

Projet Nariindu De nouvelles coalitions d'acteurs

Etat des lieux et éléments de réflexion

GI 16 janvier 2015

www.iram-fr.org



Journée d'étude du Groupe Initiative

Présentation de Nariindu – RAPPEL

- Des centres de collecte pour :
 - Collecter le lait, assurer une offre en quantité et qualité aux acheteurs
 - Fournir des services en amont (aux producteurs) et en aval (mini-laiteries ou laiteries)
 - Assurer la contractualisation avec l'aval, la professionnalisation
 - Le contexte local en quelques [chiffres](#) (poster Nariindu)
 - Trois zones d'intervention : Kollo, Hamdallaye, Niamey
- Collecte à une distance de 20 km à plus de 70 km de Niamey
- La fin de quotas laitiers : une menace réelle
 - En Europe, probable explosion de l'offre
 - Chute des prix, concurrence directe aux filières locales
 - TEC de 5% seulement

Les partenaires du projet

- Un projet en partenariat avec APROLAN (VSF-B), Karkara, AREN, RBM
- Deux OP : UPROLAIT et KAWTAL
- Une entreprise partenaire : SOLANI; des cadres de concertation locaux
- La situation actuelle :
 - Un contrat d'approvisionnement en lait cru (engagements réciproques)
 - Un accord préférentiel sur les prix (+ 50 FCFA/litre au dessus de 300 L/jour ; 300 F/L au quai des CCL (même prix qu'au quai de SOLANI)
 - Une première année difficile (mise au point + sécheresse)
 - Une campagne 2014/2015 plus prometteuse
 - Des fonds de roulement abondés

Lien paysans – entreprises : les OP

- La gouvernance, enjeu central de la pérennité (ex. Kawtal vs. UPROLAIT) ; droit de regard de SOLANI important
- Les capacités de gestion : trouver un équilibre entre internalisation et externalisation des compétences (délégation de gestion (UPROLAIT) ou appui à la gestion (Kawtal) – jusqu'où ?)
- La concurrence locale avec le secteur privé (collecteurs) : dépendante des attentes de l'aval de la filière (qualité vs. quantité)
- Des rapports de force rééquilibrés mais une stratégie risquée (si rupture de partenariat)
- Un modèle qui intéresse les laiteries ; des variantes envisageables (ex. si CCL construits et gérés par SOLANI : quelle différence pour les producteurs (rôle OP, projet, ONG locale) ?)
- Un modèle intéressant pour les CCL : SOLANI amortie les fluctuations de marché avec poudre (/ mini-laiterie à frais fixes élevés)

Lien paysans – entreprises : SOLANI

- SOLANI : entreprise d'Etat privatisée, seconde laiterie de Niamey (après Niger Lait)
- Un souci d'approvisionnement en lait de qualité (contrôle au quai); un intérêt réel pour le partenariat avec les CCL
- Un co-financement de 30% du projet avec IRAM (Lait NEC+)
- Des besoins en appuis pour développer un marché « responsable et solidaire » avec les OP : contractualisation, suivi des approvisionnement, mécanismes de gestion des CCL, développement d'une démarche marketing adaptée, légitimité accrue grâce au partenariat
- Un pari commercial = développer un produit 100% local à un prix plus élevé; garantir l'origine locale du produit (Laboratoire National de Santé Publique et d'expertise, *LANSPÉX*); lutter contre les fausses allégations (plaidoyer)

Lien paysans – entreprises : liens N-S

- Lien avec grande Coopérative (production / exportation de poudre et produits dérivés) : volonté de la coopérative de retrouver un ancrage territorial, de créer de la valeur localement, de réfléchir à son impact au Niger (coopération avec Kawtal envisagée)
- Possibilité mécénat de compétence avec entreprise nationale (production yaourts, produits laitiers) en 2015 pour développement de la gamme « 100% lait local » dans le cadre de leur stratégie RSE
- Projet « Milky Way » de RBM = plateforme danoise d'échange entre filières lait locales et industrie laitière danoise (+ activités d'appui mineures à demande de RBM)
- Des stratégies de veille commerciale ou une réelle collaboration à en attendre ?

Principaux enseignements

- Lien aux entreprises au Sud permet :
 - Un ancrage fort au marché
 - La formulation de solutions adaptées et validées par l'aval
 - Une pérennisation des réalisations du projet
 - Des apports techniques de qualité, une gestion partielle des contraintes
- Les risques : une dépendance accrue, une faiblesse de gestion des OP (discrédit des OP si soutien insuffisant)
- Lien aux entreprises au Nord : des collaborations enrichissantes mutuellement; des appuis techniques attendus

Grille « coalitions d'acteurs »

| | P. Publics | Assocs / ONG | Entreprises | Obs. / P. Att. |
|------|--|--|--|---|
| Nord | Engagements faibles Priorité au crédit = risque Relai aux entreprises (RSE) Schizophrénie (APE, TEC 5% vs. APD) | Nombreux pays à risque | RSE + C.E. ++ Actionnaires vs. salariés | Vers une privatisation du développement ? |
| Sud | Intérêt politique (ex. 3N) Faibles moyens humains et financiers Limites privé / public floues Cadres de concertation locaux | - Compétences croissantes, présence continue en contexte incertain - Risques / non représentation des producteurs par OPs | -Valide la pertinence éco -Intérêt pour des coalitions -Entrepreneurs responsables | ONG prestataires d'entreprises + Paiement aux résultats = Externalisation des risques commerciaux |

Grille d'analyse « acteurs »

| | Pouvoirs publics | Karkara | AREN | SOLANI | Ent. Nord |
|------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|--|---|---|
| Enjeux | Action | Compétence | Compétence Engagement Redevabilité | Intérêt éco | Intérêt RSE |
| Ressources | Législatif Exécutif | Multiples | Faibles « Jetons de présence » | Marchés | Conjoncturel (MultiN) ou Structurel (CE) |
| Contraintes | Inefficacité Agenda masqué | Complexité des contextes | Disponibilité | Complexité des contextes | LT vs. CT |
| Stratégies d'alliances | Visibilité politique | Visibilité Efficacité | Renforcement des capacités | Echanges, diffusion info, leadership | LT |
| Stratégies d'opposition | Intérêts privés favorisés | Risque politique | Abus de pouvoir Positionnement politique | Agenda masqué | CT |