

Série Sud-Sud :

Renforcer les entreprises dirigées par les femmes



FICHE D'ENTREPRISE



**RHEA
Kenya**

[Site web](#)

À PROPOS DE RHEA

- **Statut de l'entreprise :** Entreprise privée.
- **Année d'enregistrement :** 2022.
- **Nombre d'employés :** 12 employés dont 8 femmes.
- **Secteur d'activité :** AgroTech.



Soinato Leboo and Priscilla Wakarera – Cofondatrices



Funded by
the European Union

CONTEXTE

Historique

Rhea a été créée en 2022 pour répondre à un défi agricole majeur au Kenya, où la baisse de la fertilité des sols et l'accès limité à des données agronomiques fiables ont considérablement réduit la productivité des petits exploitants agricoles. Les fondatrices, Soinato Leboo et Priscilla Wakarera, ont été motivées par leurs observations directes de la situation des agriculteurs confrontés à de faibles rendements en raison de pratiques agricoles non durables et d'un recours à l'approximation lors de l'épandage d'engrais. Ces défis sont aggravés par le changement climatique, qui rend d'autant plus urgente la mise en place de solutions agricoles efficaces et fondées sur les données.

Pour combler cette lacune, Rhea a développé un système innovant d'analyse des sols qui combine du matériel de diagnostic portable, l'intelligence artificielle et des plateformes numériques accessibles. Cette approche permet aux agriculteurs de recevoir les résultats d'analyse des sols en moins de 48 heures, contre jusqu'à deux semaines pour les processus de laboratoire traditionnels, tout en réduisant considérablement les coûts.

Vision et mission

La vision de Rhea est de concevoir et de développer des solutions AgriTech abordables, compréhensibles et de haute qualité qui permettent une production alimentaire durable pour l'agriculteur moyen.

La mission de Rhea est de donner les moyens d'agir aux petits exploitants agricoles grâce à des

technologies d'agriculture de précision, des analyses de sol accessibles et une formation à la gestion de la santé des sols.

Position sur le marché

Rhea est un innovateur émergent dans l'écosystème AgriTech du Kenya, se positionnant comme un fournisseur de solutions d'intelligence des sols et d'agriculture de précision ciblant les petits exploitants agricoles. Elle se distingue par ses prix abordables, sa rapidité et ses analyses localisées basées sur l'IA. L'entreprise contribue à une agriculture intelligente face au climat et s'aligne sur les objectifs de développement durable (ODD), en particulier la sécurité alimentaire et l'action pour le climat.

Relations avec les petits exploitants

Rhea entretient des relations étroites avec ses principales parties prenantes, en particulier les petits exploitants agricoles, qui sont à la fois les bénéficiaires et les participants actifs de son modèle. L'entreprise travaille avec des groupes d'agriculteurs et des coopératives pour étendre sa portée et proposer des programmes de formation, tout en collaborant avec des partenaires de développement et des bailleurs de fonds pour amplifier son impact. De plus, Rhea contribue à des chaînes de valeur agricoles plus larges en améliorant l'efficacité des intrants et en soutenant des systèmes de données susceptibles de faciliter l'accès des agriculteurs au financement et aux marchés.

SERVICES ET MARCHÉS

Principaux services

Rhea propose une gamme de services technologiques axés sur la gestion de la santé des sols et la productivité agricole. Son offre principale comprend des analyses rapides des sols à l'aide d'appareils de diagnostic portables, soutenues par une analyse des sols basée sur l'IA et des recommandations personnalisées en matière de gestion des nutriments. L'entreprise génère également des cartes de fertilité des sols et des ensembles de données prédictives, ainsi que des systèmes de mesure, de rapport et de vérification (MRV) adaptés au contexte de l'agriculture paysanne. Ces solutions sont encore améliorées par des outils de conseil numériques, notamment un chatbot sur

WhatsApp qui fournit des résultats et des recommandations agronomiques dans des formats accessibles et dans les langues locales.

Au-delà de ses services technologiques, Rhea propose des formations et des ateliers éducatifs visant à renforcer la compréhension des agriculteurs en matière de santé des sols et à promouvoir l'adoption de pratiques agricoles durables.

Principaux marchés

Le marché principal de l'entreprise est local, et se concentre sur les petits exploitants agricoles à travers le Kenya. Cependant, son modèle présente un fort potentiel d'expansion régionale en Afrique de l'Est, où des défis agricoles similaires existent.

INNOVATIONS: JALONS ET PLANS D'EXPANSION

Jalons

Depuis sa création, Rhea a franchi plusieurs étapes importantes en matière de technologie, d'impact et de financement. L'entreprise a développé son dispositif propriétaire Agripad, qui permet un diagnostic rapide et portable des sols, et l'a intégré à des modèles basés sur l'IA pour fournir des informations précises et exploitables. Elle a également mis en place un système de communication numérique via un chatbot WhatsApp, rendant ses services plus accessibles aux agriculteurs disposant d'une connectivité ou d'une expertise technique limitées. Ces innovations ont réduit le temps d'analyse des sols de 14 jours à moins de 48 heures, tout en conservant une précision rapportée d'environ 95 %.

Rhea a déjà touché des dizaines de milliers d'agriculteurs et continue d'étendre son infrastructure de données pour améliorer ses capacités de prévision et soutenir la résilience climatique. En 2024, l'entreprise a obtenu un investissement de 75 000

dollars par l'intermédiaire de Village Capital, avec le soutien de l'initiative « Women in Tech » de la Standard Chartered Bank, qui sert à développer ses activités et à améliorer sa plateforme technologique. Une autre innovation clé réside dans son approche inclusive en matière de genre, qui forme des femmes au poste d'agents de terrain et crée de nouvelles opportunités économiques au sein des communautés rurales.

Besoins pour l'expansion

À l'avenir, Rhea aura besoin d'un soutien supplémentaire pour étendre son impact. Cela inclut des investissements techniques pour développer ses systèmes d'IA et la distribution de matériel, des ressources financières pour conquérir de nouveaux marchés, ainsi que des cadres politiques favorables à l'agriculture numérique. Le renforcement continu des capacités des agriculteurs sera également essentiel pour garantir l'adoption de la technologie et sa viabilité à long terme.

FACTEURS DE RÉUSSITE ET ENSEIGNEMENTS TIRÉS

Le succès de Rhea repose en grande partie sur son attention particulière portée aux besoins des petits agriculteurs et sur sa capacité à fournir des solutions abordables, accessibles et pratiques pour la santé des sols. En combinant des technologies de pointe telles que l'analyse des sols basée sur l'IA et des outils de test portables avec des canaux de distribution conviviaux, l'entreprise comble le fossé entre les connaissances scientifiques et les pratiques agricoles quotidiennes. Son approche « du dernier kilomètre », soutenue par des agents de terrain locaux et l'engagement communautaire, améliore encore l'accessibilité et contribue à instaurer la confiance parmi les agriculteurs qui avaient auparavant un accès limité aux services d'analyse des sols. L'éducation et la formation jouent également un rôle central dans son modèle, renforçant la compréhension des agriculteurs en matière de santé des sols et encourageant l'adoption de pratiques plus durables.

L'une des principales leçons tirées de l'expérience de Rhea est que la technologie seule ne suffit pas ; elle doit être complétée par de la formation, une adaptation locale et un engagement continu auprès des utilisateurs pour garantir une adoption significative. L'entreprise démontre également que l'accessibilité financière est essentielle pour déployer l'innovation dans les contextes ruraux à faibles revenus, tandis que les approches inclusives, en particulier celles impliquant les femmes et les jeunes, peuvent considérablement améliorer l'impact et l'adoption. Enfin, Rhea souligne l'importance d'encourager une transition vers une gestion durable des sols à long terme, en montrant que l'agriculture durable dépend non seulement d'outils améliorés, mais aussi d'évolutions dans le comportement et la prise de décision des agriculteurs au fil du temps.



Financé par
l'Union européenne

Cette fiche d'entreprise a été développée dans le cadre de la Série Sud-Sud : Renforcer les entreprises dirigées par les femmes 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 IICA et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant la position de l'UE ou de l'OEACP.