

# SYNTHÈSE

## HISTOIRE DE PARTENARIAT ONG-ENTREPRISE

N°3



ETHIQUABLE



COEXIST est un projet soutenu par l'Europe s'engage en Région Auvergne Rhône-Alpes & l'Agence Française de Développement



## 1. INTRODUCTION

### Les attentes vis-à-vis de ce webinaire

Connaître d'autres modèles de partenariats ONG-Entreprises

Partage d'expériences

Être en capacité de mettre en œuvre ce type de partenariat

Structuration de filière : Collaboration ONG vs agriculteurs locaux

Best Practices

Pour y répondre, l'incubateur COEXIST dans le cadre de son parcours de formation vous a proposé, le vendredi 4 Décembre, le webinaire « Histoire de partenariat ONG-Entreprises » qui s'est déroulé en 3 temps :

- **AVSF & Ethiquable** ont partagé leurs pratiques et nous ont raconté comment la **complémentarité de leurs expertises** permet la **structuration de filières agricoles** à Madagascar.
- Suivi d'une **discussion avec Sweet Mom** pour découvrir les **avantages/inconvénients** à une collaboration en direct avec les producteurs locaux.
- Enfin, un **temps dédié** à toutes **vos questions**.

Découvrez le parcours d'accompagnement de l'incubateur COEXIST pour concrétiser vos partenariats ONG-Entreprises : [ICI](#)

[Visionner le webinaire](#)

[Télécharger la présentation](#)

[Recevoir les actus COEXIST](#)

## 2. TOUR DE TABLE



**Nicolas FEGEANT** - Responsable du développement internationale

Membre de COEXIST, le **pôle de compétitivité** joue le rôle de relai et catalyseur d'innovation pour ces adhérents (Entreprises, Centres de Recherche et Centres de Formation).

La thématique centrale est l'**innovation végétale** (des céréales à l'ornement). Le pôle mène également des actions à l'international, notamment au travers de **groupes de partage d'expériences** entre adhérents sur des aires géographiques, dont l'Afrique. Le but étant de faciliter les mises en relations et monter des collaborations ou coopérations entre acteurs.

Pour en savoir plus : [www.vegepolys-valley.eu](http://www.vegepolys-valley.eu)



**Anaïs CHOTARD** - Chargée de programme

Depuis 40 ans, AVSF accompagne les **groupes de producteurs et les communautés paysannes** dans leurs projets et leur développement. Son métier : mettre en place des projets de développement agricole.

**Comment ?** Les équipes d'AVSF accompagnent, au quotidien, la montée en compétence, le renforcement des capacités des producteurs locaux sur les domaines de l'agronomie et de l'élevage. Il s'agit systématiquement de projets d'agroécologie. **Ses thématiques d'intervention** : l'élevage, la santé animale, la santé publique vétérinaire, la gestion durable des ressources naturelles, l'adaptation au changement climatique et la structuration de filières équitables.

**AVSF en chiffre :**

- 60aine de projets dans 18 Pays d'intervention
- 300 salariés dont 85% issus des Pays dans lesquels sont menés les projets
- Budget global : 20 millions d'euros

Pour en savoir plus : <https://www.avsf.org/>

**ETHIQUABLE**

**Stéphane SENAN** - Responsable filière & développement projets/produits

Créer en 2003 sous un **statut Scoop**, Ethiquable travaille avec 80 coopératives dans une 30aine de pays en Amérique latine, en Afrique, en Asie et en France.

**Sa mission** : proposer des missions certifiées biologiques et commerce équitable à des prix raisonnables pour les consommateurs en France et en Europe. **Son périmètre d'activité** : les filières café, cacao, thé, jus, épices, farine et herbes ce qui représentent environ 250 produits. **Son expertise en amont et en aval des filières** :

- Sourcing de matière 1<sup>er</sup> ou produit fini auprès de producteurs locaux autonomes,
- Transformation locale, via des prestataires de service en France ou en Europe. Le cas échéant, Ethiquable développe ce savoir-faire sur les filières café et cacao.
- Vente des produits dans les grandes distributions et dans les magasins spécialisés en France et en Europe.

Ainsi, toutes les filières sont certifiées 100% biologique et 100% commerce équitable.

**Une spécificité** : ses 130 salariés sont sociétaires (tous propriétaires des coopératives développées par Ethiquable).

Pour en savoir plus : <https://www.ethiquable.coop/>



**Mialy RANDRIANTSOA** - Porteur du projet Sweet Mom

Sweet Mom a pour objectif de proposer des **polymères végétaux** pour des applications industrielles en **cosmétique naturelle**.

**Sa chaîne de valeur** :

- Collecte des végétaux à Madagascar
- Extraction par chimie verte
- Caractérisation de ses polymères
- Proposition d'un ingrédient cosmétique

**Marché visé** : Cosmétique naturel, végétal, biologique, éco-responsable. **Avancé du projet** : en cours de mise en place de la filière à Madagascar. Dans ce cadre Sweet Mom souhaite avoir plus de visibilité sur les atouts d'un partenariat avec une ONG pour le développement de la filière.

Pour en savoir plus : [linkedin.com/in/mialy-randriantsoa-aa093138](https://www.linkedin.com/in/mialy-randriantsoa-aa093138)

### 3.PARTENARIAT AVSF-ETHIQUABLE

#### Comment a commencé le partenariat entre AVSF-Ethiquable ?

**AVSF** et **Ethiquable** sont partenaires depuis toujours et partagent le même ADN. Dès 2003, l'ensemble des 1<sup>er</sup> produits vendus par Ethiquable étaient déjà issus des projets de développement accompagnés par AVSF.

**Deux raisons :**

- **Christophe EBERHART**, un des 3 co-fondateurs d'Ethiquable, avant de créer l'entreprise a travaillé plusieurs années au sein d'AVSF en tant qu'agronome puis responsable Pays dans différents pays comme Haïti ou l'Equateur.
- Et, cette proximité entre les 2 structures ne se limite pas au co-fondateur : **la plupart des 6 agronomes chez Ethiquable ont d'abord travaillé chez AVSF.**

**Cette proximité facilite grandement la communication entre les 2 structures dans le développement des projets qu'ils mènent en partenariat.**

#### Zoom sur un projet en particulier : projet Madagascar

L'ONG AVSF a créé une collaboration solide et sur le long terme avec l'entreprise Ethiquable. Ensemble, ils coopèrent sur plusieurs filières et sur plusieurs projets. Pour ce webinar et approfondir les pratiques de partenariats d'Ethiquable et AVSF, les échanges seront centrés sur un programme développé à Madagascar depuis une 10aine d'année.

**Contexte du programme :**

- **2007**  
Création de la coopérative Fanohana. La coopérative se structure avec l'ambition d'exporter des produits bio. AVSF, déjà présents sur le terrain décide de mettre en place un projet d'accompagnement pour soutenir le projet de la coopérative. AVSF aide ainsi la coopérative à se structurer (volume de production, qualité des produits, certification bio et commerce équitable, commercialisation)
- **2009**  
1ere exportation de litchi de la coopérative avec Ethiquable qui assure la mise en marché (qualité des produits, transformation, commercialisation)
- **2012**  
Diversification des produits commercialisés par la coopérative avec les produits épices et jus de fruits
- **2016**  
Structuration de nouvelles coopératives sur le modèle de Fanohana





## Quels étaient les intérêts d'AVSF et ceux d'Ethiquable à collaborer sur ce projet à Madagascar ?

La complémentarité des expertises qui permet la structuration de la filière de la production à la vente



Connaissance du terrain, prestations techniques aux coopératives de petits producteurs, soutien au développement économique locale et à l'exportation sur les marchés des pays du Nord et démarche de certification bio et équitable

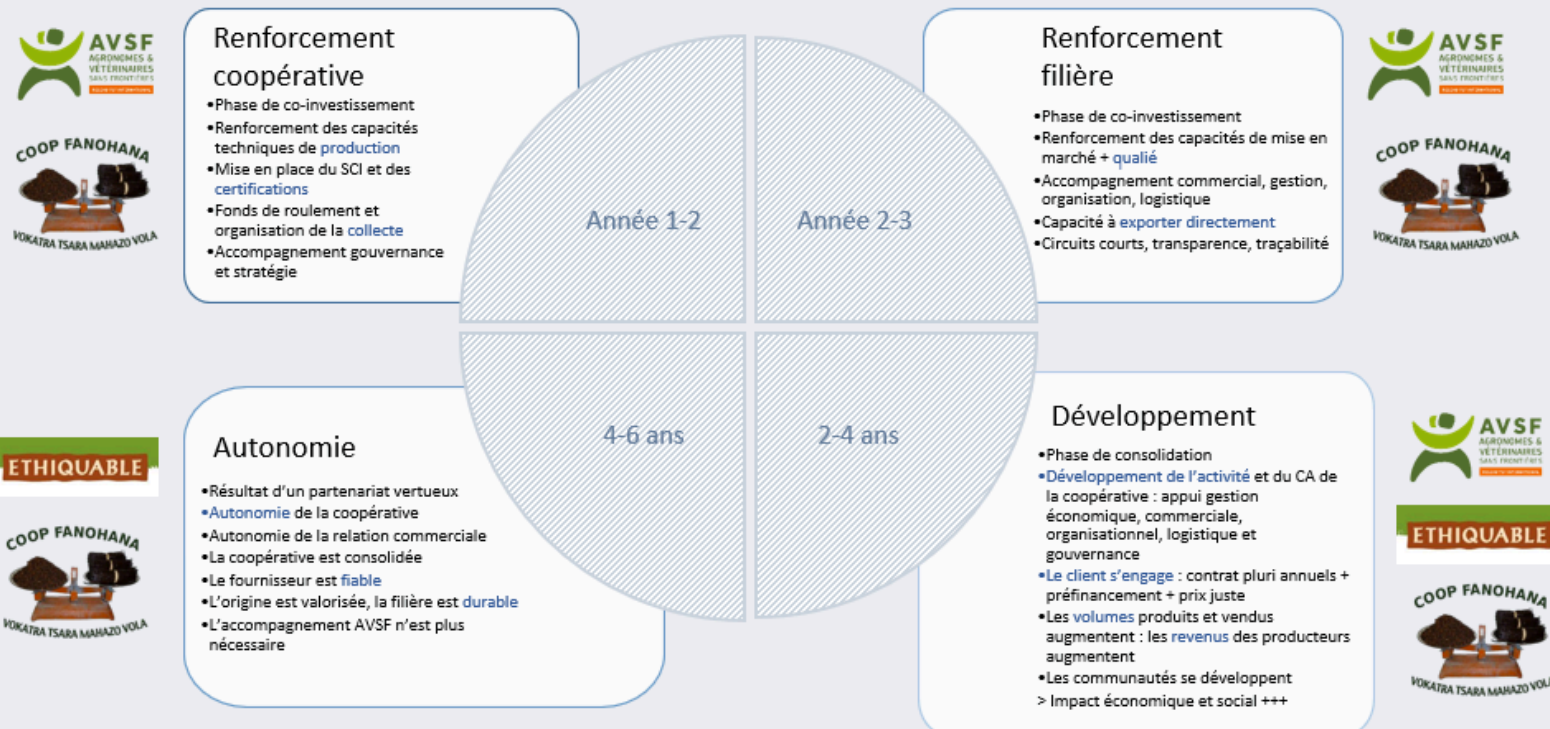
Apports de débouchés commerciaux équitables aux coopératives, appuie au développement de nouvelles filières de commerce équitable et démarches d'amélioration qualité

La **mutualisation** des ressources humaines et de leur savoir-faire est centrale pour nouer ce partenariat privilégié dans le domaine de l'agriculture locale et du commerce équitable, au service des communautés paysannes de Madagascar.

## Quelles sont les étapes de la structuration de filière et quels sont les rôles de l'ONG et ceux de l'entreprises dans cette structuration ?

Une structuration en **4 étapes** avec **1 objectif essentiel** : **donner un maximum d'autonomie** à la coopérative. C'est à dire éviter les intermédiaires, raccourcir les filières dans le but de garder un maximum de valeur ajoutée pour les producteurs. Finalement, construire une relation équilibrée entre la coopérative et ses clients tels qu'Ethiquable.

Ce partenariat est officialisé au travers de **conventions** entre AVSF, Ethiquable et la coopérative. Ces conventions permettent de cadrer le partenariat notamment sur les aspects de respect des **cahiers de charges bio et commerce équitable**. Une clé de succès de cette organisation est l'investissement de chaque partie prenante en fonction de ses expertises.



## Quel constat aujourd'hui, quels sont les impacts du projet ?

« En 10ans, il y a forcément des hauts et des bas. »

La solidité de la collaboration, **reposant notamment sur une histoire partagée entre les 2 structures**, permet de dépasser les freins et de trouver des solutions

Aujourd'hui, de manière globale, il y a des **impacts économiques et sociaux positifs pour les producteurs locaux** :

- **Réduction des pertes** en litchi et autres fruits par la transformation en jus
- **3000 producteurs** organisés en 5 unions de coopératives
- **18 produits 100% certifiés AB et Commerce Equitable** :
  - Litchi, ananas, corossol, fruit de la passion
  - Cannelle, baies roses, cannelle, citronnelle, gingembre, curcuma, girofle
  - Vanille, poivre sauvage
  - Sucre de canne
  - Huiles essentielles
- **Evolution des volumes en 10 ans** :
  - Litchis frais : x30
  - Jus d'ananas +200%
- **Export en Europe**, auprès de plusieurs clients (en direct ou via des intermédiaires)
- **Alliances avec le secteur privé malgache** pour la transformation des fruits et le traitement des épices
- **Prix de revient aux producteurs** : +15/30%
- **150k€/an de primes et bénéfices** investis dans des projets sociaux

Le fruit de cette dynamique partenariale a permis un appui global - notamment technique et économique - à la coopérative. Aujourd'hui, via ce modèle d'accompagnement, la coopérative est entrée dans un cercle vertueux de développement local, tant sur le front économique que social.

## Quels apprentissages mutuels entre AVSF et Ethiquable ?

- **Construction d'un modèle qui marche grâce aux facteurs suivants** :
  - Respect du rôle de chacun
  - Confiance accorder au partenaire
  - Partage d'expertises
  - Dépassement des problématiques par le dialogue
  - Valeurs et objectifs communs (autonomie des agriculteurs locaux, valorisation de l'agriculture paysanne)
- Aujourd'hui, **Ethiquable a acquis des compétences en interne** pour développer ses propres projets (*relations aux producteurs locaux*) de la même manière qu'AVSF (*commercialisation*).

## 4. DISCUSSION AVEC SWEET MOM

### QUESTIONS ADRESSÉES À SWEET MOM

#### Pourriez-vous nous décrire votre stratégie actuelle ?

L'organisation de la **filière du sourcing pour SweetMom** s'opère avec **3 partenaires** qui ont une bonne connaissance des normes et cahiers des charges internationaux :

- **TOLYHARE** : Producteur, Exploitation dans le Sud du pays, productions végétales riches en polymères.
- **JACARANDAS** : Usine dans l'Est du pays, spécialisé dans les épices et Huiles Essentielles. Il apporte du conseil en agronomie, certification et logistique.
- **BIONEXX** : Responsable de la 1ère transformation de la plante vers l'ingrédient cosmétique sur place (Extraction de molécules bioactives).

#### Quels seraient les éléments limitant ou facilitant de cette structuration ?

L'**avantage majeur** est la **relation de confiance et l'interaction directe** avec le producteur. La limite concerne plutôt les questions autour du protocole de Nagoya (sur l'accès aux ressources génétiques ainsi que le partage juste et équitable des avantages découlant de leur utilisation). **Le partage d'expériences et le témoignage provenant d'autres structures seraient bénéfiques.**

### BILAN DES ÉCHANGES AVEC AVSF & ETHIQUABLE

#### Sur la gestion de problématiques liées à la ressource génétique ou la confidentialité avec les partenaires ?

**AVSF a un rôle de renforcement des capacités des producteurs** et de les accompagner dans l'amélioration de leur production, commercialisation, certification, ainsi que dans la relation-client. Dans leur cas, les produits ne correspondent pas aux mêmes cahiers des charges que les ingrédients cosmétiques.

Sur le permis d'accès aux ressources génétiques, **Sweet Mom ressent une forte demande par les acteurs cosmétiques**, qu'AVSF n'a pas sur ses produits. Cependant, lorsqu'il y a un blocage, **les équipes AVSF sur place peuvent appuyer la structuration d'une défense des producteurs** ou d'une activité de plaidoyer (y compris sur des questions réglementaires).

Cependant, sur la thématique de confidentialité, **ETHIQUABLE précise que leurs relations commerciales n'ont pas de clause d'exclusivité**. La négociation se fait alors avec AVSF pour éviter une concurrence directe.

#### Sur l'assurance d'un approvisionnement stable

**Sweet Mom définit un tonnage avec TOLYHARE**. Pour le moment, en début de projet, l'approvisionnement est fixé à une tonne. Les variétés choisies sont à croissance rapide et ne rentrent pas en compétition avec d'autres cultures. La montée en volume à venir est une autre problématique.

**AVSF a débuté avec une coopérative qui exportait un container (15T)**. Aujourd'hui **avec les 5 coopératives**, le volume est estimé à 500T de fruits et 200 T d'épices. Ce volume peut encore s'accroître soit en augmentant le nombre de producteurs affiliés aux coopératives, soit en se rapprochant d'autres coopératives. Ce **travail de planification de production** est un travail qui revient à la coopérative. **La communication entre partenaires est le maître-mot** pour anticiper la production en fonction des besoins du client, mais aussi pour estimer l'impact sur les volumes des aléas climatiques. La coopérative doit acquérir cette compétence d'être fiable sur les volumes proposés.

#### Comment ETHIQUABLE opère la diversification de gamme, des fruits vers les produits transformés comme les huiles essentielles ?

Depuis 2 ans, **ETHIQUABLE rentre davantage dans cette catégorie des ingrédients avec une gamme d'huile essentielle**. Pourquoi cette diversification ? « *Depuis 10ans à Madagascar, nous savons qu'il y a une demande de valorisation de ce type de production avec les ressources locales* ».

## 5. QUESTIONS/REPONSES AVEC LES PARTICIPANTS

**Pour lancer un projet tel que celui de Madagascar, faut-il commencer par une étude de marché des produits finis ? Si oui, qui de l'entreprise ou de l'ONG la mène ?**

Oui, il faut toujours réaliser une étude de marché pour s'assurer de la viabilité économique de la coopérative agricole. Cette étude doit être réalisée par l'ensemble des acteurs : entreprise, ONG et coopérative car leurs approches sont complémentaires.

**N'y a-t-il pas un marché local ? Quel pourcentage est exporté ?**

Oui, il existe un marché local. Il n'a pas les mêmes caractéristiques que le marché français ou européen (pas mêmes produits, même prix, même usages...). L'idée est de diversifier les débouchés commerciaux de la coopérative pour favoriser ses chances de viabilité économique.

**Quel est le modèle économique de la coopérative ?**

Investissement particulièrement lors des 1ere étapes de montée en compétence des acteurs locaux. Sur ces étapes-là, il faut trouver des partenaires financiers (publics, AVSF, Ethiquable). Il ne faut pas compter uniquement sur l'entreprise partenaire pour financer le projet pour éviter les risques de dépendance de l'avancement du projet à une seule structure qui ne peut pas tout financer.

**Quel est le rôle des collectivités territoriales dans le partenariat et la mise en œuvre des activités ?**

Oui, le projet a pour objectif d'avoir des impacts globaux et positifs économique et social donc par extension, le projet s'inscrit dans une démarche de développement local territorial. Cependant, ce n'est pas systématique. Quand il est possible que les élus locaux participent à la construction, à la mise en œuvre voir au financement du projet cela permet d'envisager de démultiplier les effets du programme.

**Que pensez-vous de l'avenir de la filière miel à Madagascar ? Quel potentiel commercial ?**

C'est une question d'actualité. C'est une filière qu'Ethiquable essaye de développer, elle en vend déjà un certain volume en France. Ce n'est pas si évident. Plus d'offre que de demande. Ethiquable a déjà ses partenaires et ne peuvent en vendre davantage.