

[Home](#) > (From globally distributed organizations, to supercomputers, to a small home server, if it's Linux, we know it).[ar.cn.de.en.es.fr.id.it.ph.po.ru.sw](#)

---



## N° 13 MAI 1997: Bulletin du réseau, Technologie et partenariat en agroalimentaire

---

### [Table des matières](#)

---

**Si vous écrivez à un membre du réseau** pour demander conseil, soyez très précis dans vos questions. Indiquez clairement:

- votre nom, celui de votre organisme ou de votre entreprise et vos coordonnées postales;
- les objectifs et le public cible de votre organisme; l'activité principale de votre organisme ou entreprise;
- le problème spécifique pour lequel vous demandez conseil.

Le cas échéant, donnez le maximum d'informations techniques sur l'activité en cours ou prévue:

matières premières (quantité), produits finis, main-d'œuvre, équipement (type et capacité), financements, marchés...

Réseau TPA, c/o Gret  
21 1-213 rue La Fayette  
F 75010 Paris.

Tél.: 33 (0) 140 05 61 69.

Fax :33 (0) 140 05 61 10 ou 11.

E mail: [tpa@globenet.org](mailto:tpa@globenet.org)

### **Bulletin du réseau TPA mai 1997, n° 13**

Ce bulletin est financé par le ministère de la Coopération.

Responsable de la publication:

Danièle Ribier.

**Rédaction:** Christiane Dardé.

#### **Ont participé à ce numéro:**

D. Bruinsma, P. Desmarest, M. Didierjean, Y. Gauthier, F. Giroux, J. M. Justumus, K. Pelzer, F-X. Posté, E. de Souza J-B. Toukam, B. Wampfler.

**Maquette créée** par Solange Münzer.

**Maquette et secrétariat de rédaction:** Anne Boher.

**Assistante:** Mariana Vincenti.

**Imprimé par Dumas, mai 1997.**

**Imprimeur n° 33732**

# Table des matières

---

## [La vie du réseau](#)

## [Editorial](#)

## [Les programmes d'appui aux entreprises](#)

[Financier les activités et les projets: du crédit à l'accompagnement de projets](#)  
[Les programmes et les organismes d'appui: des financements adaptés aux situations locales](#)

[Formation, appui technique et suivi-conseil: des aides à la réussite](#)

[Insertion professionnelle des jeunes: l'aventure camerounaise de l'Apica et de l'Ensaï](#)  
[Des formations adaptées aux besoins des petits entrepreneurs: l'Ensia-Siarc et ses partenaires](#)

[Le Critt d'Auch: appui et formation aux entreprises agroalimentaires du nord et du sud](#)  
[Diffusion des produits et des savoir-faire: la promotion des produits agricoles non traditionnels](#)

[Pernod Ricard: quand une entreprise industrielle collabore avec des petits producteurs](#)  
[La fabrication du beurre de karité: quelles technologies pour les femmes?](#)

## [Info guide](#)

[Livres à lire](#)

[Revue et périodiques](#)

[Formations](#)

[Appui aux entreprises](#)

[Outils pédagogiques](#)

[Colloques et séminaires](#)

[Trouver votre idée d'entreprise](#)

[Sommaire des précédentes bulletins du réseau](#)

[Table des matières - Suivante](#) ➤

---

[Home](#)"" """"> (From globally distributed organizations, to supercomputers, to a small home server, if it's Linux, we know it).[.ar](#).[.cn](#).[.de](#).[.en](#).[.es](#).[.fr](#).[.id](#).[.it](#).[.ph](#).[.po](#).[.ru](#).[.sw](#)

---

## La vie du réseau

Sénégal

Une cellule de 9 personnes fonctionne depuis un an pour monter et animer un relais national du réseau TPA au Sénégal. Son objectif: créer une synergie entre les membres du réseau au Sénégal.

Sa première tâche a été d'élaborer un annuaire des agents économiques du secteur agroalimentaire sénégalais incluant les entreprises et les institutions de recherche de développement et d'appui intervenant dans le secteur. Ce document, qui a nécessité un long travail de collecte et de vérification des coordonnées, est sur le point de paraître.

Les membres de cette cellule sont: Ndane Diouf, de l'entreprise Agrifa; Oumar Kane, du Bici; André Morisseau, de la direction de l'artisanat; Charles René Ndaw, de la Sosael; Absa Ndiaye Gueye, de l'Ucad, faculté des sciences; Ibrahima Paye, du PSL Sangalkam; Khanata Sokona, d'Enda Graf; Moussa Souane, du GIE Co-Aid.

*Le coordinateur provisoire du relais est Ababacar Ndoye, ITA, route des Pères Maristes, BP 2765, Dakar Hann. Tél.: 221 32 1955/32 00 70; fax: 221 32 82 95.*

## **Burkina Faso**

Une réunion des membres du réseau a eu lieu en novembre 1996. Des propositions ont été faites pour définir les objectifs d'un relais du réseau au Burkina Faso. Le relais pourrait promouvoir un partenariat entre structures à l'échelle locale et consolider les rapports avec d'autres réseaux existant sur le terrain. Un comité provisoire a été créé pour établir des liens avec le secrétariat technique du réseau à Paris.

Il est constitué de Emmanuel Edho, association Air Pav; Bakary Kassamba, IBE CNRST; Patrick Koala, association Pengwende; Mathias Foma Ky, APR; Micheline Ouattara, ODE; Marceline Ouedraogo, groupement Songtaaba; Yvette Ouedraogo, consultante genre développement; Armande Sawadogo,

LBTA.

*Coordinateur: Jean Marie Bougma, AAILD, 01 BP 3368, Ouagadougou 01. Tél.: 226 36 13 59:  
fax:226312594*

## **Congo**

Au mois de février 1997, la secrétaire technique du réseau TPA, Danièle Ribier, s'est rendue au Congo pour rencontrer certains membres du réseau, visiter les entreprises de transformation agroalimentaire et connaître les activités des structures d'appui aux entreprises. A l'issue de sa mission, une réunion des membres du réseau a eu lieu dans les locaux d'Agricongo. Il a été décidé que le réseau "Entreprendre" pourrait devenir un relais privilégié pour collecter l'information concernant le secteur agroalimentaire congolais et pour faciliter les échanges entre membres du réseau TPA.

Le réseau "Entreprendre" regroupe plusieurs structures d'appui aux entreprises congolaises. Il a été créé à l'initiative d'Agricongo, du Forum des jeunes entreprises, de la Mission française de coopération et de la Caisse française de développement pour articuler les appuis aux petites entreprises.

*Contact: Monsieur Belantsi, président de l'association Entreprendre, Agricongo, Immeuble Manucongo, BP 14 574, Brazzaville. Tél. :242 83 69 95; fax: 242 83 78 74.*

## **Courrier des lecteurs**

Un lecteur attentif nous signale un manque de précision dans l'article "Le lait pasteurisé et le lait stérilisé", paru dans le bulletin n° 11 de décembre 1995, page 9. La température de 100 ° C indiquée est insuffisante pour stériliser le lait et le conserver dans de bonnes conditions.

## Dernière heure

- Le séminaire sur "**Le séchage des produits à haute teneur en humidité**", organisé par les réseaux TPA, RTTPA et les Ong Abac et Geres s'est tenu du 22 au 24 avril 1997 à Ouagadougou, au Burkina Faso. Une centaine de personnes y a participé. Les actes du séminaire seront présentés dans le bulletin TPA n°14.

- **L'Annuaire des membres du Réseau TPA** a été publié en 1996.

Les coordonnées des différents membres du réseau y sont classées par zone géographique et par ordre alphabétique.

Cet annuaire est disponible, sur simple demande, auprès du secrétariat du réseau TPA.

---

[Table des matières](#) - [Suivante](#)➤

[Table des matières](#) - ◀ [Précédente](#) - [Suivante](#)➤

---

[Home](#)"" """"> (From globally distributed organizations, to supercomputers, to a small home server,

## Editorial

Les métiers de la transformation agroalimentaire se modernisent. Pour répondre à une demande croissante et plus exigeante, aussi bien sur les marchés locaux qu'à l'exportation, ils font appel à des savoir-faire renouvelés et requièrent une amélioration de la productivité du travail.

En termes d'organisation de la production, cette modernisation est le fait d'un entrepreneuriat qui, peu à peu, complète l'offre traditionnelle, familiale et artisanale, par une production plus élaborée, innovante et gérée selon des critères de performance des unités de production et des filières (rentabilité, qualité, croissance) mieux définis.

*L'environnement des entreprises de transformation agroalimentaire est-il à la hauteur de cette modernisation accélérée des entreprises et des métiers ?*

C'est ce que le réseau TPA a souhaité savoir en lançant de juillet à novembre 1996 une grande enquête sur "Les dispositifs d'appui aux entreprises agroalimentaires" dont rend compte ce bulletin.

Les résultats de l'enquête s'ordonnent autour de deux catégories de dispositifs: ceux à vocation financière d'une part et ceux à vocation de conseil et d'accompagnement de l'autre.

Premier constat: si les systèmes d'appui exclusivement dédiés aux entreprises du secteur



agroalimentaire sont peu nombreux, ces entreprises et ce secteur constituent cependant une part importante (que l'on peut estimer d'un quart à un tiers) du portefeuille d'activité des dispositifs d'appui au secteur privé.

Second constat: les services fournis sont nombreux mais dispersés. Notre enquête en témoigne. Elle révèle la diversité des approches en matière de crédit, d'information, de formation, d'accompagnement et de conseil aux entreprises. Elle dévoile également la diversité des opérateurs: les projets, les Ong, les sociétés mutuelles et les coopératives sont autant de formes institutionnelles à travers lesquelles les bailleurs de fonds se sont engagés, aux côtés des acteurs nationaux.

Ce que l'on en retiendra, c'est la volonté d'inscrire ces institutions dans la durée. C'est une condition essentielle à la mise au point d'outils de développement adaptés aux besoins réels de tissus économiques en constante évolution.

Troisième constat: des lacunes importantes demeurent qui réduisent la portée de l'action des Etats et des bailleurs de fonds. Citons les principales: la recherche au Sud est en panne; les formations initiales aux métiers de l'agroalimentaire sont peu nombreuses; l'offre de financement des fonds propres et de l'investissement des entreprises, par du crédit à moyen et long terme, est trop faible, voire inexistante; les conseils en matière de gestion commerciale sont trop peu développés.

Mais le secteur de la transformation agroalimentaire moderne est encore jeune et peu structuré: les professionnels ne sont pas regroupés en associations; les métiers ne sont pas identifiés et reconnus comme tels, notamment par les pouvoirs publics; la gestion des filières agroalimentaires

est inexistante.

Le chantier est encore vaste qui conduira à la mise en place de la panoplie complète des appuis que demandent les métiers de la transformation alimentaire. Sa progression passe précisément par une double démarche de professionnalisation des métiers et des entreprises de l'agroalimentaire:

- *institutionnelle*, assurant le groupement et la défense commune des intérêts des métiers de l'agroalimentaire;
- *technique*, à travers laquelle seraient assurées les démarches d'information économique, de formation, d'innovation, de maîtrise de la qualité et d'accès aux marchés.

C'est à cette condition que le secteur de la transformation agroalimentaire peut prendre en main l'amélioration de son propre environnement.

**Etienne DE SOUZA**

Ministère de la Coopération

---

[Table des matières](#) - [◀ Précédente](#) - [Suivante ▶](#)

[Table des matières](#) - [◀ Précédente](#) - [Suivante ▶](#)

---

[Home](#)"" """"> (From globally distributed organizations, to supercomputers, to a small home server,

## Les programmes d'appui aux entreprises

[Financier les activités et les projets: du crédit à l'accompagnement de projets](#)

[Les programmes et les organismes d'appui: des financements adaptés aux situations locales](#)

[Formation, appui technique et suivi-conseil: des aides à la réussite](#)

[Insertion professionnelle des jeunes: l'aventure camerounaise de l'Apica et de l'Ensaï](#)

[Des formations adaptées aux besoins des petits entrepreneurs: l'Ensia-Siarc et ses partenaires](#)

[Le Critt d'Auch: appui et formation aux entreprises agroalimentaires du nord et du sud](#)

[Diffusion des produits et des savoir-faire: la promotion des produits agricoles non traditionnels](#)

[Pernod Ricard: quand une entreprise industrielle collabore avec des petits producteurs](#)

[La fabrication du beurre de karité: quelles technologies pour les femmes?](#)

*En quatre volets - financement, formation, partenariat et promotion des produits -, ce bulletin présente un échantillon de programmes mis en place par des intervenants, du Sud comme du Nord, pour appuyer les entreprises africaines, petites et grandes, notamment celles du secteur agroalimentaire.*

*De leur côté, les opérateurs économiques - producteurs, exportateurs, transformateurs - commencent à s'organiser, ici et là. Conjuguant leurs efforts, ils se regroupent au sein d'organisations*

*professionnelles.*

*Ce numéro fait le point sur le contenu, l'intérêt et les perspectives ouvertes par ces initiatives. Suivez le guide.*

## **Financier les activités et les projets: du crédit à l'accompagnement de projets**

*Promouvoir une activité ou soutenir un projet est une affaire sérieuse. Divers organismes proposent aux entrepreneurs des programmes de financement et d'assistance. Mais tous les chefs d'entreprise ne sont pas logés à la même enseigne: les conditions d'attribution des crédits varient selon les situations.*

Des programmes de financement d'entreprises sont élaborés par différents intervenants: institutions internationales (Centre pour le développement industriel de l'Union européenne, Programme des Nations unies pour le développement) et nationales, Organisations non gouvernementales (Ong) et certaines banques. Ces programmes consistent à financer l'activité économique des entreprises et/ou à soutenir les projets des promoteurs ou des entrepreneurs.

Des projets d'épargne, de crédit et d'accompagnement des petites entreprises sont mis en œuvre localement. L'octroi du crédit répond à plusieurs objectifs: aider les opérateurs à démarrer une activité, à financer l'achat de leur équipement ou à constituer leur fonds de roulement. Divers secteurs sont concernés: micro-activités, petites et moyennes entreprises, artisanat...

### **Petit crédit pour micro-entreprises**

Certains programmes de crédit prévoient la collecte d'une épargne préalable (crédit mutuel): c'est le cas notamment des caisses villageoises d'épargne-crédit mises en place par le Centre international de développement et de recherche, le CIDR, et des caisses mutualistes d'épargne-crédit du Centre international de crédit mutuel (présentées ci-après). D'autres sont fondés sur la solidarité: la constitution de groupes de crédit solidaire permet aux petits emprunteurs d'accéder au crédit et offre une garantie pour le remboursement des prêts. Ces programmes sont expérimentés par l'Iram depuis plusieurs années, au Sénégal et dans d'autres pays, et par le Cirad au Burkina Faso (Projet de promotion du petit crédit rural, présenté ci-après).

De 1986 à 1995, la CFD a accordé des financements directs aux petites entreprises au moyen des aides aux initiatives productrices de base, les AIPB. Ces prêts ont permis aux entreprises de financer jusqu'à 70 % du coût total de leurs investissements, essentiellement pour l'achat d'équipements. Le suivi des entreprises bénéficiaires - des PME et la récupération de ces fonds a été assuré, par des organisations non gouvernementales et des sociétés de conseil locales, en relation avec les agences de la CFD. Devant le faible taux de remboursement et le coût total pour l'institution, ce système de prêt a été abandonné. En 1997, un nouveau type de prêts va être expérimenté; les fonds de la CFD seront octroyés à des institutions financières ou à des organismes locaux bien insérés dans leur environnement qui pourront proposer du petit crédit à court et moyen terme aux très petites entreprises.

### **Des crédits, mais aussi un suivi conseil**

A côté des banques solidaires et des systèmes de crédit soutenus par les Ong et les organismes de développement, quelques institutions comme la Société d'investissement et de développement

international, Sidi, ont mis en place un dispositif à deux facettes, intégrant la fonction de conseil et d'accompagnement des entreprises à la fonction bancaire. Les structures financières locales appuyées par la Sidi s'adressent aux entreprises existantes pour miniser les risques, et proposent à leurs responsables, qui sollicitent un prêt, un contrat d'assistance. Le suivi et le conseil fourni aux bénéficiaires est facturé, en intégrant leur coût dans le taux de crédit ou en rémunérant à part la prestation de services.

Notons que si, dans l'ensemble, les activités agroalimentaires ne font pas l'objet de financements spécifiques, elles représentent une bonne part des prêts octroyés (16 à 50 % des AIPB, 30 à 50 % des crédits aux PME).

### **Accompagner les projets d'entreprises et de partenariat**

Les financements d'études préalables ou de développement concernent plutôt les PME et les grandes entreprises en général. Les fonds d'appui direct aux entreprises privées (Fade) ont été mis au point par la CFD pour encourager l'investissement des PME dans les pays africains. Jusqu'en 1995, cinq fonds étaient proposés aux opérateurs économiques pour soutenir leurs projets individuels ou de partenariat afin qu'ils créent, développent, diversifient, restructurent ou privatisent leur entreprise. Un tiers du volume des Fade a bénéficié à des entreprises du secteur agroalimentaire. En 1996, les Fonds de préparation de projets privés (F3P) ont remplacé les Fade (voir Bulletin 12).

Ces financements s'appliquent aux pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique). Ils sont tous remboursables et ils ne sont utilisables que pour le financement partiel des études préalables à la

préparation des projets (le prêt sans intérêt pourra couvrir jusqu'à 70 % du coût de l'étude et sera limité à 150 000 FF). Les opérateurs auront la possibilité de mobiliser conjointement les facilités du Centre pour le développement industriel (CDI).

Les quatre facilités qu'offre le CDI (voir Bulletin 11) s'appliquent à tous les projets de création, de développement, de restructuration et de privatisation d'entreprises de taille industrielle dans les pays ACP.

Il s'agit également de favoriser les accords de partenariat entre des entreprises européennes et des pays ACP. Quatre phases sont appuyées: identification du projet industriel et de partenaires potentiels (facilité 1), conduite des opérations préalables à la réalisation du projet (facilité 2), assistance au montage du dossier de demande de financement et son accompagnement (facilité 3), démarrage et développement du projet (facilité 4).

L'appui du CDI ne dépasse pas 150 000 Ecu par an et par projet, ce qui correspond à la moitié (facilité 1) ou aux 2/3 (facilités 2 à 4) de son coût total. Ainsi, 30 à 50 % du montant du projet restent à la charge du bénéficiaire.

## **Les programmes et les organismes d'appui: des financements adaptés aux situations locales**

*Crédit solidaire, vente de produits financiers, conseil ou assistance... la vitalité des organismes de financement n'a d'égale que la diversité des situations auxquelles ils ont à faire face. Acteurs du tissu entrepreneurial africain, la Sidi, le CICM OU le PPPCR sont autant d'exemples de structures d'appui aux*

*projets locaux. Chacun, à sa manière, tente de répondre au déficit de liquidités, de formation et d'écoulement que ressent tout opérateur privé.*

### **- La Société d'investissement et de développement international (Sidi)**

La Sidi a été créée en 1983 par le Comité catholique contre la faim et pour le développement (CCFD) pour accompagner et financer la création de petites entreprises, formelles ou informelles. A ses débuts, la Sidi investit ses fonds propres dans des entreprises en création, n'ayant pas accès au système bancaire classique, par des prises de participation directe dans leur capital.

A partir de 1987, elle crée des structures locales d'investissement, dont quatre en Afrique - Cerudeb en Ouganda, Fidi en Côte-d'Ivoire, IDM en Mauritanie, Madi au Maroc - et la Sipem à Madagascar qui deviennent ensuite des structures de financement local (SFL). Ces SFL apportent un appui aux petites entreprises en création ou en développement, exclues du système bancaire. Elles leur offrent une gamme variée de produits financiers: crédit de trésorerie, fonds de roulement, achat d'équipement, crédit à court et moyen terme, leasing, etc.

A la différence des banques, la garantie exigée sur la totalité du prêt est constituée par le patrimoine de l'entreprise et, surtout, par les qualités de l'entrepreneur (sa crédibilité sociale, ses capacités à diriger son entreprise). Pour accroître les chances de pérennisation de l'entreprise, la SFL assure également l'accompagnement de l'entrepreneur bénéficiaire et lui apporte conseil, formation et suit son activité. Ces services sont, selon les cas,



assurés par une structure parallèle sous-traitante ou par la SFL elle-même. Ils font l'objet d'un contrat et sont facturés au bénéficiaire.

### **Un partenariat riche de promesses**

Cette conception de l'entreprise et du travail de suivi à accomplir, commune à la Sidi et aux SFL, est à l'origine d'une démarche originale. Devenus partenaires, ces organismes ont pour objectif, non pas de favoriser les appuis et les transferts de compétences entre le Nord et le Sud, mais bien d'appuyer et de renforcer les capacités locales de financement et d'accompagnement des petites entreprises. Dans tous les cas, ce sont la pérennité de ces structures de financement local et leur fonctionnement, selon des logiques entrepreneuriales, qui sont recherchés.

C'est cette démarche qui a amené la Sidi et ses cinq partenaires africains et malgaches à lancer, en 1995, un projet de réseau des structures de financement, d'appui et de promotion de la petite entreprise en Afrique.

Le réseau Afrique répond à leurs préoccupations communes de capitaliser leurs savoir-faire. Ses objectifs sont multiples: "consolider les liens entre les structures du réseau", "harmoniser les outils techniques utilisés par confrontation des expériences", "faciliter la négociation avec les bailleurs de fonds pour augmenter les capacités de mobilisation des ressources", appuyer la consolidation et/ ou la création de structures de financement et d'accompagnement des petites entreprises, en utilisant " une démarche éthique commune".

## **De grandes ambitions pour le Réseau Afrique**

Les activités du Réseau Afrique sont, par conséquent, assez larges. Il s'agit, d'une part, de promouvoir les activités de ses membres auprès des intervenants du développement, les bailleurs de fonds notamment. L'édition d'une publication ouverte aux professionnels de la petite entreprise (entrepreneurs, financiers, chercheurs ou organisations nationales et internationales) permettra de présenter leurs réflexions sur cette question et de diffuser l'information sur l'évolution du monde des micro et petites entreprises d'Afrique et d'ailleurs.

D'autre part, des outils communs de gestion (logiciel de suivi de portefeuilles, manuel de formation de l'agent de crédit, guide opérationnel de gestion...) vont être conçus afin d'améliorer la gestion interne des structures de financement local et les services proposés aux entreprises. Le Réseau formera les cadres des structures de financement, ce qui leur permettra d'élargir leurs connaissances et d'accroître l'efficacité et la qualité des services proposés à leur clientèle. Enfin, l'organisation de visites et de stages au niveau des SFL est prévue pour favoriser les échanges d'expériences entre leurs membres.

Par la mise en œuvre de tous ces moyens, le Réseau Afrique devrait contribuer à renforcer les appuis apportés aux petites entreprises africaines et favoriser, par ce biais, le développement d'un tissu dynamique de micro et petites entreprises.

### **Contacts**

- Marianne Didierjean, Sidi, 47 quai des Grands Augustins, 75006 Paris, France. Tél.: 33 (0)1 40 46 70 07; fax :33 (0)1 46 34 81 18.
- Cerudeb: PO Box 1892, Kampala, Ouganda. Tél.: 256 41 233 062; fax: 256 41 236 607
- Fonds ivoirien de développement et d'investissement (Fidi): 04 BP 2237, Abidjan 04, Côte d'Ivoire. Tél.: 225 22 42 93; fax: 225 22 41 74.
- Investissement développement en Mauritanie-Mutuelle (IDM-M): BP 5004, Nouakchott, Mauritanie. Tél.: 222 25 61 21; fax: 222 25 6122
- Sipem: Lot II L 110, Rue Rajakoba Augustin, Ankadivato, 101 Antananarivo, Madagascar. Tél.: 261 2 30098 ;fax :261233864.

### **IDM: Investissement développement en Mauritanie**

IDM a été créé en 1991 à Nouakchott. Son capital est détenu à 60 % par la Sidi et à 30 % par un cabinet local d'expertise comptable. IDM est une société prestataire de services financiers et de conseil aux entrepreneurs. Les petites entreprises peuvent recevoir plusieurs types d'appuis financiers: prise de participation, apport en compte courant d'actionnaires, prêts de la Caisse française de développement, location-vente.

L'association Compta Conseil a été constituée en 1992, en parallèle à IDM, et collabore avec divers organismes. Cela permet de fournir aux entreprises un accompagnement à plusieurs niveaux:

- suivi comptable mensuel, conseil en gestion, étude de faisabilité du projet de création d'entreprise réalisés par Compta Conseil;

- accueil, information et formation effectués par l'Agence d'appui à la promotion de l'initiative privée (Apip);
- conseil et information sur l'exportation effectués par la Fédération artisans du monde (Fam Import).

Pour bénéficier de ces services, les entreprises doivent adhérer à Compta Conseil (environ 350 FF). Cela ne semble pas pour autant représenter une contrainte pour celles-ci: plus de 70 PME reçoivent un appui comptable et plus de 400 personnes ont jusqu'à présent été accueillies par l'Agence d'appui à la promotion de l'initiative privée (Apip). A la fin de 1995, 76 entreprises avaient reçu un financement, dont 38 prêts (de 71 000 FF en moyenne), 27 locations-vente, 17 participations au capital et 15 apports en compte courant d'actionnaires.

Enfin, IDM organise tous les deux ans, depuis 1994, un Forum du partenariat qui regroupe des acteurs économiques mauritaniens et étrangers.

Depuis fin 1996, la Caisse française de développement, principal bailleur de fonds du dispositif, a pris le relai de la Sidi. IDM est devenu IDM-M (Mutuelle), mutuelle de crédit agréée par la Banque centrale de Mauritanie.

### **Fidi: le Fonds ivoirien de développement et d'investissement**

Le Fidi a été créé en janvier 1994 par la Sidi. Cette Ong regroupe des personnes, des associations et des entreprises souhaitant contribuer à la création d'un tissu de petites entreprises en Côte d'Ivoire. C'est actuellement la seule structure de financement local ayant un statut associatif.

La Fidi apporte trois types d'appuis aux petits entrepreneurs qui n'ont pas les moyens financiers suffisants pour mettre en œuvre leur projet de création ou de développement de leur entreprise. Ce sont le financement, l'accompagnement des entreprises et la formation. Dans le cadre d'un programme d'appui aux petites entreprises des villes côtières financé par l'Union européenne, le Fidi a constitué quatre Centres décentralisés de gestion. Ces CDG sont opérationnels depuis septembre 1994. Ils aident les chefs d'entreprise à formuler leur demande de financement de leur projet et à gérer leurs entreprises. A la fin du mois de mars 1995, plus de 16 entreprises avaient été financées par ces CDG et, en quatre mois, 225 entrepreneurs ont été accueillis. Des sessions de formation pour les membres d'une Ong locale ont également été organisées avec l'appui de la Sidi. Enfin, le Fidi édite un journal, *Fidi-Info*, qui fait le lien entre les partenaires engagés dans la promotion de l'initiative privée en Côte d'Ivoire et à l'étranger. A la fin de 1995, le Fidi avait financé 39 entreprises (soit 242 emplois consolidés) et accordé 38 prêts d'un montant moyen de 18 900 FF.

### **- Le Projet de promotion du petit crédit rural dans le Nord Yatenga, au Burkina Faso**

Dans le Foï, au Nord Yatenga, plusieurs années de sécheresse successives, entre 1973 et 1984, ont contribué à transformer les systèmes de production. Les éleveurs sédentarisés et nomades (en majorité Peul) ont perdu 50 à 80 % de leur cheptel; les agriculteurs (Rimaïbe mais aussi Dogon, Mossi, Foulé et Bella) ont été confrontés à un déficit alimentaire. Un diagnostic des stratégies d'adaptation des différents acteurs et de l'évolution de ces systèmes a été réalisé par le Cirad. Il a mis en évidence la nécessité de reconstituer le capital des unités productives.

C'est ainsi qu'est né, après une concertation avec des groupes de producteurs du Yatenga,

le Projet de promotion du petit crédit rural (PPPGR). Une phase expérimentale a démarré en 1988 dans deux villages du département de Bahn et, en 1989, le projet a été étendu à toute la province du Yatenga puis aux provinces du Soum, du Ganzourgou et de la Tapoa en 1991. Ce projet de crédit aux activités de production et aux familles a été conçu sur le modèle du crédit solidaire de la Grameen Bank. Ce système repose sur des groupes de crédit solidaire et sur la responsabilisation des villageois au travers des comités villageois de crédit. L'octroi du crédit est soumis à trois conditions: l'organisation des producteurs en groupes de crédit solidaire, la rentabilité des activités financées (générant des marges suffisantes pour honorer les remboursements et amorcer une recapitalisation) et leur maîtrise technique, la stabilité des emprunteurs (présence effective dans le quartier, le village, afin de respecter le principe de la caution solidaire).

Les prêts sont de faibles montants (de 5 000 à 50 000 F CFA) et évoluent par paliers (10 000 F CFA au premier prêt, 15 000 à 20 000 F CFA et plus au deuxième, plus de 20 000 F CFA au troisième), afin de permettre le renouvellement des activités financées et de contribuer au fonctionnement du système de crédit. Le taux d'intérêt varie entre 16 et 20 % selon l'objet du crédit. Ce taux recouvre le coût de la ressource, le coût du fonctionnement du système de crédit, la contribution à un fonds de secours (2 %) et une épargne obligatoire (5 %).

Un système de suivi-évaluation a été mis en place depuis le début du projet. Il s'appuie sur une combinaison de différents outils (suivi des clients, enquêtes qualitatives, matrice de comptabilité sociale) qui permettent d'évaluer les effets économiques et sociologiques du projet, de mieux comprendre les stratégies des producteurs et leur évolution face aux

contraintes extérieures (risque climatique, monétarisation des économies, dévaluation, urbanisation...). C'est cette connaissance fine de la clientèle, de ses potentialités, de ses contraintes et de ses aspirations, qui permet ensuite au projet de proposer des produits financiers étroitement adaptés aux besoins locaux.

### **Une clientèle plus féminine.. .**

De 1988 à 1992, environ 6 500 prêts ont été consentis dans plus de 70 villages du Yatenga, de la Tapoa et du Ganzourgou. En 1997, le PPPCR travaille avec plus de 30 000 clients. Le taux de remboursement est toujours supérieur à 98 %. Grâce au projet, plusieurs activités, essentiellement agroalimentaires et féminines, ont pu se développer: transformation des produits agroalimentaires (48 %), petit commerce (28 %), petit élevage (15 %), artisanat (6 %) et production de savon (3 %). Les femmes représentent la quasi-totalité des emprunteurs (98 %), ce qui montre leur fort intérêt pour accéder au crédit. Etant les seules personnes socialement garantes de la " stabilité " pour bénéficier du crédit, elles ont aisément adopté la notion de groupe solidaire car elles sont familiarisées avec les activités en groupe (tontine, groupes de travail).

L'octroi du crédit a aussi permis de développer à une échelle commerciale des activités familiales anciennes, d'ordinaire destinées à l'autoconsommation. Cela a favorisé une augmentation et une diversification des revenus des femmes, qu'elles utilisent en grande partie pour des dépenses familiales.

### **...que masculine**

Les hommes se montrent à leur tour motivés et sollicitent le projet. Ils souhaitent emprunter des sommes plus élevées, pour financer des activités artisanales et l'élevage d'embouche. Leurs stratégies (axées de plus sur la migration) apparaissent souvent comme contradictoires avec les principes du système de crédit, qui sont fondés sur l'octroi de prêts modiques et sur des critères de stabilité géographique.

Le Projet de promotion du petit crédit rural prend en compte les besoins individuels des producteurs, en répondant à leurs stratégies socio-économiques grâce à un processus de suivi-évaluation-concertation mis en place par le Cirad.

**Contact:**

- Betty Wampfler, Cirad-Sar, BP 5035, 34090 Montpellier Cedex 1, France. Tél.: 33 (0)4 67 61 57 56; fax: 33 (0)4 67 6157 51.

**- Le Centre international du crédit mutuel**

Le Centre international du crédit mutuel (CICM) est une association créée en 1979 par le Crédit mutuel français. Cette banque, née au milieu du XIXe siècle pour favoriser l'épargne des populations pauvres rurales et agricoles, compte aujourd'hui plus de 8 millions de clients et est la deuxième banque agricole française.

La démarche du CICM est calquée sur les principes fondateurs du Crédit mutuel: la responsabilité des sociétaires, le bénévolat des administrateurs, la limitation géographique de l'activité des caisses (services de proximité) et le statut juridique



d'association coopérative. Son action consiste à développer des réseaux de caisses mutualistes d'épargne et de crédit dans les zones rurales et urbaines des pays en développement. Jusqu'à présent, en Afrique, 6 réseaux de coopératives d'épargne et de crédit (400 caisses) ont vu le jour: les Mucodec au Congo, le Crédit mutuel au Sénégal, en Centrafrique et en Guinée, la Coopec au Burundi et les Coopec et Crep en Côte d'Ivoire.

Ces caisses réunissent 350 000 sociétaires au niveau local; elles s'attachent à canaliser l'épargne de la population féminine, toujours peu représentée au sein de leur clientèle.

### **Au préalable, collecter l'épargne**

Le fonctionnement des caisses mutualistes est fondé sur la collecte d'une épargne (celle-ci a atteint 22 milliards de F CFA au 31 décembre 1996), qui permet d'alimenter des fonds de crédit. La rémunération de l'épargne varie selon les pays (4 % au Congo, 8 % en Guinée par exemple); elle ne peut néanmoins dépasser un certain plafond. Chaque année, le conseil d'administration des caisses nationales fixe le taux d'intérêt des sommes épargnées, en tenant compte des résultats enregistrés - en fonction de leur évolution, il peut être décidé de verser ou non l'intérêt aux clients -, des taux de crédit pratiqués par les caisses mutualistes et les banques nationales, ainsi que de l'environnement économique.

### **Les mutuelles congolaises d'épargne et de crédit**

Au Congo, le réseau du crédit mutuel, fondé sur le sociétariat (chaque client étant lui-même

détenteur de parts du capital de sa caisse), a été mis en place en 1983, avec 12 caisses locales comptant 1 350 sociétaires. La proximité avec la population est à la fois géographique (caisses de quartier ou de village) et financière (des conditions plus favorables que dans une banque classique étant proposées aux petits emprunteurs).

Le mouvement des Mucodec a été reconnu en tant qu'institution financière par la Banque des Etats d'Afrique centrale en 1994. Les caisses sont reliées à la caisse centrale de Brazzaville et lui reversent 80 % de l'épargne collectée mais elles évoluent peu à peu vers une fédération nationale de caisses autonomes. Le réseau des Mucodec est surtout implanté en milieu rural, où l'on dénombre 69 % des caisses, et à Brazzaville (22 %).

Les Mucodec sont partenaires de plusieurs intervenants et programmes d'appui (Agricongo, Ana, Projet d'appui aux petites entreprises, Projet d'appui à la commercialisation et aux initiatives locales). Ces partenariats favorisent l'accès au crédit, à des conditions particulières, des opérateurs soutenus par ces différents projets, chacun détenant un compte dans une Mucodec. Un fonds de garantie a été constitué pour permettre aux petits emprunteurs d'ouvrir facilement un compte. A la fin 1996, les Mucodec étaient au nombre de 45 et représentaient près de 72 000 sociétaires, soit 15 000 adhérents de plus qu'en 1995. Chaque caisse est dirigée par un conseil d'administration de 10 membres élus en assemblée générale des sociétaires, ce qui représente 450 administrateurs bénévoles. Les Mucodec s'adressent essentiellement aux petits emprunteurs, ceux du secteur " informel " qui ont besoin de petits montants (50 à 100 000 F CFA), mais de plus en plus de gros emprunteurs se tournent vers elles. Les femmes, qui sont dans la première catégorie, représentent un fort potentiel d'épargne, même si elles ne forment pour l'instant que 20 % des bénéficiaires des crédits octroyés par les Mucodec. Pour adhérer à une caisse, il suffit de verser 10 000 F CFA,

représentant les droits d'adhésion (3 000 F CFA), l'achat de parts sociales (4 000 F CFA), un dépôt minimum (2 000 F CFA) et l'ouverture d'un livret d'épargne (1 000 F CFA). Plusieurs types d'épargne sont possibles: épargne sur livret, plan épargne projet, compte bloqué, compte courant. Le crédit touche tous les domaines: consommation, social (santé, scolarité, obsèques...), achat de véhicule, habitat, affaires (financement de stock, achat d'outillage et de matériel), relais (semences, campagne agricole...), crédit permanent. Près de 40 % des sommes prêtées en 1996 ont servi à développer des activités commerciales (petit commerce et surtout commerce de produits importés). Le montant et la durée des prêts varient selon les besoins: à partir de 15 000 F CFA en cas de crédit d'urgence et le plus souvent de 100 000 F CFA pour 3 à 6 ou 12 mois, voire jusqu'à 8 ans. En 1996, près de 6 milliards de F CFA d'épargne, presque deux fois plus qu'en 1995, ont été collectés et 10 541 prêts ont été octroyés (1,38 milliard de F CFA), surtout en milieu urbain (76 %). Les crédits professionnels ont fortement progressé (plus 131 %), mais les crédits à l'habitat et sociaux restent les plus nombreux (respectivement 20 % et 39 % du total).

### **Contacts:**

- François-Xavier Posté (directeur général) et Serge-Alain Bageta (directeur général adjoint), direction des Mucodec.

Les caisses mutualistes accordent des crédits d'une durée moyenne d'un an, et ce pour toutes sortes d'activités économiques. Ainsi, à la fin de l'année 1996, la production de crédit a atteint 11 milliards de F CFA.

### **Une coordination rationnelle des réseaux**

Au niveau de chaque pays, les réseaux de caisses sont organisés en antennes. Les secteurs Inspection et Formation sont coordonnés par la direction générale des caisses du pays. Leur secrétariat général détient l'autorité sur les secteurs Développement du crédit, Comptabilité, Reporting, Cadre réglementaire et Cadre financier. L'animation des réseaux est confiée aux délégués régionaux qui suivent et coordonnent l'évolution des caisses locales. Celle-ci sont gérées par un directeur et un conseil d'administration élu. Au siège parisien, deux cadres et une assistante coordonnent les activités des réseaux nationaux.

L'informatisation des opérations bancaires des caisses mutualistes permet d'effectuer un suivi plus régulier des opérations; grâce à la mise en place d'un système de reporting, il est désormais possible de connaître, précisément, les types de prêts consentis, le nombre de sociétaires et les activités financées. Pour cela, le CICM a mis au point un logiciel adapté aux conditions de fonctionnement des caisses et leur personnel est formé à l'utilisation de ces nouveaux outils. Par ailleurs, toujours dans l'optique d'améliorer le professionnalisme de ses agents au niveau des caisses locales, le CICM développe des modules de formation.

Chaque année, un bilan du développement des caisses et de l'évolution du crédit est dressé. Les actions de l'année suivante sont planifiées. Pour compléter le dispositif, le CICM organise des séminaires, largement ouverts aux interventions extérieures. Lors de ces rencontres, les participants peuvent être amenés à dresser un état des lieux de quelques-uns des programmes de financement. C'est aussi un lieu de rencontres et d'échangés.

L'objectif majeur du CICM est l'institutionnalisation et la pérennisation des réseaux de crédit mutuel qu'il développe. Cela suppose qu'ils soient techniquement et financièrement viables, avant de devenir progressivement autonomes. A cette fin, les efforts du CICM se concentrent sur la consolidation des savoir-faire financiers locaux.

Les principaux appuis financiers proviennent, pour une grande part, du Crédit mutuel. Le CICM reçoit également des financements du ministère français de la Coopération, de la Caisse française de développement et de la Banque mondiale. Dans les pays du Sud, le développement des réseaux du CICM est assuré par les mouvements eux-mêmes (conseil d'administration et salariés) en collaboration avec le CICM. Preuve de sa réussite, l'extension des antennes du réseau du Crédit mutuel devrait se poursuivre dans les années à venir, autant en Afrique que sur les autres continents.

### **Contacts:**

- Centre international du crédit mutuel, Yann Gauthier (directeur), Claude Pace (directeur-adjoint), 8890 rue Cardinet, 75847 Paris Cedex 17, France. Fax: 33 (0)1 44 01 12 75.
- Coopec, BP 67, Gitega, Burundi. Tél./Fax: 257 40 23 23.
- CMCA, BP 2022, Bangui, République centrafricaine. Tél.: 236 61 76 74; fax: 236 6175 74.
- Mucodec, BP 13237, Brazzaville, Congo. Tél.: 242 83 36 90/91; fax: 242 83 70 01.
- Crep-Coopec, 04 BP 47, Abidjan 04, Côte-d'Ivoire. Tél.: 225 41 08 11; fax :225 4108 05.
- CMG, Mission française de coopération, BP 373, Conakry, Guinée. Tél./Fax: 224 41 35

33.

- CMS, BP A225, Thiès, Sénégal. Tél. :22151 35 09; fax :221 51 35 07.

## **Formation, appui technique et suivi-conseil: des aides à la réussite**

*Pour créer des richesses, il ne suffit pas d'avoir une bonne idée. Etudier la faisabilité d'un projet; monter les procédures de financement; se former sur le plan comptable, financier ou technique; profiter des dernières évolutions de la recherche ou recueillir l'information concernant sa filière.... Tout seul, un un entrepreneur ne peut y parvenir. Un certain nombre d'organismes proposent des programmes de formation, d'appui technique, de suivi et de conseil. Quelques exemples.*

Certains programmes d'appui au secteur privé assurent la formation des promoteurs et des entrepreneurs. Ils abordent essentiellement les aspects techniques de la transformation des produits agricoles: l'utilisation des équipements, l'apprentissage des procédés de fabrication et de conditionnement des produits. Ils sensibilisent aussi les entrepreneurs au respect des normes d'hygiène et à la maîtrise de la qualité.

Les formations, souvent très pragmatiques, permettent aux promoteurs de tester les techniques de fabrication des produits qu'ils souhaitent lancer sur le marché (mise au point de café torréfié ou de jus de fruit à Agricongo), ou de s'initier à des technologies nouvelles (friture des fruits, extraction de l'amidon du manioc au Cirad). Les essais se font à partir du matériel disponible, dans les halles de technologie des centres de formation. Ainsi, le Centre régional d'innovation et de transfert de technologie (Critt) d'Auch en France accueille, dans son hall de technologie, des porteurs de projet. Placés en pépinière d'entreprises, ils apprennent les techniques de transformation, de

conditionnement et de conservation des produits ainsi que les règles d'hygiène et de qualité. Ils vérifient, en outre, la faisabilité de leur projet d'entreprise. Les formations peuvent également se faire sous la forme d'un échange de savoir-faire entre opérateurs (voir Bulletin 12, le projet Aval).

### **Former à l'entreprise: une initiative récente en Afrique**

Sur les aspects commerciaux et l'approche des marchés, quelques formations sont organisées dans certains pays africains. Ainsi, au Cameroun, AgroPME anime des sessions de formation en stratégie commerciale pour les dirigeants des petites et moyennes entreprises. Le même type de formation est organisé par Promex-PMA ou par le Coleacp, pour un public d'exportateurs. Ces organismes assurent également des formations sur les normes et les contraintes concernant les produits exportés vers l'Europe.

Les formations à la création et à la gestion d'entreprises agroalimentaires sont récentes en Afrique, appuyées par des organismes d'appui et de formation africains ou français. Elles sont destinées aux entrepreneurs et aux promoteurs (à l'image de l'Ensia-Siarc au Congo et en Côte d'Ivoire) ou aux jeunes avant leur arrivée sur le marché du travail (comme le proposent l'Apica et l'Ensai au Cameroun).

### **L'appui technique, un soutien direct à l'entreprise**

Au-delà des formations, certains de ces organismes de formation, de recherche et de développement offrent un appui direct aux entreprises. Leur but: améliorer les procédés de fabrication, aider à la mise au point de nouveaux produits ou à les valoriser grâce, notamment, à

l'amélioration de leur conditionnement. Cet appui peut prendre diverses formes:

- des prestations de service: utilisation d'équipements des halles de technologie, réalisation d'essais, tests sur la qualité,
- une assistance technique lors du démarrage d'une nouvelle production ou de la mise en place d'une nouvelle machine,
- la fourniture de conseils pour le choix des équipements ou la recherche de partenaires,
- une expertise de l'entreprise.

Des travaux de recherche peuvent être engagés. Certains organismes, comme le Critt, proposent un large éventail de services, qui va de la recherche à l'assistance technique. En outre, certaines structures étudient la faisabilité technique, économique et financière des projets et aident les entreprises à établir une demande de financement.

Dans beaucoup de cas, une procédure de suivi et de conseil conditionne l'octroi d'un financement à l'entreprise. Elle vise à améliorer la gestion de l'entreprise ou à renforcer sa force de vente.

Néanmoins, le suivi-conseil peut être fourni sans qu'il y ait financement. Il porte alors sur différents aspects (gestion, communication, comptabilité, analyse des produits...); malgré l'intérêt qu'il revêt pour les opérateurs économiques, le conseil en commercialisation ne leur est que rarement proposé. Néanmoins, ces procédures de suivi et d'assistance sont autant de garanties, pour l'entrepreneur, de la pérennité de son projet.



---

[Table des matières](#) - [◀ Précédente](#) - [Suivante ▶](#)

[Table des matières](#) - [◀ Précédente](#) - [Suivante ▶](#)

---

[Home](#)"" """"""> (From globally distributed organizations, to supercomputers, to a small home server, if it's Linux, we know it).[.ar.cn.de.en.es.fr.id.it.ph.po.ru.sw](#)

---

## **Insertion professionnelle des jeunes: l'aventure camerounaise de l'Apica et de l'Ensaï**

La formation des cadres en agroalimentaire est-elle vraiment adaptée aux métiers qu'ils occupent ? La trajectoire professionnelle suivie par les transformateurs eux-mêmes est-elle liée à leur formation initiale en agroalimentaire ? Jusqu'à présent, au Cameroun, la réponse à ces deux questions a été "non". C'est pourquoi l'Association pour la promotion des initiatives communautaires africaines (Apica), de Douala, et l'École nationale supérieure des sciences agro-industrielles (Ensaï) de Ngaoundéré ont engagé une réflexion sur les moyens de remédier à cette situation, afin d'adapter la formation au monde du travail.

Il n'est pas pour autant question de modifier le contenu des enseignements de l'Ensaï ou d'élaborer une nouvelle formation. En encourageant les jeunes à créer leur propre entreprise agroalimentaire, il s'agit plutôt de les sensibiliser à la nécessité de lier, de façon cohérente, leurs études et leur projet professionnel. jet professionnel.

## **Insérer les jeunes dans la vie professionnelle**

Les élèves ingénieurs et les techniciens agroalimentaires de l'Ensaï ont été associés à ce programme. En 1996, une première phase de sensibilisation à l'environnement de l'entreprise a eu lieu; durant quatre mois, 120 élèves ont participé à des sessions réunissant des professionnels (avocats, entrepreneurs, comptables, etc.). Cinquante d'entre eux ont souhaité poursuivre ce programme de formation, en parallèle aux enseignements dispensés par l'Ensaï. Ils ont formé le premier cercle de promoteurs de projets d'entreprises suivi par l'Apica.

Après avoir dressé le bilan des formations en agroalimentaire et de l'environnement économique difficile qui prévaut au Cameroun, ils ont souhaité adapter leur formation à cette réalité. Depuis, ils effectuent des stages de six mois en entreprise, qui les poussent, progressivement, à mûrir leur propre projet de création d'entreprise.

Une trentaine de ces petits projets (de 15 à 20 millions de F CFA) concerne la transformation agroalimentaire, que ce soit la charcuterie, l'élevage, la transformation des fruits ou l'extraction d'huile de palme.

### **Une format on individualisée**

Parallèlement à leurs stages, les élèves ont la possibilité de suivre, durant les week-end, quatre modules de formation à l'entreprise, animés et coordonnés par un ingénieur de l'Apica. Ils concernent l'environnement économique et son évolution, l'analyse des avantages économiques de la filière agroalimentaire, l'environnement juridique et fiscal des entreprises et le panorama des

structures d'accompagnement des entreprises. Grâce à ces modules, les stagiaires peuvent formuler définitivement leur projet professionnel, arrêté à l'issue du stage. Dans la même optique, les volontaires ont la possibilité de suivre des modules spécifiques (il existe, par exemple, un module d'une semaine sur l'étude de faisabilité d'un projet).

Sur le plan pédagogique, la formation associe des séances de réflexion avec des intervenants extérieurs, des émissions de télévision et de radio et l'utilisation de documents de travail et de synthèse; la base de données du Service d'information technique et économique (Site) du centre de documentation de l'Apica est exploitée. Cette formation fait intervenir des compétences extérieures - dont des sociétés-conseil comme Agro-PME ou le Centre de création d'entreprises de Yaoundé - et les entreprises mobilisées durant la phase de sensibilisation, lesquelles encadrent actuellement une douzaine de stagiaires. Le programme s'étale sur trois ans afin de faciliter le bon déroulement des modules et des stages. En 1996, la sensibilisation a touché les élèves techniciens et les élèves ingénieurs de première et de deuxième année. Ils seront 48 à effectuer, en 1997, leur stage en entreprise.

### **L'Apica en quête de partenaires**

L'Apica ne se contente pas d'apporter son expérience en matière de formation, d'information et d'appui-conseil. Elle recherche des voies permettant de soutenir les projets des jeunes élèves, depuis leur formulation jusqu'à leur démarrage. C'est pour cette raison que ce programme de formation ambitionne de mobiliser les compétences camerounaises. Le service d'appui technologique d'Apica et les services techniques et les laboratoires de l'Ensaï devront intervenir pour fournir des appuis techniques aux promoteurs; des partenaires financiers (certaines banques,

l'Etat par le biais du Fonds national pour l'emploi) pourraient soutenir les étudiants pendant la phase d'étude de faisabilité de leur projet (elle nécessite 200 000 F CFA sur trois mois) ou appuyer le démarrage de leur entreprise, par l'octroi d'un petit fonds de roulement par exemple. Le Rafta peut être utilisé en vue de faciliter les échanges et les voyages d'études entre étudiants et entrepreneurs de pays différents. Ce programme vise à renforcer les capacités des étudiants de l'Ensaï à monter leur propre projet d'entreprise agroalimentaire. A l'heure actuelle, la préoccupation majeure reste de trouver des moyens pour aider les jeunes à financer leur projet. L'avancée de ce programme prouve, de façon concrète, que l'Ensaï est un réel outil pour développer à moyen terme l'agroindustrie au Cameroun.

### **Contacts:**

- Jean-Bosco Toukam, Apica, à côté de Tergal, BP 2003, Douala, Cameroun. Tél.: 237 37 04 04; fax: 237 370402.
- Docteurs Ngassoum et Tchiegang Clergé, R. Parrot, Ensaï-IUT, BP 455, Ngaoundéré, Cameroun. Tél./Fax: 237 25 27 51.

### **Des formations adaptées aux besoins des petits entrepreneurs: l'Ensia-Siarc et ses partenaires**

Située en France, la Section industries agroalimentaires des régions chaudes (Siarc) de l'Ensia organise des formations continues en agroalimentaire. Plusieurs aspects sont abordés: la transformation des produits agricoles, la qualité des produits, les équipements et leur maintenance, les projets agroalimentaires. Un module d'une semaine, portant sur la création de

petites unités agroalimentaires, est également proposé aux promoteurs des pays du Sud.

Parallèlement à ces formations, l'Ensia-Siarc et ses partenaires mettent en place, dans plusieurs pays africains, des programmes de formation continue traitant aussi bien de la gestion des ressources financières, techniques et humaines de l'entreprise que de la création d'entreprises agroalimentaires. Compte tenu de la diversité des parcours des promoteurs et des entrepreneurs et de leurs attentes en matière d'appui, le contenu des formations est adapté, dans la mesure du possible, aux spécificités de chaque public.

La formation des entrepreneurs expérimentés, mais qui ne possèdent qu'un faible niveau de formation de base, aura plutôt un contenu technique: gestion des ressources techniques, amélioration de la qualité et définition d'une gamme de produits.

En ce qui concerne les "nouveaux entrepreneurs", qu'ils soient diplômés ou anciens cadres au chômage, la formation sera plus large.

Elle s'intéressera davantage à l'approche des marchés, à la gestion financière de l'entreprise et à la définition des produits. La dévaluation du franc CFA a suscité une forte demande pour cette formation.

### **Au Congo, former à la technique et à l'entreprise**

Un programme d'autoformation assistée a démarré au Congo en 1995. Sa mise en place est le résultat de la collaboration entre l'Ensia-Siarc, le Centre de télé-enseignement du Cnam de Nantes (France) et le Forum des jeunes entreprises de Comafrique, à Brazzaville. Au préalable, un

formateur congolais, lui-même producteur de miel, a suivi deux modules de formation de formateurs en agroalimentaire pendant six mois en France et a participé à l'élaboration du cours. Depuis, avec l'appui du Forum des jeunes entreprises, il initie une vingtaine de petits entrepreneurs et promoteurs aux techniques de transformation agroalimentaire, à partir du matériel (cours et cassettes vidéo) que lui ont fourni l'Ensia-Siarc, le Cnam et l'Enitiaa. La formation comporte 4 volets, portant sur:

- la valorisation des matières premières tropicales;
- les techniques de fabrication, les opérations de conservation, la transformation et la stabilisation des produits;
- la maîtrise des fluides pour les équipements de transformation;
- la création et la gestion d'une petite entreprise agroalimentaire ainsi que la maîtrise de la qualité.

Les cours sont répartis sur deux ans. Chacun d'eux est découpé en modules indépendants, à raison d'un module par semaine ou par quinzaine, suivant la disponibilité des participants. Chaque "stagiaire" étudie seul un module et l'expose aux autres participants lors de rencontres hebdomadaires, organisées en présence de l'animateur. Un échange de vues s'établit alors, chacun appliquant la méthodologie proposée dans le module à sa propre étude de cas. La réunion peut se prolonger par un exercice d'approfondissement ou par la visualisation collective d'une cassette vidéo, suivie d'une discussion.

## **Des formation adaptables**

Il est prévu d'installer un atelier pédagogique qui permettra de travailler concrètement à la mise au point de produits et de déboucher sur la mise en place d'une petite unité de production. Ce programme est financé par le ministère français de la Coopération et la région des pays de Loire.

L'Ensia-Siarc développe des projets similaires en Côte d'Ivoire, en association avec le lycée professionnel agroalimentaire d'Odienné et le lycée d'enseignement général et technique agricole (Legta) de Bourg-les-Valence, en France. Dans ce cas, il s'agit d'un cours de formation professionnelle à la création de petites unités agroalimentaires d'une durée de onze semaines; il est entrecoupé d'une période de trois semaines consacrée à l'étude de marchés sur le terrain. Une première session sera testée en Côte d'Ivoire durant le second semestre de 1997 avec un groupe de 6 ou 8 promoteurs. S'il est validé, ce cours sera proposé à d'autres structures africaines; une formation d'animateurs, portant sur ce thème, est également prévue.

### **Contacts:**

#### **En France**

- François Giroux, directeur, Ensia-Siarc, BP 5098, 34033 Montpellier Cedex 01. Fax: 33 (0)4 67 61 70 55. E mail: giroux@cirad.fr
- Daniel Pesche, consultant Cnam, 25, boulevard Guy Mollet, 44300 Nantes. Fax: 33 (0)2 40 16 10 00.

#### **Au Congo**

- Père Christian de la Bretesche, coordonnateur, Forum des jeunes entreprises de Comafrique, 453 rue Nkô, Plateau des 15 ans, BP 2080, Brazzaville. Tél./Fax: 242 82 85 18.

## **En Côte d'Ivoire**

- Richard Mea Assoumou, lycée professionnel d'Odienné, BP 638, Odienné. Fax: 225 80 02 03.

## **Le Critt d'Auch: appui et formation aux entreprises agroalimentaires du nord et du sud**

En France, il existe une trentaine de Critt agroalimentaire (Centres régionaux d'innovation et de transfert de technologie). Leurs activités sont soutenues par l'État, les collectivités locales et les organisations consulaires mais l'essentiel de leurs ressources proviennent de la facturation des services offerts aux entreprises (Voir Bulletin 11, p.19).

Le Critt d'Auch apporte des appuis techniques aux entreprises. Son but: mettre au point des innovations technologiques ou adapter leurs produits au marché. Ce Critt est une structure associative, émanant de la Chambre de commerce et d'industrie du Gers qui lui loue des locaux, son hall technique, ses laboratoires... Son fonctionnement est autonome.

Ses moyens techniques, rénovés en 1989 et agrandis en 1994, sont assez importants; ils comprennent un hall de technologie, un laboratoire d'analyses sensorielles, un atelierrelais équipé pour les principales fabrications alimentaires et la réalisation d'essais (pépinière d'entreprises), une salle de cours et une salle de visio-conférence. Ses activités portent essentiellement sur la



transformation des viandes et les poissons (charcuterie, plats cuisinés, foie gras...), les jus de fruits et confitures et, depuis 1992, sur la valorisation des céréales (boulangerie, pâtisserie, biscuiterie, produits traiteurs...).

### **Le coût de la formation**

- Pour un stagiaire, le stage de formation, d'une durée de 600 heures est facturé environ 15 000 FF (1,5 million de F CFA)
- Pour une entreprise, le coût journalier de base est de 4 000 FF HI (400 000 F CFA). En le Critt procède à une évaluation globale du projet afin de calculer le prix total des prestations fournies. Les entreprises qui sollicitent le Critt peuvent bénéficier des financements de la CFD ou d'aides locales.

Les équipements installés dans les locaux du Critt d'Auch, ainsi que ses moyens logistiques, sont mis à la disposition des créateurs et des entrepreneurs de la région Midi-Pyrénées comme des pays du Sud. Un encadrement par des techniciens et des ingénieurs, des recherches sur les produits et les procédés et des sessions de formation de 600 heures, soit 10 mois, leur sont proposés.

Les sessions de formation sont organisées pour les porteurs de projets d'entreprises agroalimentaires. Ils y apprennent les techniques de transformation, de conditionnement et de conservation des produits et les règles d'hygiène et de qualité. Parallèlement à leur formation, ils vérifient, en collaboration avec les formateurs, la faisabilité de leur projet. Une dizaine d'entrepreneurs venant de divers pays - dont le Congo, la République centrafricaine et Madagascar

- ont, jusqu'ici, utilisé l'atelier relais. Ils ont pu tester dans la pépinière d'entreprises des techniques de fabrication et la qualité de leurs produits (plats cuisinés, poisson fumé et séché, fruits en conserve, etc.).

Le Critt d'Auch ne se contente pas d'accueillir entrepreneurs et créateurs d'entreprises. Il intervient, à la demande, dans les entreprises de sa région et, depuis 1990, dans celles du Sud, pour appuyer la mise au point d'innovations technologiques. Ses experts réalisent les études de faisabilité technique de projets d'entreprises; ils conseillent l'utilisation de nouvelles technologies; ils apportent une assistance technique lors du démarrage d'une nouvelle unité de production ou pour améliorer le conditionnement des produits et leur commercialisation.

### **Des appuis à destination de certaines entreprises du Sud**

Le Critt d'Auch intervient surtout à Madagascar et à la Réunion. A Madagascar, une étude de faisabilité technique a été réalisée pour une entreprise de pêche industrielle souhaitant se lancer dans la fabrication et l'exportation de plats cuisinés surgelés à base de produits de la mer. Par ailleurs, deux promoteurs ont reçu un appui pour définir leur petite unité de production (projets de production de foie gras de canard et de confitures). A la Réunion, une dizaine de petites et de moyennes entreprises ont bénéficié de conseils techniques individualisés pour améliorer leurs produits (espadon séché, biscuits, foie gras...). En fonction des filières, les prestations fournies peuvent s'étaler sur deux jours à plusieurs mois.

Les services apportés par le Critt d'Auch s'adressent à tous les types d'entreprises (agriculteurs-transformateurs, artisans, très petites entreprises, industries). Ses appuis sont individualisés ou

collectifs mais le contact individuel avec l'opérateur, même à distance, est privilégié.

Les entrepreneurs et les promoteurs qui souhaitent faire appel aux prestations du Critt d'Auch doivent, au préalable, se renseigner dans leur pays sur les possibilités d'appui financier offertes par divers organismes. Pour cela, ils peuvent s'adresser aux relais des diverses structures d'appui existant localement, notamment, aux chambres consulaires.

### **Contacts:**

- Jean-Michel Justumus, Critt agroalimentaire d'Auch CA3, ZI Est, II, rue Marcel Luquet, 32000 Auch, France. Fax: 33 (0)5 62 60 63 64.

### **Diffusion des produits et des savoir-faire: la promotion des produits agricoles non traditionnels**

*Parce qu'elle se situe au bout de la chaîne de production, la promotion des produits et des savoir-faire est souvent négligée. Souvent, les entrepreneurs n'ont pas accès aux manifestations nationales ou internationales qui feraient d'eux des fournisseurs patentés. Afin de pallier ce déficit, le Projet de diversification des exportations agricoles (PDEA), au Cameroun, aide les opérateurs à commercialiser leurs produits à l'exportation. Objectif: accroître moins 3 000 tonnes par an les exportations de produits non traditionnels.*

L'organisation de foires, de salons ou d'expositions à l'échelon régional, national ou international aide les entreprises d'un secteur à présenter aux professionnels, et parfois aux consommateurs,

leurs produits, leurs équipements et leurs savoir-faire. Outre la diffusion d'expériences au sein d'une profession, ces rencontres favorisent la valorisation des produits vis-à-vis des utilisateurs finaux.

Cependant, les petites entreprises, peu impliquées dans ce genre de manifestations, ont recours à d'autres moyens pour promouvoir leurs produits: publicité par porte à porte, insertion dans des réseaux sociaux et familiaux grâce auxquels elles commercialisent des produits de leur "terroir"...

Certains projets appuient l'organisation des producteurs en groupements représentatifs d'une filière, dans l'optique de mieux valoriser leurs produits à la vente, voire à l'exportation. Ceci passe par une formation à la qualité et à son contrôle, par la prise de contact avec des acheteurs potentiels, etc.

### **Le Projet de diversification des exportations agricoles**

Ainsi, au Cameroun, le Projet de diversification des exportations agricoles, PDEA, vise, depuis 1992, à appuyer le développement des exportations des produits agricoles non traditionnels (autres que le café, le cacao, le thé, la banane) vers l'Europe et les pays africains de la sous-région.

### **Des partenaires à tous les stades du projet**

Agrocom, Agriculture agro-industrie commercialisation, est le partenaire privilégié de ce projet. Cette organisation professionnelle qui réunit, depuis 1994, environ 50 entreprises (individuelles ou de type GIE) de production et/ou d'exportation, a pour objectif de soutenir le développement rural. Ses membres sont pour moitié des producteurs, près de 40 % sont aussi exportateurs et 10 % font

de la transformation. Cette structure est au centre du dispositif du PDEA.

Le soutien à ce projet est assuré par l'Agence canadienne de développement international (ACDI), à hauteur de 11,6 millions de dollars canadiens (plus de 4 milliards de F CFA) et l'Union européenne, via les fonds Stabex (2 milliards de F CFA). L'ACDI fournit une assistance technique et des fonds pour la formation et l'achat d'équipements.

La phase opératoire de ce projet a démarré en 1996 pour cinq ans. L'objectif actuel du PDEA est d'accroître d'au moins 3 000 tonnes par an les exportations de produits non traditionnels et de développer 10 montages financiers sur la base de prêts bancaires. L'accent est mis sur la commercialisation des produits à l'extérieur, sans pour autant négliger les aspects internes (les infrastructures, les réseaux, les techniques de production...). Plusieurs filières majeures doivent être soutenues à l'exportation: ananas, oignon, haricot vert et pois mangetout, pomme de terre, fleurs coupées, arachide et sésame, miel, gomme arabique, vivres africains, manioc à usage industriel.

### **Cinq objectifs pour une deuxième phase**

En liaison avec Agrocom, l'Ong canadienne Tecsuit a été commanditée par l'ACDI et l'Union européenne pour assurer la coordination de cette phase. Cinq objectifs sont menés de front:

- le renforcement de l'organisation et de la structuration des professionnels pour favoriser les exportations de produits agricoles non traditionnels.
- l'appui au développement des productions horticoles, notamment par une meilleure connaissance des techniques de production, des réseaux de transformation, des coûts et

des marchés extérieurs,

- le soutien à la gestion d'infrastructures de réfrigération, de conditionnement et de stockage,

- l'appui aux exportateurs camerounais sur les marchés extérieurs, par la défense de leurs accords et le bon déroulement des contrats,

- une collaboration ponctuelle, particulièrement sur les aspects gestion des infrastructures, respect de l'environnement et contrôle routier, avec des institutions publiques camerounaises, particulièrement le ministère de l'Agriculture, qui accompagne ce projet.

Concrètement, le PDEA offre un ensemble d'appuis aux entreprises, comme:

- la fourniture d'outils de comptabilité et de gestion de leurs stocks,

- la réalisation de diagnostics et/ou de projections de développement et des aides au montage de dossiers techniques,

- des financements, par le biais des fonds Stabex (fonds de garantie accordés aux banques pour abaisser le montant de la garantie exigée à l'entrepreneur, fonds de consultation, fonds d'innovation pour encourager la mise au point et l'utilisation de nouveaux procédés).

## **Structurer les filières. une volonté commune**

Une table ronde sur la filière fruits et légumes, qui s'est récemment tenue à Yaoundé, au Cameroun, a réuni des agriculteurs et des entrepreneurs impliqués dans la filière, des bailleurs de fonds, les pouvoirs publics et certaines Ong.

Cette rencontre entre dans le cadre de l'élaboration du schéma directeur de développement des filières de produits frais et transformés entamée par Agrocom, le PDEA, les pouvoirs publics camerounais et diverses structures de recherche et d'appui, comme l'Institut de recherche agronomique, l'Ira.

Des constats et des recommandations ont été faits, concernant, surtout, la structuration de la profession par filière, l'amélioration des infrastructures et le financement de l'horticulture camerounaise. Le futur schéma de développement des filières horticoles est ainsi ébauché; il devrait être validé en mai 1997.

### **Contacts:**

- Colonel Edouard Etonde Ekoto, président d'Agrocom; Knut Pelzer, directeur du projet, Tecsuit, BP 3118, Douala, Cameroun. Fax: 237 42 20 35.

## **Pernod Ricard: quand une entreprise industrielle collabore avec des petits producteurs**

*La société française Pernod Ricard fabrique des boissons alcoolisées (anisette Ricard, Cognac, etc.) et non alcoolisées (jus de fruits). Concerné par les produits agricoles et de cueillette, son centre de recherche travaille sur les fruits et certains végétaux. Ainsi est née une variété de fraises utilisée pour les yaourts aux fruits. Surtout présente en Amérique latine et en Asie, la société Pernod Ricard envisage de développer ses activités en Afrique. Des prospections sur la vanille et les plantes aromatiques ont déjà été effectuées à Madagascar.*

Pour développer ses activités, la société Pernod Ricard s'appuie sur une double stratégie: la production de fruits et la commercialisation du produit fini. La société s'est associée à des réseaux d'agriculteurs, par une convention de fourniture de matières premières et d'appui à la production de fraises de qualité. Au Mexique, en Argentine, en Corée et en Pologne, des producteurs cultivent la variété Pernod Ricard, selon les normes qui leur sont fixées. Ils reçoivent une formation aux techniques de culture de la fraise, à celles de première transformation, de conditionnement et de stockage des fruits. Après récolte, les fraises sont équeutées, lavées, tranchées et congelées pour l'exportation en France, où elles sont cuites et vendues aux fabricants de yaourts. Près de 2 000 agriculteurs polonais cultivent les fraises.

### **De l'Europe centrale..**

L'activité "jus de fruits" est en voie de développement en Europe centrale. Pernod Ricard passe des contrats de partenariat (joint venture) avec des entrepreneurs ayant atteint une certaine capacité de production. La société apporte ainsi ses compétences et son savoir-faire technologique à ses partenaires, ce qui s'accompagne parfois de vente d'équipements; en contre-partie, l'entreprise fournit à Pernod Ricard son réseau de distribution. Ainsi, en Pologne, une boisson à base de fruits



est produite par une entreprise partenaire qui utilise la technologie de Pernod Ricard (fabrication et conditionnement en Tetra brik). La distribution locale est assurée par des laitiers.

### ... à la l'Afrique

Des opportunités nouvelles sont à l'étude en Afrique, notamment au Cameroun, où la société recherche des opérateurs. La Côte d'Ivoire, le Bénin, le Sénégal sont aussi des pays cibles. De nombreux problèmes sont encore à résoudre: irrégularité des approvisionnements, manque d'infrastructures de froid, de stockage et de transport. Le prochain défi du centre de recherche Pernod Ricard est celui de l'approvisionnement en matières premières locales et de la fabrication de jus destinés aux marchés locaux. Mais il lui faudra maîtriser la filière et les circuits de distribution.

### Contacts:

- Patrice Desmarest, Centre de recherche Pernod Ricard, 120 avenue du Maréchal Foch, 94015 Créteil Cedex, France. Fax: 33 (0)149 815200.

---

[Table des matières](#) - [◀Précédente](#) - [Suivante▶](#)

[Table des matières](#) - [◀Précédente](#) - [Suivante▶](#)

---

[Home](#)"" """"> (From globally distributed organizations, to supercomputers, to a small home server,

## La fabrication du beurre de karité: quelles technologies pour les femmes?

*En Afrique, les femmes sont responsables de la quasi-totalité des activités de transformation agroalimentaire. Le plus souvent, celles-ci sont réalisées manuellement, à l'aide d'équipements rudimentaires. Comment trouver une solution adaptée à leurs travaux quotidiens ? Plusieurs périodiques (Appropriate Technology, le Bulletin du réseau TPA, ILEIA Newsletter et Food Chain) ont publié des numéros spéciaux sur le sujet, qui dévoilent certains aspects de l'approche à suivre et les possibilités d'amélioration des conditions de travail des femmes.*

Pour répondre aux besoins réels des femmes, on manque souvent d'informations sur les alternatives possibles et peu de moyens pour faire une bonne évaluation. La technologie dite "appropriée" peut s'avérer trop chère et de capacité trop grande pour être rentabilisée et gérée au niveau d'un groupe de femmes. Pour que le choix technologique soit effectivement approprié, il est nécessaire d'effectuer une évaluation socio-économique et technique des diverses alternatives, qui soit fondée sur la participation des femmes, demandeuses de technologie. Tous ces facteurs sont à prendre en compte lorsque l'on se lance dans la production de beurre de karité.

### L'exploitation de l'arbre à karité

L'arbre à karité (*Butyrospermum Parkii*) est plus ou moins répandu dans les savanes soudano-guinéennes de l'Afrique occidentale. Les pays où l'on trouve les peuplements les plus denses sont le Mali, le Burkina Faso, le Togo, le Bénin, le Nigeria et le Soudan. Au Mali, les densités peuvent varier

de 1 à 50 arbres par hectare. Chaque arbre peut donner, en moyenne, 15 à 20 kilos de fruits frais. Une fois séchés, on obtient 3 à 4 kilos d'amandes prêtes à être concassées.

L'amande de l'arbre à karité contient de 42 à 48 % de matières grasses à un point de fusion élevé; cela donne, après extraction, un beurre consommable.

Au Mali, les estimations de production des amandes de karité varient énormément d'une année à l'autre. Le karité étant un produit d'autoconsommation, il est difficile de connaître la production en se fondant seulement sur les quantités d'amandes commercialisées. De plus, la variabilité de la production de chaque arbre est très élevée d'une année sur l'autre. Ce dont témoignent les volumes d'exportation d'amandes exportés: ils oscillent entre 500 et 15 000 tonnes par an, selon les récoltes.

Le beurre de karité est la principale matière grasse disponible dans les zones rurales productrices. Il est également utilisé par beaucoup de femmes en milieu urbain. On le trouve dans l'alimentation, la savonnerie, la pharmacopée traditionnelle et les produits cosmétiques. Il a longtemps servi (et sert encore) à s'éclairer: c'est ce beurre que l'on retrouve comme combustible dans les lampes à huile. Dans les pays industrialisés, le beurre de karité est utilisé en pâtisserie, en cosmétique et en pharmacie, dans des produits appréciés des consommateurs.

Au début de l'hivernage, presque toutes les femmes récoltent individuellement les fruits. La transformation en beurre est le plus souvent un travail collectif, organisé depuis toujours au niveau de la famille ou du "ton" villageois. En saison sèche, les femmes consacrent souvent deux jours par semaine à la production de beurre, qui est soit consommé par la famille, soit vendu.

## **Améliorer le travail d extraction du beurre**

Dans chaque village, la fabrication du beurre de karité est une activité très ancienne. Les méthodes de pré-traitement, de stockage des noix et d'extraction peuvent varier d'une région à l'autre, donnant des qualités de beurre différentes. Le travail, manuel, est pénible. Les amandes sont d'abord concassées et réduites en poudre; celle-ci est grillée dans une marmite puis pilée dans un mortier. La pâte obtenue est ensuite moulue entre deux pierres. Cela donne une pâte fine qui est placée dans un large récipient pour le barattage: elle est pétrie à la main jusqu'à l'obtention d'une matière blanchâtre qui sera lavée plusieurs fois à l'eau chaude. Cette matière est mise dans une marmite pour faire évaporer l'eau. Les impuretés se déposent au fond et la femme peut recueillir, par décantage, le beurre liquide qui est versé dans un récipient pour solidification.

Afin de diminuer la pénibilité des tâches et de réduire le temps de transformation, plusieurs projets ont mis en place des équipements permettant la mécanisation de certaines opérations. Le moulin villageois ou privé est assez répandu et remplace le pilage et le laminage. Au Ghana, l'entreprise "SIS-Engineering" a développé un appareil qui mécanise le barattage et le lavage. Cette technologie a été améliorée par la suite avec l'appui des femmes du projet Gratis; sa diffusion s'est faite à plus grande échelle. Au Mali, les deux opérations sont effectuées par un autre système, le Mockarité, qui fonctionne avec une centrifugeuse. Au Burkina Faso et au Mali, deux presses (à vis et à cric) ont été testées et vulgarisées pour remplacer toute la chaîne, depuis le pilage jusqu'au lavage. Ces techniques ont déjà été diffusées. Deux petites presses à piston sont encore testées au Mali. Une de ces presses, manuelle, est actuellement vulgarisée au Zimbabwe et en Tanzanie pour la production d'huile de tournesol. Cependant, les résultats obtenus avec le karité n'ont pas été très encourageants.

A partir de différentes sources d'information, un travail de comparaison des différentes technologies a été entrepris; plusieurs critères ont été pris en compte: les valeurs d'investissement, les capacités de transformation (en kilos d'amandes par jour) et les effets sur le temps de travail. Pour tous les procédés étudiés, le rendement d'extraction du beurre est comparable (35 à 42 %) mais plus élevé que le rendement obtenu à partir du procédé traditionnel (25 à 28 %). Il reste néanmoins inférieur à celui du procédé industriel. Mais l'évaluation économique n'est pas le seul critère de comparaison.

Toutes les technologies ont pour objectif de se substituer aux tâches les plus pénibles et les plus salissantes (pilage, laminage et barattage manuel). Malheureusement, la substitution n'est pas toujours équivalente. On a choisi, dans certains cas, de mécaniser (les presses) et dans d'autres, de motoriser (le moulin, le Mockarité et l'équipement SIS-Engineering). Le moulin remplace le pilage et le laminage, mais le barattage reste manuel.

### Comparaison des divers équipements et procédés de transformation du karité

Équipement	Coût (*) (milliers de F CFA)	Réduction de temps (en %)	Capacité de production(kg/jour)	Seuil de rentabilité estimé (t/an)	Mouture de céréales	Economie	
						de bois	de gasoil
Moulin Presse	1 100	58	400	30-40	1	(+)	-

à vis SIS	596	55	125	17	--	+	+
Engineering	988	77	260	50	+	(+)	--
Mockarité	5 030	83	420	50	+	++	--
Presse à cric	996	63	125	25	-	+	+

**(\*) Le prix d'achat de l'équipement a été actualisé en 1994, afin de tenir compte de la dévaluation du franc CFA. Les frais de transport, d'installation et de construction d'un bâtiment ou d'un abri ne sont pas compris.**

### Temps de travail nécessaire à la transformation de 10 kg d'amandes

<b>Traditionnelle 1</b>	<b>Moulin 2</b>	<b>SIS eng. 3</b>	<b>Mockarité 4</b>	<b>Presse à vis 5</b>	<b>Presse à cric 6</b>
concassage (2f, 40 mn)*	concassage (2f, 25 mn)	concassage (1f, 5 mn)	chauffage (1f, 20 mn)	concassage (2f 25 mn)	concassage (2f 25 mn)
torréfaction (1f, 50 mn)	torréfaction (1f, 25 mn)	torréfaction (1f, 25 mn)		torréfaction (1f, 25 mn)	torréfaction (1f: 25 mn)

pilage (2f, 14 mn)					
laminage (2-3f, 83 mn)	mouture (2f, 12 mn)	mouture (2f, 5 mn)	moulin et centrifugeuse (3f, 10 mn)	pressage (2-4f, 40 mn)	pressage (2f, 40 mn)
barattage (2-4f, 32 mn)	barattage (2-4f, 22 mn)	barattage et lavage (2f, 20 mn)			
lavage (1f, 17 mn)	lavage (1f, 17 mn)				
purification (1f, 23 mn)	purification (1f, 23 mn)	purification (1f, 23 mn)	purification (1f 23 mn)	purification (1f 23 mn)	purification (1f, 23 mn)
décantation (1f, 14 mn)	décantation (1f, 14 mn)	décantation (1f, 14 mn)	décantation (1f, 14 mn)	décantation (1f, 14 mn)	décantation (1f, 14 mn)
Total (femme minutes) 516	219	117	87	232	192

% gain de temps par rapport au procédé 1					
--	58	77	83	55	63

**\*2 femmes et 40 minutes ont été nécessaires pour effectuer la tâche.**

**Pour les procédés 2 et 5, le concassage est effectué avec un concasseur manuel, proche d'une décortiqueuse d'arachides, développé par le projet Karité de Koudougou. La torréfaction, faite à l'aide d'un torréfacteur manuel rotatif, donne de meilleurs résultats que la torréfaction manuelle. Le procédé 3 utilise un concasseur motorisé et, pour le procédé 4, un simple chauffage dans des étuves solaires suffit. Les améliorations apportées par le projet Karité de Koudougou au niveau du concassage et de la torréfaction des noix de karité (procédés 2 et 5) peuvent facilement être appliquées au procédé 6, et la torréfaction "rotative" au procédé 3.**

**La presse à cric demande un peu moins de main-d'oeuvre que la presse à vis. Pour la clarification du beurre, on applique le système traditionnel d'ébullition / purification et de décantation. En théorie, on considère que le produit obtenu avant purification est similaire. Dans les faits, on relève des différences de qualité à ce stade du processus. Par exemple, le système Mockarité donne un produit plus clair. En raison du manque de données dans la documentation des équipements 3 et 4, les données du projet Karité sont utilisées pour calculer les résultats sur la clarification avec ces procédés.**

**Un aspect est spécifique aux presses à vis et à cric: elles permettent de valoriser des amandes de**



**mauvaise qualité, qui ne donnent pas de beurre avec le procédé traditionnel. C'est la raison pour laquelle, dans certains villages, les femmes dont les amandes sont de mauvaise qualité utilisent ces procédés, même si cela leur prend du temps. Celles dont les amandes sont de bonne qualité reviennent souvent à la méthode ancienne: l'attente est longue pour accéder à la presse. Bien que ce soit le procédé qui demande le moins de travail, le Mockarité reste la solution la plus chère.**

**Pour simplifier la comparaison, la qualité du travail n'a pas été valorisée. Or, il existe de grandes différences entre les opérations, dans la mesure où l'on intègre la notion de pénibilité de travail. La presse réduit la durée de la tâche mais celle-ci n'est pas motorisée. Si l'on observe le fonctionnement de la presse à vis et à cric, les gestes effectués par les femmes ne sont pas les mêmes; elles ne les évaluent pas de la même manière. En général, elles trouvent le travail avec le cric plus pénible. Le degré de complexité de la manipulation et de la maintenance sont aussi à considérer. Au Mali, la plupart des presses à cric ne fonctionnent plus à cause de problèmes d'entretien. Les presses à vis semblent d'une utilisation plus simple et quelques unes ont été importées du Burkina Faso.**

**Par ailleurs, les frais de fonctionnemanent ne sont pas compris dans cette comparaison. Or, pour tous les procédés motorisés, il faut tenir compte des frais de gasoil. Ainsi, le Mockarité et l'équipement SIS-Engineering consomment la plus grande quantité de carburant. D'un autre côté, il faut prendre en compte la réduction de consommation de bois et d'eau offerte par les différents procédés par rapport à la méthode traditionnelle. La plus grand économie de bois est réalisée par le Mockarité puis par la presse à vis et à cric.**

**D'autres aspects sont importants: la capacité minimum de production nécessaire pour rentabiliser**

**l'équipement, la complexité de la technologie et l'organisation de sa gestion et de son entretien en milieu rural. Les données actuellement disponibles ne permettent pas d'évaluer précisément le seuil de rentabilité de la transformation du parité; néanmoins, il est possible d'utiliser certains équipements à d'autres fins, comme la transformation d'autres oléagineux et de céréales.**

### **Tester les nouveaux équipements sur les lieux de production**

**Ces comparaisons restent toutes théoriques si on ne prend pas le risque de les confronter aux conditions d'existence du groupe cible (les femmes). Les femmes doivent elles-mêmes analyser les avantages et les inconvénients des différentes technologies alternatives ainsi que l'aspect organisationnel de l'activité. Il est très important qu'elles puissent échanger des informations avec d'autres villageoises et tester les équipements en milieu réel. Les femmes connaissent le rendement d'extraction et la qualité du produit obtenu: leur savoir-faire et les techniques qu'elles emploient se transmettent de génération à génération. Ainsi, les observations qu'elles ont émises concernant le malaxeur de SIS-Engineering ont eu des incidences sur le développement de cet équipement.**

**Elles connaissent aussi les demandes du marché. C'est pour cette raison qu'il est nécessaire que les femmes, lors de rencontres, réfléchissent à la possibilité d'utiliser de nouvelles technologies. Il est alors possible de les aider à évaluer le coût financier qu'elles auront à supporter pour acquérir ces équipements; elles peuvent ainsi comparer l'effort financier demandé avec les avantages qu'offrent ces techniques (en terme de temps et de pénibilité de la tâche) et leur pouvoir d'achat.**

**Finalement, il n'existe pas de technologie qui soit meilleure qu'une autre: la solution optimale peut varier d'un village à l'autre. Si le village est suffisamment grand et riche et qu'il possède déjà un**

**moulin, les femmes peuvent juger nécessaire d'acheter un deuxième moulin uniquement pour moudre le karité, tout en utilisant un seul moteur. Celles qui habitent dans un village qui n'est pas doté de moulin, mais dont le pouvoir d'achat est satisfaisant, peuvent préférer installer un Mockarité ou s'équiper d'un SIS-Engineering. Les conditions à prendre en compte sont, entre autres, la quantité de karité disponible dans le terroir et le mode d'organisation de l'activité de transformation, que ce soit au niveau du village ou de l'individu. Ainsi, si les femmes d'un village ont un pouvoir d'achat insuffisant pour rentabiliser un moulin, ou la motorisation de l'activité, mais qu'elles disposent d'assez de karité, elles peuvent envisager d'acquérir une presse à vis.**

**Dans tous les cas, il importe de donner aux femmes la possibilité d'expérimenter sérieusement les moyens que leur offrent ces nouvelles technologies; il est également essentiel de leur laisser le temps de la réflexion, pour qu'elles puissent prendre leur décision en toute connaissance de cause. Enfin, il est indispensable de choisir un système de propriété et de gestion de l'équipement qui favorise la reproduction de l'activité.**

**DOMIEN BRUINSMA**

**Contacts:**

- **D.H. Bruinsma, Gruttoweide 119, 6708 BE Wageningen, Pays-Bas. Tél./Fax: 31 317 418235. L'auteur remercie F. Korthals Altes (Tool, Amsterdam, Pays-Bas) et T. Diakité (Institut d'économie rurale, Bamako, Mali) pour leurs précieux commentaires. Pour en savoir plus: Diffusion de technologies rurales, SNV.**

[Table des matières](#) - [« Précédente](#) - [Suivante »](#)

[Table des matières](#) - [« Précédente](#) - [Suivante »](#)

---

[Home](#)"" """"""> (From globally distributed organizations, to supercomputers, to a small home server, if it's Linux, we know it).[.ar](#).[.cn](#).[.de](#).[.en](#).[.es](#).[.fr](#).[.id](#).[.it](#).[.ph](#).[.po](#).[.ru](#).[.sw](#)

---

## Info guide

[Livres à lire](#)

[Revue et périodiques](#)

[Formations](#)

[Appui aux entreprises](#)

[Outils pédagogiques](#)

[Colloques et séminaires](#)

## Livres à lire

**Savoir-faire et réseaux de petites entreprises agroalimentaires en Afrique. Deux études de cas: la transformation du manioc au Congo; la transformation du maïs au Cameroun**

***Jean Jacques Magloire Bazabana et Paul Charles Bom Kondé (coordination scientifique José Muchnik). Cirad-Sar et CTA, 1997, 140 pp.***

Ces deux études axées sur l'entrepreneuriat de fabrication de la chikwangue et du fofou au Congo et des divers produits alimentaires issus du maïs au Cameroun analysent la production et la consommation de ces produits, les savoir-faire mobilisés, les processus d'innovation, les systèmes techniques et les réseaux sociaux et institutionnels appuyant les unités de transformation. Leurs conclusions fournissent des pistes généralisables pour améliorer les appuis aux petites entreprises agroalimentaires: connaître plus finement produits et entreprises, valoriser et enrichir leurs savoir-faire, intervenir au niveau régional et micro-régional et articuler les appuis avec les institutions existantes.

- Consultation: Cirad, Cidarc, BP 5035, 34090 Montpellier Cedex 1, France.  
Diffusion: CTA, Postbus 380, 6700 AJ Wageningen, Pays-Bas. Tél.: 31 317 467 100; fax: 31 317 460 067; E mail: [cta@cta.nl](mailto:cta@cta.nl)

**Petites entreprises en Afrique: clés du changement**

***Compte rendu de la rencontre internationale d'Abidjan en 1993. Ouvrage collectif sous la direction de Philip English et Georges Hénault, CRDI-ACDI, 1996, 373 pp., 116 FF + frais de port.***

Au cours de cette conférence, des représentants d'organisations internationales, de la fonction publique et du secteur privé ont réfléchi aux conditions de changement et de mise en œuvre des politiques d'appui aux petites entreprises dans les pays africains. Les voies d'amélioration de

**l'environnement de l'entreprise sont envisagées: tout en donnant la priorité aux PME dans les politiques nationales, il s'agit d'élaborer des réformes réglementaires, législatives et financières, d'appuyer tant les innovations techniques que les regroupements d'entreprises par secteur, de former les entrepreneurs et de favoriser l'émergence de services financiers adéquats.**

- **Diffusion: CRDI, BP 8500, Ottawa, Ontario, Canada, K1G 3H9. Tél. :613 236 6163: fax :613 238 7230; E mail: [reference@idrc.ca](mailto:reference@idrc.ca)**

**Petites entreprises et grands enjeux: le développement agroalimentaire local**

***Contributions au colloque international "Pentes entreprises agroalimentaires", tenu à Montpellier en octobre 1995. Ouvrage collectif sous la direction de Elisabeth Lopez et José Muchnik (Cirad), 1997, tome 1 (362 pp.) et tome 2 (356 pp.). 190 FF + 19 FF de port pour un volume, 380 FF + 24 FF pour les deux.***

**Durant ce colloque ont été confrontés les résultats d'analyses du Cirad sur les conditions d'émergence et de fonctionnement des entreprises agroalimentaires rurales, et de différentes recherches conduites sur ce thème en France, en Amérique du Sud et en Afrique. L'ouvrage nous livre plusieurs regards sur les réalités multiformes de la petite entreprise agroalimentaire dans le contexte du développement local, à travers différents thèmes: démarches et méthodes organisation en réseaux, agroindustrie paysanne, approvisionnement des villes, techniques et savoir-faire, politiques d'appui. Mais attention, chacun est un "tiroir" que le lecteur ouvre selon son intérêt, permettant une lecture comparative.**

- **Diffusion: Editions L'Harmattan, 7 rue de l'Ecole Polytechnique, 75005 Paris, France. Tél.: 33 (0)1 40 46 79 22; fax 33 (0) 1 43 25 82 03.**

## **Oléagineux et petites technologies**

***Actes de l'atelier international d'échanges de Ngaoundéré (Cameroun), septembre 1996. Siata, Apica, GTZ, 162 pp.***

**Ce document capitalise l'état des connaissances disponibles en Afrique francophone sur les extractions d'huile de palme et de palmiste, de safou, de coco, d'arachide ou de beurre de karité ainsi que sur la fabrication de savon. Un outil utile pour les agents de développement.**

- **Diffusion: Gate Isat GTZ, BP 5180, Dag Hammankjold Weg 1 -5, D 65726 Eschborn, Allemagne. Tél.: 49 6196/79 3185; fax: 49 6196/79 73 52. E mail : [gateisat@gtz](mailto:gateisat@gtz)**

**Accompagner les projets des jeunes artisans et des micro-entrepreneurs en Afrique. Réflexions, méthodes et outils: manuel à l'usage des animateurs**

***Ouvrage collectif dirigé par Catherine Lejeune et Hervé Derriennic. Terre des Hommes France, 1996, 208 pp., 120 FF + frais de port.***

**Initiée par Terre des Hommes, l'action "échanges-formation" a réuni, à Bamako et à Dakar en 1995, 30 animateurs représentant 16 structures d'appui à des projets de jeunes artisans en milieu urbain dans 8 pays d'Afrique de l'Ouest. Cet ouvrage synthétise analyses, méthodes et recommandations, illustrées par des expériences de structures d'appui. Les animateurs rédacteurs présentent les**

**principaux aspects qu'animateurs et formateurs doivent prendre en compte: l'environnement et la situation des jeunes et de l'artisanat, le montage du projet, son financement, la gestion de la micro-entreprise, les techniques de commercialisation, la formation et le suivi du projet.**

- **Diffusion: Editions L'Harmattan, 57 rue de l'Ecole Polytechnique, 75005 Paris. Tél.: 33 (0)1 40 46 79 22; fax: 33 (0)1 43 25 82 03.**

**Réseaux d'échange d'informations pour le développement agricole: étude théorique et cas pratiques**

*John Nelson et John Farrington, Agrinet et CTA, 1996 (édition française), 92 pp.*

**Cette étude de plus de 20 réseaux de pays européens et du Sud s'intéressant au développement agricole nous donne un aperçu des différents réseaux d'échange d'informations et des organisations fonctionnant en réseau. Leurs objectifs, leur structuration, leur fonctionnement et leurs activités sont analysés et illustrés d'exemples concrets, en accordant une attention particulière aux conditions de leur réussite. Ces réseaux concernent plusieurs domaines: recherche, échange d'informations et d'expériences, diffusion de l'information, appui aux paysans, mise en relation d'organisations de producteurs, pression auprès des décideurs. La publication et l'organisation d'ateliers est particulièrement étudiée.**

- **CTA, Postbus 380, 6700 AJ Wageningen, Pays-Bas. Tél .: 31 317 467 100; fax :31317 460 067; E mail: [cta@cta.nl](mailto:cta@cta.nl)**



## Revue et périodiques

### La Garance voyageuse - Revue du monde végétal

Cette revue trimestrielle de vulgarisation botanique est éditée par l'association La Garance voyageuse. Son objectif est de faire connaître, d'étudier et de protéger le monde végétal. Dans le n° 37 de 1997, les diverses utilisations du palmier alimentaire, notamment au Brésil et dans plusieurs régions du monde, sont présentées en détail. Une autre rubrique est consacrée aux céréales rustiques dont les Occidentaux "découvrent" actuellement les vertus: quinoa, amarante, riz sauvage, épeautre, millet...

- La Garance voyageuse, 48370 Saint Germain de Calberte, France. Tél.: 33 (0)4 66 45 94 10; fax: 33 (0)4 66 45 91 84; E mail: [garance@wanadoo.fr](mailto:garance@wanadoo.fr)

### Paysannes africaines - Les femmes ont la parole!

Ce bulletin édité par l'association Paysannes africaines paraît tous les quatre mois. Des femmes africaines y racontent leurs expériences, décrivent les technologies qu'elles utilisent ou les recettes de fabrication de leurs produits. A travers ce support, les femmes de divers pays et régions peuvent établir des contacts, échanger des idées, s'informer sur des sujets qui les préoccupent ou tout simplement s'exprimer.

- Paysannes africaines, 52 rue Liancourt, 75014 Paris, France.

## **Communautés africaines - Revue du développement rural**

**Cette revue trimestrielle s'adresse aux ruraux africains. Chaque numéro donne des éclairages sur les initiatives prises dans divers pays africains en matière de développement rural (techniques agricoles, organisations de producteurs,...), sur les technologies mais aussi sur la vie pratique (problèmes fonciers, santé, fiche cuisine, lectures utiles). Ses objectifs sont de former, d'informer et d'agir pour le développement.**

- **Apica, BP 2003, Douala, Cameroun. Fax: 237 37 04 02.**

## **La voix du paysan - Mensuel d'information, de formation et de débat**

**Ce mensuel, édité en français et en anglais, donne l'évolution des cours des produits de base et le prix des denrées alimentaires dans quelques grandes villes camerounaises. Il présente des procédés de fabrication, de stockage ou de conditionnement des produits, ainsi que quelques expériences d'opérateurs économiques. Les débats sur le développement et la production sont actualisés. Les événements marquant l'agriculture nationale et internationale sont analysés, sans oublier le mouvement paysan, l'environnement, la société, la santé et la nutrition.**

- **La voix du paysan, BP 11 955, Yaoundé, Cameroun. Fax: 237 22 51 62.**

## **Formations**

### **Enseignement et recherche en industries agroalimentaires**

## ***Formation de l'Isaa***

**L'Institut supérieur de l'agroalimentaire est un groupement d'intérêt économique créé en 1981 par plusieurs instituts de recherche et de formation français (Engref, Ensia, Ina-PG, Inra, Cemagref et Enva). Ses objectifs sont de former en deux ans des cadres en agroalimentaire, de favoriser la recherche-développement en agroalimentaire et de développer un système de documentation dans ce domaine. La formation de l'Isaa s'adresse aux élèves ingénieurs, aux ingénieurs et vétérinaires issus des écoles nationales supérieures spécialisées et de certaines universités.**

**La première année, les étudiants suivent un enseignement approfondi en industrie agroalimentaire, accompagné de travaux personnels et d'un stage en entreprise.**

**La deuxième année est consacrée à la recherche. Pour les élèves n'ayant pas de base en biologie et biochimie des aliments, des enseignements particuliers sont prévus pour leur donner les connaissances minimales en "sciences de la vie". Les étudiants ont la possibilité de ne suivre que la première année s'ils souhaitent entrer directement dans la vie active.**

**Pour être admis en première ou deuxième année d'Isaa, il vous suffit de déposer un dossier comprenant:**

- une lettre de candidature donnant de manière explicite les motifs du choix de l'Isaa,**
- un formulaire d'inscription,**
- la copie du diplôme ou de l'attestation délivrée par l'école d'origine. Un jury décide de**

**l'admission du candidat après examen de son dossier et, éventuellement, après lui avoir fait passer un entretien.**

**- Les dates limites, pour l'inscription, sont le 15 mai 1997, au plus tard en première année, et le 15 juin 1997 au plus tard pour la deuxième année.**

**Les élèves étrangers doivent être titulaires d'une bourse d'études pour couvrir les droits d'inscription.**

- **Renseignements: secrétariat de l'Isaa, 19, av. du Maine, 75732 Paris Cedex 15, France. Tél.: 33 (0)1 42 22 24 62; fax: 33 (0)1 45 49 88 27.**

**Amélioration et structuration professionnelle des petites filières**

***Formation-réflexion organisée par le Ciepac, avec l'Iram et le Cirad***

**Le Ciepac, une Ong française, organise depuis plusieurs années, en Afrique, des formations et des appuis méthodologiques aux opérateurs économiques d'une même filière ainsi qu'aux membres des organisations paysannes.**

**Un séminaire de formation-réflexion destiné aux responsables d'organisations paysannes et à leurs techniciens a été mis en place, dans l'optique de renforcer la professionnalisation de ces acteurs du développement. Sont concernés les "tandems" responsables d'organisations paysannes avec leurs techniciens engagés dans des programmes d'amélioration d'une filière agricole.**

**En préalable au cycle de formation, une phase préparatoire consiste à évaluer, dans le pays concerné, les besoins des candidats, à préparer le dossier de capitalisation de chaque participant et à présenter le programme détaillé de la formation.**

**Celle-ci se déroulera en France, en deux cycles:**

**- le premier cycle, du 1<sup>er</sup> au 17 septembre 1997, s'adressera aux tandems responsables d'organisations paysannes et techniciens; seront organisés des échanges d'expériences, des visites d'organisations professionnelles, quelques interventions de spécialistes et des travaux de recherche stratégies et actions.**

**- le second cycle, du 18 septembre au 3 octobre 1997, s'adressera aux techniciens ayant participé au premier cycle; il comportera des interventions de spécialistes, des séances d'entraînement à l'utilisation d'outils de travail et des travaux de conception de ces outils.**

**- Le coût de la formation est estimé à 13 000 FF pour les responsables d'organisation paysanne et de 28 000 FF pour les techniciens. Sont compris les frais pédagogiques, l'hébergement et la nourriture. Les frais de voyage et les perdiem ne rentrent pas dans cette enveloppe.**

**- Inscriptions: avant le 15 juin 1997, par fax ou par courrier, en envoyant un CV (précisant le niveau de formation et les responsabilités professionnelles éventuelles) à Philippe Deshayes, Ciepac, Atrium 45, 663 Avenue de la Pompignane, 34170 Castelnau-Le-Lez,**

France. Fax: 33 (0)4 67 72 99 76. E mail: [ciepac@www.softel.fr](mailto:ciepac@www.softel.fr)

## **Cycle de formation sur les racines, tubercules et bananes à cuire**

### ***Formation du Cirad-Sar, dans le cadre du programme Proamyl, promotion des amylicés tropicaux***

**Ce stage est destiné aux ingénieurs, aux responsables de développement des zones de production des racines, des tubercules et des bananes (RTB), aux formateurs et vulgarisateurs de l'agroindustrie. Il sera fait appel l'expérience personnelle de chacun. Le programme s'articule autour de trois axes: connaissance des marchés, des technologies de valorisation et de la production des RTB.**

**- Le cycle de formation se déroule du 29 septembre au 10 octobre 1997. La demande d'inscription est à envoyer au plus tard à la fin du mois d'août 1997. Les frais pédagogiques sont de 8 000 FF.**

**- Inscription: Chantal Pagano, service Formation, Cirad-Sar, BP 5035, 34090 Montpellier Cedex 1, France. Fax: 33 (0)4 67 61 12 23 E mail: [pagano@cirad.fr](mailto:pagano@cirad.fr)**

## **Méthodes de conception d'équipements dans les pays du Sud**

### ***Formation du Cirad-Sar, Montpellier, 13 - 31 octobre 1997.***

- Inscription: Chantal Pagano, Cirad-Sar, BP 5035, 34090 Montpellier Cedex 1, France. Fax: 33 (0)4 67 61 12 23.**

## **Bonne chance Akassa**

**Cette cassette vidéo (VHS, 26 mm) retrace l'action d'échangés de savoir-faire locaux, appuyée par le projet Aval au Bénin, au Burkina Faso et au Sénégal. Elle a bénéficié de l'appui du ministère français de la Coopération.**

*- La cassette est disponible au prix de 152 FF (+ frais de port) auprès de: Périscopop Productions, Agropolis International, 34394 Montpellier Cedex 5 (France). Tél: 33 (0)4 67 04 75 84; fax: 33 (0)4 67 04 75 85.*

## **Appui aux entreprises**

### **Au Bénin - Le Centre Songhaï**

**Ce centre, situé à Porto Novo, est une ferme-école qui accueille des producteurs et leur fournit des appuis dans le domaine agricole (approvisionnement en intrants, techniques culturales), de la transformation des produits et de leur commercialisation (jus de fruits, sirops, confitures, yaourts, gâteaux).**

**Pour mieux répondre aux besoins des opérateurs, le Centre Songhaï a créé en 1996 le département Atac (Accueil, transformation, approvisionnement, commercialisation). Il s'occupe de la transformation agroalimentaire, tout en conservant une approche globale. Afin de valoriser les produits agricoles, le département Formation et animation paysanne, Formap, s'est doté d'un second volet, qui doit permettre de renforcer la formation des femmes dans le domaine de la**

**transformation agroalimentaire, grâce à un travail en étroite collaboration avec le département Atac.**

- **Contact: Thierry André (Atac), Amélie Soukossi (Formap). Centre Songhai, BP 597, Porto Novo, Bénin. Tél.: 229 22 50 92; fax: 229 22 20 50.**

### **Au Cameroun - Le Lanavet Production**

**Le Laboratoire national vétérinaire de Garoua, au Nord Cameroun, fonctionne depuis 1985. Sa mission est double: assurer la surveillance vétérinaire et sanitaire (fonction de service public) et produire des vaccins et sérums (entreprise privée). Le Lanavet cumule de fait diverses activités: analyse et diagnostic de prélèvements d'origine animale et prescription prophylactique, étude et surveillance épizootiologique de maladies animales transmissibles ou non au Cameroun, coopération scientifique et technique avec des organismes nationaux et internationaux, formation des cadres et techniciens de laboratoire. Le Lanavet dispose d'une unité de production en virologie, bactériologie, laverie et stérilisation et, d'une unité de vaccins tétaniques à usage humain.**

- **Contact: Dr Lise Guerre-Catel, Lanavet, BP 503, Garoua, Cameroun. Fax: 237 27 15 42.**

### **Au Mali - Le Pavcopa et l'Aprofa**

**Le projet d'appui à la valorisation et à la commercialisation des produits agricoles, initié par le gouvernement malien avec l'appui de la Banque mondiale, est mis en œuvre par l'agence pour la promotion des filières agricoles, créée en 1996. Le Pavcopa tente de développer les investissements privés dans le secteur agricole.**



**Ses objectifs sont de favoriser la croissance du secteur agroalimentaire, par l'augmentation des exportations sur les marchés régionaux et européens, et d'apporter des moyens techniques et professionnels (notamment en matière de gestion et d'organisation des structures productives) aux entreprises désireuses de valoriser et de commercialiser les produits agricoles. Sont concernées par ce projet les filières fruits et légumes, cuirs et peaux, karité et oléagineux.**

**Depuis un an, certains résultats ont été obtenus: des groupements ont accès à des crédits; la Société africaine d'exportation de fruits et légumes, une grande entreprise, s'est implantée à Sikasso. Enfin, l'exportation de pommes de terre est actuellement testée en Côte d'Ivoire.**

- **Contact : Aprofa, 555, av. Cheick Zayed (face à l'Imacy), BP E 2699, Dravela-Bolibana, Bamako, Mali. Tél.: 223 22 16 75/82.**

## **Outils pédagogiques**

**Des séries d'outils de communication audiovisuels**

**Le Groupe de réalisations audiovisuelles pour le développement (Grad) a mis au point plusieurs outils de communication, utilisables par des paysans d'Afrique de l'Ouest. Séries de diapositives, montages audiovisuels, affiches, cassettes son et cassettes vidéo traitent de thèmes techniques variés comme le compost biologique, la bibliothèque villageoise, ou comment faire le fromage (collection pour paysans). Des outils d'auto-évaluation et des boîtes à outils d'analyse (hors collection) sont également disponibles au Grad.**

**"Comment nous fabriquons notre fromage peulh" est un outil de formation et d'information inter-groupements paysans. Cette série de diapositives explique une méthode de fabrication de fromage. Elle a été co-produite par la GTZ et le Grad, à partir de l'expérience du projet "fromage Peulh", animé par la GTZ à Natitingou au Bénin.**

- **Renseignements:**

**Benoît Lecomte, Grad-Programme International, 228 rue du Manet, 74130 Bonneville, France.  
Fax: 33 (0)4 50 25 69 81.**

## **Une encyclopédie sur le développement au Sahel**

**Cette encyclopédie audiovisuelle comprend deux parties: la première analyse l'organisation sociale, les causes des changements dans les sociétés sahéliennes "traditionnelles", la construction progressive des sociétés actuelles et les conséquences des évolutions dans ces sociétés; la deuxième décrit les réponses apportées aux problèmes actuels et dégage des perspectives: quel développement, pour qui et comment le mettre en œuvre (avec des démarches et des méthodes, améliorer la production rurale, maîtriser l'eau, améliorer les conditions de vie et tenir compte des nouveaux et multiples enjeux).**

**Cette encyclopédie est destinée aux animateurs des projets, aux paysans, aux formateurs qui souhaitent obtenir des informations sur les évolutions sociales, économiques et culturelles au Sahel. Elle se compose de 63 diaposons, comportant chacun 80 diapositives, une cassette son synchronisée et 4 livrets d'accompagnement (un livret de l'animateur, un texte du montage et un texte de références et une présentation du Sahel avec une bibliographie).**

- **Renseignements:**  
**Ciepac, Atrium 45, 663 avenue de la Pompignane, 34170 Castelnaud-le-Lez, France. Fax: 33 (0)4 67 72 99 76.**

## **Colloques et séminaires**

### **Les procédés de friture**

***Congrès à Montpellier les 5-6 et 7 novembre 1997, organisé par le Cirad, l'Afecn, l'Ensia, le GFGP et l'Acia .***

### **Cinq thèmes seront débattus:**

- **Analyse des produits de friture,**
- **Nutrition et sécurité alimentaire,**
- **Opération unitaire de friture,**
- **Environnement industriel,**
- **Amélioration de la qualité des produits frits et tendances de consommation.**

**Pour les 3 journées, les droits d'entrée sont de 2 000 FF (pour les adhérents Afecn, Acia et GFGP) et de 2 500 FF pour les non-adhérents**

- **Renseignements: Anne Lucie Wack ou Jean Graille: Cirad-Sar, BP 5035, 34090 Montpellier Cedex 1, France. Tél.: 33 (0)4 67 61 57 13 /58 81; fax: 33 (0)4 67 61 12 23. E mail: [wack@cirad.fr](mailto:wack@cirad.fr)**

## **L'utilisation du froid pour la conservation des produits de la pêche**

***Dakar, Avril-mai 1997***

**Cette rencontre a été organisée par le CEVPM, le Centre d'expérimentation et de valorisation des produits de la mer, avec l'Institut international du froid et la mission de coopération de Dakar.**

- **Renseignements: CEVPM, 1517 rue du Magenta, 62200 Boulogne sur Mer, France. Tél.: 33(0)1 21 83 91 31; fax :33 (0)1 2187 46 83.**

**L'igname, culture d'avenir**

***Séminaire organisé à Montpellier par le Proamyl du 3 au 6 juin 1997.***

**Ces journées dresseront un bilan des acquis et les lacunes de la recherche sur l'igname en Afrique; elles identifieront des pistes de recherche-développement afin de répondre aux contraintes des opérateurs et aux enjeux de la filière. Ce séminaire permettra d'ébaucher des projets coopératifs entre institutions de recherche.**

**Près de 80 chercheurs et opérateurs de pays d'Europe, d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique doivent participer à ce séminaire, en particulier des représentants d'institutions africaines de recherche mais aussi des opérateurs de la filière igname, comme les producteurs, les commerçants et les transformateurs artisanaux et industriels.**

- **Renseignements : Caroline Roques, Cirad-Ca, BP 5035, 34090 Montpellier Cedex 01, France.**

Tél.: 33 (0)4 67 61 71 57; fax: 33 (0)4 67 6171 60.

---

[Table des matières](#) - [◀ Précédente](#) - [Suivante ▶](#)

[Table des matières](#) - [◀ Précédente](#) - [Suivante ▶](#)

---

[Home](#)"" """"""> (From globally distributed organizations, to supercomputers, to a small home server, if it's Linux, we know it).[.ar](#).[.cn](#).[.de](#).[.en](#).[.es](#).[.fr](#).[.id](#).[.it](#).[.ph](#).[.po](#).[.ru](#).[.sw](#)

---

## Trouver votre idée d'entreprise

Au Burkina Faso, la Capeo a fait paraître cet article dans sa revue *Entreprendre*. Il nous a paru intéressant de le reproduire.

*Dans un contexte marqué par un chômage endémique, créer son entreprise, être son propre patron, constituent le rêve de tous les jeunes diplômés. Mais monter son affaire prend parfois des allures de parcours du combattant.*

Il existe au Burkina de nombreuses institutions d'appui offrant des services assez variés aux futurs entrepreneurs. Créées avec l'appui des différents partenaires au développement, elles visent à aider les jeunes promoteurs à réaliser leur rêve. Ces institutions éprouvent aujourd'hui des difficultés à trouver des entrepreneurs. Le couple "bon promoteur - bon projet d'entreprise" ne

**court pas les rues. Au point que les organismes d'appui se voient reprocher leur inefficacité. Les jeunes promoteurs se plaignent, quant à eux, des difficultés à trouver du financement, en l'absence de garanties et d'apport personnel exigés par les institutions financières. L'Etat, de son côté, accuse les institutions financières de ne pas donner du crédit aux promoteurs (...).**

**Mais le problème réside surtout dans la difficulté des jeunes à trouver une idée originale d'entreprise. On a l'habitude de faire ce que fait déjà le voisin (...). Les promoteurs se lancent dans des secteurs déjà saturés sans apporter le moindre changement. Il existe pourtant plusieurs sources d'idées pour vous, futurs entrepreneurs, pour vous lancer en affaires.**

**Soyez à l'écoute. Tous les jours. vous êtes en contact avec beaucoup de personnes, que ce soit à la maison, chez des amis ou même en ville. Tous les jours, vous participez à des conversations et vous entendez les observations des uns et des autres; sachez écouter et observer. Sachez identifier des besoins à partir des commentaires. Vous entendrez des choses du genre: (...) "J'ai des problèmes pour déjeuner le matin car il n'y a aucune boulangerie à moins de deux kilomètres de chez moi..." ou "Hier, j'ai fait tout le quartier sans avoir de quoi manger: il n'y a aucun bon restaurant dans mon quartier"... Toutes ces plaintes peuvent être une façon très simple pour vous de découvrir une idée d'entreprise. Ecoutez attentivement votre entourage et fréquentez surtout le milieu des affaires.**

**Utilisez les médias. La télévision, la radio et les journaux peuvent être des sources riches d'informations. Si vous faites preuve de curiosité et d'ingéniosité, il VOUS sera possible de trouver des idées originales d'entreprise en écoutant la radio, en regardant la télévision ou en lisant les journaux. Il existe des revues spécialisées en affaires (...). Lisez-les régulièrement.**

**Consultez les banques de données. En consultant les données statistiques de la douane, des impôts, du commerce extérieur, des écoles, collèges, universités et surtout de l'Institut national de la statistique et de la démographie dans votre pays... vous pourrez également trouver des idées d'entreprise.**

**Les études. De nombreuses études de filières ont été faites dans votre pays. Les bibliothèques d'organismes tels que l'Université, le Pnud, l'Unicef, l'Unesco, voire les ambassades peuvent être des sources d'inspiration. Rende/ leur visite régulièrement (...).**

**Rencontrez les associations. Militez activement au sein des associations ' Cela constitue des occasions de contact et d'écoute et surtout des possibilités de nouer des relations. Vous aurez aussi besoin plus tard de ces relations lorsque vous serez en activité.**

**Allez dans les foires et expositions. Une façon très simple de trouver son idée d'Entreprise est de visiter les foires et expositions commerciales. Visitez, avec un oeil de recherche d'idée d'entreprise, les salons internationaux et les multiples foires commerciales qui se tiennent dans votre pays. Recherchez des contacts intéressants lors de ces manifestations.**

**Les voyages forment la jeunesse. Ils peuvent être des sources d'idées pour un projet d'Entreprise. Vous trouverez à l'étranger des produits ou des services qui pourront se vendre bien chez nous. Il suffit de joindre la curiosité à l'imagination.**

**Pour finir, les personnes-ressources des institutions d'appui au secteur privé et les institutions de financement pourront vous être d'un apport inestimable pour valider votre idée d'entreprise. Elles**

**représentent des sources d'informations riches sur le secteur que vous aurez choisi et sur les chances de réussite de votre entreprise. Cela vous permettra aussi de vous assurer de l'intérêt que porteront les institutions financières à votre idée et donc de mesurer vos chances d'obtenir du financement.**

**Partout où vous passerez. faites-vous surtout des relations. car vous ne pourrez réussir en affaires sans les relations. L'idée d entreprise est la résultante d'une recherche de plusieurs possibilités. Elle est surtout le résultat d'une volonté de voir les occasions d'affaires qui se présentent à vous et de pouvoir les saisir pour en faire une entreprise viable. L'entreprise traduit avant tout la vision de son promoteur.**

**Une fois que vous aurez trouvé votre idée originale d'entreprise, il vous reste à faire une étude de marché, votre plan d'affaire et enfin votre dossier de financement et vous voilà parti en affaire.**

**N'oubliez surtout pas une chose: le chemin pour arriver à bâtir une entreprise est long. Armez-vous de courage et de persévérance. Bonne chance !"**

---

[Table des matières](#) - [◀Précédente](#) - [Suivante▶](#)

[Table des matières](#) - [◀Précédente](#)

---

[Home](#)"" """"""> (From globally distributed organizations, to supercomputers, to a small home server, if it's Linux, we know it).[.ar.cn.de.en.es.fr.id.it.ph.po.ru.sw](#)



## Sommaire des précédente bulletins du réseau

- **n° 4, juillet 1991. La transformation des oléagineux.**  
Huile de coco des Comores. Huile d'arachide semi-industrielle au Congo. Une huilerie artisanale en Afrique. Liste de fournisseurs d'équipements. Etude de marché.
- **n° 5, avril 1992. La transformation des oléagineux.**  
Huile de coco villageoise. Le karité au Burkina Faso. L'huile de Balanites. Le safoutier. Une huilerie artisanale en Guinée. Fabrication d'équipements pour huileries artisanales.
- **n° 6, août 1992. Boissons fraîches traditionnelles.**  
Boissons traditionnelles à Dakar. Jus de bissap semi-artisanal en Mauritanie. Sirop de glucose artisanal Séminaire TPA au Cameroun. Fournisseurs d'équipements. Financeurs. Electra-Manucycle, une coopération franco-camerounaise pour la fabrication d'équipements.
- **n° 7, février 1993. Epices et condiments pour sauces.**  
Bouillon cube. Le nététou. Nouveaux produits déshydratés. Condiments prêts à l'emploi. La lettre de Pralisc. Produire " séché ". Des revenus pour les petits et moyens maraîchers. Matériels. Techniques de fabrication. Expériences de production.
- **n° spécial, octobre 1993, en collaboration avec le réseau Femmes et développement. La transformation des produits agricoles, une affaire des femmes.**  
Produits de cueillette au Sénégal. Mali: moulin à grain motorisé. FAO: un plan d'action pour l'intégration des femmes dans le développement. Mécanisation de la fabrication d'huile de palme au Bénin. Protéines végétales. Les laitières Fulani au Nigeria. Matériel reconditionné.
- **n° 9, septembre 1994. Arbres africains et cosmétiques.**  
Production de cosmétiques locaux. Huile de neem. Gamme au karité de l'Occitane. Les ligneux

**des zones sèches d'Afrique. Chercheurs et fabricants: liste d'adresses.**

- **n° 10, juillet 1995. La promotion des céréales africaines.**  
Le séchage solaire au Burkina Faso. La production d'emballages en Côte-d'Ivoire. Exporter vers l'Europe. Le Fade: un fonds d'appui direct aux entreprises. Le Pame, au Cameroun: un programme d'appui aux microentreprises.
  - **n° 11, décembre 1995. Le lait et les produits laitiers.**  
L'amidon aigre de manioc. Les Critt. Le coton glandless. Un fabricant de jus de fruit au Bénin. La marque, un outil de communication. Le Centre pour le développement industriel.
  - **n° 12, décembre 1996. Echanger les savoir-faire.**  
Des "bros" à base de céréales locales. Production de chickwangue au Congo. Produire du vinaigre. Les indispensables études de marché. Des emballages "made in Sénégal". Exporter des produits biologiques. L'association Max Havelaar. Le CCI. Des pistes pour financer un projet.
- 

[Table des matières](#) - [◀ Précédente](#)