

L'approche 2SCALE : Piliers et principes clés

Le programme 2SCALE vise principalement à soutenir les champions d'affaires d'origine africaine et à mettre en œuvre leur programme d'affaires inclusives. Ces entreprises agroalimentaires sont souvent confrontées à de nombreux défis. Elles peuvent : rencontrer des difficultés à s'approvisionner en volumes suffisamment importants ; ne pas comprendre le marché des consommateurs à faibles revenus (BoP) ; être en concurrence avec des ressources limitées dans des conditions de concurrence incertaines et souvent inéquitables ; n'être en mesure (ou ne pas avoir les moyens) d'aller aussi loin que possible dans la réalisation de leurs intentions d'inclusion par leurs propres moyens ; être confrontées à des résistances, même au sein de leur propre organisation.

2SCALE offre une assistance non pas sous forme de subventions directes, mais par le biais de services de courtage, d'intermédiation financière, de formation et de conseil afin de renforcer les relations avec les communautés locales, de développer les capacités et les réseaux au niveau local, de soutenir les changements organisationnels et de desservir de nouveaux marchés (locaux/ BoP). Le caractère unique d'un programme tel que 2SCALE est dans une large mesure illustrée par les quatre grands piliers suivants de l'approche :

Championnat : 2SCALE soutient les entreprises privées engagées (y compris les coopératives ou autres groupements de producteurs professionnels) à développer l'inclusion, tout en conservant un avantage concurrentiel. Ces entreprises sont appelées champions d'affaires. Il n'y a pas d'approche « modèle » pour travailler avec les champions d'affaires ; Il n'y a pas de solutions prédéfinies. 2SCALE utilise principalement ses compétences et ses connaissances (réseaux) pour rassembler les parties prenantes concernées dans des partenariats, pour concevoir et développer conjointement des modèles d'affaires inclusifs basés sur l'idée d'entreprise du champion d'affaires.

Formation de Pôles d'Entreprises Agricoles (PEA) et d'arrangements inclusifs en matière de chaîne d'approvisionnement : la formation de PEA distingue 2SCALE à bien des égards du développement de la chaîne de valeur « traditionnelle ». L'accent mis sur les réseaux locaux permet aux producteurs de se renforcer dans trois domaines : il relie les petits exploitants agricoles aux revendeurs d'intrants, aux prestataires de services d'information, de vulgarisation et de services financiers et à d'autres transformateurs et commerçants locaux ; il renforce le potentiel d'action collective et d'innovation au niveau local ; il renforce le pouvoir de négociation des petits exploitants agricoles et des autres acteurs locaux, grâce à un meilleur accès à l'information. 2SCALE se concentre également sur les arrangements de la chaîne de valeur et les modèles commerciaux au sein et tout au long de la chaîne d'approvisionnement qui soutiennent l'inclusion, tout en garantissant le leadership et la viabilité commerciale.

Marchés de la base de la pyramide (BoP) : en encourageant les partenariats et les chaînes de valeur qui ciblent spécifiquement les consommateurs à faibles revenus (BoP), 2SCALE ajoute une nouvelle gamme d'opportunités pour saisir le potentiel du marché et de l'entrepreneuriat, créer de nouveaux emplois et impliquer les femmes et les jeunes (par exemple dans la transformation des aliments, la commercialisation et la distribution au dernier maillon de la chaîne).

Environnements commerciaux favorables, y compris l'accès au financement et à l'information : 2SCALE vise à promouvoir des changements à l'échelle du système afin de favoriser des règles du jeu plus équitables et de permettre aux partenaires (et à d'autres entreprises) de concevoir, de mettre en œuvre et de développer des modèles économiques inclusifs. Seuls les goulets d'étranglement considérés par le partenariat comme étant à la fois critiques et réalisables sont abordés.

Il existe de nombreux exemples de ces problèmes, tels que : l'accès à la terre pour les jeunes intéressés à démarrer la production de légumes ; des règles et règlements qui restreignent l'entrée de semences de qualité dans la région ou qui limitent les échanges et le commerce régionaux ; des environnements politiques et commerciaux qui contraignent les institutions financières à développer et à offrir des services financiers sur mesure aux producteurs et aux micro et petites entreprises ; des problèmes sociaux qui contraignent les entreprises à pénétrer les marchés des consommateurs à faibles revenus (BoP) et à approvisionner les magasins locaux ou qui contraignent les femmes à participer au renforcement des capacités.

Les piliers ci-dessus de l'approche 2SCALE sont entrelacés avec les 3 principes fondamentaux : l'appropriation, l'autonomisation et la durabilité.

Mis en oeuvre :



Financé par :



Ministère des Affaires étrangères
des Pays-Bas