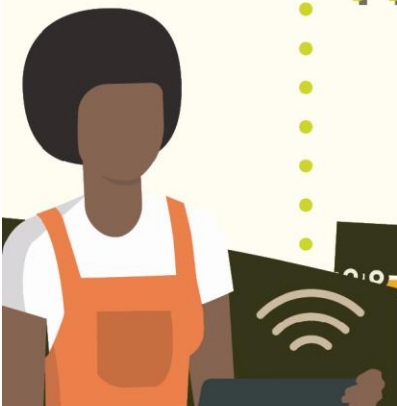




INNOVATIONS SERIES



FICHE D'ENTREPRISE



JOULEU

SAINT-LOUIS, SÉNÉGAL

[HTTPS://WWW.INSTAGRAM.COM/CYBERMARCHÉ_BIO/](https://www.instagram.com/cybermarche_bio/)

À PROPOS DE JOULEU

- Statut de l'entreprise : Entreprise individuelle en mutation
- Année d'enregistrement: 2018
- Nombre de personnel : 17, dont 8 femmes



Khalifa Thiam, fondateur et manager

Khalifa est un jeune agripreneur sénégalais passionné qui combine la théorie et la pratique sur le terrain. Il est titulaire d'une licence en langues étrangères appliquées, d'un master professionnel en management des entreprises touristiques et hôtelières de l'Université Gaston Berger de Saint-Louis, au Sénégal, et d'un diplôme supérieur d'entrepreneur manager, spécialité gestion des entreprises agricoles, production végétale et animale.

Khalifa est également formateur en employabilité et soft skills à la Direction de l'Innovation Scientifique, de l'Insertion, de la Prospective et du Service à la Communauté (D2iPS) à l'Université Gaston Berger de Saint-Louis. Il est aussi modérateur et speaker dans des rencontres entrepreneuriales nationales et internationales.



Financé par
l'Union européenne

MODÈLE D'ENTREPRISE

Mission : améliorer la qualité et la disponibilité des denrées horticoles destinées à la consommation tout en étant en phase avec les pratiques agroécologiques.

Vision : contribuer à l'atteinte de l'autosuffisance en denrées horticoles au Sénégal et dans la sous-région tout en promouvant les pratiques agroécologiques et en intégrant la transformation digitale dans la production horticole.

JOULEU a été créé en réponse au constat que les producteurs locaux sénégalais rencontrent des difficultés à écouler leurs productions. JOULEU – qui signifie « commerçant, intermédiaire » ou « facilitateur » en Wolof – a donc été pensé comme un entremetteur entre les producteurs et les marchés, principalement celui de Casamance au sud du Sénégal.

Depuis sa création, l'entreprise a aussi développé sa propre activité de production horticole.

L'entreprise répond à un double besoin : à celui des producteurs locaux qui cherchent un accès au marché pour leurs récoltes, ainsi qu'à la demande locale et régionale en fruits et légumes frais.

JOULEU évolue dans un environnement compétitif composé de grandes entreprises agricoles qui opèrent au Sénégal et dans la sous-région.

DES RELATIONS ÉTROITES AVEC LES PETITS EXPLOITANTS, LES COOPÉRATIVES...

JOULEU collabore avec une dizaine de petits producteurs, dont 6 femmes, qui travaillent dans la zone d'implantation de l'entreprise. Elle commercialise l'ensemble de leur production et leur fournit des intrants agricoles, ainsi qu'un soutien technique afin de garantir la qualité des récoltes.

En plus du soutien que l'entreprise apporte à ces producteurs partenaires, elle accompagne aussi les jeunes et les groupements de femmes des communautés où elle opère en leur proposant des formations sur l'entrepreneuriat, gestion d'entreprise etc.

JOULEU aide également les femmes du village à obtenir un soutien de la part d'institutions et de centres de formation professionnelle.

PRODUITS ET MARCHÉS

JOULEU produit et commercialise jusqu'à 300 tonnes de produits horticoles par saison, principalement de l'oignon et pommes de terre (qui représentent 80% des produits commercialisés).

La gamme diversifiée de produits de l'entreprise inclut également des concombres, de l'okra, de la pastèque, du piment et des tomates.



oignons rouges



tomates



aubergines



poivrons jaunes



piments

L'ensemble des produits de JOULEU sont commercialisés sur le marché local. Une partie de la récolte d'oignons et de pommes de terre est également vendue sur le marché régional (en Guinée-Bissau et au Mali).

JOULEU opère selon les standards de l'Ethical Trading Initiative (ETI), une alliance d'entreprises, de syndicats et d'organisations bénévoles qui soutient l'amélioration des conditions de travail tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

INNOVATIONS : JALONS ET PLANS D'EXPANSION

JOULEU cherche continuellement à améliorer et développer son activité horticole. La superficie de production de l'entreprise est actuellement de 5,5 hectares, divisée en trois sites. Depuis un an, l'entreprise est dans la dynamique d'intensifier et de diversifier ses activités. Elle travaille avec des professionnels de la mécanisation agricole et de conception de ferme, afin d'identifier et de réaliser les meilleures alternatives. L'entreprise également investit dans un système d'irrigation « goutte-à-goutte » qui constitue un réseau de tuyaux avec gouteurs

incorporés placés au sol. Ce mode d'irrigation permet d'arroser directement le pied des plantes, limitant ainsi les risques d'évaporation et économisant de l'eau.

L'entreprise souhaite aménager ses propres serres agricoles afin de produire tout au long de l'année. La production sous serre permet d'augmenter les rendements, d'améliorer la qualité mais surtout d'assurer la disponibilité des produits sans interruption.

JOULEU se positionne comme « le cybermarché bio de l'Afrique » en intégrant les outils digitaux dans les modes de production et de commercialisation horticole. Les produits de l'entreprise peuvent être achetés via des réseaux sociaux, tel qu'Instagram.

L'entreprise fait face à des défis logistiques pour le transport par route, en particulier jusqu'au Mali et en Guinée-Bissau. Elle travaille avec ses partenaires pour assurer l'affrètement et la commercialisation de ses produits, notamment à Bissau, en Guinée Bissau. JOULEU assure le transport jusqu'à la ville de Ziguinchor, au Sénégal, où les produits horticoles sont réceptionnés par les partenaires commerciaux de l'entreprise qui se chargent du transport jusqu'à Bissau, y compris des modalités liées au passage de douane et

de la conformité avec les réglementations de la Guinée Bissau.

JOULEU travaille actuellement à la mise en place d'un plan stratégique pour développer son activité dans les cinq prochaines années. L'entreprise cherche à augmenter sa capacité de production afin de pouvoir répondre à la demande locale en produits horticoles qui est supérieure à sa capacité de production actuelle. Pour cela, l'entreprise souhaite élargir le réseau de petits exploitants avec lesquels elle travaille (jusqu'à 100 producteurs) et augmenter sa surface d'exploitation (jusqu'à 15 à 20ha).

L'entreprise a aussi pour objectif de créer un centre de référence en maraichage biologique sur une superficie de 5 000m² afin de faire la promotion de l'agriculture biologique en initiant les jeunes qu'elle accompagne sur les bonnes pratiques agroécologiques.



serre



système d'irrigation « goutte-à-goutte »

FACTEURS DE SUCCÈS ET ENSEIGNEMENTS TIRÉS

JOULEU est une entreprise sociale qui aspire à avoir un impact positif sur la communauté. Elle collabore avec des petits exploitants de la communauté dans laquelle elle opère. Elle encadre et accompagne aussi les jeunes et les groupements de femmes de son lieu d'implantation afin qu'ils développent leur autonomie grâce à l'acquisition de connaissances et compétences agroécologiques et en gestion d'entreprise.

L'un des facteurs de réussite de JOULEU tient en son effort de diversification des cultures. Alors que l'entreprise produisait initialement des oignons et des pommes de terre, elle a progressivement commencé à cultiver en extérieur d'autres cultures telles que le gombo, piment, poivron etc. Elle cherche activement à introduire les cultures sous serres à grande échelle pour davantage diversifier sa production, notamment avec des tomates, aubergines, betteraves etc.

De plus, JOULEU a développé sa présence sur les marchés intérieurs et extérieurs grâce à la prospection et au commerce en ligne.

Son promoteur, Khalifa, a remporté plusieurs programmes nationaux et internationaux d'entrepreneuriat qui ont contribué à la réussite de l'entreprise JOULEU. Il a notamment participé au programme AGreenLab, financé par l'Union européenne et l'Agence Française de Développement (AFD), qui a accompagné 100 start-ups et petites et

moyennes entreprises (PME) innovantes du Sénégal et du Burkina Faso dans les secteurs de l'agroalimentaire et des énergies renouvelables. Il a également participé au Programme Sénégalais pour l'Entrepreneuriat des Jeunes (PSEJ) et à l'Académie virtuelle pour la promotion des énergies renouvelables de l'université de Nuertingen-Geislingen en Allemagne. Il a bénéficié aussi du soutien de l'agence belge de développement ENABEL via le programme PEM WECCO qui promeut la mobilité entrepreneuriale entre la Belgique et le Sénégal.



Cette fiche d'entreprise a été développée dans le cadre de la Série Innovations PAFO-COLEAD soutenue par le programme Fit For Market Plus. Fit For Market Plus est mis en oeuvre par le COLEAD dans le cadre de la coopération au développement entre l'Organisation des Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OEACP) et l'Union européenne (UE).

Cette publication a été produite avec le soutien financier de l'UE et de l'OEACP. Son contenu relève de la seule responsabilité du COLEAD et de la PAFO et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant la position de l'UE ou de l'OEACP.