Kpomasse, Bénin



Date de création
2013



Chiffre d'affaires 2020
13 000 000 FCFA
(Bénin et dans la sous-région)



Partenaires
40 producteurs de tomates dans la commune de Kpomassé et 5 producteurs d'épices



Production
Capacité de transformation d'1 tonne de tomates/jour



Emplois
15 employés
à temps partiel et 3 emplois permanents ; 90 % de femmes

TPE

SALMA

Production et vente d'aliments bétail composés et enrichis à partir de broya de résidus de récoltes



Nafissa Hamidou Abdoulaye
Directrice Générale

Parcours :

Gestion et management de projets, Études de Genre, Agrobusiness et inclusion sociale

MARCHÉ / COMMERCIALISATION

- Transformation des résidus de récoltes fournis par les producteurs et vente sur l'ensemble du territoire nigérien : 70 % de clientèle privée ; 30 % de clients institutionnels. Vente effectuée aux abords de l'usine et par livraison.

FACTEURS DE SUCCÈS

- Élevage comme secteur déterminant de la sécurité alimentaire et production d'aliment bétail en déficit au Niger.
- Soutien et appui des pouvoirs publics et de l'Institut National d'Agronomie du Niger dans la promotion de ce secteur d'activité.
- Unique entreprise nigérienne à valoriser les résidus de récolte des producteurs.

PRINCIPAUX DÉFIS

- Répondre à la demande qui excède les capacités de production. Infrastructures routières dégradées et instabilité de l'accès à l'énergie.
- Financement pour des investissements lourds (nouvelle unité de production et matériel, création d'un magasin de stockage, de bureaux, acquisition de camions, d'un groupe électrogène, d'un terrain pour installation de l'usine).
- Faible accompagnement de l'entreprenariat féminin au Niger.

• **Participation à l'amélioration des systèmes alimentaires :** au Niger, l'élevage est pratiqué par plus de 80 % de la population et contribue en moyenne à 15 % du revenu des ménages et à hauteur de 25 % de la satisfaction des besoins alimentaires. L'activité de l'entreprise contribue à limiter les importations massives d'aliments nutritifs pour bétail par l'État. Elle valorise différents produits locaux entrant dans la fabrication de l'aliment bétail tels que des fruits d'arbres (Gao), de la paille de mil ou de sorgho pour le fourrage, du tourteau de coton, du son de blé ou encore des minéraux.

• **Contribution au développement du territoire :** la valorisation des résidus de récoltes apporte des gains financiers additionnels importants aux producteurs et contribue à une meilleure valorisation des chaînes de valeurs agricoles. Développer ses activités permettrait à l'entreprise de contribuer à garantir une disponibilité d'aliments de bonnes valeurs nutritives à moindre coût et durant toute l'année, afin d'améliorer l'état nutritionnel et une meilleure productivité du bétail.

• **Types de partenariat :** l'entreprise travaille à la fois avec les producteurs, qui sont des fournisseurs de la matière première (résidus de récoltes : tiges de mil, sorgho, nié-bé) pour la production d'aliment de bétail et les éleveurs, clients finaux des produits de l'entreprise.

Niamey, Niger



Date de création
2014



Chiffre d'affaires 2019
221 709 031 FCFA



Production
1000 tonnes/an



Partenaires
Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, Organisations des Nations Unies (FAO, etc.), Organisations Non Gouvernementales (Nationales et Internationales), Organisations Professionnelles d'Éleveurs, Coopératives d'Éleveurs au Niger



Personnes touchées
Réseau d'éleveurs,
3 distributeurs



Emplois
10 salariés
permanents dont 5 femmes ; employés temporaires selon niveau de productivité