



Kwanzaa Cocoa

Malawi, Mzuzu et Nkhatabay

<https://www.kwanzacocoa.com/>

À PROPOS DE KWANZAA COCOA

- Statut de l'entreprise : Entreprise individuelle
- Année d'enregistrement : 2021
- Nombre d'employés : 6 à temps plein, 7 à temps partiel (5 hommes et 8 femmes)



Wezi Mzumara Fondatrice et Directrice Générale

Wezi Mzumara est une entrepreneuse malawienne et fondatrice de Kwanza Cocoa, une entreprise spécialisée dans la fabrication artisanale de chocolat « de la fève à la tablette » à partir de cacao cultivé localement. Forte d'une expérience dans les relations publiques, la gestion d'événements et le design, Wezi a pris un tournant radical dans sa carrière en 2020, à la suite de la pandémie de la COVID-19, pour se consacrer à plein temps à l'agriculture et à la production de cacao. S'appuyant sur les efforts initiaux de sa famille dans la culture du cacao dans le nord du

Malawi, elle a créé Kwanza Cocoa en 2021 afin de promouvoir la valeur ajoutée à l'origine et de mettre en valeur le cacao malawien à travers des chocolats artisanaux produits en petites quantités. Bénéficiaire d'un capital d'amorçage de la Fondation Tony Elumelu et ancienne participante au programme Women Entrepreneurship 4 Africa, elle a récemment rejoint la promotion 2024 de l'African Women in Food Fellowship. Wezi encourage la collaboration transfrontalière avec d'autres producteurs africains et est fière de créer des chocolats aux saveurs uniques inspirés d'ingrédients locaux, tout en autonomisant les petits exploitants agricoles et en faisant découvrir le cacao malawien à des marchés plus larges.

MODÈLE D'ENTREPRISE

Kwanza Cocoa a été fondée en 2021, à la fois pour se réinventer et pour exploiter le potentiel d'un marché plus large. L'idée a germé lorsque Wezi Mzumara, de

retour dans la ferme familiale à Nkhata Bay (au nord du Malawi), a découvert quelques cacaoyers que ses parents avaient plantés des années auparavant. Au



Financé par
l'Union européenne

départ peu familiarisé avec la culture du cacao, elle a agrandi la plantation pour atteindre plus de 1 000 arbres en 2017, inspirée par les pays producteurs de cacao d'Afrique de l'Ouest. Toutefois, c'est durant la pandémie de 2020, alors que ses activités précédentes étaient à l'arrêt, qu'elle s'est intéressée à la valorisation du cacao.

Se plongeant dans l'univers du chocolat « de la fève à la tablette », Wezi a commencé à expérimenter la fermentation et la production. Encouragée par les échanges avec des chocolatiers africains et caribéens rencontrés virtuellement lors du salon « Eko Chocolate Show 2021 », elle a acquis l'équipement de base nécessaire à la transformation et a lancé une production à petite échelle depuis son domicile. Avec le soutien de la Fondation Tony Elumelu et de WE4A, elle a obtenu un financement initial pour construire une installation de transformation dédiée à Mzuzu.

Dès le début, Kwanza Cocoa a été envisagé non seulement comme une entreprise, mais aussi comme un outil permettant de localiser les chaînes de valeur, de mettre en valeur le cacao cultivé au Malawi et de créer des opportunités pour les petits exploitants agricoles.

Mission : libérer le potentiel du cacao malawien en élaborant des produits chocolatés de haute qualité, fabriqués localement, qui célèbrent les saveurs africaines, autonomisent les petits exploitants agricoles et favorisent les chaînes de valeur locales.

Vision : devenir une marque de chocolat d'origine africaine de premier plan qui inspire la fierté, construit des réseaux d'approvisionnement inclusifs et connecte les consommateurs à la richesse de l'agriculture malawienne grâce à un chocolat innovant, durable et fabriqué localement.

Kwanza Cocoa se distingue par :

- **La culture et l'approvisionnement local** du cacao, avec des ingrédients supplémentaires (ananas, piment, fraises, café, etc.) provenant du Malawi et des pays voisins.
- **Le contrôle de la production de la fève à la tablette**, ce qui permet d'expérimenter de nouveaux produits et de proposer des éditions limitées.
- **L'utilisation des canaux numériques et des cadeaux d'entreprise** pour commercialiser son chocolat tout en préparant son expansion internationale.
- **La conception en interne de tous les emballages** et de l'image de marque afin de garantir l'authenticité et la rentabilité.
- **L'établissement de relations de collaboration** avec d'autres producteurs africains, tels que des producteurs de café du Ghana et des fabricants d'épices de Tanzanie, afin de créer ensemble de nouvelles saveurs.

Ce modèle permet à Kwanza Cocoa de rester agile, créative et axée sur la communauté, positionnant l'entreprise comme un pionnier dans l'industrie émergente du chocolat au Malawi.

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

Kwanza Cocoa entretient des relations étroites et collaboratives avec un réseau croissant de petits exploitants agricoles et d'acteurs de la chaîne de valeur à travers le Malawi. L'entreprise s'approvisionne en fèves de cacao à la fois dans sa propre exploitation familiale à Nkhata Bay (nord du Malawi) et auprès d'un réseau de petits exploitants locaux, contribuant ainsi à l'émergence progressive d'un écosystème de culture du cacao dans un pays traditionnellement axé sur le maïs, le tabac et l'arachide.

Le programme communautaire de culture sous contrat de l'entreprise compte actuellement **30 agriculteurs**, tandis que le programme commercial de culture sous contrat regroupe **plus de 75 agriculteurs**. Kwanza

Cocoa collabore également avec deux organisations communautaires et recherche activement des opportunités pour étendre ses partenariats. Ces efforts reflètent l'engagement de Kwanza Cocoa en faveur d'une croissance inclusive et d'une collaboration à long terme avec les acteurs locaux.

La plantation de cacao de **Kwanza Cocoa compte environ 2 000 arbres**, auxquels s'ajoute une superficie supplémentaire cultivée par des agriculteurs partenaires, ce qui représente une présence modeste mais stratégique dans le secteur émergent du cacao au Malawi. Au-delà de ses activités agricoles directes, l'entreprise collabore avec divers acteurs de la chaîne de valeur : des producteurs de café au Ghana, des

artisans spécialisés dans les épices et les huiles en Tanzanie et en Afrique du Sud (dont les ingrédients sont utilisés dans des tablettes en édition limitée), et des fournisseurs d'emballages locaux au Malawi et en Tanzanie, en évitant délibérément les importations en provenance de Chine afin de soutenir les entreprises locales et d'atténuer les difficultés liées au taux de change.



Kwanza Cocoa entretient également des liens étroits avec des entreprises clientes telles que des banques, des compagnies d'assurance et des institutions gouvernementales, qui commandent des cadeaux chocolatés personnalisés, ainsi qu'avec une clientèle active sur les réseaux sociaux. Ces partenariats reflètent une vision plus large visant à construire un écosystème résilient et collaboratif qui relie la production des petits exploitants à la transformation artisanale et à l'accès aux marchés régionaux.

PRODUITS ET MARCHÉS

Kwanzaa Cocoa propose une sélection soigneusement élaborée de produits artisanaux à base de chocolat, à partir de cacao malawien et inspirés d'ingrédients locaux et régionaux.

Gamme de produits :

- **Tablettes de chocolat**, fabriquées à partir de cacao cultivé dans la ferme familiale et par de petits producteurs locaux
- **Saveurs en édition limitée** développées en collaboration avec d'autres producteurs africains, telles que des mélanges de café ghanéen, des bonbons balsamiques à la fraise sud-africains, des tablettes au piment et de la vanille tanzanienne.

Canaux de distribution

- Vente au détail nationale : vente dans des boutiques/café, des points de vente locaux à

Lilongwe, Blantyre et Mzuzu, et via des programmes de cadeaux d'entreprise pour les banques et les compagnies d'assurance.

- Ventes en ligne : commandes principalement reçues via WhatsApp et les réseaux sociaux.

Portée du marché et plans d'expansion

- Marché actuel : axé sur le Malawi, tirant parti de la demande des détaillants et des institutions.
- Objectif à court terme : préparer la distribution transfrontalière en Afrique d'ici fin 2025, en attendant des solutions pour la logistique et le transport à température contrôlée.

L'engagement de Kwanza Cocoa à « cultiver et fabriquer au Malawi » souligne son attachement à l'approvisionnement local, à la qualité artisanale et au développement d'une marque de chocolat malawien haut de gamme.



INNOVATIONS : JALONS ET PLANS D'EXPANSION

Kwanza Cocoa se distingue comme l'un des premiers producteurs artisanaux de chocolat au Malawi, apportant une touche d'innovation dans un pays traditionnellement axé sur des cultures telles que le tabac, le maïs et l'arachide. L'entreprise a mis en place une chaîne de valeur locale « de la fève à la tablette » qui intègre la culture artisanale du cacao et la production artisanale de chocolat, une nouveauté dans le secteur agroalimentaire malawien.

Parmi les innovations et les étapes importantes, on peut citer :

- **La transformation locale des fèves de cacao en chocolat de haute qualité**, à l'aide de machines abordables provenant d'Inde et de Chine, ce qui rend la production artisanale viable malgré les contraintes infrastructurelles telles que les coupures de courant fréquentes.
- **L'innovation produit grâce à des combinaisons de saveurs audacieuses** incorporant des ingrédients tels que le café (du Ghana), le vinaigre balsamique (d'Afrique du Sud) et des fruits et épices locaux (ananas, fraises, piments) pour créer des bonbons et des tablettes de chocolat uniques.

- **Création d'une identité de marque et d'un emballage propre à l'entreprise**, entièrement conçus par la fondatrice grâce à son expérience dans les médias et les relations publiques. L'entreprise travaille avec des partenaires d'impression locaux et régionaux au lieu d'importer des emballages de Chine, soutenant ainsi l'économie locale et palliant les contraintes liées au taux de change.
- **Utilisation stratégique d'outils numériques** tels que WhatsApp et les réseaux sociaux pour le marketing direct et les ventes, afin de fidéliser la clientèle malgré les limitations à l'exportation.
- **Distribution B2B ciblée**, en particulier pour l'hôtellerie et les cadeaux d'entreprise, grâce à des partenariats avec des banques, des compagnies d'assurance et des institutions publiques au Malawi.

Kwanza Cocoa se prépare actuellement à étendre sa présence régionale et prévoit de commencer à exporter vers d'autres pays africains à partir de la fin 2025. La fondatrice explore également des collaborations avec d'autres artisans alimentaires africains afin de favoriser la création d'un réseau à plus forte valeur ajoutée à travers le continent.

FACTEURS DE SUCCÈS ET ENSEIGNEMENTS TIRÉS

Facteurs de réussite

- **Création de valeur locale** : en mettant en place l'une des premières chaînes de valeur « de la fève à la tablette » au Malawi, Kwanza Cocoa a introduit un nouveau modèle de transformation du cacao. L'entreprise cultive une partie de son cacao, s'approvisionne en fèves supplémentaires auprès de petits producteurs et assure la transformation localement, créant ainsi de la valeur dans le pays et soutenant les moyens de subsistance des populations rurales.
- **Partenariats stratégiques et collaboration** : l'entreprise collabore activement avec des agriculteurs et des producteurs à travers l'Afrique, tels que des cultivateurs de café au Ghana et des producteurs d'épices ou d'huile en Afrique du Sud et en Tanzanie, afin de développer des mélanges de chocolat innovants. Elle travaille également en étroite collaboration avec des imprimeurs locaux pour la fabrication d'emballages, réduisant ainsi sa dépendance aux importations.

- **Positionnement sur le marché et diversification** : Kwanza Cocoa s'est constitué une clientèle diversifiée en combinant la vente directe aux consommateurs via les réseaux sociaux et la vente de cadeaux d'entreprise destinés aux banques, aux compagnies d'assurance et aux institutions gouvernementales.

Défis et enseignements

- **Contraintes techniques** : les coupures d'électricité au Malawi compliquent la transformation du chocolat, en particulier avec des équipements qui nécessitent des cycles de fonctionnement de +36 heures.
- **Accès limité aux intrants** : si la plupart des ingrédients sont d'origine locale, l'accès à du lait en poudre de qualité reste un défi.
- **Besoin d'échelle** : l'expansion nécessitera des investissements dans l'équipement, la logistique de la chaîne du froid et le soutien technique, ainsi que des mesures de facilitation pour garantir la préparation à l'exportation.



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.