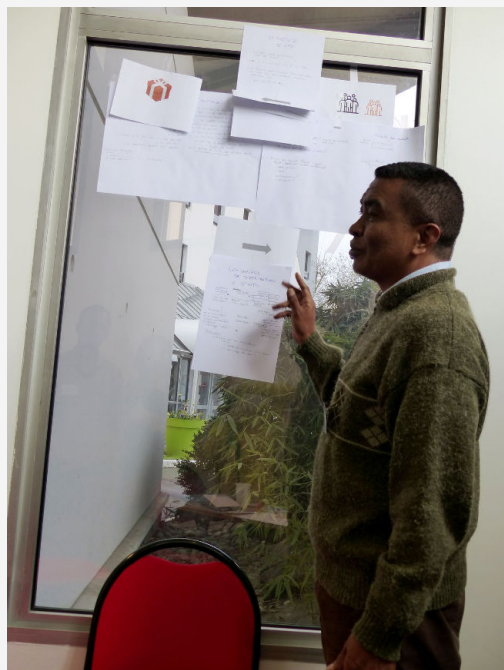




NEWS TRANSFERT

QUELS MODÈLES ÉCONOMIQUES POUR LES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS ET LEURS SERVICES ?



Willy RAHERIMANJAKA
Directeur FIFATAM à Madagascar

Contact : Willy RAHERIMANJAKA

fifatam.fifata@gmail.com

RÉFLÉCHIR LA VIABILITÉ D'UN SERVICE DE SANTÉ ANIMALE

A Madagascar, dans la région des Hautes Terres, l'**Organisation de Producteurs Fifatam** a développé depuis une dizaine d'années un **service de santé animale**. Cette OP, membre de l'organisation nationale Fifata, vaccine et dispense des petits soins auprès de 35 000 poulets pour ses 5 700 membres. Depuis le démarrage, ces activités ont connu une croissance très rapide grâce à un dispositif original peu coûteux de **formation et d'accompagnement de paysans relais** proposés par leurs pairs pour assurer la vaccination des volailles à l'échelle du village ou de la commune.

Aujourd'hui, Fifatam s'interroge sur la **durabilité de ce service** de vaccination des poulets. A l'occasion d'une semaine d'échanges en France en mars dernier, le Président et le Directeur ont mis à plat le modèle économique de ce service **à l'aide du Business Model CANVAS**. Sur cette base, ils souhaitent aller plus loin avec leur conseil d'administration pour garantir un meilleur équilibre financier. A terme, un nouveau service d'**approvisionnement en matières premières pour alimenter les élevages** et la **mise en place d'une ristourne lors de la vente groupée des poulets** pourraient voir le jour.

CRÉATION D'UNE UNITÉ DE TRANSFORMATION DE NIÉBÉ EN FARINE : UNE ACTIVITÉ ÉCONOMIQUEMENT VIABLE POUR UNE OP ?

Créée en 2003, la **coopérative de niébé de Pissila**, dans la région Centre-Nord du Burkina Faso, propose à ses 600 adhérents des **services d'approvisionnement en intrants**, de **conseil technique**, de **stockage** et de **commercialisation du niébé**. En 2016, l'idée de transformer le niébé en farine commence à germer, et c'est en 2019 qu'une unité de transformation de niébé en farine pour alimenter le marché local est installée : une nouvelle activité qui nécessite de se poser les bonnes questions !

Pour l'accompagner dans ses réflexions, Fert a proposé au Président de cette coopérative de travailler avec le Business Model CANVAS au cours d'une formation en France animée par l'Ifocap en mars dernier. Le Business Model CANVAS a permis à la société coopérative de Pissila de **comprendre et de définir des axes stratégiques de prise de décision** afin de rendre son unité de transformation viable économiquement et financièrement. En commentant cet outil, le président de la société coopérative de Pissila souligne que :

«c'est un outil pertinent que nous pourrions utiliser et appliquer sur notre unité de transformation (...). On aurait dû l'avoir plus tôt car beaucoup d'activités auraient pu être construites en s'en inspirant».



*Ousmane SAWADOGO, Elu OP Niébé Pissila
& Nomdo OUEDRAOGO Jules, Technicien FLP au Burkina Faso*

Contact : Jules OUEDRAOGO NOMDO

fert.nomdojules@gmail.com

**À LA RENCONTRE DE COOPÉRATIVES
FRANÇAISES**



Visite de la coopérative Scara en France

LES ELUS, LA CLEF D'UNE OP AGILE

La COCEBI, la Scara et Novagrain : trois coopératives céréalières françaises, trois modèles économiques différents.

Telles ont été les conclusions des deux journées de visites auprès de ces trois coopératives agricoles céréalières, organisées dans le cadre d'une semaine d'échange sur les questions de viabilité des organisations. Les douze participants à ce voyage, dont une délégation burkinabé et une délégation malgache, se sont entretenus avec les présidents et cadres de ces coopératives pour découvrir l'histoire, le fonctionnement et les projets à venir de ces acteurs économiques et territoriaux. A travers ces discussions, l'auditoire a mesuré l'engagement et la vision des élus et l'importance du tandem président-directeur. Autant de facteurs qui permettent à ces coopératives de s'adapter en permanence aux évolutions des besoins (des membres et des clients), de la législation et du contexte pour que

«nos organisations continuent à offrir des services de qualité à nos membres».

*Contact : Joseph Pouzoullic
fert.pouzoullic@gmail.com*

PORTRAIT DU MOIS

CANVAS : UN OUTIL POUR MIEUX ACCOMPAGNER LES OP

Pascale Ract est responsable pédagogique à l'Ifocap, institut de formation des acteurs du monde agricole et rural. Lors d'un atelier les 13 et 14 mars 2019, elle a accompagné Fifatam et la SCOOP de Pissila, deux organisations partenaires de Fert, à réfléchir à leur viabilité économique et financière à travers le Business Model CANVAS.

A quel moment dans la vie d'une OP doit-on réfléchir à son modèle économique ?

- Au début d'une activité ou à la création d'une OP : l'outil permet d'incarner la vision. Il devient un support de discussion et de co-construction et pose la question : *Est-ce que nous avons les moyens et ressources de nos ambitions ?*
- Une fois l'activité ou l'OP en place, l'outil peut



«La viabilité économique, c'est une réflexion permanente, dans tous les moments de la vie d'une OP»

Pascale Ract

Contact : Pascale Ract
pascale.ract@ifocap.fr

Pourquoi une OP doit réfléchir à son modèle économique ?

Comme tout acteur économique, les OP proposent des produits et services qui ont de la valeur pour leurs adhérents et qui nécessitent de mobiliser des moyens. Le modèle économique interroge cet équilibre entre une proposition de valeur et les moyens mobilisés. Or, cet équilibre n'est pas figé dans le temps, et les OP doivent donc régulièrement réinterroger leur modèle.

Le CANVAS peut s'utiliser pour tous types d'organisations, il est ce que l'on veut en faire.

être saisi spontanément pour régulièrement se questionner. En effet, le contexte change, donc le modèle économique doit s'adapter en permanence et se réinventer, il n'est pas figé.

- A certain moment l'organisation se retrouve à un tournant. Elle doit "s'arrêter" et réfléchir à moyen/long terme. Ici aussi l'outil peut servir d'appui à cette réflexion.

Comment « accompagner » une OP dans ce type de réflexion ?

L'animateur doit dans un premier temps s'approprier l'outil et ses 9 blocs pour se sentir à l'aise, notamment, en adaptant la sémantique. Il s'agit d'un outil de réflexion stratégique dans la durée qui pose des questions mais qui ne donne pas de réponse. La réflexion peut être animée en interne mais il est aussi intéressant d'avoir un regard extérieur qui peut mettre en lumière ce que l'on ne voit plus de l'intérieur.

Au cours des deux jours de formation, qu'est-ce qui vous a surpris ?

Les représentants des OP présents lors de l'atelier m'ont paru plutôt à l'aise dans la démarche. Accompagnés avec méthode, ils se sont saisi de l'outil sans difficulté ni résistance pour questionner leur stratégie économique. Pour les conseillers accompagnateurs, l'appropriation de la méthode demande peut être plus d'effort. Il me semble que l'on amorce ici un changement culturel qui nécessite de déconstruire certaines représentations : questionner la viabilité dès le début du projet n'est pas une démarche critique et de sanction, mais un accompagnement à l'émancipation durable de l'OP.

PARTAGE

COMMENT FAIRE UN BUSINESS MODEL CANVAS ?

Retrouvez l'outil CANVAS à travers cette vidéo



Cliquez ici



LA PAROLE EST A VOUS

«La formation à l'utilisation de CANVAS nous permet d'avoir une même grille de lecture, de nous l'approprier pour ensuite mieux s'en affranchir !»

«CANVAS permet une réflexion stratégique et systémique exhaustive.»

«C'est encourageant de voir des OP qui ont jusqu'à 100 ans d'histoire, et qui parviennent encore à s'adapter.»

A VOS AGENDAS



15 | Avril

Madagascar -
lancement des 2
études
"changement
d'échelle" et
"économie du
conseil"

Etudiants de l'IRC
Montpellier SupAgro

21 | Avril au

3 | Mai

Madagascar -
Rova & Fifata -
Mission d'appui
du BTPL

Stéphane Sagorin

6-9 | Mai

Tanzanie -
Mission de suivi

Steven Lenfant

12-18 | Mai

Kenya - Mission
de suivi

Augustin Douillet

13 | Mai

Réunion Skype
du groupe
Conseil Agricole

29 | Mai

France - Paris
Ifocap - Atelier
de restitution
suite à l'étude
sur l'Economie
de la formation

4-5 | Juin

Madagascar -
Antananarivo -
Atelier sur les
Paysans Relais

Organisé par Fifata

Réalisée auprès de
Fekama à
Madagascar

PROCHAINE NEWS / Edition spéciale
Rencontres TransFert au Kenya du 16 au 21 juin 2019



Fert - 5 rue Joseph et Marie Hackin - 75116 Paris