

ProCIVA

Démarche B'EST

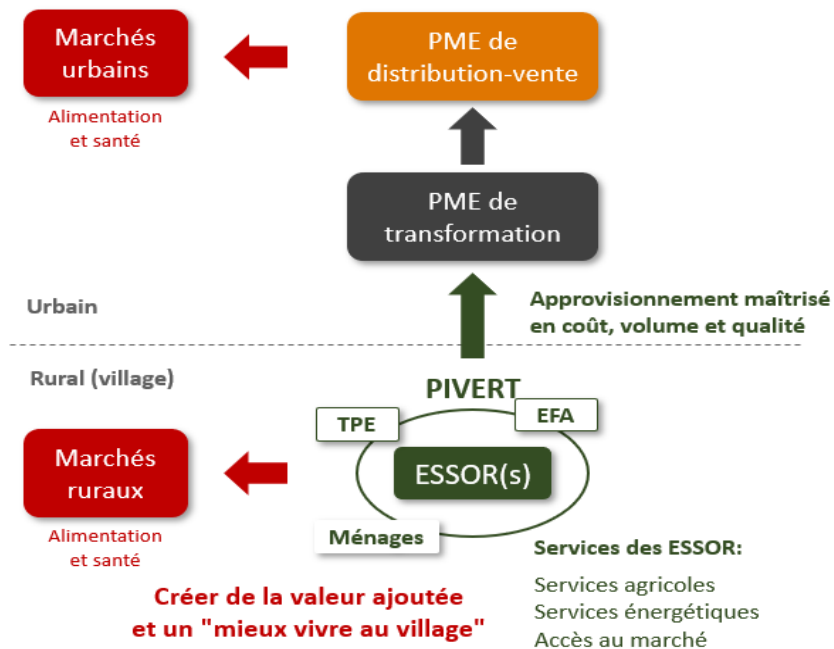


1. Titre du produit : La démarche B'EST du groupe SENS

2. Objectif : Développement de chaînes de valeur inclusives

- Sous objectif 1: Renforcer la sécurité alimentaire par la consommation de produits locaux
- Sous objectif 2: La création de richesses et d'emploi

3. Eléments d'excellence



En proposant cette multitude de services d'appui, la démarche B'EST repose sur une approche holistique de promotion de chaînes de valeur, ce qui contribue fortement à son succès.

Acronymes

PIVERT: Pôle d'[Innovat](#)° Verte, d'Énergie Rurale et de [Transformat](#)°; **ESSOR :** Entreprise Solidaire de Services aux Ruraux
PME: Petites et Moyennes Entreprises; **TPE:** Très Petites Entreprises; **EFA:** Entreprises Familiales Agricoles

3. **Éléments d'excellence :**

- Les ESSOR coopèrent avec des producteurs et transformatrices de leur village, créant un Pôle d'Innovation Verte, d'Energie Rurale et de Transformation (PIVERT)
- L'ESSOR propose aux petits exploitants des services agricoles dans une logique d'agriculture contractuelle maximisant leurs performances et sécurisant leurs débouchés
- L'ESSOR est ainsi en mesure d'offrir un approvisionnement aux PME de transformation, créant ainsi un lien entre la production rurale et une demande urbaine grandissante de produits locaux.

4. Facteurs de succès :

- Formations au métier d'entrepreneur et de conseiller d'entreprises
- Coaching d'entreprise sur un cycle annuel, notamment les ESSOR et leur système d'acteur PIVERT
- Innovation et maîtrise de la qualité agro-alimentaire et agro-santé (création d'offres de produits, labélisation produit « B'EST Qualité Locale »)
- Création et animation de marques collectives (ex : marque MonSoja®)
- Diffusion de techniques et pratiques agroécologiques
- Facilitation des relations d'affaires et de la coopération au sein des chaînes de valeur inclusives
- Financement des chaînes de valeur (financement d'amorçage, facilitation pour l'accès au crédit, facilitation pour la constitution de stocks)

5. Défis et facteurs de risque :

- Le caractère holistique de la démarche B'EST rend le déploiement sur un territoire complexe et nécessite des ressources significatives pour la mise en œuvre de différentes activités. La mise en œuvre représente également un engagement sur le long terme, ce qui implique que la mise à échelle prend également du temps.
- Ces exigences et la nécessité d'investissements importants peuvent créer des barrières à l'essaimage. De plus, elles peuvent présenter un risque lors du déploiement, si les ressources venaient à manquer en cours de route et que le projet doit être abandonné.

6. Formats disponibles et Source d'information / Disponibilité

Formats disponibles	Produits (par exemple boîtes à images, guide, factshet et autres)	Source d'information / Disponibilité (Interne à la GIZ)
Papier	Factsheet Démarche B'EST	Description de la démarche dans la Toolbox Rural Youth Employment
Numérique	Site internet	Le groupe coopératif SENS - Solidarites Entreprises Nord-Sud (solidarites-entreprises.org)

7. Groupe cible, et mode de pérennisation

Groupe cible	Mode de pérennisation (formation, sensibilisation, recyclage...)
Micro, Petites et Moyennes Entreprises	Formations, assurance qualité, appui-conseil
PTF et Projets/Programmes GIZ de la sous-région	Essaimage/Recyclage

7. Responsable et mode de pérennisation

Responsable du produit	Mode de pérennisation (formation, sensibilisation, recyclage...)
SENS Bénin	Modèle économique hybride basé entre autres sur les formations sur la démarche B'EST destinées aux PTF souhaitant essayer. L'essaimage de la démarche est un objectif de SENS Bénin et fait l'objet d'une stratégie dédiée. La démarche B'EST est inscrite dans la SNCA.

8. Implications financières pour le projet

- Coûts des grandes étapes de réalisation du produit (en FCFA, pour 15 coachs)

Grandes étapes	Coût (FCFA)
Mise en place et de l'accompagnement du système d'acteurs économiques au sein d'un PIVERT (environ 100 entreprises) – hors investissements en infrastructures d'intérêt collectif.*	75 000 000 sur 5 ans

* Sur la même période, il génère 200 000 000 FCFA (environ 300 000 euros) de revenus pour les acteurs du PIVERT, dont plus de la moitié revient à la transformation rurale opérée par des femmes.