

# 2SCALE



Faits saillants 2019

Consortium 2SCALE



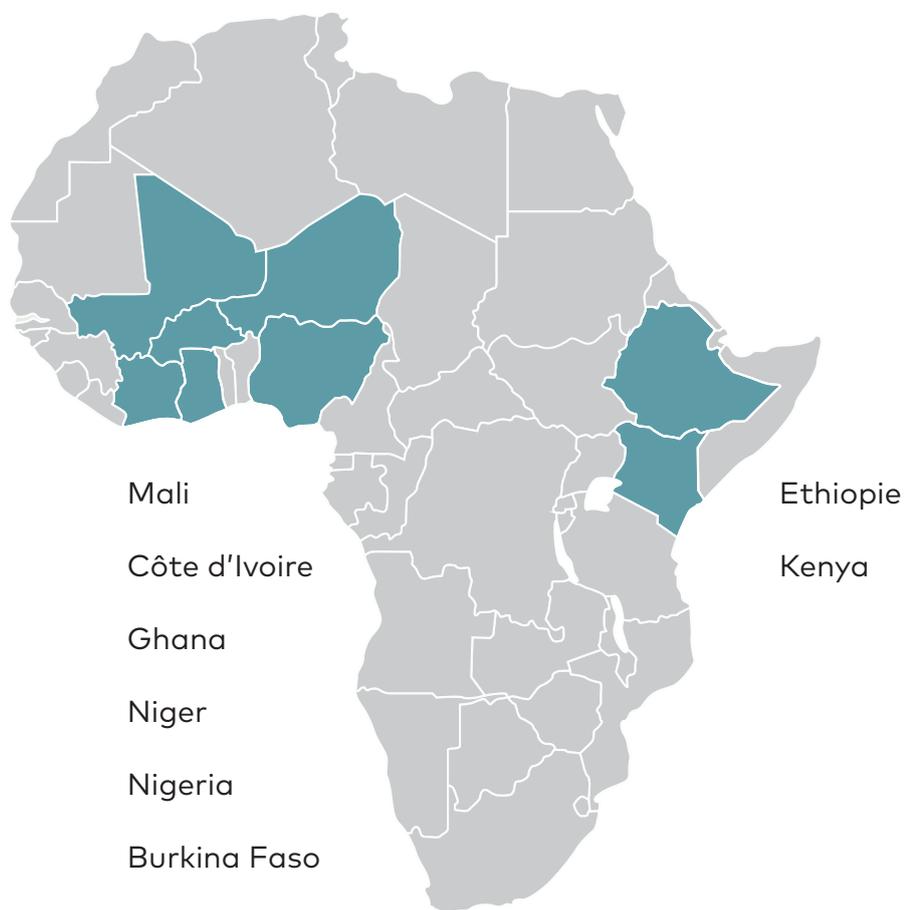
Financé par





## Table des matières

1. Introduction	4
2. Création des partenariats	8
3. Évaluation de l'impact	12
4. Trouver des sources de financement	14
5. Le pouvoir pour tous	18
6. À la recherche d'innovations vertes	22
7. Portefeuille de partenariats	26



# 1. Introduction

## À propos

2SCALE collabore avec le secteur privé local pour construire des réseaux agro-business durables. Les petits exploitants agricoles sont reliés avec les acheteurs et les transformateurs de produits, et d'autres partenaires qui fournissent des biens et des services. Grâce à la collaboration dans les partenariats public-privé (PPP), la formation, des conseils techniques et des liens commerciaux sont fournis pour aider les agriculteurs et autres petites et moyennes entreprises locales à devenir plus compétitifs et capables de répondre rapidement aux nouvelles opportunités. À travers tout cela, des «pôles» d'entreprises agricoles sont construits, soutiennent les économies locales et créent des emplois. Mieux encore, 2SCALE a démontré que le concept d'entreprise inclusive – des agriculteurs et autres entrepreneurs qui travaillent ensemble pour un bénéfice mutuel - n'est pas simplement un idéal théorique, mais une approche de développement pratique et efficace.

2SCALE a été lancé en juin 2012 et est entré dans une deuxième phase de mise en œuvre à partir de 2019. En 2019, nous avons jeté les bases de 35 des 60 nouveaux partenariats commerciaux prévus pour cette deuxième phase, dans 8 pays et dans 10 sous-secteurs différents - le manioc, le maïs, le riz, le sorgho, l'oignon, les légumes verts, le soja, l'arachide, les produits laitiers et la volaille. Nous avons aussi jeté les bases pour introduire des

innovations au champs et innovations hors champs pour une agriculture éco-efficace, améliorer les compétences commerciales et développer des produits alimentaires nutritifs et abordables pour les consommateurs à faible revenu.

## Quoi de nouveau?

Cette deuxième phase de 2SCALE a apporté un changement significatif. En 2018, presque l'ensemble du portefeuille de partenariats de la première phase a été conclu, et les bases de 10 nouveaux partenariats ont été établies. Cependant, 25 des nouveaux partenariats de cette deuxième phase ont été entièrement construits à partir de zéro en 2019. En outre, par rapport à 2018, deux nouveaux pays ont également été ajoutés à la portée géographique du programme, le Burkina Faso et le Niger, à côté des opérations en cours en Côte d'Ivoire, en Éthiopie, au Ghana, au Kenya, au Mali et au Nigeria.

Un autre changement notable est que 2SCALE a ajouté la SNV en tant que nouveau partenaire clé du consortium de mise en œuvre, apportant l'expérience et l'expertise nécessaires sur les produits laitiers et l'horticulture et sur de nouveaux sujets pour le programme, tels que l'inclusion des jeunes et le changement de secteur. D'autres thèmes supplémentaires, ainsi que les thèmes de l'adaptation

climatique, l'innovation verte et plus d'accent sur le marketing et la distribution BoP sur lesquels le programme travaillera au cours des cinq prochaines années. Le programme continuera également de travailler sur les autres thèmes essentiels à l'agrobusiness inclusif, à savoir le développement du secteur privé, l'autonomisation économique des femmes, la formation des pôles d'entreprise agricole, la loyauté et le renforcement de la confiance et l'inclusion financière.

### Procédure

Ce qui n'a pas changé, c'est le fonctionnement général de 2SCALE. Nous croyons toujours que les objectifs entrepreneuriaux ou commerciaux et le développement vont bien ensemble. Bien que certains entrepreneurs profitent des agriculteurs, beaucoup sont prêts à travailler équitablement avec les petits

exploitants agricoles. Ne serait-ce qu'investir dans le renforcement des capacités des agriculteurs, tout simplement parce que cela est une logique commerciale. Comme précédemment, 2SCALE identifie toujours des entrepreneurs engagés (ou des organisations de producteurs orientés vers l'entrepreneuriat) qui souhaitent construire une entreprise durable et inclusive. Avec eux, nous travaillons pour passer de la vision à la réalité, au profit des partenaires de la chaîne de valeurs. Le processus commence par une idée d'affaires pour un partenariat d'un groupe d'agriculteurs, d'un entrepreneur local ou parfois d'une grande entreprise. L'idée d'affaires peut être l'introduction d'un nouveau produit alimentaire, un plan de diversification, une stratégie d'approvisionnement plus inclusive ou une innovation commerciale. Un entrepreneur peut avoir la vision, mais pas les ressources. Une coopérative agricole



peut avoir besoin d'aide dans sa stratégie commerciale. Une multinationale peut vouloir des idées sur le marché local. Il n'y a pas de partenariat standard 2SCALE, pas de modèle unique; chaque partenariat est adapté aux circonstances locales. Toutes les parties prenantes impliquées déterminent les priorités par consensus sur la base d'un intérêt commun, partagent les revenus, tiennent des registres transparents et veillent à ce que les groupes vulnérables, en particulier les femmes et les jeunes, fassent partie du processus de prise de décision. Des services d'appui et des coachs formés en agro-business, basés au sein ou à proximité des communautés d'agriculteurs, agissent en tant que conseillers et mentors dans les partenariats. La mise en œuvre est financée en grande partie par des partenaires privés et les services financiers de différentes institutions financières complétés par une assistance technique et l'intermédiation du personnel de 2SCALE.

## Objectifs

Pour cette deuxième phase de 2SCALE, les objectifs sont les suivants. Au cours de l'année 2019, 35 partenariats développés à partir de zéro ont été approuvés par le comité de sélection externe. Pour en savoir plus, lisez la section ci-dessous: Création de partenariats. Dix d'entre eux ont été signés et les premières activités ont commencé avant la fin de l'année.

## Partenaires

2SCALE est financé par le gouvernement néerlandais et mis en œuvre conjointement par un consortium composé du Centre international de développement des engrais (IFDC), du BoP Innovation Center (BoPInc) et de la SNV (Organisation néerlandaise de développement). Le Partnership Resource Centre (PrC) est un partenaire stratégique du consortium et travaille au sein de 2SCALE sur la recherche d'action et la mise en place de l'approche suivi-évaluation (S&E).

## Objectifs pour la deuxième phase du program



### Améliorer l'accès aux aliments nutritifs pour au moins 1 million de consommateurs BoP

Sur 40 marchés BoP, l'accès pour 1 million de consommateurs BoP à des produits alimentaires nutritifs sera amélioré grâce à l'inclusion dans des chaînes de valeurs ciblées.



### Améliorer les moyens de subsistance de 750 000 petits exploitants

750 000 petits exploitants (dont 50% de femmes et 40% de jeunes) bénéficieront d'interventions telles que la formation sur les bonnes pratiques agricoles, l'accès aux meilleurs intrants ou aux compétences de négociation accrues.



### Développer des affaires inclusives avec 5000 MPME

5000 MPME et organisations de producteurs (dont 50% dirigées par des femmes) sont encouragées à participer aux chaînes de valeurs inclusives et à développer des stratégies commerciales innovantes.



### Développer plus de 60 partenariats public-privé

À partir de 2019, 60 partenariats public-privé favorisant des stratégies agroalimentaires inclusives seront établis et développés dans 8 pays d'Afrique subsaharienne.



Il y'a une multitude de partenaires avec lesquels nous collaborons. Les entreprises privées introduisent de nouvelles technologies et offrent une formation technique. Les organisations de producteurs aident à atteindre et à inclure les petits producteurs. Les banques contribuent aux programmes de littératie financière et aux services financiers adaptés. Les agences du secteur public fournissent du personnel, des installations et autres ressources. Les organisations de développement introduisent des concepts commerciaux inclusifs appliqués dans leurs propres programmes et financent des projets qui complètent 2SCALE. Les universités et les centres de recherche internationaux soutiennent les recherches spécifiques.

### **Le rapport**

Pour vous présenter les principales réalisations de 2SCALE de manière concise, dans ce rapport des faits saillants 2019, nous avons fait une sélection des sujets et des thèmes sur lesquels nous travaillons, et dans chaque section, nous décrivons quelques-uns des points saillants sur lesquels nous avons travaillé au cours de l'année. Pour l'intégralité des articles et plus d'informations sur les sujets, les thèmes, les pays et les sous-secteurs sur lesquels travaille 2SCALE, nous vous recommandons fortement de visiter le [site Web de 2SCALE](#) ou de nous suivre sur [Twitter](#), [Facebook](#) et [LinkedIn](#).

# 2. Création des partenariats

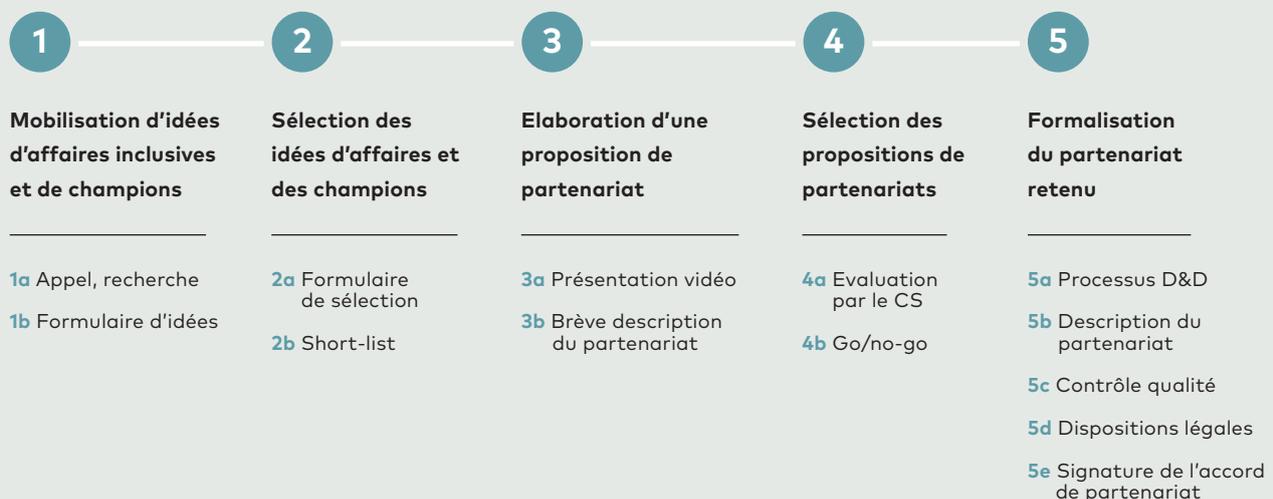
Pour 2SCALE, entrer dans une nouvelle étape du programme, c'est aussi faire table rase. Avec un objectif de création de 60 nouveaux partenariats, le travail de 2SCALE en 2019 était principalement axé sur la construction de ces nouveaux partenariats. Pour cela, un processus rigoureux a été développé, appelé le protocole PPP (Public-Private Partnership). Ce processus assure que la sélection et le choix des nouveaux champions des affaires, des petites et moyennes entreprises (PME) ou des organisations de producteurs (OP) conduisant les partenariats, et leurs idées d'affaires inclusives, sont effectués de manière transparente et responsable, et en fin de compte apporter une contribution équilibrée à un modèle d'entreprise inclusive et durable, et aux objectifs globaux du programme.

## Études de cadrage

Au début de cette phase, les équipes pays de 2SCALE ont conduit des études de cadrage qui ont servi de base au développement du programme dans son ensemble, ainsi que ses futurs partenariats. La réalisation de ces études de cadrage a permis au personnel de collecter des informations qualitatives et quantitatives pertinentes, ainsi que la documentation sur les potentiels champions ou les partenaires d'appui, ce qui a surtout permis de gagner du temps lors du démarrage du programme. Les équipes pays ont organisé l'étude de cadrage de manière très interactive, par exemple via de sessions d'information, de visites de terrain et de réunions avec des entreprises et des organisations de producteurs pertinentes qui pourraient devenir de futurs champions d'affaires.

## Les cinq étapes de création des PPP

Le protocole PPP régi par 2SCALE pour construire des partenariats public-privé



Ces efforts de cadrage ont également permis de cibler les sous-secteurs agricoles à fort potentiel dans les secteurs cibles de 2SCALE (cultures de base, produits frais, produits animaliers et oléagineux) et les domaines d'intervention de manière plus stratégique ; identifier les organisations de producteurs et autres PME locales ayant le plus de potentiel pour un partenariat 2SCALE ; aider à affiner les critères et les lignes directrices pour la sélection d'idées d'affaires, tout en identifiant également d'autres programmes et organisations avec possibilités de collaborations stratégiques.

### **Le comité de sélection**

2SCALE consiste à mettre en place des partenariats autour de champions d'affaires inclusifs. Le développement et la sélection de ces partenariats est une étape importante et critique dans l'approche 2SCALE, et les décisions prises à ce sujet doivent être transparentes et responsables, mais aussi vite que possible de gagner suffisamment de temps pour la mise en œuvre sur le terrain. Pour cette raison, en 2019, 2SCALE a créé un comité de sélection externe (SC).

Composé de cinq experts, toutes des femmes, provenant de différentes institutions, le CS a le rôle et la responsabilité d'approuver les propositions de partenariat des champions du programme. Le directeur du programme 2SCALE est également membre et sert d'interface entre le comité et les équipes pays de 2SCALE.

Sonja Timmer, Responsable des investissements au Fonds commun pour les produits de base, est membre du comité de sélection. Elle a d'abord entendu parler de 2SCALE dans la première phase à travers une entité au Kenya. L'entreprise était un commerçant de sorgho, et avec 2SCALE, ils ont restructuré l'analyse de rentabilité pour être davantage axée sur le consommateur, et ont également élargi la base des petits exploitants agricoles. La nouvelle ligne de

production qui était nécessaire pour cela, a finalement été financée par un fonds d'investisseurs néerlandais. Réflexions de Sonja sur 2SCALE:

**"Je pense que 2SCALE aide vraiment à professionnaliser les entreprises à atteindre ce niveau supérieur de développement et à obtenir l'engagement des entreprises ainsi que des agriculteurs à travailler sur l'amélioration des liens et de la productivité au niveau des agriculteurs, par exemple grâce à l'amélioration des services de vulgarisation. De l'autre côté de la chaîne de valeurs, il y a beaucoup à gagner en ciblant plus spécifiquement le segment des consommateurs BoP, qui recèle beaucoup de potentiel."**

### **De l'idée d'affaires à l'approbation**

Sur une base de 2 à 3 mois, le comité de sélection (CS) se réunit pour superviser, valider et approuver les nouveaux dossiers de partenariat que les différentes équipes pays ont élaborés en collaboration avec des potentiels champions d'affaires. Le CS examine les propositions, sur la base des critères définis par le programme. La sélection du partenariat est la quatrième des cinq étapes qui composent le protocole de partenariat public-privé (PPP) de 2SCALE. Avant l'évaluation par le CS, les facilitateurs de partenariat mobilisent des idées d'affaires agroalimentaires inclusives du secteur privé, et leurs idées sont examinées par les équipes pays et l'équipe de gestion du programme. L'équipe pays rédigera ensuite un dossier de partenariat avec le champion d'affaires, qui sera examiné et soumis au CS par la direction du programme. Une fois approuvé, une description et un accord de partenariat sont élaborés, y compris les budgets détaillés et la division des coûts public-privés, qui sont signés entre le champion d'affaires et 2SCALE.

## Défis

Les membres du CS sont conscients des défis de l'entrepreneuriat sur le continent africain, où des entreprises implantées, à un moment donné, ne peuvent plus se développer en raison de problèmes tels que le manque d'intégration en amont, les technologies de production adaptées au climat, les canaux de marché appropriés en particulier sur les marchés locaux, l'accès à l'innovation, jeunes salariés, distribution du dernier kilomètre, assistance technique ou certains savoir-faire ou manque de partenariats.

Même si le CS a une expérience diversifiée et pertinente, l'un des défis auxquels il est confronté est d'évaluer les informations qu'il reçoit. Les propositions de partenariat que les membres du comité reçoivent sont un aperçu de la réalité, sur la base duquel ils doivent faire une évaluation objective. Pour enrichir ces informations, 2SCALE fournit également au CS des présentations vidéo des champions d'affaires, expliquant leur idée d'affaires. Le fait de regarder une vidéo permet au comité d'obtenir une meilleure impression de l'idée d'affaires, car elle présente les champions des affaires et donne un aperçu de leurs usines, des agriculteurs avec lesquels ils travaillent et d'autres aspects de leur ambition. En outre, le développement d'une telle vidéo est un bon exercice, car le pitch n'est pas toujours facile pour de nombreux entrepreneurs.

## Ateliers de diagnostics de design

En 2019, un temps considérable a été consacré au développement d'un partenariat dans 2SCALE. L'une des étapes clés du processus de développement du partenariat est l'atelier de diagnostic et de design (D&D). Cet atelier D&D a lieu lorsqu'une note de partenariat est approuvée et fournit l'apport de base pour la description finale du partenariat, qui est l'élément central de l'accord de partenariat final.

L'atelier D&D rassemble le champion d'affaires et les principales parties prenantes de la

chaîne de valeurs pour analyser ensemble la chaîne de valeurs et les facteurs clés qui empêchent le champion de réaliser son idée d'affaires inclusive. Pour cela, la situation actuelle et souhaitée est analysée. Les participants à l'atelier sont variés et viennent de divers horizons. Il s'agit des agriculteurs, transformatrices, prestataires de services, revendeurs d'intrants, distributeurs, autorités locales, institutions financières, transformateurs, agrégateurs, institutions de recherche et tout le long de la chaîne jusqu'au consommateur final.

À la fin de chaque atelier D&D, une cartographie de la chaîne de valeurs et une vue perspective de la situation souhaitable sont développées. En même temps, une liste d'hypothèses sous-jacentes à la voie pour atteindre la situation souhaitée est documentée. Ces hypothèses seront utilisées pour développer des voies d'impact pour le partenariat (voir également la section sur l'évaluation d'impact)

## 35 nouveaux partenariats approuvés

Le défi de développer 60 partenariats agroalimentaires inclusifs dans huit pays d'Afrique subsaharienne est énorme, et nous sommes très heureux qu'en 2019 nous ayons fait des progrès significatifs. Vers la fin 2019, 35 nouveaux partenariats ont été approuvés. Il s'agit là d'une excellente première étape dans la réalisation des indicateurs d'impact globaux du programme.

Les champions d'affaires de ces partenariats ont déjà effectué tout un parcours avec l'équipe 2SCALE, chacun passant par les cinq étapes essentielles du protocole PPP qui sont nécessaires pour démarrer un partenariat. Dans chaque pays, ce parcours a été quelque peu différent. Sur la base de l'expérience et des connaissances acquises lors de la première phase, les équipes pays du programme ont procédé par différentes méthodes pour identifier des partenariats potentiels. Alors que dans certains pays, le choix des premières

idées d'affaires était basé sur les études de cadrage, pour d'autres, il a fallu de nombreuses sessions d'information et des visites de terrain pour trouver les potentiels champions. En outre, certains pilotes lancés en 2018, comme le pilote d'huile de cuisson avec Tsehay Union en Éthiopie, sont devenus des véritables partenariats en 2019.

Et le travail continue. En 2020, de nouveaux partenariats seront développés

pour atteindre les objectifs globaux du programme, soit une soixantaine de partenariats. Les équipes pays expérimentées et intégrées, les rapports de cadrage, le protocole PPP peaufiné, les directives RSE, les stratégies pour l'innovation verte, l'autonomisation économique des femmes, l'inclusion des jeunes, l'inclusion financière et d'autres livrables qui ont été développés en 2019, contribueront à poursuivre ce travail en 2020.

## Les partenariats actifs en 2019

Bien que 2SCALE ait mis l'accent sur la construction des partenariats en 2019, nombreux sont les partenariats qui ont pleinement démarré les activités au cours de la même année. En voici quelques exemples:

### Sorgho au Nigeria

Au Nigéria, dans le cadre du partenariat sorgho, des formations ont été organisées sur les bonnes pratiques agricoles et la gestion post-récolte. En outre, l'accès aux services d'informations météorologiques a été fourni. Au total, 8984 agriculteurs ont été atteints, dont 4 393 femmes et 4980 jeunes (moins de 35 ans, selon la définition de l'Union africaine).

### Oléagineux en Éthiopie

En Éthiopie, dans le cadre du partenariat sur les oléagineux, à travers des journées portes ouvertes, des formations et des démonstrations sur des sujets tels que la lutte intégrée contre les ravageurs, les bonnes pratiques agricoles et la conservation des semences, 15 926 producteurs ont été atteints, dont 6171 femmes. 385 220 dollars de prêts ont été mobilisés pour 3 900 producteurs, et un premier lot de 24 491 consommateurs BoP ont été atteints avec de l'huile de cuisson nutritive à un prix abordable.

### Légumes au Mali

Au Mali, dans le cadre du partenariat sur les légumes, de nouvelles semences ont été introduites aux producteurs travaillant avec le champion d'affaires SCS, tels que l'oignon et l'aubergine africaine. Ils ont aussi été formés sur les techniques de production. Les ventes en ligne ont également été testées et des travaux ont commencé sur le courtage de l'accès au financement pour les agriculteurs. Au total, 3 533 producteurs ont été atteints.

### Produits laitiers au Nigeria

Toujours au Nigéria, dans le cadre du partenariat lait, les partenaires ont travaillé sur la formation des coopératives laitières et des formations sur des sujets tels que la santé du troupeau et l'utilisation appropriée de la médecine vétérinaire, ainsi que la formulation et la conservation des aliments. Au total, 1795 agriculteurs ont été atteints, dont 390 femmes et 1390 jeunes.

# 3. Évaluation de l'impact

De l'Afrique de l'Est à l'Afrique de l'Ouest, du lait au mil, et de l'inclusion des jeunes à l'agriculture intelligente face au climat, l'approche de 2SCALE est assez globale, tout comme ses ambitions pour cette deuxième phase. Pour faire en sorte que dans ce contexte, nous pouvons mesurer l'impact que nous visons à atteindre, 2SCALE, en étroite consultation avec le ministère néerlandais des Affaires étrangères, a développé une approche globale de suivi et d'évaluation au cours de l'année 2019.

## Monitoring our contribution

Comment résoudre le dilemme de trouver un équilibre entre crédibilité et praticité dans la communication de notre contribution au développement ? 2SCALE a développé une approche pratique du suivi et évaluation (S&E) qui implique les partenaires et les facilitateurs de partenariat dans le suivi des progrès et de l'orientation des processus de changement sous-jacents à l'agrobusiness inclusif. Une décision importante a été prise de s'appuyer fortement sur les rapports du champion d'affaires (PME et / ou OP) et des facilitateurs de partenariat ; ce sont des collaborateurs de 2SCALE chargés de faciliter la mise en œuvre des partenariats individuels.

Par exemple, l'un des objectifs de notre programme est d'améliorer l'accès à des aliments nutritifs de qualité pour un million de consommateurs BoP. Le champion d'affaires recueille régulièrement des données sur les ventes commerciales de produits alimentaires nutritifs - et rapporte

dans le système de S&E. À partir de cela, 2SCALE traduira ces volumes vendus en nombre de consommateurs ayant eu accès à la nourriture. Des contrôles de validité supplémentaires seront effectués par les spécialistes S&E du programme pour s'assurer que le champion d'affaires dessert les canaux de marché accessibles aux consommateurs à faible revenu, que le produit alimentaire est compétitif et qu'il est réellement nutritif. En d'autres termes, le champion d'affaires est la source d'information de S&E, et en fait des rapports, et c'est aux facilitateurs de partenariat ainsi qu'aux spécialistes S&E de vérifier et valider ces données.

Il est important de savoir combien les partenaires contribuent à l'impact du développement pour mesurer le progrès accompli. Cependant, pour des fins d'apprentissage, il est tout aussi important de surveiller les processus de changement à travers lesquels les partenaires envisagent de réaliser ces contributions. En plus de mesurer les indicateurs d'impact, le programme engage des partenaires et des facilitateurs de partenariat à développer, suivre et affiner ou ajuster les voies d'impact.

Pour garantir davantage la crédibilité de cette approche participative de S&E, il a été examinée par un groupe d'experts externes et se base sur la norme de S&E élaborée par le Comité des donateurs pour le développement des entreprises (DCED).



# 4. Trouver des sources de financement

Demandez à tout agriculteur ou PME impliqué dans 2SCALE sur ses principaux défis en matière d'entreprise inclusive. Il est certain que le financement figurera parmi les trois premiers. Qu'il s'agisse du financement par épargne, des prêts ou de toute autre manière, les agriculteurs et les PME ont besoin d'un (pré) financement pour payer les machines, les semences, les engrais ou tout autre équipement nécessaire à la production et à la transformation agricole. Pour beaucoup d'entre eux, lorsqu'il y'a pas souvent d'économies, la voie difficile pour trouver un financement extérieur commence. Les défis sont généralement plus graves pour les femmes et les jeunes, qui ne possèdent aucun actif à utiliser comme garantie.

Comme il s'agit d'un défi si important pour les entreprises inclusives, 2SCALE travaille activement sur l'inclusion financière dans ses partenariats, en commençant par la littératie financière et la promotion de l'auto-capitalisation (mot de fantaisie pour l'épargne) auprès des agriculteurs pour le courtage d'investissements à impact des PME de transformation. Dans ce qui suit, nous mettons en évidence certains des premiers résultats que nous avons obtenus en 2019.

## Négocier le fonds de roulement

Un bon exemple de la façon dont 2SCALE fait le courtage pour l'accès au fonds de roulement est la collaboration que nous avons mise en place avec la Fondation Rabobank basée aux Pays-Bas. La collaboration a été annoncée fin 2018, mais pratiquement mise en œuvre en 2019. Ils ont accordé un prêt de 260 000 dollars à la Tsehay Multipurpose Farmers 'Cooperative Union (Tsehay) à Gondar, dans le nord de l'Éthiopie. Le prêt a permis à Tsehay d'acheter des stocks de semences du Niger pour son usine d'huile de cuisson. Environ 3 900 petits exploitants

agricoles ont bénéficié de ce prêt et la nouvelle usine a créé 45 nouveaux emplois.

2SCALE était ravie qu'au cours de 2019, la collaboration se soit élargie avec le financement de deux autres unions de producteurs en Éthiopie, toutes les deux actives dans le partenariat sur le sorgho: Il s'agit de Setit Humera et Dansha Aurora. Elles ont respectivement reçu des prêts de 250 000 et 260 000 dollars - qui ont finalement profité à un total de 10 026 petits exploitants agricoles. L'importance de ces prêts pour ces agriculteurs est justement exprimée par Kidane Mariam, Président du conseil d'administration de l'union Dansha Aurora, et un agriculteur lui-même. Il dit:

**"...lorsque toutes les institutions financières du pays n'ont pas prêté attention à notre agro-industrie, maintenir la relation avec la seule qui a pris le risque de nous financer, est une question de vie ou de mort. Rabobank nous a aidé à augmenter notre transaction, à développer l'activité agrochimique et, surtout, a contribué de manière significative à améliorer les relations avec nos agriculteurs membres, car l'union a pu leur fournir le financement d'intrants dont ils avaient tant besoin, particulièrement à la saison des récoltes."**

Au cours de 2019, davantage de ces collaborations stratégiques avec des institutions financières ont été négociées, comme avec Equity Bank au Kenya et la nouvelle plateforme de financement participatif PlusPlus. Une accélération de ces collaborations en 2020 va encore accroître l'accès aux fonds de roulement pour les agriculteurs et les PME actifs dans 2SCALE.

## Lancement de la nouvelle phase de 2SCALE à Nairobi

### Avril 2019

En avril, les membres des équipes des huit pays de 2SCALE se sont réunis à Nairobi, au Kenya, pour lancer les activités de la deuxième phase du programme. Cette rencontre avait pour objectif de rassembler l'ensemble du personnel de 2SCALE pour la première fois, qui comptait environ 50 membres venant des huit pays d'intervention du programme. Plusieurs nouveaux collègues ont rejoint l'équipe, dont ceux du nouveau partenaire SNV, ainsi que d'autres nouveaux collègues venant des deux nouveaux pays du programme, le Burkina Faso et le Niger. La réunion a été une excellente occasion pour l'équipe de se rencontrer et de partager des expériences passées et des leçons apprises pour permettre à l'ensemble de l'équipe de démarrer un nouveau portefeuille de partenariats 2SCALE. Le nouveau directeur du programme, Henk Van Duijn, a ouvert la session, expliquant que 2SCALE est un programme phare de la politique de sécurité alimentaire du gouvernement néerlandais, et vise donc à contribuer aux objectifs généraux du gouvernement néerlandais, tels que la création de 180 000 emplois, soutenir 5,5 millions d'agriculteurs à augmenter leurs revenus et leur productivité et développer une production éco-efficace 5 millions d'hectares.



**L'équipe 2SCALE à Nairobi, lancement de la deuxième phase du programme**

## **Mobiliser l'épargne par des moyens innovants**

Pour s'assurer que 2SCALE ne se contente pas d'examiner les prêts et les crédits, mais voit également comment les agriculteurs peuvent mobiliser leurs propres finances avec précision, nous avons également examiné comment mobiliser l'épargne de manière innovante.

Tout comme dans la plupart des pays africains, au Mali, le financement du secteur agricole est considéré comme un investissement à haut risque par les institutions financières. Pour aider à résoudre ce défi, Doun Ka Fa, une entreprise malienne qui produit et distribue des semences améliorées et des engrais, a vu le potentiel de combiner la technologie numérique avec la fourniture d'intrants en lançant une plateforme d'épargne mobile appelée Dôni-Dôni, qui signifie "petit à petit" en langue bambara locale. La plateforme offre aux agriculteurs la possibilité d'économiser de petites sommes d'argent via leur téléphone mobile et d'utiliser ces économies pour acheter des paquets d'intrants. Les intrants sont fournis via des kiosques de proximité, et des conseils agronomiques sont offerts à travers un service d'assistance téléphonique et des agents de vulgarisation sur le terrain.

L'un des atouts majeurs du pilote Dôni Dôni réside dans sa combinaison d'épargne, de semences, d'engrais et de conseils agronomiques. En plus, le système est accessible à tous et ne nécessite pas de smartphone ou de connexion Internet, car il fonctionne avec des agents au niveau communautaire. 2SCALE soutient des initiatives comme celle de Doun Ka Fa pour innover en matière d'accès au crédit d'intrants pour les petits exploitants agricoles.

De l'autre côté du continent, au Kenya, 2SCALE a une collaboration similaire avec Agri-Wallet, une application mobile innovante qui aide les agriculteurs à économiser de l'argent. L'application aide les agriculteurs à épargner de l'argent, et assure que ces fonds sont investis dans des intrants agricoles. Les épargnes restent inaccessibles entre la

période de récolte et le début de la prochaine saison agricole. En outre, comme le souligne le fondateur d'Agri-Wallet, Ad Rietberg:

**"À côté de l'épargne, la plate-forme peut également permettre aux banques de prêter de l'argent et de réduire les coûts de transaction"**

En 2019, 2SCALE, en partenariat avec Agri-Wallet, a reçu un prestigieux FiniAward dans le cadre du premier Financial Inclusion Awards qui a eu lieu à Nairobi. Mais plus important encore, les agriculteurs sont satisfaits de la solution qu'offre Agri-Wallet. Joice Koskei, une productrice de pommes de terre impliquée dans 2SCALE mentionne:

**"Auparavant, lorsque je recevais l'argent de la récolte, d'autres besoins tels que les frais de scolarité se posaient, et pendant la saison de plantation, je n'avais plus d'argent à utiliser pour cultiver. Je suis donc très contente d'Agri-Wallet car ça me permet d'économiser mon argent"**

La nouvelle collaboration avec Agri-Wallet fait suite à la phase pilote de 2018, au cours de laquelle l'application a été présentée pour la première fois aux agriculteurs kenyans. Vers la fin 2019, 25 123 agriculteurs (dont xxx femmes) impliqués dans 2SCALE s'étaient inscrits, tout comme 190 revendeurs d'intrants. Ensemble, au cours de cette période, les agriculteurs ont mobilisé une première modeste économie d'environ 38 000 €, que nous prévoyons de croître considérablement au cours des prochaines années.

À l'avenir, les efforts seront davantage axés non seulement sur l'accès, mais également sur l'utilisation de ces solutions, pour économiser sur les revenus. Le programme veillera à ce que les montants enregistrés par les agriculteurs à travers les plates-formes augmenteront considérablement, contribuant ainsi de manière substantielle aux objectifs de 2SCALE de mobiliser 50 millions d'euros de crédit et d'épargne pour les agriculteurs et les PME - d'ici à la fin de 2023.

## Cérémonie de signature avec FrieslandCampina WAMCO

### Juillet 2019

Le 10 juillet 2019 à Lagos, au Nigeria, 2SCALE a signé son premier accord de partenariat dans le cadre de la deuxième phase du programme avec FrieslandCampina WAMCO (FCW). L'objectif du partenariat est de transformer durablement le secteur laitier local au Nigeria en aidant les Peulhs producteurs de lait (FMP) à devenir des producteurs laitiers modernes et à développer les infrastructures clés nécessaires à une chaîne de valeurs durable. L'accord de partenariat a été signé au nom de 2SCALE par M. Albin Hubscher, président et CEO de l'IFDC, et M. Ben Langat, Directeur Général de FrieslandCampina WAMCO Nigeria Plc, le 10 juillet 2019 à Lagos, au Nigeria. Mme Sigrid Kaag, Ministre néerlandaise du Commerce extérieur et de la Coopération pour le développement ainsi que de nombreux dignitaires étaient présents à cet événement.



**Bidons de lait des Peuls producteurs laitiers, transportés par moto au Nigeria**

# 5. Le pouvoir pour tous

Selon les Nations Unies, les femmes représentent plus de 40% de la population active agricole dans les pays en développement. Les données de l'ONU indiquent également que si ces femmes avaient le même accès aux ressources productives que les hommes, elles pourraient augmenter les rendements de leurs exploitations de 20 à 30%, augmentant ainsi la production agricole totale de 2,5 à 4%. En même temps, les femmes sont confrontées à de sérieuses contraintes pour exploiter ce potentiel. Pour aider à surmonter les défis auxquels les femmes sont actuellement confrontées dans le secteur agroalimentaire, 2SCALE a fixé des objectifs ambitieux pour l'ensemble de ses activités en matière d'inclusion des femmes. Visant à ce qu'au moins 50% de tous les agriculteurs et entreprises concernés soient des femmes ou dirigées par des femmes.

Deuxièmement, ces défis ne concernent pas seulement les femmes dans l'agriculture

et l'agrobusiness, mais ils concernent aussi les jeunes. Dans le même ordre d'idées, et bien entendu avec une approche différente, l'intention de 2SCALE est qu'au moins 40% des agriculteurs intégrés dans les chaînes de valeurs et les emplois créés soient (pour) les jeunes.

Ensemble, ce n'est pas une tâche facile un voyage qui commence par le bas, avec notre propre personnel 2SCALE. En 2019, pour le personnel francophone et anglophone de 2SCALE, des ateliers de trois jours ont été organisés pour mieux outiller les facilitateurs de partenariat des compétences nécessaires pour identifier les principales contraintes rencontrées par les femmes et les opportunités potentielles pour elles dans les partenariats et les chaînes de valeurs cibles. La formation, en grande partie basée sur le document thématique de 2SCALE sur l'intégration du genre, a permis aux équipes pays de mieux comprendre les rôles sociaux et les inégalités entre les sexes dans le



secteur agricole. De la mobilisation des idées d'affaires à la mise en œuvre de l'accord de partenariat, les facilitateurs de partenariat ont développé des stratégies pour une plus grande inclusion des femmes dans les différentes étapes de développement et de mise en œuvre du partenariat.

### **Être une femme coach dans le programme 2SCALE**

Les facilitateurs de partenariat jouent un rôle crucial dans la mise en œuvre du programme 2SCALE, mais ils s'appuient également en grande partie sur les coaches externes des pôles d'entreprise agricole (PEA) locaux, qui travaillent avec les principaux acteurs du partenariat au quotidien. La sélection d'un plus grand nombre de femmes en tant que coaches, ainsi que leur formation, peuvent également offrir une occasion encore plus grande de faire progresser l'autonomisation des femmes en général.

Aisha, une de ces coaches, travaille sur le partenariat sorgho dans le nord du Nigeria. Aisha a 27 ans et a commencé à travailler avec 2SCALE en 2017. Elle encadre le PEA sorgho Gidan Bakwai, construite autour d'une organisation de producteurs. Dans son travail quotidien, Aisha enseigne aux femmes comment elles peuvent améliorer leurs activités agricoles et obtenir des intrants de meilleure qualité, améliorer l'accès au marché, à des aliments nutritifs et l'augmentation de leurs revenus.

**"Ce que j'aime le plus dans mon travail, ce sont les actions de coaching. J'aime interagir avec ces femmes, parce que je peux savoir quels sont leurs problèmes. Et je les aide à trouver des solutions."**

L'implication des femmes coaches comme Aisha est fortement encouragée au sein des partenariats. Cependant, il n'est pas facile d'être une coach dans une société conservatrice comme le nord du Nigeria, où tradition et religion cohabitent. Pour Aisha, les sessions de formation et les ateliers de renforcement des capacités dans d'autres endroits hors sa ville natale devenaient de

plus en plus fréquents. Son mari, qui l'avait initialement encouragée à postuler pour devenir coach, s'est lassé de l'ampleur de ses déplacements.

**"C'était en 2018, lorsque nous devions aller à Lagos pour une formation et rencontrer d'autres personnes. Nous sommes Houssa et musulmans. Nous croyons fortement en notre religion. Chez nous, on aime pas laisser les femmes voyager seules dans un endroit éloigné sans leur mari. C'est pourquoi il a refusé de me laisser partir. J'ai dû parler à ses parents. Mais ses parents le soutenaient."**

Aisha ne savait plus quoi faire. Elle a donc contacté le chef d'équipe 2SCALE du Nigeria, Maxwell Olitsa.

**"Ensuite, j'ai demandé à Maxwell d'intervenir et il l'a appelé. Ils ont parlé au téléphone et se sont rencontrés face à face. Il a compris après cela. Maintenant, je continue d'aller à mes sessions de formation et de coaching."**

Les agricultrices du PEA sorgho sont satisfaites du coaching d'Aisha. Auparavant, leur coach était un homme. Il y avait toujours des limites dans les discussions. Mais avec une femme, le niveau de compréhension est plus élevé. Les femmes ont également estimé qu'elles pouvaient mieux s'exprimer avec une coach femme:

**"Dans notre société, les discussions entre femmes sont souvent plus ouvertes que celles entre femme et homme, surtout lorsque l'homme n'est pas votre mari."**

Avoir plus de femmes coaches comme Aisha au sein de 2SCALE, et s'assurer qu'elles obtiennent la place et la liberté de faire leur travail au mieux, amènera 2SCALE à atteindre efficacement plus de groupements de femmes entrepreneures rurales.

## Aya – l'autonomisation des femmes entrepreneurs

2SCALE s'est fixé des objectifs ambitieux pour les femmes entrepreneurs. Le fait que ce ne sera pas un voyage facile est clairement confirmé par les statistiques. À l'exception du Ghana, où selon les statistiques de Mastercard, environ 40% des entrepreneurs du pays sont des femmes, tous les autres pays 2SCALE sont loin d'atteindre l'objectif visé par le programme visant à impliquer au moins 50% de femmes entrepreneurs. Pour augmenter ces chiffres, 2SCALE a décidé d'avoir une approche dédiée pour inciter davantage d'entreprises appartenant à des femmes à rejoindre le programme. Pour cela, 2SCALE a créé aya, un parcours entrepreneurial de six mois pour les femmes dans le secteur agroalimentaire avec l'ambition de lier ces entrepreneurs aux partenariats en 2020.

Après un premier pilote réussi au Ghana en 2018, 2SCALE a décidé d'étendre aya en 2019 à l'Éthiopie et au Burkina Faso, ce qui conduit en 2020 à un déploiement de

aya dans tous les pays du programme. En 2019, 33 femmes entrepreneurs du secteur agroalimentaire en Éthiopie et 49 au Burkina Faso ont été formées. Les participantes ont grandement apprécié l'expérience de partage entre pairs, ainsi qu'un soutien technique accru sur des sujets tels que les finances et le marketing. Actuellement, les équipes pays en Éthiopie et au Burkina Faso recherchent des opportunités pour connecter ces femmes entrepreneurs à des partenariats existants, ou pour construire de nouveaux partenariats avec elles.

Chose intéressante, ce que nous avons découvert en 2019 est que aya a même eu une répercussion au-delà de 2SCALE; les femmes qui faisaient partie de aya au Ghana en 2018, gardent toujours un lien fort, échangent des idées et font des affaires sur les groupes WhatsApp. Elles se rencontrent souvent face à face. La même chose se produit actuellement au Burkina Faso. Mais en Éthiopie, cela était moins fréquent, en raison d'une utilisation plus faible des médias sociaux en général.

### Martha Fanny Gaisie



Je suis allé à une Startup Academy et mon équipe avec le Healthy Choice Mushroom a remporté le prix du meilleur pitch.

13:50

### Martha Fanny Gaisie

Merci beaucoup AYA pour la formation de base que vous m'avez donnée. Cela a beaucoup aidé mon équipe.

13:51

### Pamela Agbotse

Salut la famille AYA!

18:29

### Pamela Agbotse

Je veux vraiment vous remercier pour la formation. J'ai fait un pitch de cinq minutes aujourd'hui. Ça s'est très bien passé et j'ai obtenu un contrat de distribution exclusif.

18:31

### Sandwidi Bakawan Mireille

Félicitations Pamela!

18:29

### Sandwidi Bakawan Mireille

J'ai aussi de bonnes nouvelles. Grâce à la formation, j'ai un meilleur contrôle sur mes coûts de production, donc je sais maintenant quel sera exactement mon bénéfice. Je compte prévoir un salaire à la fin du mois et tous les autres..

18:31

### Nadiatu Ali Dawud



Un grand merci à nos coachs! Après le canevas de AYA, nous avons ajouté de la valeur à notre beurre de karité ZLB et amélioré nos ventes.

20:37

### Ami Adade

C'est merveilleux d'entendre ça Martha. De combien les ventes ont-elles augmenté?

20:40

Captures d'écrans du groupe WhatsApp AYA

## Présentation de notre travail au SARA

### Novembre 2019

Si vous étiez au Salon Internationale de l'Agriculture et des Ressources Animales (SARA) de la Côte d'Ivoire en fin novembre, vous avez certainement remarqué l'équipe 2SCALE parmi la foule. Cet événement de neuf jours qui a débuté le 22 novembre à Abidjan, était axé sur l'agriculture intelligente et les innovations technologiques. 2SCALE en a profité pour partager avec les nombreux visiteurs de l'événement sa vision, son approche et ses partenariats. En plus de son exposition dédiée à l'événement, 2SCALE a également été invité à rejoindre une table ronde sur le thème de l'inclusion financière. La présence de 2SCALE au SARA a certainement permis des opportunités de réseautage idéales, qui pourrait potentiellement conduire à de nouveaux partenariats.



**K'Chibo, FAGRI et SCS partagent leurs savoirs et exposent leurs produits dans le stand 2SCALE**

# 6. À la recherche d'innovations vertes

Afin de garantir que la politique du gouvernement néerlandais ait un impact durable sur la sécurité alimentaire, il souhaite contribuer d'ici 2030 à la production éco-efficace d'un million d'hectares de terres agricoles. 2SCALE, étant l'un des programmes phares du gouvernement néerlandais en matière de sécurité alimentaire, s'est fixé pour objectif de couvrir 375 000 hectares en production éco-efficace (ce qui signifie que moins de ressources écologiques seront nécessaires pour la production alimentaire) d'ici la fin de 2023. Pour y parvenir, nous prévoyons qu'il n'est pas seulement nécessaire de former les agriculteurs aux pratiques agricoles éco-efficaces; mais il faut un changement plus large, qui sera fortement basé sur l'introduction d'innovations pour stimuler l'adoption de pratiques agricoles éco-efficaces. Au total, 2SCALE envisage de relier avec succès et d'introduire 50

innovations aux champions d'affaires des partenariats.

## L'innovation par la collaboration

Les chiffres ne mentent pas. 375 000 hectares en production éco-efficace et l'introduction de 50 innovations, ce n'est pas une chose facile. Pour y arriver, il est important que 2SCALE s'associe à des entreprises privées et publiques spécialisées dans les innovations et les pratiques climato-intelligentes, également à travers d'autres projets.

Pour cette raison, 2SCALE a participé à la conférence 2019 Geodata For Agriculture and Water (G4AW) qui s'est tenue les 17 et 18 avril à Ouagadougou, Burkina Faso. G4AW est un autre programme activement soutenu par le gouvernement néerlandais. La conférence a réuni différents acteurs de la région du Sahel pour échanger des idées sur l'importance





des géodonnées et des services TIC pour une productivité agricole durable dans la région. La conférence a abordé trois principaux points: la technologie et les géodonnées pour l'adaptation au changement climatique, l'agriculture intelligente face au climat et les systèmes alimentaires, et l'augmentation des opportunités d'entrepreneuriat pour les femmes et les jeunes dans la région du Sahel via les TIC.

Outre les nombreux enseignements tirés de la conférence, ce fut également une excellente occasion de rencontrer d'autres organisations et entreprises qui traitent le même sujet. 2SCALE a également discuté avec l'organisation de G4AW sur l'alignement potentiel avec plusieurs projets financés par G4AW. Cela a conduit en 2019 à des discussions avancées sur la collaboration pour développer une entreprise durable de l'un des

projets G4AW avec une grande institution financière au Kenya, qui devrait se concrétiser en 2020.

### **Les agriculteurs nigériens initiés à l'innovation en matière d'adaptation au climat**

Les innovations ne sont qu'une partie de la solution pour une plus grande production éco-efficace dans l'agriculture. La base est et continuera d'être l'adoption des pratiques de production plus éco-efficaces. Plusieurs activités à ce sujet ont été mises en œuvre en 2019, par exemple dans l'État de Sokoto, au Nigéria, où des formations ont été organisées, dans le but d'aider les petits exploitants agricoles à éviter le gaspillage des intrants et des produits agricoles pendant les principales saisons agricoles. La formation était axée sur la façon d'utiliser les téléphones portables pour obtenir les prévisions météorologiques

quotidiennes dans leur localité, en faisant en sorte que les producteurs d'oignons se familiarisent avec la réalité des conditions météorologiques et changements climatiques dans leur région et alignent correctement leurs activités agricoles.

Dans un premier temps, 15 jeunes de l'Agricultural Graduates Association of Nigeria (AGAN) ont été sélectionnés et formés, qui ont ensuite présenté l'utilisation des prévisions météorologiques localisées à un total de 575 petits producteurs d'oignons au niveau communautaire, à travers huit pôles d'entreprise agricole différents. Le service de prévisions météorologiques pour les agriculteurs a été rendu possible par la société Ignitia technologies, avec laquelle 2SCALE a signé un protocole d'accord en 2019 pour une collaboration plus large. Avant la formation des agriculteurs, les jeunes AGAN ont été recrutés, formés et déployés pour collecter les noms des agriculteurs, leurs numéros de téléphones et les emplacements de leurs exploitations agricoles - y compris les coordonnées GPS.

Après la formation, les agriculteurs ont souligné l'importance d'avoir accès à ces informations localisées en temps opportun. Ils ont constaté que les prévisions météorologiques des services SMS correspondaient à la réalité de ce qui se passait dans leurs communautés. Cela peut potentiellement les aider à augmenter les revenus et la productivité agricole; adapter et renforcer la résilience au changement climatique et, si possible, réduire les émissions de gaz à effet de serre.

### **Défi de l'innovation numérique pour une agriculture intelligente face au climat**

Des entreprises comme Ignitia et d'autres fournisseurs de services et de technologies innovantes peuvent être très utiles pour

atteindre une production éco-efficace. Pour assurer que 2SCALE offre des conditions de concurrence équitables pour tous ces innovateurs, et pour promouvoir, faciliter et accroître l'adoption d'innovations durables parmi les acteurs de la chaîne de valeurs agroalimentaire dans les partenariats 2SCALE, le programme a décidé de lancer un concours d'innovation pour les innovations numériques dans le secteur agricole. Il est prévu qu'à l'avenir 2SCALE lancera davantage de concours en matière d'innovation dans des domaines autres que le numérique, qui sont aussi pertinents pour la production éco-efficace.

Le concours a été lancé au deuxième semestre 2019 et a invité des entrepreneurs, des startups et des PME qui fournissent des innovations numériques (telles que des prévisions météorologiques hyperlocales, la finance mobile et les solutions de traçabilité) et qui souhaitent leur mettre à l'échelle. Ceci est non seulement pertinent pour 2SCALE, mais aussi une opportunité unique pour ces entrepreneurs de toucher 750 000 agriculteurs, qui font partie du programme 2SCALE.

Le concours a enregistré au total 173 candidatures, dont 124 éligibles. 72% des candidats sont basés au Kenya, au Nigeria ou au Ghana, mais également des innovateurs des autres pays 2SCALE ont postulé. La plupart des demandes concernaient les domaines prioritaires de l'intégration des chaînes de valeurs, l'inclusion financière et l'agriculture durable. Commencé entre fin 2019 et début 2020, 2SCALE a créé une liste des 20 innovateurs les plus prometteurs qui seront présentés aux acteurs de 2SCALE, en espérant que cela conduira à l'adoption de plusieurs innovations numériques pour une agriculture éco-efficace dans différents partenariats en 2020 et au-delà.

## Accord avec le Service Commercial Sylvain

### Décembre 2019

Après le succès d'une précédente phase pilote, 2SCALE a transformé Service Commercial Sylvain (SCS) en un véritable partenariat inclusif afin de répondre à la demande croissante de légumes frais au Mali. Le 12 décembre 2019, une cérémonie de signature officielle de l'accord de partenariat a eu lieu dans les locaux de SCS, en présence de l'ambassadeur des Pays-Bas au Mali, Jolke Oppewal, ainsi que des autorités locales et des agriculteurs. 2SCALE aidera SCS à travailler avec les petits producteurs de légumes et à développer une chaîne de valeurs plus inclusive. Le partenariat garantit que d'ici 2023, le marché urbain de Bamako sera approvisionné annuellement avec un total de 1000 tonnes de légumes frais produits localement.



Cérémonie de signature officielle de l'accord de partenariat entre 2SCALE et SCS au Mali

# 7. Portefeuille de partenariats

2SCALE établit des partenariats qui mettent en relation des entrepreneurs locaux - agriculteurs, commerçants, transformateurs et autres - qui, ensemble, développent une idée d'affaires en une relation solide, financièrement stable et durable. Pendant que 2SCALE entrait dans une nouvelle phase en 2019, nous avons construit un nouveau portefeuille de partenariats à partir de zéro. Voici un échantillon de certains des partenariats qui ont été établis en 2019. Cela ne donne qu'un aperçu des 35 partenariats développés à ce jour, nous vous encourageons à consulter l'ensemble du portefeuille des partenariats sur le site Web de 2SCALE.

Ghana Parcelle de démonstration d'Aflasafe dans le sorgho avec Faranaya



## Burkina Faso

Nanalim



La chaîne de valeurs du manioc a un fort potentiel au Burkina Faso, mais le secteur est très fragmenté. 2SCALE souhaite améliorer cette situation avec le champion d'affaires Nanalim, une entreprise burkinabè qui souhaite produire à grande échelle de l'attiéké déshydraté, et augmenter les ventes directes du produit aux marchés des consommateurs à faible revenu (BoP).

L'entreprise a également l'intention de développer un modèle de distribution décentralisé qui créera des emplois pour les jeunes et les femmes. Pour avoir accès à des matières premières de bonne qualité, les petits transformateurs locaux de manioc seront activement engagés pour maintenir un approvisionnement régulier en manioc semi-transformé à Nanalim.

### Objectifs du partenariat

**2.105** petits exploitants agricoles impliqués

**150** MPME impliquées

**5** organisations de producteurs impliquées (coopératives laitières)

**€437.681** de co-investissement du secteur privé

**15.000** consommateurs BoP ont un meilleur accès aux aliments nutritifs

## Cote d'Ivoire

K'Chibo



La production d'arachide en Côte d'Ivoire est très répandue, mais les moteurs commerciaux pour améliorer le professionnalisme et la productivité du secteur sont limités. Les transformateurs commerciaux d'arachide peuvent donner un coup de pouce à cela et avec l'un d'entre eux, K'Chibo, 2SCALE a mis en place un partenariat pour améliorer l'organisation du secteur, améliorer la traçabilité et la qualité de la production par les petits exploitants, afin que des entreprises comme K'Chibo aient un meilleur accès aux arachides de qualité et que des agriculteurs bénéficient des opportunités de marché stables. Ce partenariat mettra également l'accent sur le développement de nouveaux produits à base d'arachide, et sur le renforcement de la commercialisation du produit Mielard qui existe déjà sur les marchés à faible revenu.

### Objectifs du partenariat

**2.000** petits exploitants agricoles impliqués

**20** MPME impliquées

**30** organisations de producteurs impliquées (coopératives laitières)

**€23.000** de co-investissement du secteur privé

**10.000** consommateurs BoP ont un meilleur accès aux aliments nutritifs

## Ethiopie

*Bench Maji*

---

 Ethiopie  Miel

En travaillant sur un changement radical dans la production de miel, ce partenariat encouragera les femmes et les jeunes à s'engager dans la chaîne de valeurs du miel. Le transfert d'une partie de la production de miel de la forêt vers la maison, cela augmentera considérablement le nombre de femmes et de jeunes qui peuvent devenir actifs dans la production de miel mais aussi dans d'autres activités non agricoles telles que la transformation, la distribution et la vente au détail. Avec le champion d'affaires de l'Union coopérative des producteurs Bench Maji, nous travaillerons sur ce changement. Ce qui pourrait ouvrir des opportunités pour la baisse des prix qui permettra également d'atteindre les marchés BoP urbains avec du miel et des produits à base de miel.

---

### Objectifs du partenariat

**5.000** petits exploitants agricoles impliqués

**50** MPME impliquées

**18** organisations de producteurs impliquées (coopératives laitières)

**€310.150** de co-investissement du secteur privé

**20.000** consommateurs BoP ont un meilleur accès aux aliments nutritifs

## Ghana

*Tamana*

---

 Ghana  Riz

Ce partenariat vise à accroître la disponibilité du riz étuvé et des mélanges de riz (brisures de riz et soja) pour les couches de la population à faible revenu du pays. La transformation, la commercialisation et la distribution seront menées par les femmes et les jeunes pour atteindre les consommateurs BoP. Son objectif est d'accroître la participation et l'emploi dans la production, la transformation, la commercialisation et la distribution des femmes, des jeunes et des hommes le long de la chaîne de valeurs de Tamanaa. Ce champion d'affaires, situé à Nasia dans la région nord-est du Ghana, collecte le riz paddy, mais produit également du riz étuvé et des mélanges de riz (farine de soja et du riz). La matière première (riz paddy) provient principalement de petites productrices agricoles organisées en groupements.

---

### Objectifs du partenariat

**10.000** petits exploitants agricoles impliqués

**30** MPME impliquées

**350** organisations de producteurs impliquées (coopératives laitières)

**€800.000** de co-investissement du secteur privé

**15.000** consommateurs BoP ont un meilleur accès aux aliments nutritifs

## Kenya

*Sweet 'n Dried*

---



Ce partenariat vise à réduire les pertes post-récoltes de légumes indigènes africains (AIV), pendant la haute saison de production, grâce au séchage, rendant le produit disponible tout au long de l'année. La réduction des pertes post-récoltes permettra également d'améliorer les revenus des petits exploitants agricoles. De plus, la transformation des légumes toute l'année garantira des emplois plus permanents aux travailleurs de Sweet 'n Dried. Il s'agit d'une entreprise dirigée par des femmes, spécialisée dans la transformation de fruits, légumes et céréales. Basée dans le comté de Tharaka-Nithi, elle travaille avec plus de 1 200 petits exploitants agricoles (dont 60% de femmes) dans les parties haute et basse de l'est du Kenya.

---

### Objectifs du partenariat

**5.000** petits exploitants agricoles impliqués

**50** MPME impliquées

**60** organisations de producteurs impliquées (coopératives laitières)

**€649.000** de co-investissement du secteur privé

**10.000** consommateurs BoP ont un meilleur accès aux aliments nutritifs

## Mali

*Service Commercial Silvain*

---



Dans le cadre de ce partenariat, 2SCALE collabore avec le champion d'affaires Service Commercial Silvain (SCS) pour diversifier sa dépendance à l'égard des marchés internationaux des mangues, vers un marché plus diversifié pour une gamme plus large de produits (fruits et légumes) sur les marchés locaux et régionaux, offrant une meilleure opportunités pour les agriculteurs locaux et donner aux consommateurs locaux un accès à des légumes et fruits frais et sains. SCS collaborera avec des femmes grossistes des marchés ouverts de Bamako et développera une approche marketing dédiée aux marchés de niche des clients (locaux) de la classe moyenne. SCS est une entreprise créée en 1997.

---

### Objectifs du partenariat

**15.000** petits exploitants agricoles impliqués

**105** MPME impliquées

**€888.214** de co-investissement du secteur privé

**15.000** consommateurs BoP ont un meilleur accès aux aliments nutritifs

## Niger

AINOMA

---



Ce partenariat vise à relancer le secteur de l'arachide par l'inclusion des femmes et des jeunes ruraux, et à accroître la productivité et la qualité des produits. Une des interventions pour réaliser cela est de mettre en place un mécanisme financier entre les agriculteurs et le champion d'affaires AINOMA, qui permettra aux agriculteurs de payer leurs intrants par l'intermédiaire des institutions de microfinance, afin de produire des volumes accrus d'arachides de qualité et de vendre à AINOMA. AINOMA est une société de production, de commercialisation et de distribution de semences améliorées et hybrides. AINOMA a également récemment commencé à collecter des arachides pour approvisionner l'une des plus grandes entreprises agroalimentaires du Niger, la Société de Transformation Alimentaire (STA).

---

### Objectifs du partenariat

**13.571** petits exploitants agricoles impliqués

**31** MPME impliquées

**65** organisations de producteurs impliquées (coopératives laitières)

**€232.428** de co-investissement du secteur privé

**50.000** consommateurs BoP ont un meilleur accès aux aliments nutritifs

## Nigeria

FrieslandCampina Wamco

---



Ce partenariat vise à développer la capacité de production locale et l'approvisionnement en lait frais en investissant dans les infrastructures et les besoins de renforcement des capacités pour créer un marché stable, autonomiser et intégrer les Peuls producteurs locaux de lait (principalement des femmes) dans cette chaîne d'approvisionnement. La demande du Nigeria en produits laitiers est estimée à 1,3 million de tonnes par an, dont seulement 40% produits localement. Cet écart a toujours été comblé par l'importation de lait en poudre. 2SCALE est en partenariat avec le champion d'affaires FrieslandCampina Wamco pour renforcer les capacités de production locale de lait avec les petits exploitants agricoles et influencer positivement les investissements dans les infrastructures pour les chaînes d'approvisionnement laitières.

---

### Objectifs du partenariat

**7.290** petits exploitants agricoles impliqués

**20** MPME impliquées

**26** organisations de producteurs impliquées (coopératives laitières)

**€2.257.766** de co-investissement du secteur privé

**50.000** consommateurs BoP ont un meilleur accès aux aliments nutritifs



Ghana Séminaire de l'équipe 2SCALE à Bolgatanga

