

iram

# Projet Nariindu De nouvelles coalitions d'acteurs

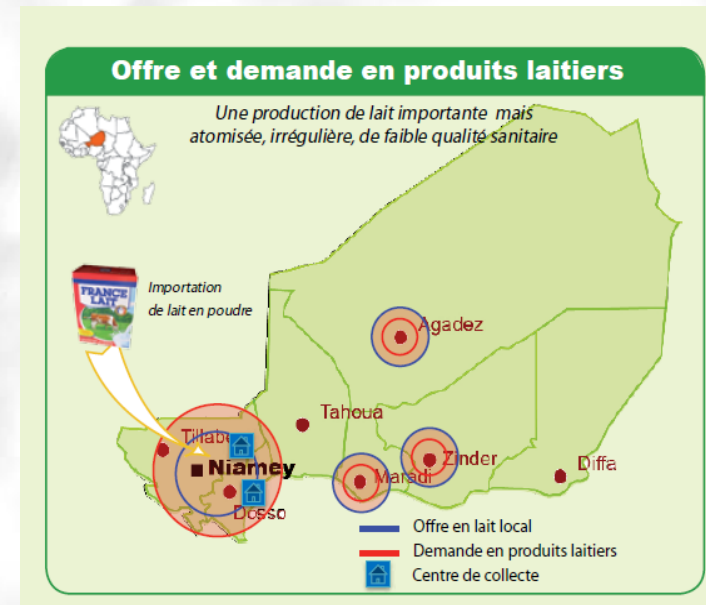
Etat des lieux et éléments de réflexion  
GI 16 janvier 2015

[www.iram-fr.org](http://www.iram-fr.org)

 **Groupe**  
*initiatives*  
Journée d'étude du Groupe *initiatives*

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