

## Création de marchés dans les économies émergentes:

Stratégies marketing pour les espèces alimentaires négligées et sous-utilisées



**Partie du projet:**

**Amélioration de la production et du potentiel commercial de la lentille de terre (*Macrotyloma geocarpum*) pour la sécurité alimentaire au Bénin (Projet Doyiwé)**

**Financier par:**



Ministry of Foreign Affairs of the  
Netherlands



---

# Table des matières:

---

- Sujet de recherche
- Question de recherche
- Le cadre conceptuel des 4A
- Le Kersting's Groundnut (*Macrotyloma geocarpum*)
- Méthodologie
- Structure actuelle de la chaîne de valeur
- Facteurs limitants dans la chaîne de valeur
- Proposition d'amélioration de la chaîne de valeur
- Proposition de plan d'action
- Chaîne de valeur idéale



---

# Sujet de recherche

---

- **Les marchés des pays émergents sont fragmentés**  
(hétérogénéité du marché, infrastructure insuffisante, absence de cadre légal, pénurie de ressources)
- **Cette fragmentation réduit l'efficacité du marché**  
(les coûts de développement, de production et de marketing des offres ne peuvent pas être partagés et donc sont élevés)
- **Par conséquent le prix des offres augmente**  
(ainsi la sécurité alimentaire est réduite)

# Le cadre 4A

## **A**ffordability (Abordabilité)

Nombreux consommateurs des pays émergents vivent de revenus journaliers et ont un pouvoir d'achat instable. Donc les entreprises doivent développer des offres abordables pour permettre la consommation et transformer les non-consommateurs en consommateurs.



Comparable au prix comme instrument de marketing traditionnel.

## **A**vailability (Disponibilité)

Parce que les canaux de distribution dans les marchés émergents sont souvent fragmentés ou inexistants, la distribution connaît des obstacles majeurs. Donc la disponibilité des produits est un facteur important du marketing des produits.



Comparable à la distribution comme un instrument de marketing traditionnel.

## **A**wareness (Conscience)

La sensibilisation et l'information permettent au client de connaître un produit ou un service. Parce que les canaux de communication traditionnels ne sont souvent pas disponibles dans les pays émergents, les entreprises doivent trouver des canaux alternatifs.



Comparable à la communication comme instrument de marketing traditionnel.

## **A**ceptance (Acceptation)

Les entreprises doivent répondre à des problématiques culturelles ou socio-économiques nationales ou régionales spécifiques, ou répondre aux exigences uniques des clients et des pratiques commerciales locales.



Comparable au produit comme instrument de marketing traditionnel.



---

# Question de recherche

---

**"Comment les instruments de marketing traditionnels peuvent être adaptés pour développer les marchés dans le contexte institutionnel des économies émergentes pour améliorer la sécurité alimentaire?"**



# Le Kersting's Groundnut (*Macrotyloma geocarpum*)

- Le Kersting's Groundnut (KG) est une espèce alimentaire largement connue en Afrique de l'ouest et du centre
- La plante est riche en protéines et a une faible proportion de matières grasses
- La plante augmente la fertilité du sol et résiste aux ravageurs et aux maladies
- La plante est toujours négligée par les scientifiques et les décideurs politiques



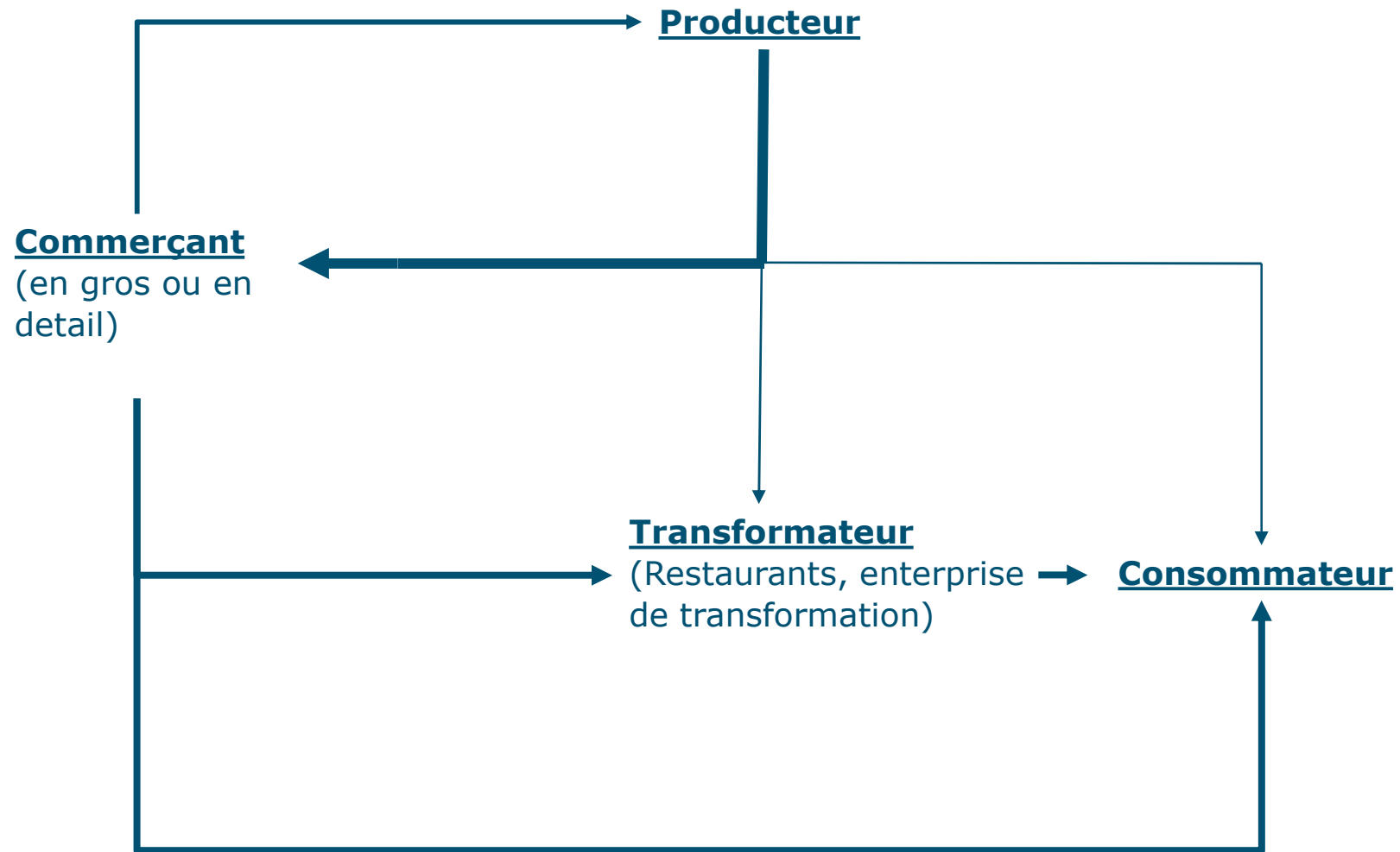
# Méthodologie

- Interviews semi-structurés avec les stakeholders à chaque étape de la chaîne de valeur (producteur / vendeur / transformateur / consommateur) et des experts
- En totale 29 interviews
- Analyse des interviews concernant les composants 4A
- Objectif: afficher la chaîne de valeur réelle et découvrir des lacunes





# La chaîne de valeur de Doyiwé



# Facteurs limitants dans la chaîne de valeur

## **Producteur**

- Faible rendement par hectare (entre 180 et 400 kilo)
- Inexistence de semence certifié de KG
- L'achat de graines pour semer sur le marché est cher avec des variations de qualité
- Pas assez de main-d'œuvre disponible et des pratiques agronomiques difficiles
- Nécessite une rotation du sol tous les 3 ans, nécessite beaucoup de terrain
- Très sensible à l'humidité du sol

## **Transformateur/Processeur**

- La demande des clients diminue à cause de l'augmentation de prix
- KG n'est pas régulièrement disponible sur le marché
- En raison du prix élevé, les processeurs ne peuvent pas financer un achat et un stockage de grandes quantités

## **Commerçant**

- Fraude au marché
- Le KG est vulnérable aux attaques de ravageurs après la récolte
- La demande est en baisse car KG est devenu trop cher pour de nombreux clients
- Les vendeurs ne peuvent pas financer un achat et un stockage de grandes quantités, cela entraîne des coûts de transaction élevés

## **Consommateur**

- Les plus démunies ne peuvent pas acheter le KG, la classe moyenne ne peut pas financer une consommation constante
- Les consommateurs peuvent être victimes de la fraude sur le marché
- La préparation dure longtemps



# Proposition d'amélioration

## **Producteur**

- Développer des semences qui ont un rendement élevé et sont moins sensibles à l'humidité du sol
- Construire un système de production, de distribution et de certification de ces semences
- Améliorer les pratiques agricoles (utilisation d'engrais) et organiser des formations pour les fermiers
- Soutenir les agriculteurs pour construire des associations

## **Transformateur/Processeur**

- Diversifier le traitement (farine, pré-cuit, prêt à manger)
- Techniques de stockage avancées

## **Commerçant**

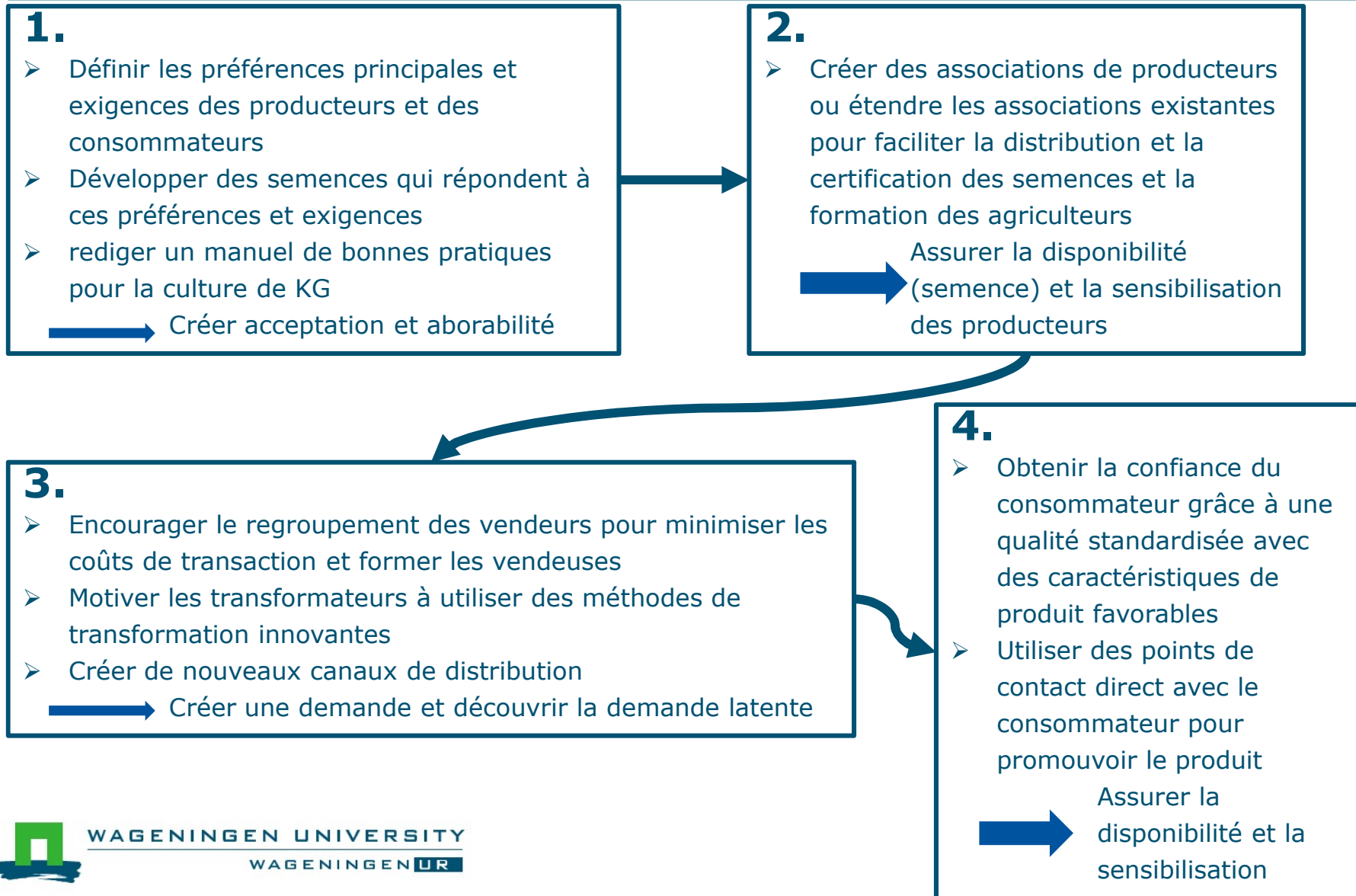
- Techniques de stockage avancées
- Aider les commerçants à avoir accès à un soutien financier et ainsi réduire les coûts de transaction
- Soutenir les vendeurs pour construire des associations, partagées les coûts de transport et protéger contre les fraudes de marché

## **Consommateur**

- Créer une marque qui gagne la confiance du consommateur
- Développer des produits selon les exigences du consommateur

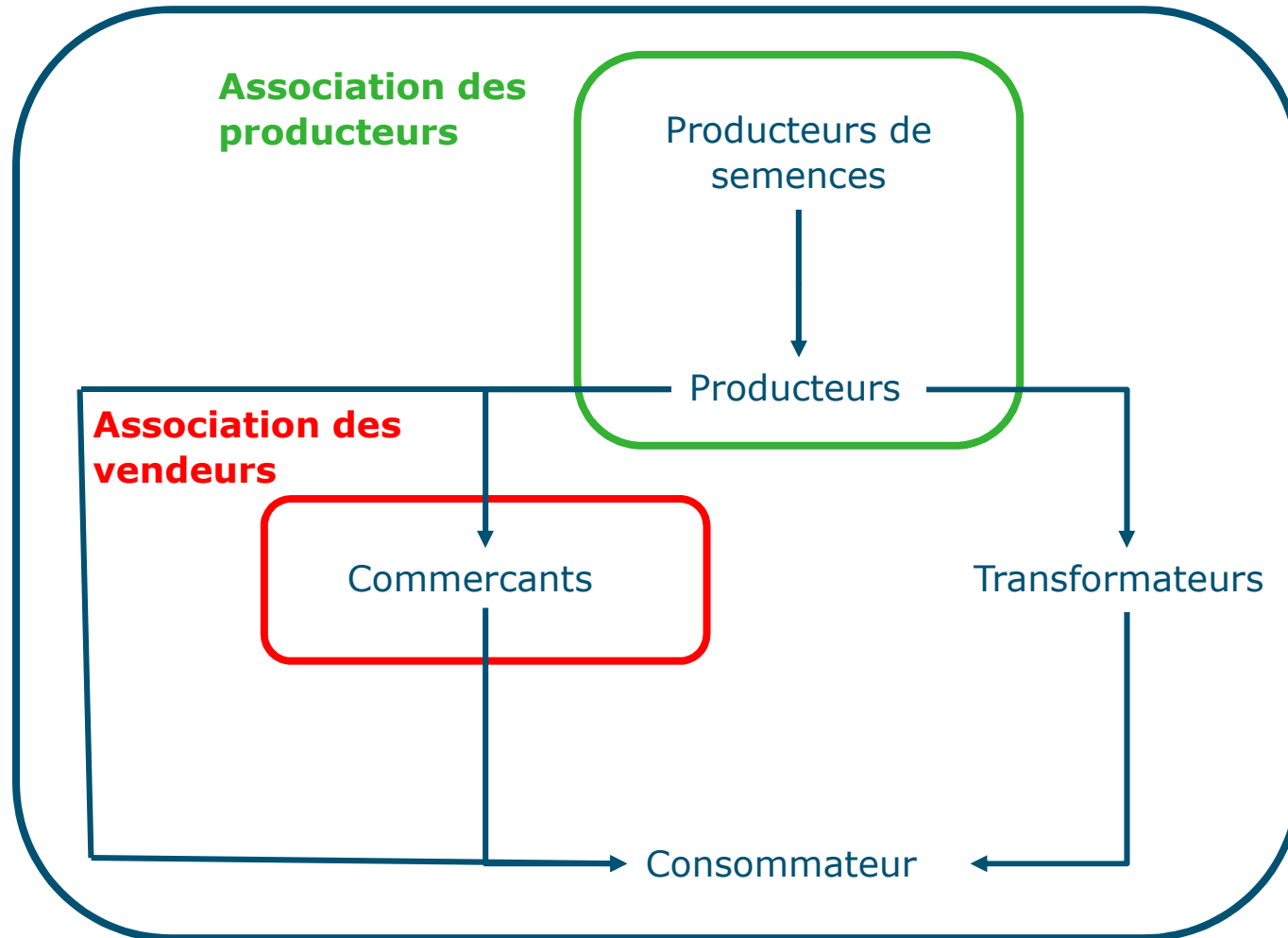


# Proposition de plan d'action



# Chaîne de valeur idéale

## Association de la lentille de terre (Kersting's Groundnut)



---

# Nos partenaires

---



***Merci pour votre attention!***

