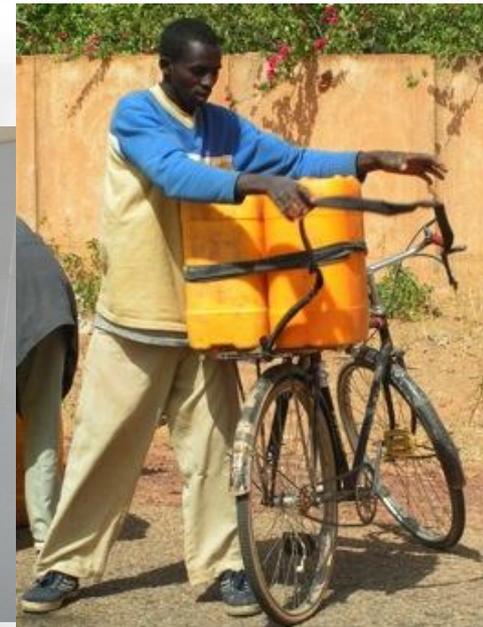


Projet Nariindu De nouvelles coalitions d'acteurs

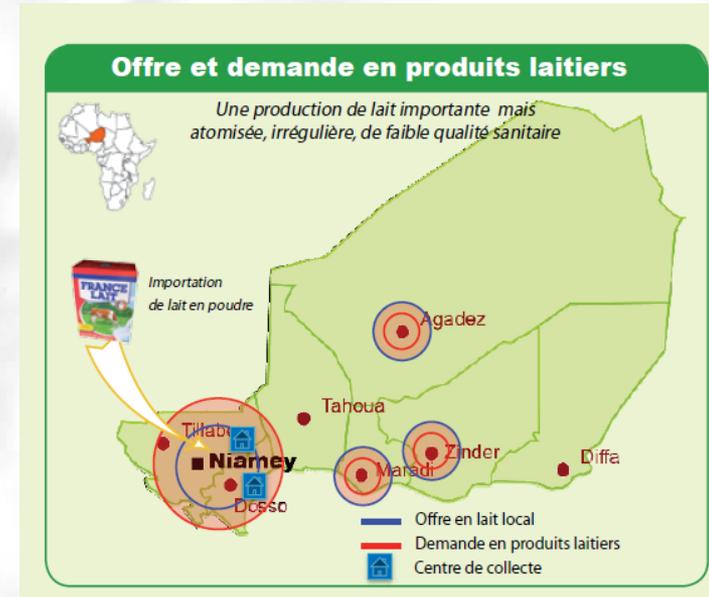
Etat des lieux et éléments de réflexion
GI 16 janvier 2015

www.iram-fr.org



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)
- 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 partenariat IRAM, 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) – une contractualisation facilitée par le projet (appel à propositions puis sélection des offres par les OP)
- **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 de mécénat de compétence** avec entreprise nationale (production yaourts, produits laitiers Bio) 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

- Le 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. / Point d'attention
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 / marchandisation 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 (Com. Equ.)
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