

ICT Update

Un bulletin d'alerte pour l'agriculture ACP



<http://ictupdate.cta.int>

Au Nigeria, l'organisation IITA Youth Agripreneurs mène des activités d'incubation destinées aux entreprises agricoles et soutient l'entrepreneuriat basé sur les TIC.

Au Ghana, Ignitia a acquis une certaine renommée et a développé des entreprises en impliquant des partenaires locaux et en mettant en place un système de mesure d'impact fiable.

Comment les entrepreneurs e-agricoles peuvent-ils élaborer leurs modèles d'affaires et recevoir des fonds réservés aux start-ups ?



Les jeunes et l'entrepreneuriat e-agricole

Les jeunes et l'entrepreneuriat e-agricole

- 2** ÉDITORIAL
Les jeunes entrepreneurs conçoivent des solutions TIC locales pour le secteur agricole
Heike Baumüller et Ken Lohento
- 5** QUESTIONS-RÉPONSES
« Les fermes pourraient bien devenir les bureaux de demain »
Michael Oluwabemi
- 6** Établir un écosystème sain pour les entrepreneurs dans le domaine des TIC
Barni Qaasim
- 8** Favoriser l'innovation par les utilisateurs dans le secteur agricole africain
Ruth Brännvall
- 10** Trouver un équilibre entre valeurs entrepreneuriales et impact social
Sheena Raikundalia
- 12** Les jeunes entrepreneurs TIC créent des opportunités pour l'agriculture
Festus Oluwadamisi Okunlola et Adetola Adenmosun
- 14** Libérer la prochaine génération d'entrepreneurs dans le domaine de l'e-agriculture
Somachi Chris-Asoluka
- 16** Aider les entrepreneurs TIC à développer des solutions adaptées à chaque besoin
Catherine Flouvat
- 18** Aperçu du projet EtriLabs au Bénin
Louis Agbokou
- 19** PAROLE AUX JEUNES
« Ils ne croyaient pas un élève de 15 ans capable de développer une application »
Nicholai Rajkumar
- 20** RESSOURCES
- 21** SIGNET
Conseils pour la recherche de financement pour les jeunes start-ups e-agricoles
Kiringai Kamau
- 22** DISPATCHES
Rasage, coupe de cheveux et vidéo
Jeff Bentley, Paul Van Mele, et Ronald Kondwani Udedi
- 23** SIGNET
Développer votre stratégie commerciale

ICT Update



Cette licence s'applique uniquement au numéro 83 d'ICT Update (octobre 2016)

ICT Update est un bulletin qui paraît tous les deux mois, disponible également sur Internet (<http://ictupdate.cta.int>) et sous forme de newsletter diffusée par email. Le prochain numéro paraîtra en janvier 2017.

Directeur de rédaction : Chris Addison
Coordonateur rédactionnel : Ken Lohento
Relectrice : Isaura Lopes Ramos
Éditeur : Evert-Jan Quak
Mise en page : Flame Design
Traduction : cApStAn

Photo de couverture : L'équipe d'AgriDirect de Trinité et Tobago lors du AgriHack des Caraïbes (crédit photo : CTA)

Éditeur : Centre technique de coopération agricole et rurale ACP-UE (CTA), Wageningen, Pays-Bas

Merci à la FAO qui diffuse ICT Update via le site internet e-Agriculture (www.e-agriculture.org)
Copyright : ©2016 CTA, Wageningen, Pays-Bas

<http://ictupdate.cta.int>



Éditorial

Les jeunes entrepreneurs conçoivent des solutions TIC locales pour le secteur agricole

Les jeunes innovateurs des régions d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique ont reconnu la nécessité d'adopter des solutions créatives visant à accroître la productivité agricole, ainsi que l'existence de l'immense marché potentiel pour leurs services agricoles basés sur les TIC. Bien qu'il reste de nombreux défis à relever, leurs produits sont susceptibles de transformer les chaînes de valeur agricoles dans les pays en développement.

Combien de jeunes à l'origine d'applications TIC pour l'agriculture (ICT4Ag) se qualifient eux-mêmes d'entrepreneurs ou de directeur de start-up ? On ignore souvent s'ils souhaiteraient se définir en tant qu'entrepreneurs sociaux (l'objectif principal étant le volet social) ou comme entrepreneurs commerciaux. Il ressort de nos conversations avec de jeunes entrepreneurs que, malgré leur véritable motivation de soutenir le développement du secteur et d'améliorer les moyens de subsistance des exploitants agricoles, ces jeunes souhaitent créer une entreprise rentable en vue d'augmenter leurs propres moyens de subsistance.

Il existe de nombreux exemples de jeunes entrepreneurs e-agricoles en Afrique (et dans une moindre mesure dans les Caraïbes et le Pacifique) tout au long des différents segments de la chaîne de valeur. La publication intitulée « Innover pour l'agriculture », élaborée conjointement par le Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) et l'organisation Ashoka, présente une trentaine d'entreprises de ce type, dont la majorité a été créée ces deux dernières années.

La plus grande partie des applications ICT4Ag, telles que Farmerline au Ghana, et m-Shamba au Kenya, est axée sur le segment relatif à la production, notamment sur la prestation de services de vulgarisation

et de conseil. D'autres exemples en matière d'innovation comprennent des systèmes de traçabilité du bétail basés sur la technologie GPS (Daral Technologies au Sénégal), ainsi que des tracteurs « intelligents » intégrant des services de géolocalisation, des fonctions SMS pour la communication entre les exploitants agricoles et les propriétaires des tracteurs, ainsi qu'un service de collecte de données en matière d'usage (Hello Tractor au Nigeria).

Concernant les segments relatifs à la commercialisation et à la vente, le développement des services basés sur les TIC vise à offrir aux exploitants agricoles des renseignements sur les marchés et à leur proposer des marchés virtuels sur lesquels vendre leur production. Ce segment est directement lié à la production de recettes pour les exploitants et, par conséquent, a fait l'objet de nombreuses applications mobiles et d'initiatives entrepreneuriales. Créée par trois jeunes Africaines en 2010 au Kenya, M-Farm est l'un des exemples les plus frappants, mais il en existe d'autres comme AgroCentral en Jamaïque et MILouma au Sénégal.

D'autres activités relatives à ce segment portent sur des services de gestion de la chaîne de valeur et d'entreprises agricoles (comme mFarms au Ghana), qui peuvent grandement améliorer les rendements.



La photo sur la droite :
Lauréats du concours
AgriHack Talent aux
Caraïbes en 2014.

Les applications portant sur le segment de la consommation sont relativement récentes et les possibilités d'en créer de nouvelles restent à explorer. Un exemple est Chowberry au Nigeria (anciennement Foodrings) qui vise à lutter contre le gaspillage alimentaire par le biais de la mise à disposition d'une plateforme afin de récupérer de la nourriture pour les groupes défavorisés.

En tant qu'application transversale, les solutions basées sur les TIC sont également élaborées pour offrir des services financiers, tels que les paiements mobiles, les régimes d'assurance ou les prêts collectifs. Tandis que certains de ces services s'adressent uniquement aux exploitants agricoles et autres acteurs de la chaîne de valeur, d'autres ont une portée plus large.

Quels sont les facteurs qui ont contribué à l'émergence des entrepreneurs e-agricoles ?

Plusieurs éléments ont facilité l'essor des entrepreneurs e-agricoles dans les pays ACP. Le recours aux TIC dans le secteur agricole s'est de plus en plus démocratisé. L'accès à des téléphones portables abordables (bien que rudimentaires) s'est grandement amélioré et les réseaux mobiles se sont profondément étendus dans les zones rurales. Ces avancées technologiques ont favorisé le développement d'une vaste clientèle pour les applications ICT4Ag. Un autre facteur est l'essor des services bancaires en ligne dans de nombreux pays africains, qui a encouragé davantage l'achat de téléphones portables et l'expansion du réseau. Cet essor a permis de familiariser les individus avec une utilisation de leur téléphone autre que la

fonction d'appel et a facilité la prestation de services basés sur les TIC qui nécessitent des paiements.

En outre, dans certains pays ACP, les entrepreneurs ont tiré parti de l'émergence d'environnements propices à l'innovation. Des pôles d'innovation en matière de TIC ont vu le jour dans plusieurs pays, d'abord sous l'impulsion d'entrepreneurs visionnaires et de développeurs de technologies (tels que les fondateurs de l'iHub au Kenya) puis, plus récemment, de grandes entreprises comme Nokia, IBM, Orange et Safaricom. Les pôles permettent aux développeurs de se réunir et aux entrepreneurs plus expérimentés d'assurer des activités de mentorat, et ils offrent également la possibilité d'échanger avec d'autres développeurs, des partenaires commerciaux et, parfois, des investisseurs. En parallèle, le bassin de ressources humaines dans les régions ACP s'agrandit rapidement grâce aux nombreux jeunes portés sur les nouvelles technologies, toujours plus confiants et intrépides, et disposant d'un meilleur accès à l'éducation grâce aux universités et aux établissements de formation spécialisés (tels que l'établissement de technologie mobile eMobilis au Kenya).

La coopération internationale a également contribué à renforcer les innovations en matière de TIC et l'entrepreneuriat dans les pays ACP. Les initiatives ICT4Ag sont considérées et promues comme un créneau prometteur en vue d'impliquer les jeunes dans l'agriculture, en rendant l'activité agricole davantage attractive et rémunératrice, ainsi qu'en multipliant les perspectives d'emploi. Les donateurs et les organisations de développement financent des pôles

d'innovation, incubateurs et accélérateurs, et proposent des subventions de démarrage aux entrepreneurs ainsi qu'un appui technique. La Banque mondiale, par exemple, a contribué à la création de laboratoires d'innovations mobiles (mLabs) dans différentes régions. Le CTA a également offert son soutien à travers plusieurs initiatives telles que le programme « AgriHack Talent » et les événements « Plug and Play ».

Enfin, et surtout, malgré le rôle mineur joué par les gouvernements nationaux pour soutenir activement les entrepreneurs TIC dans de nombreux pays ACP, quelques exemples mettent l'accent sur leur contribution potentielle. Au Kenya, par exemple, le gouvernement a mis en place un régime d'octroi de licence commun et ouvert, a investi en matière de réseau de câbles à fibre optique sous-marin et terrestre, a supprimé la TVA sur les téléphones portables, a financé un point d'échange Internet et a réduit le coût des communications entre les réseaux. Ces mesures ont fortement contribué à attirer les investissements du secteur privé, accroître la concurrence, améliorer la qualité du réseau et réduire le coût de l'accès mobile. Certains pays ont également organisé des concours en matière d'innovation. Au Sénégal, par exemple, l'Agence de régulation des postes et télécommunications (ARTP) a récompensé les innovations TIC dans les domaines de l'agriculture, de l'élevage et de la santé. En Côte d'Ivoire, le gouvernement a lancé en juillet 2016, en collaboration avec la Banque africaine de développement, un fonds pour l'innovation doté d'une enveloppe de 200 millions d'euros et visant à soutenir les entreprises et start-up innovantes.

De nombreux défis restent à relever pour les jeunes entrepreneurs e-agricoles

Malgré le développement rapide des applications et des entreprises dans le secteur de l'e-agriculture, la majorité des solutions basées sur les TIC restent encore à développer et les entreprises éprouvent des difficultés à passer de la phase de start-up, ou même de propriétaire d'application, à celle d'entreprise à part entière. Les jeunes entrepreneurs e-agricoles des régions ACP sont confrontés à plusieurs défis liés à trois principaux facteurs.

Premièrement, les spécificités du secteur agricole freinent l'entrepreneuriat e-agricole. Tandis que le secteur agroalimentaire s'appuie sur une large clientèle avec plus de 7 millions de clients potentiels consommant des services au quotidien, la majorité des exploitants agricoles n'ont aucune culture numérique, disposent de petites exploitations et de peu de moyens financiers. Ils dépendent fortement de la variabilité climatique et des catastrophes naturelles qui peuvent subitement les priver de nombre de leurs biens. De plus, des infrastructures obsolètes, une fourniture d'électricité peu fiable et une faible couverture du réseau persistent dans de nombreuses zones rurales. En dépit de cette réalité, de nombreux entrepreneurs commercialisent leurs services ICT4Ag aux exploitants agricoles, tandis que les débouchés interentreprises ne sont que peu explorés. Bien souvent, les jeunes innovateurs connaissent peu le secteur agricole, notamment le fonctionnement des chaînes de valeur et la diversité des acteurs qui pourraient être concernés par une offre de services.

Le deuxième facteur principal est lié à la récente adoption des TIC dans le secteur agricole. Outre les exploitants, d'autres acteurs clés du monde agricole – tels que les agents de vulgarisation, les distributeurs, les détaillants, les chercheurs et les décideurs politiques – pourraient représenter des clients prometteurs jouissant d'un plus grand pouvoir d'achat et d'un meilleur accès aux infrastructures TIC. Toutefois, nombre d'entre eux ne disposent pas des connaissances nécessaires dans le domaine des TIC pour demander ou utiliser des services ICT4Ag. Cela s'explique également par le fait que les applications TIC dans le secteur de l'agroalimentaire sont encore relativement récentes, même au sein des économies plus développées, et beaucoup de services électroniques sont toujours en cours d'élaboration.

Des activités entrepreneuriales insuffisamment soutenues constituent le troisième facteur. Parmi les lacunes

particulières souvent citées par les jeunes entrepreneurs et développeurs d'application figurent l'absence de cours portant sur le monde des affaires dans les filières agricoles et technologiques, le manque de capacités et de durabilité dans les pôles d'innovation et les incubateurs, la faible disponibilité de capital-risque (notamment un financement de niveau moyen nécessaire au développement de l'activité), ainsi qu'un environnement commercial globalement défavorable. Le secteur de l'e-agriculture est d'autant plus touché par ces défis qu'il s'agit d'un nouveau marché dont le potentiel demeure encore flou pour de nombreux acteurs, y compris les investisseurs. Les jeunes entrepreneurs éprouvent souvent des difficultés à mettre en œuvre des modèles commerciaux rentables pour leurs produits. Les informations relatives à leur marché cible, ainsi qu'aux produits et services de ce marché, sont souvent limitées. Par conséquent, des solutions analogues sont commercialisées en parallèle et la plupart des entrepreneurs ne parviennent pas à faire des profits.

Les perspectives d'avenir

Pour répondre aux défis susdits, il faut agir à plusieurs niveaux. Les gouvernements doivent créer un environnement propice pour les entrepreneurs de l'e-agriculture (et d'autres secteurs) puis laisser le secteur des start-up se développer. Pour attirer des investisseurs d'impact, il faudra sensibiliser davantage aux possibilités d'investissement dans l'e-agriculture et fournir de meilleures informations relatives au potentiel du marché pour les solutions ICT4Ag. Les environnements propices à l'innovation devront être renforcés, pas seulement pour l'e-agriculture mais également pour le secteur des TIC dans son ensemble, y compris à travers la mise en œuvre des centres d'incubation durables et d'activités de mentorat. Par ailleurs, les opportunités de formation pour les entrepreneurs e-agricoles doivent être étendues par l'intégration de sujets pertinents dans les programmes universitaires et la mise en place de cours spécifiques et de centres de formation.

De telles mesures contribueront à établir des conditions-cadres nécessaires pour les jeunes entrepreneurs de l'e-agriculture afin qu'ils élaborent et commercialisent leurs applications. De plus, pour surmonter les défis en matière de commercialisation, de pouvoir d'achat et de culture numérique, davantage de développeurs doivent cesser de considérer les exploitants agricoles comme les principaux utilisateurs finaux,

et cibler de plus en plus les autres acteurs de la chaîne de valeur en lien avec les exploitants (les distributeurs, transformateurs, supermarchés, prestataires d'assurance, etc.) ou les acteurs pouvant faciliter le recours aux solutions TIC (les organisations d'exploitants, les groupes d'épargne, etc.). Il faudra également ne plus penser uniquement en termes de téléphones portables, qui représentaient la voie de distribution privilégiée de nombreux prestataires de services, mais tirer profit d'autres technologies mobiles telles que les stations météorologiques visant à surveiller les précipitations aux fins d'assurance, les balances et étiquettes électroniques pour la gestion de la chaîne d'approvisionnement ou les capteurs pour mesurer l'humidité du sol et la concentration de nutriments dans le cadre de la gestion d'exploitations agricoles. Cette approche plus globale centrée sur les utilisateurs et les technologies permettra de diversifier davantage les services ICT4Ag afin de soutenir la croissance agricole et le développement dans les pays ACP. ◀



À propos des auteurs :

Heike Baumüller (hbaumueller@uni-bonn.de) est chercheuse principale et coordinatrice du Programme d'appui à la recherche pour l'innovation (PARI) au Centre de recherches pour le développement (ZEF) à l'Université de Bonn, en Allemagne.

Ken Lohento (lohento@cta.int) est le coordinateur du Programme ICT4Ag au CTA ; il coordonne notamment les activités en matière d'e-agriculture et d'entrepreneuriat.

Liens connexes :

Rapport de 2016 du CTA intitulé « Innover pour l'agriculture : les jeunes entrepreneurs surmontent les défis et transforment l'agriculture »

→ <https://goo.gl/a4s0vH>

Publication de 2016 de Heike Baumüller intitulée « Agricultural Service Delivery Through Mobile Phones »

→ <http://goo.gl/Kzb1GD>

« Agriculteur pourrait être le métier de l'avenir »



Michael Oluwagbemi est le cofondateur et directeur associé de LoftyInc Allied Partners. Il est également le gestionnaire de la plateforme Wennovation Hub (www.wennovationhub.com) basée à Lagos, au Nigeria. Il possède une vaste expérience en matière de soutien aux sociétés et de développement d'entreprises. Par ailleurs, il est membre de plusieurs conseils d'administration, dont celui d'AfriLabs qu'il préside.

Quel est l'objectif d'AfriLabs ?

AfriLabs est un réseau d'espaces ouverts à l'innovation et d'organisations de soutien à travers toute l'Afrique. L'organisation s'engage à promouvoir le partage de connaissances, à permettre le partage des ressources et à promouvoir l'intégration entre les plateformes d'innovation émergentes en Afrique, les « inculateurs », et les espaces dédiés aux passionnés de l'informatique qui ont grandement contribué au soutien de la nouvelle génération d'innovateurs et d'amateurs de technologie en Afrique.

Qu'entendez-vous par « inculateurs » ?

Aujourd'hui, le terme « inculateurs » regroupe à la fois les incubateurs et les accélérateurs. Les deux font face aux mêmes défis en matière d'innovation. L'une des principales difficultés rencontrées est de sensibiliser le grand public et les décideurs

politiques à la valeur de leur utilité. Les inculateurs sont relativement peu coûteux et occupent des fonctions utiles en Afrique. Ils permettent à la jeunesse africaine, en particulier les jeunes génies de l'informatique, de s'engager davantage, et ils récoltent en conséquence les fruits de l'impact social, de l'innovation et de la création d'emplois.

Quel rôle peuvent-ils jouer dans le développement de l'agriculture africaine ?

Malgré les milliards d'aide et de subventions au développement visant à accroître la productivité et à rendre le secteur plus attractif, l'agriculture africaine demeure en grande partie une agriculture de subsistance. Imposées au continent par le reste du monde, la plupart des avancées agricoles ont été adoptées de manière inadéquate en raison d'un manque de compatibilité ou de fonds. L'incubation et l'accélération des start-up agricoles TIC offrent à la jeunesse africaine une opportunité unique de s'engager à nouveau dans la chaîne de valeur agricole grâce à la technologie, de manière à ce que l'Afrique, libérée de toute dépendance externe, puisse développer ses propres technologies adaptées aux objectifs, et nourrir ses citoyens. Par ailleurs, elles rendent l'agriculture plus attirante aux yeux des jeunes. Agriculteur pourrait être le métier de l'avenir.

Quels sont les principaux défis à relever par les jeunes entrepreneurs TIC ?

J'aimerais plutôt vous parler des possibilités. Les nombreux obstacles de la chaîne de valeur alimentaire peuvent offrir des opportunités commerciales en or aux entrepreneurs s'ils sont prêts à investir dans les solutions, telles que le contrôle, le stockage, la conservation et l'agro-industrialisation, qui accroissent la valeur de la culture et de l'élevage pour les utilisateurs finaux, mais aussi les intermédiaires de la chaîne de valeur. Parmi les nombreux et divers défis opérationnels qu'implique la gestion d'une telle entreprise, le moyen de représenter les aliments de base de la nourriture africaine dans le monde entier constitue un défi intéressant pour les jeunes entrepreneurs africains. La technologie alimentaire, la présentation des produits

et leur conditionnement détiennent la clé de ce chemin moins souvent emprunté.

Comment l'e-agriculture peut-elle garantir aux entrepreneurs revenus et rentabilité ?

Le meilleur moyen pour toute start-up africaine de produire des revenus et d'assurer une rentabilité est de créer de la valeur. Les start-ups qui parviennent à ajouter de la valeur réelle à leurs clients remporteront le marché. Cela requiert à la fois un certain degré de collaboration avec les acteurs existants et des canaux de commercialisation mis en place par les acteurs traditionnels mais dont le potentiel n'a pas été pleinement exploité. De plus, comme certaines start-up, telles que FreshDirect et Foodstantly, l'ont démontré lors du dernier Aso Villa Demo Day (Nigeria), de nombreuses possibilités s'ouvrent aux entrepreneurs e-agricoles en Afrique.

Comment renforcer l'entrepreneuriat agricole basé sur les TIC en Afrique ?

Le renforcement de la collaboration entre les agriculteurs et les passionnés d'informatique doit indubitablement être la première étape vers le point de convergence entre l'incubation et l'accélération de l'e-agriculture. De nos jours, les passionnés d'informatique sont bien plus à l'aise installés dans leurs bureaux et les agriculteurs ne saisissent pas l'intérêt d'un hackathon. La plateforme Wennovation et le CTA ont été les premiers à tenter de combler ce fossé en investissant dans l'immersion de ces mordus de technologie au sein des exploitations agricoles, tout en développant une méthodologie à cet effet, lors du YEEFA Agrihack, au Nigeria. Transformer les problèmes d'aujourd'hui en solutions et marchés de demain pourrait toutefois prendre du temps. Les défenseurs des politiques publiques, ainsi que leurs partenaires de développement (banques, institutions multilatérales, donateurs, etc.), doivent accroître leurs investissements directs dans les programmes e-agricoles, en coopération avec les acteurs des écosystèmes, tels que les incubateurs, les accélérateurs, et les organisations telles qu'AfriLabs, qui rassemblent les initiatives. ◀

Établir un écosystème sain pour les entrepreneurs dans le domaine des TIC

Certains pays pourraient observer une croissance économique de l'e-agriculture si leurs secteurs public et privé collaboraient à la création d'un climat propice à l'innovation. Les expériences caribéenne et latino-américaine peuvent constituer une source d'inspiration pour établir un écosystème sain pour les start-up TIC du secteur agricole.

Troy Weekes et Leonard Seale de CropGuard assistent à une conférence sur la création d'un écosystème agtech à la Barbade.

Les jeunes et l'entrepreneuriat e-agricole



Certains pays pourraient observer une croissance économique de l'e-agriculture si leurs secteurs public et privé collaboraient à la création d'un climat propice à l'innovation. Les expériences caribéenne et latino-américaine peuvent constituer une source d'inspiration pour établir un écosystème sain pour les start-up TIC du secteur agricole.

En février 2016, la Banque de développement des Caraïbes et le Trident Angels Network, un réseau d'investisseurs constitué de chefs d'entreprises barbadiens, se sont réunis afin de discuter de la manière de soutenir le développement de l'entrepreneuriat à la Barbade. Le ministère du Travail de la Barbade, l'Organisation des États des Caraïbes orientales et la Banque Mondiale ont également assisté à cette conférence aux côtés de représentants de la Chambre de commerce de la Barbade, de PitchIT Caribbean, de Start-Up Jamaica, de Devlabs et du Réseau des jeunes entrepreneurs de la Barbade.

Au cours de la réunion, il a

principalement été question de start-up locales à différents stades de développement : des étudiants cherchant à concrétiser une idée commerciale, aux petites entreprises désireuses d'étendre la palette de leurs services de manière évolutive, en passant par les start-up qui commencent à faire du profit et engagent leurs premiers employés. Les participants ont ouvert leur réseau aux entrepreneurs afin qu'ils puissent avoir un aperçu du marché et approcher des clients et des sponsors potentiels. Les acteurs de la conférence ont souligné à l'unanimité l'existence de lacunes dans la structure de soutien de l'entrepreneuriat et ont décidé de constituer un groupe de travail pour promouvoir la création d'un écosystème sain pour les entrepreneurs.

Des usagers payants pour valider le modèle commercial des start-up

CropGuard faisait partie des start-up basées à la Barbade présentes lors de la conférence

de février. Son objectif : combattre les nuisibles à l'aide d'un logiciel innovant qui met en relation les agriculteurs et leurs fournisseurs, et transmet des données essentielles aux organismes gouvernementaux. CropGuard a été créée en septembre 2014 et a remporté le deuxième prix du concours AgriHack, sponsorisé par le CTA, en octobre 2014.

CropGuard avait développé un produit mais n'était pas encore suffisamment rentable sur le plan commercial. Les concepteurs de CropGuard ont donc été encouragés à approcher directement de grands clients et de confronter leur produit aux besoins d'usagers payants. Devlabs, un membre du réseau Start-Up Jamaica, a alors aidé CropGuard à faire décoller ses ventes sur l'île. En à peine trois mois, CropGuard a contacté toutes les exploitations agricoles de la Barbade et a conclu des contrats avec la moitié d'entre elles.

L'exemple de CropGuard démontre que les entreprises qui développent des logiciels agricoles ont un potentiel de croissance plus rapide et à moindre coût que les autres, étant donné qu'elles ne doivent pas produire de marchandises pour récolter des bénéfices. Ces entrepreneurs peuvent tester leur produit sur des usagers payants qui leur permettent de développer des solutions optimales pour leurs clients. Or, cet avantage disparaît automatiquement si l'on demande à ces entrepreneurs de dénicher des investisseurs prêts à déboursier des sommes irréalistes. Les nouvelles start-up TIC du secteur agricole n'ont pas besoin d'investissements, mais bien de soutien technique et commercial. Les chefs et les associations d'entreprises, les incubateurs et les accélérateurs de start-up peuvent jouer un rôle clé dans ce processus en s'adressant directement aux entrepreneurs et en leur fournissant un soutien commercial et technique ciblé.

Apprendre à se retourner

Jermaine Henry est un entrepreneur basé à Kingston, en Jamaïque, spécialisé dans le soutien d'entreprises. Avec son équipe, il avait créé un marché agricole bilatéral mettant en relation les agriculteurs et les grossistes. L'objectif poursuivi était de réunir les agriculteurs et leurs acheteurs sur une seule plateforme. L'équipe d'Henry a remporté des concours d'innovation, organisé des conférences, suscité l'attention des médias, et a même pris la parole devant la Commission des Nations unies pour discuter de la lutte contre la faim dans les pays en développement. De fil en aiguille, le plan commercial de l'équipe a évolué : l'entreprise financerait directement les agriculteurs, tandis que les grossistes vendraient leurs produits. Pourtant, après un an et demi d'activité, leur plateforme n'était toujours pas achevée et l'entreprise n'avait pas réalisé la moindre vente.

Devlabs a emmené Henry et son équipe dans la Silicon Valley pour établir des contacts. Au cours de la première semaine, Henry s'est entretenu avec des agriculteurs et des grossistes. Il a alors compris que son projet était trop complexe et n'était pas viable. Il a passé du temps avec les détaillants sur les quais d'Oakland, les a observés et en a conclu que leur manière de travailler était obsolète et peu rentable. C'était l'occasion rêvée de concevoir un logiciel simple qui créerait de la valeur ajoutée. Henry est ainsi passé d'un outil de marché à un outil de gestion destiné aux transitaires de sa nouvelle entreprise, Quicdock.

L'expérience d'Henry démontre que les entrepreneurs dans le domaine des TIC au service de l'agriculture doivent avant tout discuter avec leurs clients pour développer un produit qui réponde à leurs besoins. Il est nécessaire que les programmes d'éducation et de formation, les incubateurs et les accélérateurs de start-up le comprennent afin de ne pas empêcher les entrepreneurs de concevoir un produit et de le vendre. De plus, s'éloigner des marchés bilatéraux et favoriser le commerce interentreprises demeure une stratégie viable pour les entrepreneurs qui n'ont pas accès à un investisseur providentiel ou qui ne disposent pas de capitaux suffisants mais qui doivent être immédiatement rentables.

Apprendre de ses erreurs

Le Chili a massivement investi dans le secteur des logiciels et des start-up TIC. En 2010, l'Agence de développement économique chilienne (CORFO) a lancé la plateforme Start-Up Chile, qui propose aux

start-up des formations, des programmes de parrainage, des événements de réseautage et des capitaux de lancement à hauteur de 40 000 USD. Les universités soutiennent elles aussi l'entrepreneuriat et un certain nombre de politiques fiscales et migratoires ont été approuvées afin d'attirer les investisseurs étrangers.

ReinSystem est une start-up qui a vu le jour grâce à l'écosystème en faveur des agriculteurs mis en place au Chili. Née dans le cadre du projet de fin d'études de ses concepteurs à l'université de la Frontera, ReinSystem était une combinaison de matériel et de logiciel visant à aider les agriculteurs à surveiller la qualité de leurs sols. La jeune équipe a alors su mettre à profit l'incubateur de l'université, la bourse Incubatec, pour développer ses logiciels et son matériel et le vendre dans le sud du Chili. L'expérience de ReinSystem leur avait appris que la majorité des exploitations agricoles étaient déjà équipées de capteurs souterrains et que l'eau était le facteur clé de la production de ces fermes. C'est la raison pour laquelle ils se sont concentrés sur les vignobles. En l'espace de trois mois, l'équipe a créé Irricrops, un logiciel qui aide les vignerons à gérer l'irrigation de leurs plantations. Irricrops se développe actuellement cinq fois plus vite que ReinSystem.

L'exemple d'Irricrops illustre la manière dont un écosystème propice à l'innovation a permis à des entrepreneurs d'apprendre de leurs erreurs. L'équipe d'Irricrops a tiré les enseignements de sa première expérience et a rapidement lancé son produit minimum viable (PMV) pour satisfaire les exigences de ses contrats en attente. Les entrepreneurs d'Irricrops ont postulé et obtenu la même bourse que pour leur première entreprise. L'écosystème ne les a pas pénalisés pour leur échec ; au contraire, il leur a permis d'expérimenter et d'apprendre. Les gouvernements, les fondations et les organisations multilatérales ne devraient pas investir dans de grandes sociétés mais plutôt dans le talent de notre région.

Collaboration

Ces trois exemples montrent que lorsque les différents acteurs, à savoir les gouvernements, les investisseurs et le monde de l'entreprise, s'engagent à investir dans la réussite des entrepreneurs, ces derniers sont à même de créer des méthodes et des solutions innovantes. Un écosystème propice au développement des technologies agricoles dépend donc de collaborations qui soutiennent les entrepreneurs locaux du secteur des TIC



et créent un climat de confiance entre les différents acteurs que sont les établissements d'enseignement, les incubateurs et les accélérateurs de start-up, les associations d'entreprises et les programmes gouvernementaux et multilatéraux. Dans ce type d'écosystème, chaque acteur doit comprendre les différences fondamentales entre les entreprises agricoles traditionnelles et les entreprises agricoles technologiques (agtech) et savoir comment soutenir la croissance de ces dernières. ◀

À propos de l'auteur :

Barni Qaasim (barni@devla.bs) travaille pour Devlabs Venture Capital (États-Unis), une entreprise qui aide les start-up caribéennes et latino-américaines prometteuses actives dans le secteur des TIC à attirer les investisseurs.

Liens connexes :

Site internet de Devlabs Venture Capital
→ <https://devlabs.vc/>

Encourager les agriculteurs à participer à l'innovation

Ignitia a développé une technologie qui fait beaucoup parler d'elle et qui permet aux petits exploitants agricoles d'Afrique de l'Ouest d'accéder à des prévisions météorologiques fiables. Collaborer avec les partenaires locaux et mettre en place un système fiable de mesure de l'impact étaient des conditions essentielles à l'établissement d'un climat de confiance.

Les jeunes et l'entrepreneuriat e-agricole

Le monde des TIC offre quelques exemples concluants de solutions techniquement avancées ayant révolutionné les marchés marginalisés. Parmi elles, on peut entre autres citer la solution de paiement M-Pesa. On observe cependant que ce genre d'initiatives vient à manquer parmi les petites et moyennes entreprises (PME) et les nouvelles entreprises. De nombreuses sociétés parviennent à présenter un projet pilote prometteur, mais éprouvent beaucoup de difficultés à le développer à plus grande échelle. Les causes de ces difficultés demeurent encore nébuleuses. De plus, à l'exception d'une poignée d'accélérateurs d'entreprises tels que Dasra (Inde), le Unreasonable Institute (États-Unis) et Villgro (Bangladesh), les ressources actuellement disponibles pour déployer des stratégies d'échelle dans les marchés marginalisés ne permettent pas de préparer ou d'orienter correctement les entrepreneurs dans leurs choix.

Le Royal Institute of Technology de Suède a réalisé une étude longitudinale sur la manière dont les entrepreneurs pouvaient utiliser l'innovation pour se développer en collaborant avec des utilisateurs finaux pauvres, souvent

sous-alphabétisés, qui vivent en milieu rural. Ignitia, une entreprise basée en Suède qui possède des filiales au Ghana et au Nigeria, a pris part à cette étude. Tout a commencé lorsqu'un jeune météorologue a réalisé qu'il n'existait aucun modèle météorologique fiable pour l'Afrique. Les prévisions existantes étaient plus souvent fausses que vraies, ce qui obligeait les agriculteurs à prévoir eux-mêmes les changements météorologiques en observant la nature. Or, de bonnes prévisions sont essentielles pour savoir s'il va pleuvoir ou non et déterminer si les précipitations seront suffisantes pour les semis, l'épandage et la récolte. En Afrique de l'Ouest, peu d'exploitations disposent d'un système d'irrigation et, compte tenu de leur faible productivité, l'achat d'intrants de qualité représente un risque économique si ces intrants sont susceptibles d'être jetés car l'agriculteur ignore si le mois à venir sera plus sec ou plus humide que la norme.

Trouver des partenaires locaux

Une équipe de jeunes entrepreneurs a décidé de lancer le projet Ignitia à Accra et a élaboré un modèle avancé de prévisions météorologiques. Leur objectif était de

fournir un modèle de prévisions à deux jours, si simple qu'il puisse être disponible sur le téléphone le plus rudimentaire, le tout pour un coût le moins élevé possible. Les prévisions devaient toutefois être exactes et précises et ce, non seulement pour une région donnée mais aussi pour chacune des exploitations individuelles.

L'un des premiers défis pratiques que l'équipe d'Ignitia a dû relever a été de résoudre le problème des coupures d'électricité régulières. Pour ce faire, les jeunes entrepreneurs ont décidé d'installer des superordinateurs, indispensables pour le traitement des quantités astronomiques d'informations satellites ainsi que pour le bon fonctionnement des algorithmes qu'ils avaient développés en Suède, et non au Ghana. Après deux ans (et un total de 15 années de travail) de recherche et de développement, le modèle de prévisions tropicales de haute résolution a pu être expérimenté auprès des agriculteurs du nord du Ghana.

Le modèle d'entreprise a été testé pendant la phase pilote. Il s'agissait dans un premier temps d'entrer en contact avec des partenaires locaux tels que des coopératives agricoles et des ONG afin de promouvoir le service d'Ignitia auprès des

Au cours d'une formation dans le nord du Ghana, l'entreprise Ignitia explique le concept de prévisions et le fonctionnement de son service mobile.



Toute start-up est confrontée à une série de retours mitigés de la part de ses utilisateurs et de ses clients.

agriculteurs et de les former à l'utiliser. Si ces organisations percevaient le service comme un outil permettant d'augmenter la productivité, elles seraient alors susceptibles de l'acheter pour leurs agriculteurs. C'est pourquoi Ignitia a sondé les associations d'agriculteurs locales ainsi que les sociétés internationales de développement à la recherche du partenaire idéal. Par ailleurs, l'entreprise a également effectué des recherches sur les pratiques agricoles de la région pour mieux comprendre comment les agriculteurs pourraient utiliser les prévisions en fonction de leur type de cultures et de la méthode de production utilisée.

Les partenaires locaux sont devenus des acteurs clés du processus. En effet, ils ont partagé leur impression sur la fiabilité des prévisions sur le long terme et ont permis à Ignitia d'évaluer l'impact de son service sur le comportement des agriculteurs. Maintenant que ces données ont été confirmées et que l'impact sur les agriculteurs est connu, Ignitia est davantage en mesure d'approcher d'autres partenaires, étape essentielle pour atteindre les agriculteurs les plus pauvres et les plus isolés d'Afrique de l'Ouest, ainsi que pour assurer la viabilité du modèle d'entreprise – les organisations partenaires locales payant pour le service des agriculteurs. L'autre piste de commercialisation du produit consiste à le rendre disponible à tous via un opérateur mobile à l'aide d'un simple code. Les utilisateurs ne paieraient dès lors que quelques centimes par jour pour le crédit mobile qu'ils ont utilisé.

Tirer des enseignements de la collaboration avec les utilisateurs analphabètes

Les développeurs d'Ignitia sont partis du principe que des symboles de nuage, de pluie et de soleil aideraient les utilisateurs sous-alphabétisés et analphabètes à comprendre les prévisions météorologiques. Outre ces symboles, chaque prévision était également notée sur une échelle de 1 à 3 en fonction de sa fiabilité, mais ces chiffres prêtaient à confusion. Ignitia a alors pris la décision de former les utilisateurs plutôt que de retirer les indications chiffrées du message de peur que ce dernier ne soit interprété, à tort, comme un choix arbitraire



Des agriculteurs témoignent auprès de l'équipe d'Ignitia : leurs récoltes ont augmenté grâce aux meilleures prévisions.

plutôt qu'une prévision. Par ailleurs, quand le personnel international d'une ONG a relevé des dysfonctionnements au niveau des symboles, ceux-ci ont également été remplacés par des mots. Bien qu'analphabètes, les utilisateurs se sont montrés parfaitement capables de reconnaître les quelques mots utilisés dans les prévisions.

Toute start-up est confrontée à une série de retours mitigés de la part de ses utilisateurs et de ses clients. Cela ne signifie en rien que des transformations ne soient pas nécessaires, mais bien qu'elles doivent servir de base au développement futur des services TIC et aux décisions de la start-up en question. Ignitia peut compter sur le soutien d'une équipe marketing compétente dans le domaine de l'anthropologie, qui a mis en place un procédé de prototypage rapide pour tester ses idées. Apprendre à connaître les marchés et les utilisateurs, dont les préférences varient énormément dans des pays aussi diversifiés que ceux de l'Afrique de l'Ouest, prend du temps et nécessite d'expérimenter différentes approches. Observer les habitudes et les changements de comportements de la population face à l'utilisation des services technologiques peut parfois s'avérer plus efficace que de sonder la communauté pour surmonter les barrières linguistiques et éviter les réponses tronquées.

Toutefois, cela est rarement faisable pour une petite entreprise qui dispose de ressources très limitées.

Mesurer l'impact

Dans le cas d'Ignitia, des études externes ont démontré à l'entreprise que sa technologie aidait les petits exploitants à augmenter leur productivité, ce qui pouvait conduire à l'obtention d'un meilleur statut économique et à la réduction de la pauvreté. Toute entreprise qui développe un outil de décision pour

des agriculteurs doit avant tout mesurer l'impact de son produit, c'est-à-dire les changements opérés par ce produit sur le comportement des agriculteurs. Elle doit ensuite tenter d'anticiper l'effet de ce changement. L'agriculteur qui peut prévoir les précipitations avec plus de précision grâce à un outil technologique pourrait, par exemple, investir dans du matériel de meilleure qualité et acheter plus d'engrais, ce qui lui permettra alors d'augmenter ses récoltes. Une étude menée par des étudiants de l'université de Yale a confirmé à Ignitia que son service influence le comportement des agriculteurs et que ces derniers partagent souvent les prévisions avec leur voisinage.

Les entrepreneurs d'Ignitia ont également dû faire face aux doutes et aux critiques sévères d'institutions météorologiques internationales pour avoir affirmé qu'ils avaient obtenu des résultats plus fiables que certaines organisations mieux établies. Ce débat ne porte pas uniquement sur des considérations scientifiques ou sur l'outil qu'Ignitia est parvenu à développer, mais également en partie sur le fait que la start-up est une société privée qui commercialise son produit sur des marchés à faibles revenus. Or, une start-up qui perturbe un secteur traditionnel n'est pas toujours accueillie à bras ouverts. ◀

À propos de l'auteur :

Ruth Brännvall (ruth.brannvall@indek.kth.se) travaille pour le département de gestion et d'économie d'entreprises du Royal Institute of Technology de Suède.

Liens connexes :

Site officiel d'Ignitia.
→ www.ignitia.se

Trouver un équilibre entre valeurs entrepreneuriales et impact social

En Afrique, les entrepreneurs sociaux ont développé d'innovants modèles agricoles basés sur les TIC en vue de combiner profits et développement rural inclusif. Les principaux défis qu'ils rencontrent sont de s'agrandir et de percevoir des revenus tout en servant les communautés rurales les plus pauvres.



Intellectap a analysé plus de 400 entreprises sociales situées en Afrique de l'Est, dont une grande partie travaille dans le secteur agricole. Les résultats de cette analyse figurent dans le Game Changers Report (2016). Le rapport classe les entreprises sociales en fonction de trois leviers qui s'appuient sur les interactions de ces entreprises avec la base de la pyramide (BdP) : accès, compétences et connaissances.

Débouchés commerciaux

Tandis que les acteurs du secteur privé (qui incarnent une vision à court terme), les acteurs du secteur public (qui imposent des contraintes budgétaires) et la société civile (qui pose des limites entrepreneuriales) laissent la voie libre aux améliorations, il incombe aux entrepreneurs sociaux de prendre des mesures en combinant valeurs sociales et entrepreneuriales.

Esoko, par exemple, est une entreprise sociale qui a développé des applications qui forment et aident les agriculteurs à contrôler leur production, améliorer leur rendement et commercialiser leurs produits. Esoko effectue un suivi des données

générées par les applications pour pouvoir les analyser et les utilise ensuite pour améliorer les rendements agricoles.

Il est possible de renforcer l'efficacité de l'octroi de prêts aux petits exploitants agricoles en analysant l'historique de crédit des clients potentiels des institutions financières. FarmDrive, par exemple, mène une évaluation du crédit des petits exploitants agricoles à l'aide d'une plateforme numérique de comptabilité.

La technologie de l'entreprise permet aux agriculteurs de suivre leur productivité, leurs dépenses et leur chiffre d'affaire. Ces données sont analysées pour établir des modèles de performance. Ces informations aident les bailleurs de fonds à prendre des décisions en matière d'emprunt, sur la base des profils de crédit des emprunteurs.

Les petits vendeurs manquent d'argent et de temps pour parcourir de longues distances afin de se rendre sur les marchés ruraux éloignés et y acheter des fruits et légumes. C'est pourquoi l'entreprise sociale Twiga Foods a développé un instrument que les vendeurs peuvent utiliser pour commander des marchandises. Il livre directement les produits des agriculteurs

Les jeunes et l'entrepreneuriat e-agricole

Le concept d'entrepreneuriat social, c'est-à-dire l'idée d'utiliser les entreprises pour résoudre d'importants problèmes environnementaux et sociaux, fait son chemin en Afrique de l'Est et notamment dans le domaine de l'agriculture. Les mauvaises pratiques agricoles et l'inefficacité de la transformation, du stockage et des infrastructures de la chaîne d'approvisionnement mènent au gaspillage et faussent les prix et l'offre. Pour les entrepreneurs sociaux, ces défis dans la chaîne de valeur alimentaire offrent des débouchés commerciaux.

	Implication de la BdP	Valeur ajoutée pour la BdP	Modèles agricoles	Marché ciblé
Accès	En tant que consommateurs de produits et services de base.	Meilleur accès aux produits et services de base qui sont à la fois abordables et d'excellente qualité.	Intrants agricoles.	BdP en milieu rural et urbain.
Compétences	En tant que partenaires dans la chaîne de valeur de l'entreprise et/ou dans le développement des compétences.	Accroissement de la productivité et des rendements grâce au développement des compétences.	Renforcement des capacités des agriculteurs.	Marché rural, urbain et d'exportation (revenu moyen à élevé).
Connaissances	En tant que consommateurs d'informations.	Plus grande sensibilisation à une meilleure qualité de vie et modification des comportements en ce sens.	Informations relatives aux bonnes pratiques agricoles.	BdP en milieu rural et urbain.

Cadre Accès/
Compétences/
Connaissances (Source :
Intellectap 2016)

aux vendeurs à un prix garanti. Les vendeurs peuvent effectuer des paiements flexibles en transférant de l'argent par l'intermédiaire de leur téléphone portable, en fonction de ce qu'ils vendent au cours de la journée.

Défis rencontrés par les entreprises sociales

Les entrepreneurs sociaux qui servent les communautés rurales pauvres et éloignées font face à de nombreux obstacles.

Même si, pour les entrepreneurs sociaux, la mission sociale est aussi importante que la rentabilité, il est indispensable que leurs activités leur fournissent des revenus. Le pouvoir d'achat limité d'une population rurale à faibles revenus constitue toutefois une contrainte majeure. Intellecap a remarqué que les entreprises sociales situées en Afrique de l'Est optent pour de nouvelles façons de rester abordables. Avant, créer des produits abordables équivalait à créer des produits à bas prix dotés de caractéristiques de base. Désormais, les entreprises sociales se concentrent sur la création de solutions de tarification et de paiement innovantes pour offrir des produits et des services complets. Elles utilisent des échelles tarifaires mobiles ou des remises spéciales pour les personnes ayant peu de moyens ou introduisent de nouveaux modèles de paiement.

Par exemple, il existe le modèle pay-as-you-go, également appelé modèle d'appropriation progressive ou encore modèle rent-to-own (location avec option d'achat). Les entreprises sociales utilisent ce modèle afin de fournir un financement des actifs ruraux aux populations à faibles revenus. Dans ce modèle, un consommateur paie un dépôt initial pour un actif et effectue des versements réguliers. Une fois que les versements sont payés pour compenser les coûts, le consommateur détient le produit et peut mettre un terme aux versements.

Un autre défi pour les entreprises sociales est qu'elles doivent souvent développer des marchés, créer de la demande pour leur offre et informer les consommateurs. Le manque d'infrastructures et la mauvaise répartition géographique font qu'il est très coûteux pour les petites entreprises à portée limitée d'accéder à un réseau de milliers d'exploitations disparates tandis que les entreprises plus grandes sont confrontées à une multitude de problèmes logistiques. Les goulets d'étranglement dans les transports peuvent aussi faire grimper les coûts.

La marche à suivre

L'analyse menée par Intellecap a montré que l'Afrique de l'Est a assisté à l'essor de

l'entrepreneuriat et de modèles commerciaux innovants. Deux facteurs sont également apparus comme étant la clé de la réussite. Premièrement, il est important de fournir un soutien à chaque étape de la chaîne de valeur. Les entreprises qui fournissent des intrants de qualité et des installations de transformation soutiennent le renforcement des capacités des agriculteurs et assure le renforcement des liens avec le marché. Ce modèle verrouille les flux de revenus et réunit les petits exploitants agricoles en coopératives afin de tirer profit des économies d'échelle tout en assurant que les exploitants agricoles bénéficient régulièrement d'une tarification équitable pour leurs produits. Deuxièmement, les entreprises doivent penser à tirer parti de la technologie. Les entreprises ayant accès aux données des clients peuvent recueillir, analyser et prédire les futures tendances, et mettre en évidence les débouchés commerciaux. En l'absence de ces données, les données sur les consommateurs restent bloquées au niveau des individus et des entreprises, et les réponses apportées aux défis ne sont que réactives.

Malgré de nombreux exemples d'entreprises sociales dans le domaine de l'e-agriculture, l'entrepreneuriat social en est encore à ses balbutiements en Afrique de l'Est, et plus de 60 % des entreprises interviewées dans le cadre de l'enquête avaient été créées il y a moins de cinq ans. Près de la moitié des entreprises n'ont pas atteint le seuil de rentabilité et 67 % perçoivent des revenus inférieurs à 100 000 USD. Des investissements allant de 100 000 USD à 500 000 USD sont indispensables pour la croissance de ces entreprises ; toutefois la demande pour ce genre d'investissements dépasse actuellement l'offre. C'est pourquoi les investisseurs d'impact axés sur l'Afrique de l'Est doivent concevoir des mécanismes de financement innovants tels que des plans d'investissement pluriannuels, des financements basés sur les résultats et

d'autres formes de financement mixte, afin de répondre à la demande croissante. Grâce au financement et au soutien qu'elles reçoivent, les entreprises seront capables de s'adapter tout en créant simultanément les profits et l'impact dont elles ont tant besoin.

En fin de compte, les entrepreneurs sociaux ont besoin d'être fortement soutenus, non seulement dans le domaine financier mais aussi dans le domaine du renforcement des capacités et du réseautage. Ce soutien peut être offert par les gouvernements, les ONG, les donateurs, les acteurs du secteur privé (par exemple, les investisseurs providentiels ou les investisseurs d'impact) et par le nombre croissant d'organisations de soutien spécialisées dans l'entreprise sociale. Le soutien ne doit pas uniquement concerner l'entrepreneur social individuel mais doit chercher à créer l'écosystème parfait afin que l'entrepreneuriat social accomplisse sa mission sociale. Compte tenu du fait que ces écosystèmes sont moins développés dans les zones rurales, le soutien devra intégrer des mesures spéciales afin de garantir la réussite des entreprises sociales dans les milieux ruraux. ◀

À propos de l'auteur :

Sheena Raikundalia (sheena.r@intellecap.net) dirige l'équipe de conseillers d'Intellecap au Kenya qui fournit des services de conseils stratégiques aux entreprises, aux start-up, aux agences de développement et aux ONG présentes sur le marché d'Afrique de l'Est.

Liens connexes :

Site internet d'Intellecap
→ <http://www.intellecap.com>
Game Changers report (2016)
→ <http://goo.gl/lyM6AP>



Aperçu des centres d'innovation iHub au Kenya, où se rencontrent les jeunes innovateurs.

Les jeunes entrepreneurs TIC créent des opportunités pour l'agriculture

Le service TIC des jeunes entrepreneurs agricoles de l'IITA (IITA Youth Agripreneurs, IYA) a créé ses propres entreprises à l'aide des outils TIC, comme les drones. Les membres offrent également des formations aux TIC en vue de renforcer le secteur agricole et de sensibiliser les entrepreneurs ruraux.

De la même manière qu'il existe le commerce, les services bancaires et l'apprentissage en ligne, il y a maintenant « l'agriculture en ligne ». Ce nouveau concept fait référence à l'utilisation des TIC pour apporter des solutions aux problèmes rencontrés dans le secteur agricole. L'agriculture en ligne attire les jeunes vers le secteur agricole. Certains d'entre eux ont d'ailleurs perçu les possibilités de création de revenus grâce aux entreprises qui fournissent aux agriculteurs et autres acteurs de l'agriculture des services basés sur les TIC.

L'IYA est un groupe de jeunes diplômés créé par l'Institut international d'agriculture tropicale (IITA) en 2012, qui prévoit un brillant avenir pour l'agriculture en ligne en Afrique. Les jeunes issus de contextes éducatifs divers considèrent l'agriculture comme un commerce. L'objectif de ce programme de l'IITA destiné aux jeunes dans l'agroalimentaire est de réorienter les jeunes vers un engagement plus productif dans le domaine agricole grâce à la multiplication des opportunités dans le secteur agroalimentaire, à la prestation

de services et à l'agriculture axée sur le marché (notamment à l'aide des TIC). Il gère les incubations dans le domaine agroalimentaire et offre aux autres jeunes une formation et un mentorat. En outre, il crée et développe des entreprises collectives prometteuses et favorise l'implication des jeunes dans le secteur agroalimentaire au bénéfice de la communauté rurale en général, grâce à l'emploi, aux possibilités offertes aux producteurs indépendants et à la création de revenus.

Investir dans les drones

Le service TIC de l'IYA a créé ses propres entreprises pour aider les agriculteurs à adopter des méthodes agricoles plus modernes. Par exemple, il s'est mis à utiliser les drones pour réaliser des photos aériennes ou des séquences vidéos des activités dans les champs, suivre les performances des cultures et effectuer d'autres fonctions liées à la recherche. Avant de lancer le service de livraison par drone au sein de l'IITA, le groupe a d'abord dû sensibiliser les chercheurs, en vue de s'assurer de la reconnaissance

de la technologie des drones parmi les chercheurs qui peuvent l'utiliser pour la saisie de données.

En utilisant un drone Phantom 2 vision +, le service TIC pourrait gagner environ 1 000 USD par mois grâce aux services rendus aux chercheurs scientifiques. À l'aide d'une stratégie de commercialisation offensive, d'une sensibilisation et d'une reconnaissance de l'usage et des bénéfices des drones, les jeunes entrepreneurs agricoles sont parvenus à accroître leurs activités commerciales et leurs revenus liés aux drones, et ont même désormais une longue liste de clients en attente. Grâce à ses gains, le service TIC pourrait acheter un autre drone sophistiqué, le DJI Inspire 1 et offrir aux scientifiques des services davantage liés à la recherche en fonction de la durée, de l'endroit, et de l'intensité du travail.

Un autre groupe de clients est apparu en même temps. Les agriculteurs locaux situés dans le Joga-Orile au Nigeria ont eu vent des bénéfices de l'utilisation des drones et étaient impatients de recourir aux services des jeunes entrepreneurs.

Les jeunes et l'entrepreneuriat e-agricole

Cette photo a été prise lors de l'opération de drones menée par le service TIC de l'IYA à Joga-Orile au Nigeria.



Même si les drones deviennent moins onéreux, les petits exploitants agricoles du Nigeria n'ont toujours pas les moyens de s'offrir cette technologie. En outre, ils ne disposent ni des connaissances ni des compétences nécessaires pour utiliser les drones et analyser les données collectées. C'est pourquoi la majorité des agriculteurs préfèrent collaborer avec les entrepreneurs du service TIC de l'YIA.

On s'attend à une augmentation de la demande de services liés aux drones à l'avenir et à un fort retour sur investissement pour les jeunes entrepreneurs. Cela pourrait développer la concurrence avec les autres entrepreneurs agricoles impliqués dans l'utilisation de la technologie des drones qui pourraient entrer sur le marché dans un avenir proche. Néanmoins, les jeunes entrepreneurs agricoles de l'YIA n'ont pas peur de la concurrence. Ils ont créé un vaste réseau de scientifiques, de chercheurs, et de communautés agricoles rurales qui pourraient assurer l'expansion de leurs activités commerciales.

Responsabiliser les jeunes entrepreneurs

L'YIA relève également le défi de former d'autres jeunes entrepreneurs agricoles à Ibadan, Abuja et Kano, à l'utilisation d'un « tracteur intelligent » développé par l'entreprise Hello Tractor. Le tracteur intelligent est une machine polyvalente constituée de huit accessoires, dont le but est d'aider les agriculteurs tout au long du cycle de production agricole. Il est accompagné d'accessoires qui servent notamment à cultiver, labourer, battre, transporter, pomper de l'eau pour l'irrigation et l'arrosage. Des roues en fonte facilitent également la production de riz paddy humide, et d'autres accessoires indispensables pour toute activité agricole sont inclus. Le tracteur est équipé d'une antenne GPS, d'une carte SIM locale, d'un disque dur et de fonctions télématiques, ce qui permet aux agriculteurs de se connecter au puissant logiciel cloud de Hello Tractor, même dans les régions rurales ne disposant que d'une faible connexion. Grâce à ses caractéristiques de connectivité, Hello Tractor met en contact des agriculteurs ayant besoin des services d'un tracteur avec le propriétaire d'un tracteur intelligent du voisinage grâce à un simple service de messagerie.

Hello Tractor vend ses tracteurs intelligents aux entrepreneurs, aux organisations agricoles et aux agriculteurs individuels qui fournissent des services de mécanisation agricole aux agriculteurs au Nigeria pour 4 000 USD.



Démonstration du Hello Tractor au Nigeria, où seule 4 % de la demande nationale de tracteurs est actuellement satisfaite.

Il convient toutefois de former ces entrepreneurs à entretenir les tracteurs et à promouvoir les services. C'est pourquoi l'YIA est désormais impliqué dans la formation des entrepreneurs. L'organisme est payé par Hello Tractor pour leur offrir des formations. Jusqu'à présent, l'YIA a reçu près de 3 000 demandes de formation.

L'YIA est également en train de finaliser et de lancer une plateforme de commerce en ligne pour la vente de produits agricoles. La plateforme rapprochera les agriculteurs et les acheteurs, et mettra tous les acteurs de la chaîne de valeur sur un pied d'égalité. L'application est développée par l'organisation GreenWealth Agripreneurs, qui dirige actuellement un programme d'incubation au sein de l'YIA. Les « incubés » reçoivent des subventions d'aide et sont censés rester au centre d'incubation pendant 18 mois au terme desquels ils créent leur propre entreprise agroalimentaire avec des prêts contractés sur la base d'un plan d'activités susceptible de rapporter de l'argent.

Certains « incubés » ont perçu l'opportunité associée à la création d'entreprises qui permettraient d'une part d'apporter des solutions aux problèmes liés à l'agriculture en utilisant les TIC et, d'autre part, de créer de l'emploi et de la richesse dont ils bénéficieraient. Les principaux défis de l'agriculture en ligne restent toutefois l'acquisition onéreuse des compétences et des outils nécessaires ainsi que le niveau de réticence que montrent les agriculteurs face à l'adoption d'innovations. Il est difficile de convaincre les agriculteurs plus âgés d'utiliser ces outils puisque bon nombre d'entre eux préfèrent pratiquer l'agriculture de manière traditionnelle. Néanmoins, les agriculteurs plus jeunes qui reprennent les exploitations des agriculteurs plus âgés trouveront les TIC plus intéressantes et acquerront de meilleures compétences au fil des années.

L'YIA, y compris son service TIC, s'engage à encourager l'entrepreneuriat

agricole basé sur les TIC. Grâce à son programme d'incubation, ses formations et sa propre création d'activités entrepreneuriales, l'YIA donne aux jeunes la possibilité d'apprendre, de comprendre et d'être suffisamment confiants pour se lancer comme entrepreneur TIC. C'est ainsi que l'on parviendra à modifier la dynamique de l'entrepreneuriat rural en général et à offrir aux jeunes des possibilités illimitées de faire de l'agriculture une entreprise couronnée de succès grâce aux formations et à la prestation de services innovants dans le secteur des TIC. ◀

À propos des auteurs :

Festus Oluwadamisi Okunlola (f.okunlola@cgiar.org) est diplômé en Sélection des plantes et technologie des semences. Il travaille actuellement dans le service TIC de l'YIA à Ibadan au Nigeria. Adetola Adenmosun (a.adenmosun@cgiar.org) est diplômée en Communication de masse. Elle travaille actuellement au service communication de l'YIA à Ibadan.

Liens connexes :

Site Web officiel de l'YIA
→ www.youthagripreneurs.org/

« Plus de cas d'entrepreneurs TIC dans le secteur agricole sont disponibles sur le tout nouveau site d'ICT Update. Lisez en exclusivité sur <http://ictupdate.cta.int/> les témoignages de Robert Gichuru, entrepreneur TIC au Kenya, qui a créé le logiciel Mulika Pesa, et de David Jonathan, originaire du Nigeria, qui a créé FarmAfriQue. »

Libérer la prochaine génération d'entrepreneurs dans le domaine de l'e-agriculture

La fondation Tony Elumelu a lancé son programme panafricain d'entrepreneuriat destiné à plus de 10 000 start-up. La plupart de ces entreprises sont actives dans le secteur agricole et font tout leur possible pour le moderniser, en s'aidant de solutions qui s'appuient sur la technologie.

Tony Elumelu au TEF Entrepreneurship Bootcamp 2015.

Les jeunes et l'entrepreneuriat e-agricole



En décembre 2015, peu après que Tony Elumelu, Commandeur de l'ordre du Niger (CON), homme d'affaires milliardaire et philanthrope nigérian, ait publiquement annoncé son intention de consacrer un budget de 100 millions USD pour aider les entrepreneurs africains, des recommandations de dirigeants du monde entier, de technocrates et de chefs d'entreprises africains ont commencé à affluer.

Actuellement dans sa deuxième année d'activité, le programme représente un engagement sur dix ans pour aider à développer 10 000 start-up et autres entreprises, qui pourraient créer au total au moins un million d'emplois et générer jusqu'à 10 milliards USD de revenus dans toute l'Afrique. Selon plusieurs études, 60 % des petites et moyennes entreprises au Kenya font faillite seulement quelques mois après leur création et 95 % des PME mettent la clé sous la porte dans les douze mois au Nigeria, pour des raisons variées, telles qu'un financement insuffisant, le manque d'accès aux programmes de mentorat, aux réseaux et aux marchés. Pour inverser cette tendance, de nombreux concours d'entrepreneuriat

et programmes d'accélération ont été mis en place pour les start-up locales. Ces initiatives ne sont pas parvenues à réellement soutenir les entrepreneurs car elles étaient conçues à court terme et se focalisaient trop sur un seul aspect de la chaîne de valeur, au détriment d'autres domaines pour lesquels les entrepreneurs auraient également eu besoin d'une aide cruciale.

Le programme d'esprit d'entreprise de la fondation Tony Elumelu s'attaque aux problèmes de durabilité qui ont déjà affecté de nombreuses initiatives de soutien aux PME par le passé. Le programme propose une approche délibérément holistique, basée sur sept piliers : une formation à la création d'entreprises, un mentorat par des professionnels, un financement de capital d'amorçage, un accès à une bibliothèque et à des ressources en ligne, un réseau d'anciens étudiants de la fondation Tony Elumelu venant de toute l'Afrique, des rencontres en face à face avec les différentes parties prenantes (dont des décideurs politiques de haut rang) et, enfin, la participation au Forum d'entrepreneuriat Elumelu, le forum le plus important organisé en Afrique.

Bâtir des entreprises qui durent

Le programme répond activement aux différents besoins des jeunes entreprises africaines : le financement, le mentorat, la formation et le réseautage ciblé. Cette méthode de travail garantit des start-up conçues pour durer. Durant l'exercice de formation basé sur des tâches concrètes, chaque entrepreneur est suivi par un conseiller qui possède une expérience pertinente dans le domaine. À la fin de cette période d'apprentissage, les jeunes entrepreneurs ont tous les outils en main pour élaborer un plan d'affaires solide. Ils reçoivent ensuite une première tranche non remboursable de capital d'amorçage de 5 000 USD. Le deuxième investissement de 5 000 USD est uniquement destiné aux entrepreneurs qui ont pu démontrer des progrès constants. Cette somme est allouée sous forme de prêt ou de capitaux propres.

Depuis le 1er janvier 2015, 65 000 candidatures ont été envoyées depuis les quatre coins du continent. Après deux ans, seuls 2 000 entrepreneurs ont passé toutes les étapes pour devenir des « entrepreneurs Tony Elumelu », grâce aux scores obtenus sur la base de cinq facteurs : la faisabilité, les opportunités commerciales, la compréhension de la réalité financière, le potentiel de direction et les compétences entrepreneuriales. Les 63 000 autres candidats font toujours partie du réseau d'entrepreneuriat Tony Elumelu, grâce auquel ils reçoivent un soutien non financier et ont accès à diverses opportunités pour leur projet d'entreprise.

Les jeunes entrepreneurs agricoles

Parmi toutes ces start-up, l'agriculture est de loin le secteur phare du programme. Les chiffres révèlent que, contrairement aux idées reçues, les jeunes Africains identifient activement les nouvelles opportunités qu'offre le secteur agricole et, quand ils le

Les jeunes Africains identifient activement les nouvelles opportunités qu'offre le secteur agricole et se mettent à profit les innovations et les outils technologiques pour bâtir des entreprises agricoles durables et rentables.

peuvent, mettent à profit les innovations et les outils technologiques pour bâtir des entreprises agricoles durables et rentables. Plus de 20 000 membres du réseau ont lancé une entreprise impliquée dans la chaîne de valeur agricole, et au moins 600 des 2 000 finalistes sont actifs dans le secteur agroalimentaire. La plupart des entreprises créées se situent à une étape plus avancée de la chaîne de valeur, telle que la transformation, les chambres froides, le stockage ou la distribution, et ont recours aux TIC de manière plus systématique. Ces entrepreneurs utilisent des techniques innovantes qui favorisent la compétitivité du secteur et donnent lieu à des produits standardisés et une marchandise qui répond aux critères d'exportation au niveau international.

Afin d'améliorer la transparence et l'efficacité dans le secteur agricole,

de nombreux entrepreneurs ont recours à la technologie. Cette tendance permet également d'évaluer dans quelle mesure l'utilisation des TIC et des plateformes technologiques favorise le développement agricole. Alors que 40 millions de jeunes Africains sont actuellement au chômage, la transformation du secteur agricole générerait de nouveaux emplois et favoriserait l'acquisition de compétences. Plus de 30 % des finalistes qui travaillent dans l'agriculture ont rejoint une coopérative locale afin de partager leur expérience et d'offrir un soutien aux agriculteurs. Le programme a également inspiré certains participants à reprendre des études pour obtenir un diplôme supérieur en agriculture.

Des politiques favorables aux PME

Les entrepreneurs ne sont pas des entités isolées. Pour assurer la réussite des entreprises, les économies au sein desquelles elles évoluent doivent appliquer des politiques favorables aux PME, qui leur permettent de prospérer, de générer des revenus et de créer de l'emploi. Dans l'absolu, elles ont besoin du soutien du secteur public afin de créer un environnement propice à leur réussite. En accord avec ces besoins, la fondation a rédigé un rapport factuel pour aider les décideurs politiques à aborder les principaux problèmes tels que le financement, l'accès aux marchés et aux

informations, les coûts d'exploitation élevés, les intrants et les équipements limités, les lois foncières obsolètes et les lourdes taxes qui pèsent sur les start-up. En mai, la fondation a diffusé une publication sur la libération des entrepreneurs agricoles en Afrique (« Unleashing Africa's Agricultural Entrepreneurs ») à l'occasion du Forum économique mondial sur l'Afrique, qui s'est tenu au Rwanda en 2016.

Ce rapport a été compilé d'une part, sur la base d'études de cas et d'expériences d'entrepreneurs agricoles membres du réseau Tony Elumelu et, d'autre part, avec la contribution d'acteurs bien établis et d'investisseurs de la chaîne de valeur. Enfin, onze recommandations clés ont été formulées pour les décideurs des secteurs public et privé pour améliorer les chaînes de valeur et d'approvisionnement agricoles.

Le rapport conseille de favoriser un accès plus fiable et à moindre coût au financement, aux assurances et aux intrants, tels que les engrais, les semences, les vaccins pour le bétail et les pesticides. Il faudrait aussi mettre en place davantage de formations officielles et de services de vulgarisation, et améliorer le stockage et l'entreposage afin de réparer les failles dans la chaîne de valeur. Le rapport suggère également de mettre en place des produits financiers plus favorables à l'agriculture, comme des récépissés d'entrepôt, qui pourraient faciliter les emprunts auprès des banques. Enfin, il évoque l'idée d'instaurer une réduction ou une exemption de taxes et de fournir les infrastructures nécessaires pour soutenir et favoriser la productivité plutôt que d'entraver l'investissement entrepreneurial sur le long terme. ◀

Finalistes du programme d'esprit d'entreprise de la fondation Tony Elumelu :

Crowd Farm Africa Ltd est une société kenyane de crowd-farming (financement participatif agricole). Crowd Farm Africa utilise des outils technologiques pour promouvoir l'achat de parts d'exploitations agricoles, renforcer les chaînes de valeur locales et connecter les petits exploitants aux marchés. Tous les investissements sont centralisés et gérés par Crowd Farm Africa afin d'assurer des rendements élevés. (www.crowdfarmafrica.com)

Sub-zero Foods Networking Company est une plateforme nigérienne, qui conserve et distribue une gamme d'aliments surgelés, tels que des fruits de mer, de la volaille, des fruits et des légumes. Tous les produits sont conservés grâce à une technologie de congélation, commercialisés en ligne, puis distribués aux clients. L'objectif est de réduire le gaspillage et les pertes alimentaires. (www.sub-zerofoods.com)

Enric Farm Fresh Delivery Enterprise est un magasin en ligne kenyan, qui assure la livraison à domicile ou au bureau de fruits et légumes frais, biologiques et locaux. De plus, l'entreprise offre des formations, des semences et des plants aux agriculteurs locaux. Sa stratégie commerciale consiste à cibler les professionnels et les entrepreneurs qui n'ont pas le temps de se rendre au marché ou au supermarché. (www.enricfarmfresh.co.ke)

Fasbol Global Link Limited produit, emballage et distribue des aliments et de la farine sans gluten via une plateforme en ligne au Nigeria. La clientèle se compose de personnes intolérantes au gluten, atteintes de la maladie cœliaque ou diabétiques. La société vise à devenir le fournisseur privilégié des personnes qui souffrent de problèmes de santé au Nigeria. (www.fasbolglobalink.com)

À propos de l'auteur :

Somachi Chris-Asoluka (somachi.chris-asoluka@tonyelumelufoundation.org) est à la tête du service de recherche de la fondation Tony Elumelu, à Lagos, au Nigeria.

Liens connexes :

Site web du programme d'esprit d'entreprise de la fondation Tony Elumelu.

→ <http://tonyelumelufoundation.org/teep/>

Publication de la fondation Tony Elumelu « Unleashing Africa's Agricultural Entrepreneurs »

→ <http://goo.gl/PDBRRD>

Aider les entrepreneurs TIC à développer des solutions adaptées à chaque besoin

L'opérateur de télécommunications français Orange a élaboré plusieurs programmes de soutien destinés aux start-up TIC d'Afrique et du Moyen-Orient. En offrant des services adaptés et sur mesure à de jeunes entrepreneurs innovants, Orange vise à développer un modèle local de croissance durable fondée sur l'e-agriculture.

Lauréats du prix Orange de l'Entrepreneur Social 2015.

Les jeunes et l'entrepreneuriat e-agricole



Lancé en 2011, le Programme Orange pour le Développement (O4D) appuie le développement de solutions innovantes en vue de répondre aux besoins et de contribuer à la création d'écosystèmes numériques qui viendront stimuler le progrès social et le développement économique en Afrique et au Moyen-Orient. Le programme se structure autour de trois axes : le développement d'une infrastructure et de la connectivité, la fourniture de services sur mesure pour répondre à chaque besoin et le soutien à l'innovation dans les écosystèmes locaux. L'agriculture constitue un des principaux domaines ciblés, tout comme la santé, l'éducation, les services financiers et les femmes.

En améliorant la connectivité des exploitants agricoles grâce à des infrastructures fiables, on leur offre un soutien et des services adaptés. Dès lors, le programme O4D investit notamment dans des start-up actives dans le domaine de l'e-agriculture, celles-ci bénéficiant de diverses formes de soutien de la part d'Orange (voir l'encadré). Une des activités phares mise en œuvre par l'opérateur est le Prix Orange de l'Entrepreneur Social.

Ce prix octroie chaque année 25 000 EUR, 15 000 EUR et 10 000 EUR à trois start-up. Depuis 2011, vingt-deux start-up se sont vues récompensées et ont pu bénéficier d'un accompagnement privilégié. Tous les finalistes du prix ainsi que ceux du « Coup de cœur de l'Entrepreneur Club » reçoivent un soutien en vue de développer leurs produits et services dans le cadre d'un programme d'accompagnement privé de six mois offert par des entrepreneurs professionnels, des experts en TIC et des représentants d'ONG. Seul le lauréat du premier prix peut déposer un brevet.

L'opérateur de téléphonie mobile français favorise également l'entrepreneuriat par le partage des expériences et du savoir-faire en donnant accès à ses plateformes et réseaux d'échange et en facilitant la création de nouveaux services TIC par le biais d'interfaces de programmation d'applications (API). Par ailleurs, Orange a lancé des programmes d'incubation au Sénégal, à Maurice, au Niger, au Mali et en Guinée. Ces programmes ont été pensés de manière à créer un espace inclusif avec une gouvernance horizontale, alliant le secteur public, privé et la société civile, en vue d'améliorer le taux de réussite des start-up.

Soutien technique

Le Nigérien Abdou Maman Kané est l'un des lauréats de la première édition du Prix de l'Entrepreneur Social, avec son entreprise Télé-Irrigation. Il a développé un processus technologique permettant aux exploitants agricoles de piloter à distance l'irrigation de leurs champs à partir de leurs téléphones portables (même les modèles les plus basiques), quelle que soit leur localisation dans un certain rayon. Ce système intelligent permet aux agriculteurs d'économiser du temps et de l'eau.

Remporter le Prix Orange 2011 a eu un impact décisif sur le développement de l'entreprise de M. Kané. Ce dernier reconnaît que le prix lui a ouvert de nombreuses portes auparavant fermées car il a crédibilisé son projet, notamment au regard des banques. Sa solution TIC a également reçu le soutien d'experts internationaux. Elle a été primée par le Salon International des Inventions de Genève en 2012, puis sélectionnée par l'Institut Francophone du Développement Durable. Elle a également été présentée lors du Forum mondial de l'Eau à Marseille. Grâce à ce soutien, M. Kané a amélioré



son produit et a pu étendre sa clientèle : il a actuellement plus de cent clients payants au Niger.

Le Sénégalais Aboubacar Sidy Sonko est un autre entrepreneur qui a été primé. En 2012, il a fondé la bourse agricole virtuelle Mlouma pour publier en temps réel des informations sur les prix, la localisation et la disponibilité des produits agricoles. Producteurs et acheteurs peuvent recevoir des mises à jour par internet, des notifications par SMS ou ont accès à un centre d'appel afin de savoir rapidement où vendre et acheter les produits au meilleur prix. Mlouma a remporté le Challenge Développeurs 2014 d'Orange, en intégrant trois API dans son processus : l'API USSD, pour rendre la plateforme accessible via des téléphones portables ordinaires, l'API SMS, pour informer les utilisateurs des prix et l'API Billing, pour facturer des crédits de communication aux utilisateurs pendant leur navigation. Depuis que Mlouma a remporté le Challenge et intégré les API, son nombre d'utilisateurs est passé de 500 utilisateurs uniquement en ligne à plus de 100 000 utilisateurs principalement sur téléphone portable en 2016. Mlouma ambitionne maintenant de couvrir l'ensemble du secteur agricole sénégalais et de s'établir dans les pays voisins.

« Au départ, notre principal défi consistait à atteindre les agriculteurs vivant dans des zones rurales sans accès à internet », a déclaré M. Sonko. « Le Challenge a été une excellente opportunité d'étendre nos services au marché mobile, capable de toucher plus facilement les agriculteurs. M. Sonko reconnaît que l'appui technique reçu de la part d'Orange Sénégal a été essentiel dans la phase de mise en œuvre. « Nos deux points forts sont la modularité de nos services et la qualité de notre partenariat avec Orange et son réseau d'API en Afrique », ajoute-t-il.

Il reste des défis pour les entreprises lauréates

M. Sonko espère que les programmes de soutien aux start-up se focaliseront également sur la promotion des solutions auprès des utilisateurs finaux que sont les producteurs, transporteurs et négociants, ainsi que sur leur formation à l'utilisation des TIC dans l'agriculture. « Cela permettrait de parvenir à une masse critique d'utilisateurs, pour le bénéfice de chacune des parties prenantes, et ouvrirait la voie à d'autres jeunes entrepreneurs pour qu'ils accèdent aux API dans le domaine de l'ICT4Ag. »

Tous les lauréats n'ont pas connu le même succès. Certains ont connu des difficultés auxquelles ils ont dû s'adapter ou qui étaient parfois trop importantes pour être surmontées. Cela a été le cas de Kachile en Côte d'Ivoire. Cette société a été l'une des lauréates de l'édition 2011, mais elle n'a pas survécu à la crise nationale et à un marché immature. On peut aussi citer Agasha Business Network, créée par Sharon Againe. Ce lauréat de 2011 a imaginé une agence de marketing web pour la promotion et la connexion de PME agricoles africaines éprouvant des difficultés à accéder au marché mondial. Des problèmes techniques ont empêché la création de la plateforme web. Le concept perdure toutefois sous la forme du Groupe AgaSha, l'éditeur de l'Agribusiness Directory East Africa, un outil de lien entre les entreprises agricoles, les experts et les professionnels et de soutien aux divers secteurs agricoles.

Les succès et les échecs déterminent tous deux le futur du programme d'entrepreneuriat de O4D, qui offre aux entreprises des services de soutien adaptés et conçus sur mesure visant à la création d'un modèle de croissance durable fondée sur l'e-agriculture. ◀

Soutien d'Orange aux start-up africaines :

Entrepreneur Club : cette plateforme numérique gratuite permet à tout entrepreneur, quel que soit le niveau de développement de son projet, d'accéder à des conseils et des outils de fonctionnement ainsi qu'à des activités d'Orange
→ <http://entrepreneurclub.orange.com/en/>

Prix Orange de l'Entrepreneur Social : depuis 2011, 22 entreprises supplémentaires ont bénéficié d'un accompagnement par des experts.
→ <https://goo.gl/DzGXU6>

Imagine with Orange : plateforme d'Orange gratuite destinée à tester des idées et des concepts d'entreprises auprès d'une communauté de 12 000 membres dans 56 pays du monde.
→ <http://imagine.orange.com/en/startup>

Incubateurs : co-crées par Orange et ses partenaires locaux dans cinq pays : CTIC au Sénégal, CIPMEN au Niger, EBENE à Maurice, SABOUTECH en Guinée et CREATEAM au Mali.

Orange Fab : un programme d'accélération de 3-4 mois dont l'objectif est de signer un accord de partenariat en Côte d'Ivoire, au Sénégal, en Jordanie et au Cameroun
Orange Developer/ APIs : une plateforme dédiée aux développeurs qui propose des API à télécharger et à acheter. Depuis 2014, Orange organise aussi régulièrement des API Challenges.

→ <https://developer.orange.com/>
Orange Digital Ventures : cette société de capital-risque détient une participation financière minoritaire dans des start-up techniques.
→ <http://digitalventures.orange.com/>
Teranga Capital : fondée en mars 2016 au Sénégal, cette société de capital-risque vise à jouer le rôle de « chaînon manquant » entre les investissements à hauteur de 75 000 EUR et de 300 000 EUR dans des entreprises TIC
→ <http://www.terangacapital.com/>

La photo sur cette page : Agriculteurs travaillant dans leurs champs pour préparer la terre avant de planter du maïs au village de Gnoungouya, en Guinée.

À propos de l'auteur :

Catherine Flouvat (catherine.flouvat@orange.com) travaille pour Orange dans le domaine de la responsabilité sociale d'entreprise en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie.

Aperçu du projet EtriLabs au Bénin

Les plateformes technologiques offrent aux jeunes innovateurs et entrepreneurs la possibilité unique de développer leurs produits et services et de les rendre commercialisables. Le manque de connaissances au sujet des opportunités offertes par l'e-agriculture constitue l'un des principaux obstacles à la réussite des entreprises.

Au Bénin, de plus en plus de jeunes sont connectés à internet grâce à leurs smartphones. Ils utilisent surtout des applications mobiles pour obtenir des informations et communiquer avec leur famille et leurs amis. Certains d'entre eux utilisent également les applications mobiles à des fins agricoles. On observe une prise de conscience croissante, bien que toujours vague, des opportunités que peut offrir l'e-agriculture aux jeunes entrepreneurs et innovateurs. Aider les jeunes entrepreneurs et innovateurs à améliorer leurs compétences, à les inclure dans les réseaux locaux et internationaux, et à adapter leurs innovations aux utilisateurs finaux : voilà la raison pour laquelle des laboratoires de technologie fleurissent aux quatre coins de l'Afrique.

Au Bénin, le projet Etrilabs fait partie de ces incubateurs qui accueillent les innovateurs e-agricoles. Le Bénin dépend fortement de l'agriculture : le secteur agricole contribue à plus de 30 % du produit intérieur brut (PIB), à 75 % des recettes d'exportation et à 70 % de l'emploi total. Le secteur pourrait offrir aux jeunes entrepreneurs et innovateurs e-agricoles de nombreuses opportunités de renforcer leurs services commerciaux.

Conseils et supervision

EtriLabs est un projet fondé par Educational Technology and Research International (ETRI), une organisation non-gouvernementale dédiée à l'utilisation des TIC pour le développement. EtriLabs aide les développeurs, les entrepreneurs, la société civile, les entreprises et les gouvernements à créer et à utiliser des solutions technologiques innovantes dans le secteur agricole.

Le laboratoire soutient les jeunes en leur offrant conseils et supervision. Il fournit un espace de travail au sein duquel les innovateurs peuvent échanger leurs idées entre eux. EtriLabs favorise également le dialogue entre les acteurs du secteur agricole, ce qui aide grandement les jeunes innovateurs puisque leur réseau n'est pas encore très étendu. Grâce au

soutien apporté par EtriLabs, certains produits et services innovants à des fins agricoles ont été développés, voire déjà commercialisés. C'est notamment le cas d'Agri-Help, une plateforme permettant de signaler les problèmes urgents de production de nourriture, développée au cours du Space Apps Challenge 2016, un concours organisé par la NASA, et de Smart Grange, un système de gestion automatisé qui permet aux agriculteurs de développer des activités parallèles tout en gérant l'exploitation agricole.

Partenariats

Par ailleurs, EtriLabs travaille en partenariat avec d'autres plateformes technologiques et programmes d'incubation, notamment le programme AgriHack Talent en Afrique de l'Ouest, également connu sous le nom de « Youth Enabled AgriHack Fish Farming » (YEFFA). Cette initiative est soutenue par le CTA et menée par Wennovation Hub Nigeria. Une multitude d'acteurs, tels que des pisciculteurs, grossistes, détaillants, chercheurs et décideurs politiques, prennent part au YEFFA, aux côtés des jeunes innovateurs. En août 2016, une visite de terrain, un camp d'entraînement et un hackathon ont été organisés en même temps dans quatre villes différentes, à savoir Cotonou (Bénin), Lomé (Togo), Warri (Nigeria) et Lagos (Nigeria). À l'EtriLab de Cotonou, e-Mas et Fisher_Innove sont les deux prototypes qui ont été sélectionnés afin d'être développés et soutenus. La finale régionale se tiendra à Lagos.

EtriLabs rencontre plusieurs difficultés à soutenir les jeunes innovateurs et entrepreneurs. Le projet fait face à des ressources financières inappropriées, l'absence de soutien direct aux innovations e-agricoles de la part du gouvernement béninois, un nombre insuffisant d'acteurs locaux pour construire un environnement propice particulièrement adapté aux jeunes entrepreneurs. Selon Murielle Anathon, adjointe de programme à EtriLabs, les jeunes innovateurs ayant suivi avec succès l'ensemble du processus de supervision luttent toujours pour trouver de nouveaux soutiens financiers dédiés à



l'innovation technologique agricole, et font face à une promotion et à des subsides inadéquats pour les jeunes agronomes ainsi qu'à un manque de connaissances des opportunités d'entrepreneuriat e-agricole au Bénin.

Afin d'encourager l'innovation technologique agricole au Bénin et dans la sous-région, EtriLabs propose de définir clairement des cas de réussite afin de sensibiliser davantage à ces opportunités. EtriLabs voudrait également renforcer l'implication des organisations de jeunesse dans les débats afin d'élaborer des recommandations en matière de politique agricole faisant référence à l'e-agriculture. Par ailleurs, les hackatons et les concours d'e-agriculture donneront l'occasion aux investisseurs, aux décideurs politiques et à la jeunesse de mieux comprendre les opportunités commerciales qu'offre l'innovation en matière d'agriculture. ◀

À propos de l'auteur :

Louis Agbokou (louisassou@gmail.com) est ingénieur en développement rural au Bénin et consultant en entrepreneuriat agricole. Son blog : <https://suivifermesdelevage.wordpress.com>

Liens connexes :

Site internet d'EtriLabs
→ www.etrilabs.com

« Ils ne croyaient pas un élève de 15 ans capable de développer une application »

Nicholai Rajkumar, âgé de 17 ans, est élève au St George's College, à Trinité-et-Tobago. Il suit des études pour faire carrière dans l'informatique. À l'âge de 15 ans, Nicholai a suivi un cours de développement d'applications chez Microsoft, ce qui lui a permis de participer au concours caribéen AgriHack Talent en 2014.

La passion de Nicholai pour l'informatique se combine avec son intérêt pour l'agriculture. « J'ai toujours aimé approfondir mes connaissances en informatique et l'idée de pouvoir inclure l'agriculture dans mes projets me rend fou de joie, car cela me permettra de remercier les agriculteurs pour tout leur travail », déclare-t-il. Au début, il a été surpris d'apprendre que l'agriculture intégrait une composante informatique. En tant que jeune innovateur caribéen, il est convaincu qu'il existe une forte demande d'applications agricoles basées sur les TIC, à condition d'en faire une bonne promotion.

L'application que Nicholai et son équipe ont conçue pour le concours caribéen AgriHack Talent leur a permis d'arriver en finale. Elle aide les agriculteurs trinitadiens à améliorer leur productivité et à commercialiser leurs produits. « Je n'ai trouvé aucune application qui offrirait aux producteurs un accès facile aux informations dont ils ont besoin pour résoudre leurs problèmes. C'est pourquoi l'application que nous avons développée dispose de différentes fonctionnalités afin de fournir aux agriculteurs des informations sur les cultures et le bétail, la gestion des nuisibles, ou encore l'irrigation » ajoute Nicholai. Grâce au soutien de Community HUB, une ONG caribéenne qui a pour objectif d'aider les jeunes et les communautés en mettant à profit les TIC, Nicholai et son équipe ont conçu et mis au point une application qui permet aux producteurs locaux de trouver des renseignements relatifs à l'agriculture sur internet.

Après le concours AgriHack Talent organisé au Suriname à l'occasion de la Semaine caribéenne de l'agriculture en 2014, l'équipe de Nicholai a continué de développer son application en ajoutant un outil de synthèse vocale pour les prévisions météorologiques et en intégrant des cartes à la fonctionnalité de gestion du sol. Ils



Nicholai Rajkumar (à gauche) accompagné de son mentor Atiba Phillips (au milieu), et sur la droite, son partenaire du concours AgriHack Talent.

ont en outre obtenu le soutien du CARDI, de la FAO, de l'IICA et du ministère de la Production alimentaire de Trinité-et-Tobago.

Hackathon

L'application se veut simple, efficace et utilise le jargon agricole. En un seul clic, les agriculteurs peuvent à présent s'informer sur les cultures et le bétail, la gestion du sol et des nuisibles, la fertilisation ou encore consulter un fil d'actualités ainsi que les prévisions météo pour la semaine à venir. Les nouveaux utilisateurs doivent s'inscrire pour créer un profil sur l'application (« Mon Profil »), ce qui leur permet d'accéder au « Centre de Messagerie », une plateforme de discussion où les différents acteurs peuvent se rencontrer et promouvoir leurs produits. Il existe également une fonctionnalité pour envoyer des commentaires sur l'application et communiquer avec les développeurs. L'application fonctionne sur les systèmes Android, Windows et iOS.

Quel est le rôle de Nicholai dans l'entreprise ? « Je m'occupe de commercialiser et de concevoir l'application. C'est moi qui choisis les couleurs, les images et la configuration générale de l'appli. » Il ajoute qu'il est le visage de l'application auprès des médias et lors des manifestations professionnelles organisées par Community HUB. Il affirme également que les jeunes doivent s'impliquer davantage dans

l'agriculture. « Nous, les jeunes, nous devons suivre les traces de nos agriculteurs à notre époque moderne. Sans l'agriculture, l'humanité s'éteindrait très certainement. »

Nicholai souligne que son jeune âge lors de la participation au concours AgriHack Talent lui a posé d'importants problèmes auxquels il ne s'attendait pas. « Je pense que les juges ne nous croyaient pas capables de développer l'application pour qu'elle devienne un produit viable ni d'envisager les perspectives commerciales, ou de formaliser des partenariats, tout en poursuivant nos études. » Il avoue qu'il n'a effectivement pas été évident de monter une entreprise commerciale et suggère donc aux organisateurs de hackathons et autres événements pour les entrepreneurs dans le domaine des innovations TIC de prévoir un fonds spécial des partenaires pour soutenir les jeunes innovateurs. Nicholai aimerait, par exemple, qu'il existe de meilleures méthodes d'aval de la part des organisations agricoles. « Recevoir l'approbation de nos pairs nous aiderait à évoluer dans le monde des entreprises et revaloriserait l'innovation dans le secteur », explique Nicholai. ◀

Liens connexes :

Site web de la société Community HUB
→ www.mycommunityhub.org

Le programme AgriHack Talent

Le CTA a lancé le programme AgriHack Talent pour aider les jeunes à innover et à entreprendre dans le domaine des TIC au service de l'agriculture. Le programme comporte une nouveauté, l'initiative Pitch AgriHack, une formation intensive suivie d'un concours au cours duquel les participants devront présenter leurs idées. Ils auront ainsi la possibilité de bénéficier de subventions et d'investissements. Pitch AgriHack vise les start-up actives dans le domaine de l'e-agriculture, qui ont déjà mis en place un prototype ou un service fonctionnel.
→ <http://pitch-agrihack.info/> et <http://hackathon.ict4ag.org/>

Plug & Play

Institué par le CTA, cet événement propose une rencontre autour de la technologie en faveur de l'agriculture. L'éventail des TIC et plateformes mobiles développées et mises en œuvre dans la chaîne de valeur agricole y est présenté. L'événement est l'occasion pour les innovateurs dans le domaine des TIC d'exposer leurs solutions aux clients ; pour les utilisateurs, de découvrir les dernières plateformes TIC de la chaîne de valeur ; pour les investisseurs, d'identifier les domaines d'investissement viables ; pour les donateurs, de découvrir les secteurs émergents offrant des perspectives d'investissement et, enfin, pour les décideurs politiques en matière d'agriculture, de comprendre et d'explorer de nouvelles pistes d'action.
→ <https://goo.gl/hs3H0u>

Le portail Disrupt Africa

Découvrez les start-up africaines, toutes les initiatives, les programmes d'incubation et d'accélération et d'autres plateformes sur Disrupt Africa, le portail dédié à la technologie. Il s'agit d'un guichet unique qui reprend toutes les actualités, informations et commentaires relatifs aux start-up actives sur le continent dans le secteur de la technologie et à leur écosystème.
→ <http://disrupt-africa.com/>

Le site Innovation Village

Le site Innovation Village vise à promouvoir les nouvelles technologies, les entreprises, produits, services et start-up en Afrique. Ce blog d'actualités présente les informations concernant les innovations et les entreprises sur le continent africain et plus particulièrement les start-up et les jeunes entrepreneurs.
→ <http://innovation-village.com/>

Tout sur les start-up des pays émergents

Ventureburn relate principalement les actualités relatives aux start-up ainsi que des expériences des entrepreneurs issus de pays émergents. Le site présente aussi bien les nouvelles entreprises innovantes ou les progrès en matière d'e-commerce que des conseils pratiques destinés aux jeunes entrepreneurs. Le site est dirigé par le groupe Burn Media, dont les bureaux sont situés au Cap, en Afrique du Sud.
→ <http://ventureburn.com/>

Aperçu de l'incubation dans les zones rurales

Le rapport intitulé « Good Incubation in India: Strategies for supporting social enterprise in challenging contexts » (janvier 2016) a été commandé par le Département du développement international du Royaume-Uni. Il s'intéresse aux défis que représente l'incubation d'entreprises à l'extérieur des grandes villes.
→ <http://goo.gl/vxdKpW>

Étudier le marché des accélérateurs d'impact

En collaboration avec Monitor Deloitte, la Fondation Rockefeller a tenté de comprendre les besoins des start-up en étudiant les écosystèmes de plus de 160 accélérateurs d'impact aux États-Unis, en Afrique sub-saharienne et en Asie du Sud-Est. Les résultats de cette étude ont été compilés dans le rapport intitulé « Accelerating Impact: Exploring Best Practices, Challenges, and Innovation in Impact Enterprise Acceleration » (février 2015).
→ <http://goo.gl/nx8AJa>

Quelques fonds de lancement et autres sources de financement

Les start-up sont soutenues par des investisseurs et des fonds nationaux et internationaux. Vous ne savez pas où chercher des investisseurs pour votre entreprise ? Cette liste de fonds de lancement pourrait vous être utile. (Source : CTA et Disrupt Africa - <https://goo.gl/uxqosf>)
Le fonds de la MasterCard Foundation pour la Prospérité en Milieu Rural organise un Concours d'innovation ainsi qu'un Concours d'expansion destiné aux entrepreneurs novateurs qui mettent au point de nouveaux produits et services financiers répondant efficacement aux besoins de financement des personnes pauvres vivant dans les milieux ruraux et agricoles
→ www.frp.org/
Le fonds d'investissement africain pour l'agriculture et le commerce (Africa Agriculture and Trade Investment Fund) soutient principalement le secteur agricole.

Il est destiné aux exploitations agricoles de petite, moyenne et grande taille, ainsi qu'aux autres entreprises qui font partie de la chaîne de valeur agricole

→ www.aatif.lu/

Le réseau panafricain ABAN (African Business Angel Network) est une organisation à but non lucratif fondée pour soutenir le développement de réseaux d'investisseurs en capital de départ.

→ <https://abanangels.org>

CapitalFinder est une base de données gratuite créée par AlliedCrowds sur les moyens de financement alternatifs dans le monde en développement. Elle liste aussi bien des plateformes de financement participatif (ou *crowdfunding*) que des bailleurs de capital à risque et des programmes publics.

→ <http://alliedcrowds.com>

Le groupe suisse Seedstars est un créateur d'entreprises, qui est actif et investit dans les marchés émergents, en Asie, en Amérique du Sud, au Moyen-Orient et en Afrique.

→ www.seedstars.com/

4Di Capital, une société de capital-risque sud-africaine, a annoncé une première levée de 16,8 millions USD d'engagements initiaux pour un nouveau fonds de capital-risque dédié au monde de la technologie.

→ www.4dicapital.com

Le fonds mondial de lancement Village Capital est particulièrement actif en Afrique et semble désireux d'intensifier ses activités, puisque la société a annoncé consacrer un total de 17,7 millions USD de fonds provenant de son service d'investissement VilCap Investments.

→ <http://vilcap.com/>

Capria Accelerator a annoncé le lancement d'un fonds de 100 millions USD, qui permettra d'investir dans plusieurs fonds d'actions à destination des entreprises ayant un impact avéré, mais étant encore à un stade précoce. Ce fonds visera l'Afrique, l'Amérique latine et l'Asie.

→ <http://capria.vc/>

UNICEF a lancé un fonds d'innovation de 9 millions USD pour soutenir les technologies s'appuyant sur des logiciels libres dont bénéficieront les enfants.

→ www.unicefinnovationfund.org

L'accélérateur de start-up mLab Southern Africa et la Technology Innovation Agency ont lancé le App Fund 2016, un fonds qui accordera des subventions s'élevant jusqu'à 35 000 USD.

→ www.mlab.co.za/funding/

VC4Africa est la plus grande communauté en ligne d'entrepreneurs et d'investisseurs. Les entrepreneurs ont ainsi accès gratuitement à des outils en ligne, des programmes de mentorat et d'autres avantages.

→ <https://vc4a.com/>

Conseils pour la recherche de financement pour les jeunes start-ups e-agricoles

De nombreuses start-ups doivent s'appuyer sur leur propre réseau de connaissances pour récolter des fonds. Cependant, de nouvelles méthodes de levée de fonds pour les jeunes entreprises ont vu le jour grâce à des plateformes innovantes.

Les entreprises dans le secteur de l'e-agriculture ont besoin de capitaux pour mettre au point leurs produits, se développer et assurer leur visibilité sur le marché. Pour éviter tout risque d'échec, vous devez bien faire la distinction entre l'argent qui vous sera destiné et celui qui sera destiné à votre entreprise. Une fois que vous êtes certain que votre société sera capable de vous soutenir et de se soutenir elle-même, vous pouvez alors commencer votre nouvelle aventure et lancer votre activité.

La plupart des entrepreneurs e-agricoles ne possèdent pas assez de capitaux pour investir dans leur start-up. Quand j'ai décidé de lancer ma propre société, ma banque m'a fermé ses portes le jour où j'ai donné ma démission. Mon argent était coincé là-bas. Sans ressources, j'ai dû commencer à proposer mes services malgré mes inquiétudes. Heureusement, j'ai décroché mon premier contrat pour installer un réseau informatique dans la société d'un ami. Me lier avec la personne qui m'avait formé à l'entrepreneuriat afin qu'elle puisse financer l'achat des ressources et autres équipements nécessaires pour le réseau m'a semblé logique.

À l'évidence, toute collecte de fonds dépend en premier lieu de vos compétences et de votre réseau de connaissances. Dhairya Pujara est le fondateur de Ycenter et mon associé à Ycenter Africa, une société qui forme les concepteurs de chaînes de valeurs ICT4Ag, promeut à juste titre le savoir comme premier outil nécessaire à la conception de solutions efficaces et évolutives. Il signale l'importance des expériences d'apprentissage sur le terrain car elles sensibilisent aux différences culturelles, permettent d'apprendre de nouvelles langues et de s'imprégner du marché. Lorsque j'ai lancé en 1995 Octagon Data Systems, l'ancêtre de mon entreprise d'ICT4Ag, j'ai appris que notre réseau et notre savoir sont bien plus importants que l'argent, qu'il nous ait été donné ou prêté.

Les avances

Dans tous les cas, votre start-up aura besoin de capital pour survivre. N'hésitez donc pas à vous adresser à des entrepreneurs de confiance qui ont réussi à percer, ou à des membres de votre famille qui ont de l'expérience en entrepreneuriat. Identifiez les personnes qui peuvent investir de l'argent dans votre entreprise, soit en échange du titre de copropriétaire, soit sous forme d'investissement différé, ce qui vous permettra de définir quel sera leur rendement dans le futur. Vous pouvez également demander à vos clients des avances. Cependant, vous devez pour ce faire apporter une preuve qu'ils peuvent vous accorder leur confiance. Si vous y parvenez, cette méthode vous offrira une bonne source de liquidités puisque les clients vous paieront à l'avance et ils vous paieront ce que vous méritez lorsque vous aurez fait vos preuves.

De nouvelles opportunités de collecte de fonds ont vu le jour dernièrement. Un investisseur providentiel, par exemple, est un particulier fortuné qui désire investir son capital personnel dans une société en échange de fonds propres. Ce type d'investisseur finance généralement une start-up dans sa phase d'amorçage. Si des investisseurs providentiels investissent en groupe, ils peuvent alors créer un fonds d'investissement ou un consortium. Outre le capital qu'il met à votre disposition, l'investisseur providentiel peut également faire profiter votre start-up de son expérience et de son réseau. Si certains investisseurs sont des experts en matière de création d'entreprise, d'autres sont de jeunes fondateurs, qui ne possèdent peut-être pas encore les connaissances suffisantes pour aider votre société. Essayez d'entrer en contact avec d'autres start-up figurant dans le portefeuille de cet investisseur, afin de vous assurer que cette personne vous conviendra. L'avènement et la croissance relative des



TechCamp West Africa 2015, à Accra, au Ghana. Lors de ce type d'événements, de jeunes innovateurs entrent en contact avec différentes parties prenantes, telles que des investisseurs providentiels, en vue d'étendre leur réseau professionnel.

plateformes de financement participatif représentent un véritable progrès pour les start-up, qui peuvent ainsi vendre directement leurs idées au public visé.

Les plateformes de financement participatif constituent une solution réellement avantageuse car aucun de vos « investisseurs » ne détiendra de parts de votre société et vous pourrez par conséquent rester l'unique propriétaire, tout en récoltant des fonds pour faire décoller votre entreprise. Par contre, avec ce système, vous devrez livrer un produit en contrepartie de cet argent. Un investisseur providentiel ou un bailleur de capital-risque vous fournit des fonds au préalable afin que vous puissiez bâtir votre société et proposer votre produit aux clients par la suite. ◀

À propos de l'auteur :

Kiringai Kamau (kiringai@gmail.com) est un économiste agricole, fondateur d'entreprises ICT4Ag et d'une ONG de soutien aux agriculteurs. Il est à la tête du Centre pour le réseautage et le partage d'informations agricoles (Center for Agricultural Networking and Information Sharing, CANIS)

Rasage, coupe de cheveux et vidéo

Même sans smartphones, ni internet, ni électricité, les Malawiens des campagnes ont accès au matériel vidéo grâce aux jeunes entrepreneurs appelés DJ, qui travaillent principalement dans les salons de coiffure.

Un agriculteur visionne un film avec son DJ.



Les jeunes et l'entrepreneuriat e-agricole

Dans les petites villes du Malawi, les jeunes hommes qui veulent créer leur propre entreprise spécialisée en TIC font équipe avec les partenaires les plus improbables, notamment les coiffeurs. Les entrepreneurs sont presque toujours des hommes d'une vingtaine d'années, voire des adolescents. La plupart d'entre eux ont été scolarisés et savent lire et écrire. Ils s'appellent les DJ et copient du matériel vidéo pour un prix modique dans des magasins appelés « centres de gravure ».

Bon nombre de ces DJ s'associent avec des membres de leur famille ou des amis qui ont une sorte de magasin. L'associé principal du magasin achète un ordinateur d'occasion ou un PC assemblé au Malawi pour un montant approximatif de 200 USD. Cela représente beaucoup d'argent pour le jeune mais un homme plus âgé à la tête d'une petite entreprise rentable en a les moyens. L'affinité est essentielle dans cette relation. Il peut y avoir un manque de confiance et une tension entre les commerçants qui achètent un ordinateur et qui font simplement appel aux services d'un jeune : l'homme plus âgé ne comprend pas exactement ce que le jeune fait.

Un coiffeur représente le partenaire idéal pour un magasin spécialisé en TIC. Les deux entreprises reposent sur peu de compétences, quelques actifs immobilisés et une base de clients fidèles. Lorsque le coiffeur ne trouve plus de têtes à coiffer, un magasin spécialisé en TIC qui grave du matériel vidéo peut être un moyen logique de se développer et les clients apprécient pouvoir télécharger des vidéos tout en se faisant couper les cheveux.

Les clients

Les DJ vivent dans des petites villes alimentées en électricité et y vendent également des boissons fraîches, des articles de papeterie ou autres petits articles et des services TIC. Les clients sont souvent des petits exploitants agricoles. Après avoir acheté leurs fournitures et payé la recharge de leurs téléphones portables, les agriculteurs se rendent au centre de gravure pour télécharger quelques vidéos ou demander d'autres petits services TIC. De retour dans leurs villages, ils regardent les films le soir en compagnie de leurs amis ou leurs familles.

Chaque téléchargement coûte entre 20 et 100 kwacha (entre 0,03 USD et 0,14 USD) en fonction du DJ et de la taille du fichier. Les DJ qui réussissent le mieux achètent des DVD en ville, ou à des marchands ambulants, « rippent » (téléchargent) le contenu sur leurs disques durs, et les convertissent au format 3GP (taille de fichier réduite qui fonctionne sur un téléphone). Les DJ en difficulté échangent les films avec leurs amis.

Le réseau

Peu de DJ ont accès à Internet ou aux courriels même s'ils ont Facebook sur leurs téléphones mobiles. Les DJ se caractérisent par leur passion pour les films, et certains d'entre eux réalisent leurs propres films ou clips vidéos. Ils partagent les vidéos qu'ils réalisent avec leurs amis. Ainsi, même s'ils n'ont pas internet, ils ont constitué leur propre réseau social dans la vie réelle afin d'échanger des contenus originaux et des copiés. Certains DJ peuvent fournir d'autres services TIC puisque les agriculteurs

commencent à les réclamer. Ils peuvent, par exemple, vendre des CD vierges et les aider à filmer ou à éditer des vidéos réalisées lors d'événements locaux.

Les centres de gravure ne paient pas de redevances. La sentiment de devenir célèbre sans être riche est donc une bien maigre consolation pour les artistes malawiens. En revanche, les DJ peuvent être les partenaires idéaux pour le secteur du développement à but non lucratif, en permettant aux agriculteurs de disposer de vidéos éducatives. En 2015, l'ONG internationale Access Agriculture a distribué des vidéos éducatives au format 3GP aux agriculteurs et sur DVD à 70 DJ. Les DJ ont vendu 456 DVD et 645 vidéos au format 3GP sur la mauvaise herbe parasite appelée Striga, 551 DVD et 547 vidéos au format 3GP sur le riz, et 507 DVDs et 559 vidéos au format 3GP sur la culture et la transformation des piments. Par l'intermédiaire des DJ entrepreneurs, les vidéos éducatives peuvent être distribuées à des milliers de personnes dans les milieux ruraux. ◀

À propos des auteurs :

Jeff Bentley (jeff@agroinsight.com) est un anthropologue agricole pour Agro-Insight. Paul Van Mele (paul@accessagriculture.org) est le cofondateur et président d'Access Agriculture. Ronald Kondwani Udedi (rkudedi@gmail.com) est un expert en TIC et en médias pour Malawi Polytechnic.

Liens connexes :

Site internet contenant des vidéos, qui peuvent être téléchargées gratuitement.

→ www.accessagriculture.org

Site internet contenant des ressources sur l'agriculture et la communication.

→ www.agroinsight.com

Développer votre stratégie commerciale

À mesure que l'ère numérique gagne du terrain, un nombre croissant d'entrepreneurs e-agricoles peuvent désormais lancer leur start-up de manière plus économique et rapide que jamais en tirant parti de la technologie, de l'accès à un éventail plus large de compétences, à des subventions, à des récompenses reçues lors de concours, au financement participatif, à des programmes d'accélération ou à des incubateurs. Les entrepreneurs e-agricoles peuvent opter pour une approche traditionnelle du développement d'un plan d'affaires ou peuvent envisager de nouvelles approches, telles que la Trame Lean Start-up ou la Trame de modèle d'entreprise.

Trame de modèle d'entreprise

Comme l'a indiqué Alexander Osterwalder dans *The Business Model Ontology* :

A Proposition in a Design Science Approach (2004), « [cette trame] permet à de nouvelles entreprises et à des entreprises existantes de se focaliser sur la gestion opérationnelle et stratégique et les plans commerciaux ». La trame présente neuf sections : Partenaires clés, Activités clés, Propositions de valeur, Relations clients, Segments commerciaux, Ressources clés, Canaux, Structure de coûts et Flux de revenus. L'outil TME permet aux entrepreneurs ICT4Ag de détailler leur concept de nouvelle entreprise ou d'entreprise existante, et de tester différents scénarios avant d'écrire la moindre ligne de code. Présenté sur une seule page, cet outil est en passe de devenir la méthode globale incontournable pour élaborer des stratégies et profiter des opportunités basées sur les TIC. (<https://goo.gl/tvVfWv>)

Trame Lean

Développé par Ash Maurya dans son ouvrage *Running Lean* (2010), l'outil Trame Lean constitue une alternative à la TME. Il s'adresse plutôt aux start-up. Il est donc mieux adapté aux jeunes entrepreneurs agricoles TIC et figure parmi les plus utilisés, notamment par les plateformes techniques d'Afrique de l'Est. L'outil Trame Lean possède lui aussi neuf niveaux : Problèmes, Solution, Proposition de valeur unique, Avantages concurrentiels, Segments commerciaux, Indicateurs clés, Canaux, Structure de coûts, Flux de revenus. L'une des composantes clés de la Trame Lean est la section « Problème ». Cette composante est essentielle car la plupart des entrepreneurs e-agricoles ne possèdent pas une connaissance approfondie du secteur agricole. (<http://theleanstartup.com/>) ◀

Ce texte a été adapté d'une section de la prochaine publication du CTA : « Le chemin de la réussite : un guide pour l'entrepreneuriat agricole TIC efficace. »

Outil	Trame de modèle d'entreprise	Trame Lean
Public cible	Nouvelles entreprises et entreprises existantes	Start-up uniquement
Orientation	Consommateurs, investisseurs, entrepreneurs, consultants, conseillers	Entrepreneurs uniquement
Clients	Met l'accent sur les segments commerciaux, les canaux et les relations clients pour toutes les entreprises	Ne met pas beaucoup l'accent sur les segments commerciaux car les start-up n'ont pas de produits connus ou testés à vendre
Approche	Définit l'infrastructure, énumère les sources de financement et leur nature et précise les flux de revenus anticipés par l'entreprise	Commence par énoncer le problème, puis définit la solution proposée, les canaux pour mettre en œuvre la solution, les coûts à supporter et les flux de revenus anticipés
Concurrence	Se focalise sur la proposition de valeur en termes quantitatifs et qualitatifs comme moyen de rester intelligent sur le marché	Évalue si l'entreprise présente un avantage concurrentiel par rapport aux autres et indique comment mettre à profit cet avantage pour poser de meilleures fondations
Application	Améliore et renforce la compréhension, la créativité, la discussion et l'analyse constructive	Approche simple axée sur la résolution de problème et permettant à l'entrepreneur de se développer pas à pas

(Source: Canvanizer.com: <https://goo.gl/V8fglx>)



Accélérer l'entrepreneuriat dans le domaine de l'e-agriculture

- Investisseur providentiel
- Fonds de capital-risque
- Acteurs du développement

Rejoignez-nous pour soutenir les jeunes innovateurs e-agricoles.

Prochaine rencontre physique de Pitch AgriHack :
- Nairobi (Kenya)
- 22 au 24 novembre 2016



Pour plus d'information :
www.pitch-agrihack.info





20 JEUNES ENTREPRENEURS TECHNOLOGIQUES

INNOVENT LE LONG DE LA CHAÎNE DE VALEUR AGRICOLE



PRODUCTION



MARKETING & COMMERCE



CONSOMMATION

Vulgarisation et services de conseil

Farmerline¹, M-Shamba², CropGuard³, Sycomp Ghana Ltd.⁴

Élevage

DARAL Technologies⁷, Essex Ltd.⁸

Liens entre fournisseurs et agriculteurs

Mlouma¹², RuSokoni¹³, AgroCentral¹⁴, tech4farmers¹⁵

Lutter contre le gaspillage alimentaire et la malnutrition

FoodRing¹⁷



Technologies intelligentes

Edyn⁵, Hello Tractor⁶

Services intégrés

Mkulima Young⁹, Lôr Bouôr¹⁰, SavaNet¹¹

Magasins en ligne

D Market Movers¹⁶



FINANCE

FarmDrive¹⁸, Ensibuuko¹⁹, Musoni Services²⁰

¹Alloysius Attah (Ghana), ²Calvince Okello (Kenya), ³Troy Weekes and Mortimer Seale (Barbados), ⁴Soloman Ellorm Allavi (Ghana), ⁵Jason Aramburu (United States, Dominican heritage), ⁶Jehiel Oliver (United States, Trinidadian heritage), ⁷Amadou Sow (Senegal), ⁸Hilary Muramira (Rwanda), ⁹Joseph Macharia (Kenya), ¹⁰Jean-Delmas Ehui (Cote d'Ivoire), ¹¹Moses Tia (Ghana), ¹²Aboubacar Sidy Sonko (Senegal), ¹³Daniel Nanghaka (Uganda), ¹⁴Jermaine Henry (Jamaica), ¹⁵Deogratiou Afimani (Uganda), ¹⁶David Thomas (Trinidad and Tobago), ¹⁷Oscar Ekponimo (Nigeria), ¹⁸Peris Bosire (Kenya), ¹⁹David Opio Obwangamoi (Uganda), ²⁰Cameron Goldie-Scot (United Kingdom)

Produit par :



en collaboration avec :



Télécharger le rapport

Innover pour l'agriculture

ici <http://bit.ly/innover-agriculture>