



SÉRIE INNOVATIONS PAFO-COLEAD :

Innovations et succès des PME et organisations de producteurs africaines

SESSION N°12

Compétences entrepreneuriales développées par des PME africaines performantes

Mercredi 15 février 2023, 12:00-14:00 GMT

En ligne ([Zoom](#))

Interprétation anglais-français-portugais disponible

1. Contexte :

Le secteur agricole et agroalimentaire est un moteur économique essentiel pour la plupart des pays africains. Le secteur est dominé par des entreprises qui sont principalement des micro, petites et moyennes entreprises (MPME), des groupes d'agriculteurs, des coopératives et des start-ups.

Les MPME et les entrepreneurs jouent un rôle crucial dans le secteur agricole en Afrique, notamment pour :

- La **sécurité alimentaire** : Les MPME et les entrepreneurs contribuent à la sécurité alimentaire en augmentant la production et la distribution d'aliments cultivés localement.
- La **création d'emplois** : Les MPME et les entrepreneurs créent des emplois et des opportunités économiques, en particulier dans les zones rurales.
- L'**innovation** : Les MPME et les entrepreneurs apportent de nouvelles idées, technologies et approches au secteur agricole, ce qui permet d'accroître l'efficacité et la compétitivité.
- Le **développement du marché** : Les MPME et les entrepreneurs contribuent à la création de nouveaux marchés et à l'amélioration de l'accès aux marchés existants, ce qui entraîne une augmentation du commerce et de la croissance économique.
- Le **développement rural** : Les MPME et les entrepreneurs jouent un rôle clé dans la promotion du développement rural en fournissant des moyens de subsistance et en stimulant l'activité économique dans les zones rurales.



- **Le développement de la chaîne de valeur** : Les MPME et les entrepreneurs contribuent au développement des chaînes de valeur agricoles en fournissant des intrants, ainsi que des services de transformation et de commercialisation.
- **L'agriculture durable pour l'environnement** : Les MPME et les entrepreneurs peuvent contribuer à promouvoir une agriculture durable pour l'environnement en mettant en œuvre des pratiques qui préservent les ressources et réduisent l'impact négatif de l'agriculture sur l'environnement.

Par conséquent, le soutien aux MPME et aux entrepreneurs dans le secteur agricole est essentiel afin de garantir une croissance économique et un développement durables en Afrique.

Les entrepreneurs et les propriétaires d'entreprises sont des agents du changement, ils développent des innovations, financent des risques et créent des activités commerciales. Les compétences dont ils ont besoin sont en constante évolution, ce qui implique de promouvoir et d'entretenir l'esprit d'entreprise et de soutenir le développement des capacités.

Les entrepreneurs font partie d'un écosystème plus large, essentiel dans la chaîne de valeur pour acheminer les produits vers le marché, qui comprend les agriculteurs, les fournisseurs, les commerçants, les transporteurs, les transformateurs... Tous sont des entrepreneurs et doivent promouvoir une approche commerciale qui contribue à la rentabilité des entreprises.

2. Compétences entrepreneuriales développées par des MPME africaines performantes

Dans un environnement complexe et dynamique, il est crucial que les entrepreneurs du secteur agroalimentaire soient soutenus pour créer, maintenir et développer une entreprise rentable. Les MPME africaines qui réussissent développent généralement une série de compétences entrepreneuriales, qui peuvent être regroupées en plusieurs domaines clés :

- **Adaptabilité et résilience** : répondre aux changements et aux défis du marché, faire preuve d'ouverture d'esprit au regard de nouvelles idées et approches et trouver de nouveaux moyens de rester compétitif. Dans le secteur agroalimentaire, pour augmenter la valeur tout au long de la chaîne, il est essentiel de se diversifier et d'ajouter de la valeur, de développer des produits, de se spécialiser et de différencier ses produits (en investissant dans des marchés de niche tels que les produits biologiques, les indications géographiques (IG)...), et d'intégrer des marchés. Les relations entre les MPME et les entrepreneurs avec les petits exploitants et fournisseurs sont essentielles pour avoir un impact sur la communauté.
- **Sens des affaires** : comprendre le marché, réaliser des études de marché, identifier de nouvelles opportunités commerciales et prendre des décisions en connaissance de cause. Connaître l'industrie et le marché signifie également comprendre qui sont ses concurrents et ce que ces concurrents offrent de plus que sa propre entreprise. L'orientation du marché permet de prendre des décisions plus efficaces qui attirent les clients et augmentent les bénéfices de l'entreprise.
- **Apprentissage continu** : l'apprentissage continu et le développement professionnel, ainsi que la capacité à appliquer de nouvelles connaissances et compétences à l'entreprise sont nécessaires à chaque étape du développement de l'entreprise. Il est



également important d'encourager une culture de l'apprentissage et du développement au sein de l'entreprise.

- **Compétences en gestion financière** : gestion des flux de trésorerie, élaboration de budgets et compréhension des états financiers. La gestion des contrats est importante pour garantir l'équité, la confiance entre les parties, les normes sociales et environnementales, la gestion des risques pour faire face aux événements imprévus qui pourraient compromettre la relation contractuelle des parties contractantes. Les stratégies d'augmentation des revenus et les compétences en matière de vente/négociation aident les entrepreneurs à accroître leurs bénéfices et à créer de la valeur.
- **Compétences en matière d'innovation** : Les compétences en matière d'innovation sont essentielles pour que les MPME et les entrepreneurs du secteur agricole restent compétitifs et s'adaptent aux conditions changeantes du marché et développent de nouveaux produits, services et processus pour répondre aux besoins des clients et rester en tête de la concurrence. Elles impliquent la prise de risques, la volonté d'essayer de nouvelles idées, et d'accepter l'incertitude ; la créativité, la capacité de générer de nouvelles idées et approches, et de sortir des sentiers battus ; la flexibilité, la capacité de s'adapter à l'évolution des conditions du marché, et d'adapter sa stratégie commerciale si nécessaire.
- Les **compétences en leadership** permettent d'inspirer et de motiver les employés et de définir une vision claire de l'entreprise. Les compétences en matière d'organisation et de gestion sont importantes pour le développement et l'expansion d'une entreprise. Elles requièrent une structure opérationnelle efficace, un sens aigu de l'organisation et de la gestion des ressources humaines. La gestion du temps est essentielle pour respecter les délais et livrer les marchandises attendues aux clients. Les compétences en matière d'expression orale et de présentation sont essentielles pour promouvoir les atouts de l'entreprise. Les entrepreneurs doivent donc posséder de solides compétences en communication pour interagir avec les partenaires, les investisseurs, les fournisseurs et les clients ainsi qu'avec leurs employés. Ils sont souvent soutenus par des plans de marketing.
- **Compétences en marketing et vente** : identification des clients cibles, élaboration de stratégies de marketing et communication efficace avec les clients. Les compétences en matière de service à la clientèle sont indispensables à toute entreprise pour établir des relations avec les consommateurs et les fidéliser. Ces compétences sont liées à d'autres compétences essentielles telles que la communication et l'écoute active, la collecte d'informations sur le profil et la demande des clients, la promotion du retour d'information (enquêtes...) et sa mise en œuvre. Pour être durables, les entreprises opérant sur des marchés de qualité doivent développer des liens solides entre les producteurs et les clients, s'efforcer d'anticiper les changements et obtenir un retour d'information constant pour améliorer et consolider l'acceptabilité et la cohérence du produit. L'image de marque et le marketing doivent répondre aux attentes des clients, partager l'identité de l'entreprise et raconter une histoire sur le produit. Les entrepreneurs doivent apprendre à créer une marque qui occupe une position unique sur le marché et à la promouvoir. Les entrepreneurs qui développent des compétences en matière de vente sont à même de rester au sommet d'un marché compétitif, quel que soit le secteur d'activité.



- **Création de réseau et de partenariats** : établir des relations avec les clients, les fournisseurs et les autres parties prenantes, et collaborer avec d'autres entreprises et organisations. Les compétences en matière de réseautage permettent à l'entreprise ou à la société de se développer, d'avoir une plus grande visibilité et de s'élargir. Le renforcement du réseau d'affaires (de fournisseurs, d'acheteurs, d'organismes de certification) est une étape essentielle pour l'entreprise et la marque de l'entreprise. Le réseau d'affaires permet à l'entrepreneur de rester en contact avec ses clients, ses fournisseurs, l'industrie, les anciens participants à des cours et des formations. Il facilite également l'établissement de nouvelles connexions avec le marché, ainsi qu'une meilleure connaissance des tendances du secteur. La participation à des foires, à des événements, à des groupes LinkedIn, entre autres, permet de tirer parti de son réseau et de s'informer sur les nouveautés d'une industrie agroalimentaire qui évolue rapidement.
- Des **compétences techniques et technologiques** et une culture technologique sont nécessaires pour améliorer les processus commerciaux et créer de nouveaux produits et services. L'utilisation des technologies (par exemple les robots, les capteurs de température et d'humidité, les images aériennes, la technologie GPS et la blockchain) peut améliorer l'efficacité, la transparence et la traçabilité de la chaîne alimentaire grâce à l'amélioration de l'irrigation, des techniques de culture, de la récolte, du stockage et du transport.

Développer ces compétences en matière d'innovation demande du temps et des efforts, mais elles sont essentielles pour construire une agro-industrie prospère et durable en Afrique.

3. Voie à suivre : compétences clés pour promouvoir une alimentation durable et sûre

Les entrepreneurs et les MPME en Afrique jouent un rôle crucial dans le secteur agroalimentaire en Afrique, en assurant la sécurité alimentaire et en créant des emplois et des opportunités économiques. Cependant, ces entreprises sont confrontées à divers défis, notamment un accès limité au financement, des infrastructures insuffisantes et un manque d'informations sur les marchés et de connexions. Pour soutenir ces entrepreneurs et MPME, les gouvernements africains et les partenaires de développement doivent mettre en œuvre des politiques et des programmes qui améliorent l'accès au financement, les infrastructures et les liens avec le marché, et qui fournissent une assistance technique et une formation aux MPME, aux organisations d'agriculteurs et aux entrepreneurs.

Les entrepreneurs doivent également être encouragés à promouvoir une production et un commerce durables et à contribuer à l'économie verte. Il est nécessaire de diversifier le secteur agricole en développant davantage la transformation pour que les petites et moyennes entreprises locales puissent développer des produits de niche à forte valeur ajoutée, de qualité et spécialisés. Les pertes post récolte et le gaspillage alimentaire tout au long de la chaîne peuvent être réduits au minimum grâce à des formations pour améliorer l'hygiène lors de la manutention et du stockage, et sur le recyclage.

Il est nécessaire de garantir la qualité et la sécurité des aliments peu importe le marché approvisionné. Les entreprises doivent différencier leurs produits par la qualité et la sécurité. Les producteurs agricoles sont de plus en plus ambitieux dans leur recherche de primes pour leurs produits et adoptent plus souvent des certifications sociales et environnementales.



Même si les normes sont strictes, leur adoption et leur mise en œuvre peuvent générer des revenus plus importants pour les producteurs et la satisfaction des consommateurs. Il est impératif que les entrepreneurs les connaissent. Cela vaut pour les marchés de niche, tels que les productions durables, les produits alimentaires biologiques ou équitables.

Des compétences techniques et financières sont nécessaires pour augmenter son niveau de qualité et d'activité, ainsi que pour développer des innovations.

Des efforts spécifiques doivent être déployés pour cibler les jeunes et les femmes entrepreneurs afin de soutenir la création d'emplois dans le secteur agricole et agroalimentaire.

De nombreuses organisations, telles que l'Organisation panafricaine des agriculteurs ([PAFO](#)) et le [COLEAD](#), soutiennent les organisations d'agriculteurs, les coopératives et les entrepreneurs dans le développement des capacités, l'amélioration des compétences et les relations commerciales dans des domaines liés à l'étude de marché, au marketing et au conditionnement, au respect des normes de qualité et des exigences en matière d'étiquetage, à la gestion des nouvelles procédures administratives et des exigences réglementaires et à l'accès à la distribution auprès de clients diversifiés, tels que les foires commerciales et le commerce interentreprises.

Points clés pour la discussion sur la gestion et les compétences techniques des MPME pour se développer

- Quelles sont les compétences clés que développent les entrepreneurs afin de réussir ?
- Quels types d'investissements sont nécessaires pour aider les entrepreneurs à se développer grâce au développement des compétences ?
- Quelles mesures incitatives pour que les MPME et petits exploitants acquièrent des compétences techniques et de gestion ?



SÉRIE INNOVATIONS PAFO-COLEAD : Innovations et succès des PME et organisations de producteurs africaines

SESSION N°12

Compétences entrepreneuriales développées par des PME africaines performantes

Mercredi 15 février 2023, 12:00-14:00 GMT

En ligne ([Zoom](#))

Interprétation anglais-français-portugais disponible

Programme

12:00-12:10 Introduction: *Dr. Babafemi Oyewole, Directeur Général, PAFO*

Modératrice : *Isolina Boto, Responsable Réseaux et Alliances, COLEAD*

12:10-13:00 Panel : PME et entreprises à succès

- *Marlene José, Directrice Générale, FoodCare, Angola*
- *Etienne Christian Dioma, Directeur, UPROMABIO, Burkina Faso*
- *Marian Thompson, Directrice Générale, Bio-Tropical Products Company Ltd, Ghana*
- *Fannie Gondwe, Directrice Générale, Perisha Agro and Packaging Enterprise, Malawi*

13:00-13:20 Commentateurs

- *Prof. Anthony Egeru, Responsable formation et développement communautaire, RUFORUM*
- *Kingsly Kongnyuh Kwalar, Directeur Général, Optimiz*

13:20-13:50 Débat

13:50-14:00 Principaux points à retenir et conclusion

- *Jeremy Knops, Délégué Général, COLEAD*

