

A future for all, naturally
Un avenir pour tous, naturellement
Eine Zukunft für alle, natürlich



Quel modèle d'affaires pour les petits apiculteurs ?

Exemples et réflexions sur les projets de Biovision en Afrique de l'Est
13 juin 2018, Loredana Sorg



Un modèle d'affaires pour les petits apiculteurs?

Oui – mais il n'y a pas UN modèle -> beaucoup d'approches différents

Marge de manœuvre

- Organisation en groupe ou individuel?
- Transformation sur place ou externalisée? En groupe ou individuel?
- Intégration verticale?
- Accès au marché? – en groupe?
- Organisation en groupement – coopératives ou entreprises?
- Apiculture comme revenu principal ou revenu complémentaire?
- Implication de l'administration publique, des ONG?
- Rôle du secteur privé?



Trois exemples de projets en Afrique de l'Est

Des modèles d'affaire différents

Projets

1. Cabesi – au Kenya
2. Tolay – en Ethiopie
3. Dehana – en Ethiopie

En partenariat avec icipe (International Center for Insect Physiology and Ecology) et des organisations locales



Cabesi, West Pokot Kenya

BV: 2005 – 2015

Structure

- sept points de collecte de miel, un centre de commercialisation - Cabesi Market Place
- un comité directeur
- une organisation communautaire gérée par une entité légale nommée “Cabesi Self Help Group”



Projet

- formation en apiculture
- commercialisation commune - Cabesi Market Place - a été créé en 2007
- en plus, commercialisation de la cire, du propolis et du savon
- augmentation des ventes de 500 USD par mois en 2015 jusqu'à 2000 USD en fin 2017

Tolay, Ethiopie

BV: 2011 – 2017

Structure

- 10 coopératives primaires, ~760 membres producteurs
- Union existante (Limu Inaria Cooperatives Union) pour le café unit les coopératives primaires



Projet

- améliorer la production & technique d'apiculture
 - établir des structure pour développer la chaîne de valeur de miel
- ...

Défis

- leadership faible des coopératives primaires
- l'union n'est pas arrivée à satisfaire la demande du marché national et en exportation (production, transformation, livraison)
- discussion interne entre l'union et les coopératives des revenus de la vente du miel et de la cire

Dehana, Ethiopie

BV: 2018 - xxx

Structure

- 30 entreprises à ~10 apiculteurs / apicultrices (tous les membres habitant un bassin fluvial commun)
- Transformation commune, possibilité de se grouper en coopératives si souhaité
- Liens au marché local pour la chaîne logistique (fourniture d'intrants)

Projet

- Promouvoir l'entrepreneuriat de miel et la reforestation



Défis

- Jeunes participants ont besoin d'investir leurs propres biens et d'ouvrir un compte bancaire
- Gérer l'entreprise en groupe
- Implications des jeunes apicultrices (50%)

Appui aux apiculteurs

Individus ou filière?

Points à considérer

- Certification, contrôle de qualité, commercialisation et formation sont plus efficaces en groupe
- Implication de toute la filière: temps vs durabilité
- Accès au marché d'exportation -> filière
- Unions et coopératives – comment assurer le pouvoir décisionnel des petits paysans?
- Expérience: profiteurs passifs peuvent détruire la cohésion et la motivation d'une coopérative



Questions/points à discuter

Par experience, nouvelles idées?

Marginalisation des petits apiculteurs

Comment faire pour que les petits apiculteurs praticiens ne soient pas exclus ?

Quelle forme d'organisation pour assurer l'initiative locale et les standards de qualité / économique en même temps ?

Comment attirer / inclure les jeunes apiculteurs et ainsi soutenir la création des emplois pour la prochaine/jeune génération ?

Liens avec la provision des services des écosystèmes

Comment combiner les activités commerciales des apiculteurs avec la provision des services des écosystèmes ?

Contrôle d'efficacité?

