

PROMOUVOIR L'AGROBUSINESS INCLUSIF : L'APPROCHE 2SCALE

Module 1 :
Les fondamentaux de l'approche agro-
industrielle inclusive

Implemented by:



Funded by:

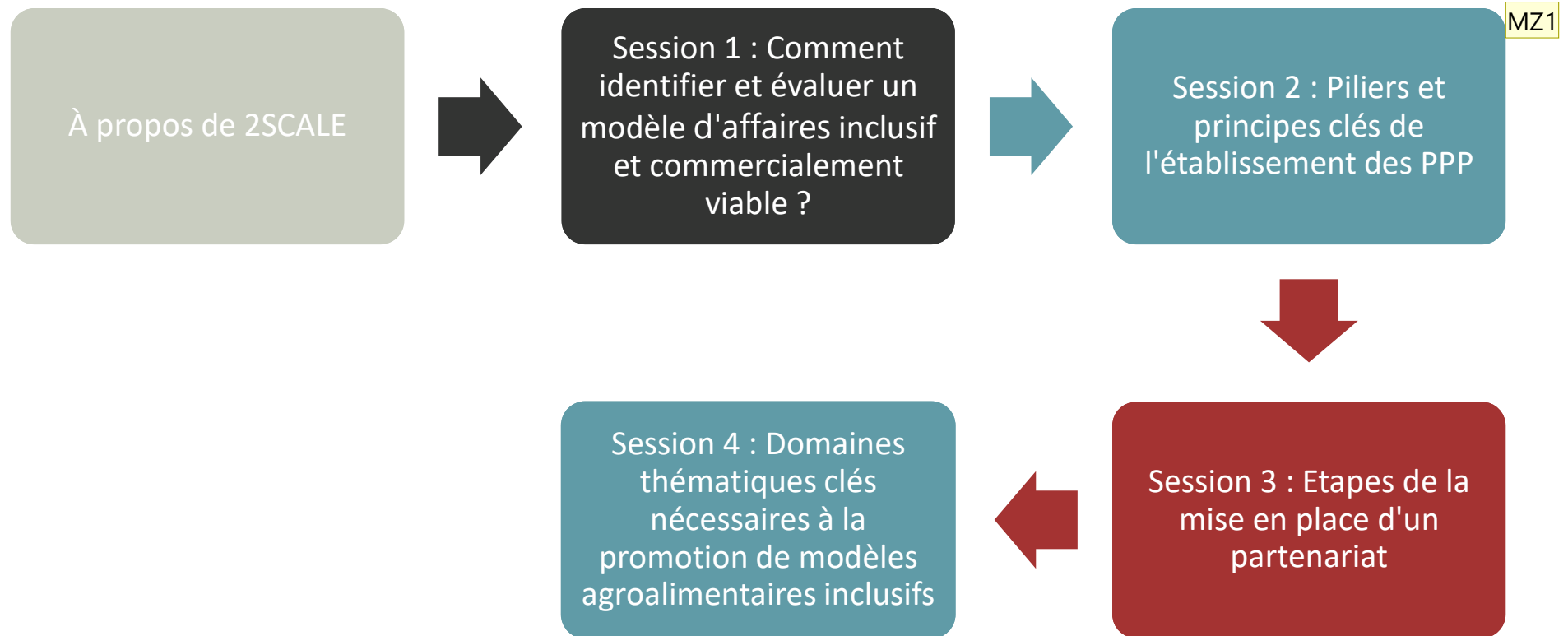


Ministry of Foreign Affairs of the
Netherlands

Slide 1

- MZ1** Je propose de traduire "inclusive agribusiness" par "Agrobusiness inclusif" car "agro-industrie" renvoie uniquement au secteur de la transformation et exclu les productions, les services et autres...
Mady Zoungana, 2025-05-16T12:20:21.273
- MZ1 0** Pour le titre, Je propose de seulement mettre les "fondamentaux de l'approche de l'agrobusiness inclusif" et de supprimer le mot "principes" car les principes commencent à partir de la diapo 11
Mady Zoungana, 2025-05-16T12:22:23.120

MODULE 1 : Grandes lignes



Implemented by:



Funded by:



Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands

Slide 2

MZ1 Modèle d'affaires

Mady Zoungana, 2025-05-16T12:24:26.513

Qu'est-ce que 2SCALE ?

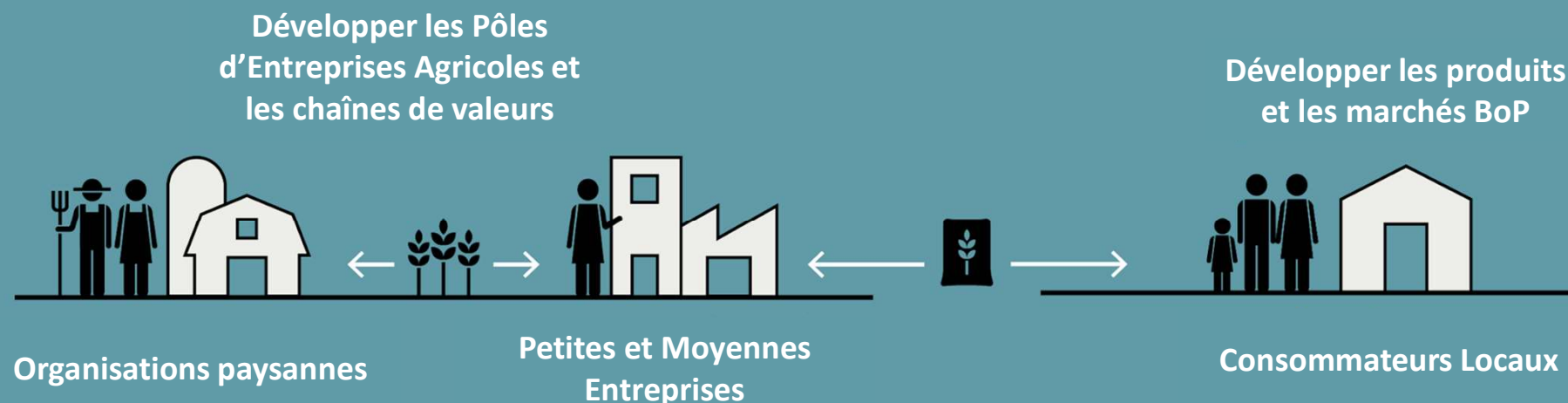
2SCALE est un programme d'incubation et d'accélération qui gère un portefeuille de partenariats public-privé (PPP) pour des entreprises inclusives dans les secteurs et industries agroalimentaires.

2SCALE se concentre sur la création de groupements agroalimentaires autour de champions locaux, tels que des organisations de producteurs ou des PME qui commercialisent ou transforment les produits des agriculteurs. Notre programme aide ces champions à développer des produits BoP et à créer les liens nécessaires avec les marchés pour garantir l'accès à des produits alimentaires abordables et nutritifs.

MZ1

L'approche améliore les :

- Conditions d'approvisionnement des marchés par les petits exploitants agricoles
- Possibilités d'emploi pour les femmes et les jeunes
- Conditions dans lesquelles les consommateurs à faibles revenus des marchés ruraux et périurbains ont accès à des aliments nutritifs et sains.



Slide 3

MZ1 agroalimentaires

Mady Zoungana, 2025-05-16T12:47:28.105

catofoods

www.catofoods.com

NEW
PRODUCT



AVAILABLE NOW
AT YOUR LOCAL SUPERMARKET

2SCALE

Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa



SESSION 1

Comment identifier et évaluer un modèle d'affaires inclusif et commercialement viable.

Qu'est-ce que l'agrobusiness inclusif ? L'agro-industrie et l'agro-industrie inclusive

"L'agro-industrie **MZ1**igne les **diverses entreprises** impliquées dans la **production d'aliments et de fibres** (y compris l'agriculture), l'approvisionnement en **semences**, les **produits agrochimiques**, les **machines agricoles**, le **commerce de gros et la distribution**, la **transformation**, le **marketing** et la **vente au détail**.

"L'agrobusiness inclusif consiste à façonner délibérément les processus commerciaux et les valeurs fondamentales des secteurs agroalimentaires de manière à ce qu'ils répondent aux besoins des parties à faibles revenus et privées de pouvoir, telles que les **groupes d'entraide sociale**, les **travailleurs** ou les **prestataires de services de main-d'œuvre**, créant ainsi de la valeur pour ces groupes et pour l'**entreprise**."

Implemented by:



Funded by:



Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands

Slide 5

MZ1 l'Agrobusiness

Mady Zoungrana, 2025-05-16T12:49:53.374



2SCALE

A decade of promoting inclusive
agribusiness in Africa



Qu'est-ce que l'agrobusiness inclusif ?

- **Travailler avec les communautés à faibles revenus ("acteurs de base")** - qui sont impliquées dans les chaînes de valeur en tant que fournisseurs d'intrants et de services, agriculteurs, transformateurs, négociants et consommateurs.
- **Contribuer intentionnellement à la réduction de la pauvreté** - sans perdre de vue les services et les activités nécessaires pour générer des profits.
- **Pas de solution miracle** - S'attaquer aux risques liés à l'intégration des marchés et de la chaîne de valeur en renforçant les réseaux locaux (PEA) afin de renforcer les capacités et de réduire la dépendance des petits exploitants agricoles.
- **Aller plus loin pour contribuer à la sécurité alimentaire et nutritionnelle** - Atteindre efficacement les consommateurs africains en situation d'insécurité alimentaire.
- **Entretien de solides relations gagnant-gagnant** - avec les petits exploitants agricoles et les micro-entreprises du côté de la production, tout en vendant de manière rentable des produits alimentaires nutritifs aux personnes à faible revenu.

Identifier et évaluer un modèle d'entreprise inclusif et commercialement viable,

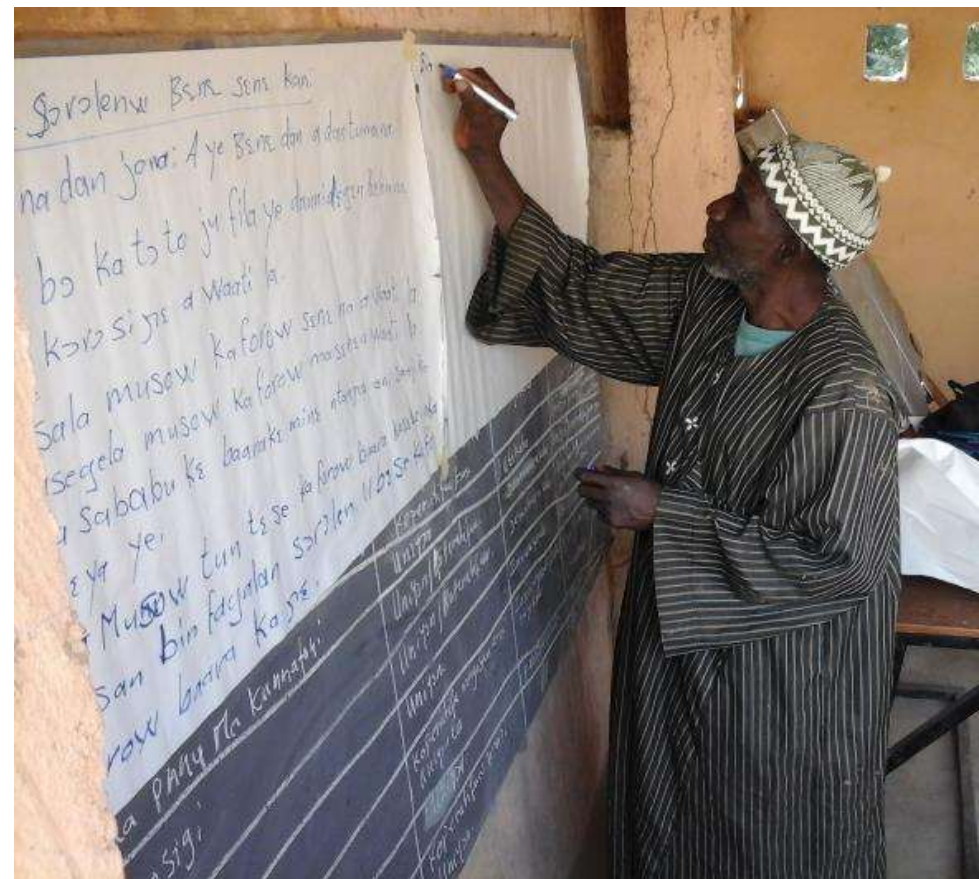


2SCALE a procédé en deux étapes

1. Mobiliser des idées d'affaires inclusives

et

2. Examen/Sélection des idées d'affaires inclusives mobilisées



2SCALE

Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa



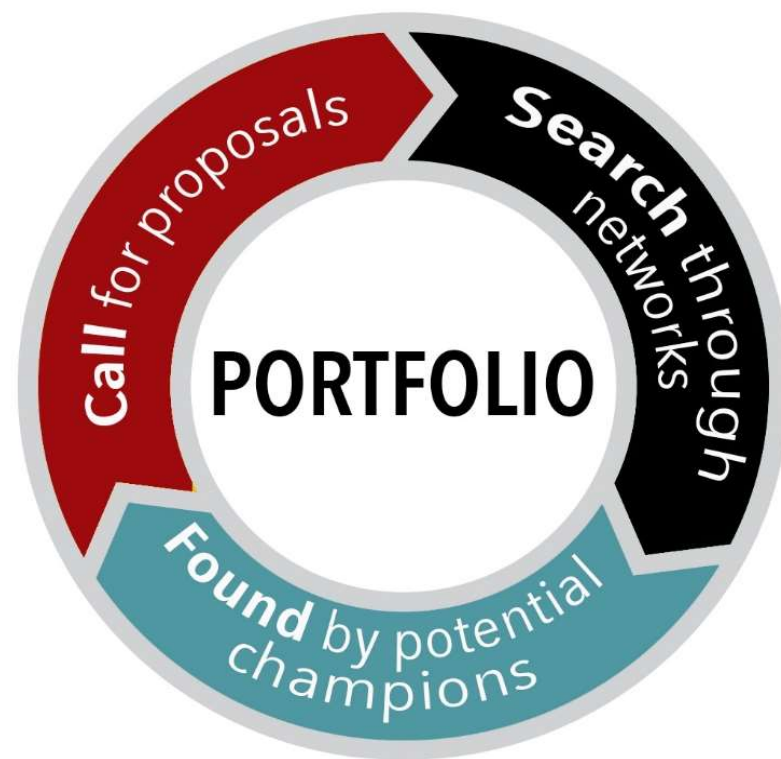
Étape 1 : Mobiliser l'idée d'entreprise inclusive

2SCALE a utilisé **trois méthodes complémentaires** pour identifier des partenaires potentiels et mobiliser des idées d'affaires inclusives : l'**appel**, la **recherche** et la **découverte**.

Une idée d'entreprise est rédigée par un potentiel champion d'affaires dans le but de présenter de manière convaincante son modèle d'affaires inclusif.

L'idée d'affaires doit contenir au moins les éléments suivants dans les propres mots du champion :

1. **Détails de l'organisation privée (partenaire potentiel)** - Inclure des informations sur le statut d'enregistrement de l'entreprise, son histoire, sa présence géographique, les produits ou services offerts, l'équipe, les actionnaires et la gouvernance de l'entreprise.
2. **Description du modèle d'entreprise** - Les éléments du Business Model Canvas (BMC) peuvent être inclus : Clients finaux, proposition(s) de valeur, choix des canaux de commercialisation, partenaires clés, activités, ressources (disponibles/nécessaires).
3. **Identification des domaines d'impact** - Les impacts sociaux auxquels l'entreprise espère contribuer par le biais de son modèle d'affaires.
4. **Indication des parties prenantes concernées** - Mentionner les principales parties prenantes avec lesquelles l'entreprise entretient des relations commerciales ou avec lesquelles elle souhaiterait développer de nouveaux liens pour renforcer ses activités.
5. **Explication de la raison de la demande de soutien à 2SCALE** - Expliquer pourquoi elle a besoin du soutien d'un partenaire de développement et la forme de ses propres contributions.



2SCALE

*Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa*



Étape 2 : Examen de l'idée d'affaires inclusive

L'étape de **sélection** vise principalement à séparer les idées d'affaires inclusives qualifiées de celles qui sont moins intéressantes ou opportunistes. Elle est menée par l'équipe de terrain du programme à l'aide d'un formulaire de sélection et consiste en une évaluation rapide axée sur les éléments suivants :

1. **Étude de dossiers : L'idée d'entreprise s'inscrit-elle** dans le programme de développement du portefeuille du programme, en termes de marché cible/industrie et de choix géographiques, etc,
2. **Étude documentaire : Champion de l'entreprise** - Structure de propriété et de gestion transparente ? ET Résultats probants dans les activités principales et absence de problèmes juridiques ou financiers ?
3. **Évaluation sur le terrain : Les 4C du champion des affaires** - le caractère en termes de RSE, de compétence, de capital (social) et de capital financier.
4. **Évaluation sur le terrain : L'idée d'affaires inclusive évalue la** compétitivité, l'inclusivité, l'engagement de partage des coûts, l'alignement des politiques, l'impact et les risques environnementaux, le caractère innovant et les considérations d'additionnalité.
5. **La sélection doit être complétée par une description détaillée de la** contribution des entreprises aux objectifs du programme pour les indicateurs d'impact dans le pays concerné. Les exemples incluent les agriculteurs, les BoPs, les PME/MPMEs, les femmes et les innovations, etc.



2SCALE

*Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa*



Lectures complémentaires

- [2SCALE Academy_Podcast_Adodo_on_inclusiven.mp3](#)
- [2SCALE Understanding of Inclusive Agribusiness_Location Académie 2SCALE](#)
- [Cas de réplication : Améliorer le développement organisationnel des pasteurs pour exploiter de nouvelles opportunités commerciales](#)
- [CHAPITRE 1 et 5_2SCALE LE COMMERCE DU LIVRE COMME UNUSUEL](#)

Implemented by:



Funded by:



Ministry of Foreign Affairs of the
Netherlands



2SCALE

*Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa*



SESSION 2

MZ1

Piliers et principes clés de
l'établissement des PPP

Slide 11

MZ1 J'ai mis en majuscule pour harmoniser avec la police de la session 1
Mady Zoungana, 2025-05-16T13:20:12.477

Pourquoi des partenariats ?

2SCALE utilise l'approche de développement des partenariats public-privé (PPP) pour l'incubation et l'accélération de modèles d'affaires (agro)inclusifs afin d'assurer la sécurité alimentaire et nutritionnelle, ainsi qu'une croissance économique durable et inclusive. Ces PPP :

- **Ne sont pas un objectif en soi**, mais un moyen d'atteindre l'objectif du programme, ils servent de cadre à la réalisation des objectifs.
- **L'accent mis sur les modèles inclusifs dans les marchés alimentaires** est également appelé "PPP agrobusiness inclusifs", afin de les distinguer des "partenariats de soutien" qui se concentrent sur une innovation spécifique et pour lesquels le processus de développement est légèrement différent.
- **Sont l'ancrage sur la formation et le développement des PEAs** au niveau local et extension à l'aval de la chaîne de valeur pour atteindre les consommateurs de la base de la pyramide (BoP) dans le marché à faible revenu.
- **Sont essentiels pour mobiliser le co-investissement et la co-innovation** tout au long des chaînes alimentaires et d'approvisionnement. Dirigés par les champions du monde des affaires, les partenariats de 2SCALE génèrent des stratégies et des plans d'action visant à améliorer l'efficacité du système alimentaire, à développer le commerce agricole et à renforcer la sécurité alimentaire et nutritionnelle.
- **Offrent de nombreuses possibilités de** mettre en relation les agriculteurs et les consommateurs de manière à renforcer la sécurité alimentaire et nutritionnelle et à jeter les bases d'une croissance économique inclusive dans les sous-secteurs de l'alimentation.



2SCALE

*Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa*





Les cinq principes d'un PPP

Les PPP de 2SCALE sont guidés par les cinq principes suivants.

- 1. Leadership pour un changement inclusif** : Le partenariat doit être dirigé par une entreprise privée (PME ou OP) qui s'engage à apporter un changement inclusif et à intégrer l'inclusion dans son modèle d'entreprise.
- 2. Se concentrer sur des systèmes concrets de chaîne de valeur alimentaire** : Le partenariat doit cibler des marchés alimentaires locaux ou régionaux spécifiques, des chaînes de valeur et des groupements d'entreprises agroalimentaires.
- 3. Additionnalité du partenariat** : **Additionnalité en termes d'intrants** : les partenaires privés ne sont pas en mesure d'autofinancer les activités du partenariat. **Additionnalité en termes de développement** : le partenariat doit générer des résultats en termes de développement.
- 4. Effet de levier du partenaire privé** : le(s) partenaire(s) privé(s) doit(vent) être prêt(s) à tirer parti des ressources investies par 2SCALE pour développer des stratégies commerciales inclusives.
- 5. Extensibilité des modèles d'affaires** : Le partenariat doit présenter un fort potentiel de mise à l'échelle (par exemple, en desservant des marchés beaucoup plus vastes ou en reproduisant ailleurs des éléments essentiels du modèle de partenariat).



La pertinence de l'approche 2SCALE

- **Pas de solutions initiales (conception par des "experts")** - Soutien aux entreprises locales qui s'engagent en faveur d'un changement inclusif et qui proposent leurs propres solutions.
- **Pas de solution miracle** - S'attaquer aux risques liés à l'intégration des marchés et de la chaîne de valeur en renforçant les réseaux locaux (PEAs) afin de renforcer les capacités et de réduire la dépendance des petits exploitants agricoles.
- **Aller plus loin** - Pour atteindre efficacement les consommateurs africains en situation d'insécurité alimentaire. MZ1
- **Reproduction de partenariats et mise à l'échelle de modèles** d'entreprise inclusifs dans des industries alimentaires ciblées afin de lever les obstacles institutionnels à l'échelle du secteur/système MZ2
- **Expertise technique** - Le consortium 2SCALE (IFDC, Bopinc et SNV) apporte chacun une expertise sectorielle précieuse qui contribue conjointement à la réalisation des objectifs souhaités du programme.

2SCALE

Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa



Slide 14

MZ1 Ceci est aussi mentionné au niveau de la diapo 6. Juste mentionner au cas où ce n'est pas fait volontairement
Mady Zoungrana, 2025-05-16T13:55:55.188

MZ2 Idem
Mady Zoungrana, 2025-05-16T13:56:37.737

Les 4 piliers de l'approche 2SCALE

1. **Championnat** : 2SCALE a travaillé avec une entreprise privée de premier plan qui s'est engagée à développer l'inclusion, appelée "business champions".
2. **Pôles d'entreprises agricoles et accords de chaînes d'approvisionnement inclusifs** : L'accent mis sur les réseaux locaux renforce le pouvoir des agriculteurs dans trois domaines : les liens avec d'autres acteurs, le renforcement des actions collectives à partir de la base et le pouvoir de négociation des agriculteurs et des acteurs locaux.
3. **Marchés BoP** : En encourageant les partenariats et les chaînes de valeur qui ciblent spécifiquement les consommateurs BoP, 2SCALE ajoute une nouvelle gamme d'opportunités pour conquérir le marché et le potentiel entrepreneurial, pour créer de nouveaux emplois et pour impliquer les femmes et les jeunes (par exemple dans la transformation des aliments, le marketing et la distribution du dernier kilomètre).
4. **Environnement commercial favorable, y compris l'accès au financement et à l'information** : 2SCALE vise à promouvoir des changements à l'échelle du système pour soutenir des conditions de concurrence plus équitables et permettre aux partenaires (et à d'autres entreprises) de conceptualiser, de mettre en œuvre et d'étendre des modèles commerciaux inclusifs. Seuls les goulets d'étranglement considérés par le partenariat comme critiques et pouvant faire l'objet d'une action sont pris en compte.



2SCALE

*Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa*





2SCALE

Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa



Les 3 principes de l'approche 2SCALE

Les piliers des PPP sont liés aux trois principes fondamentaux qui sont essentiels à la mise en œuvre efficace de l'approche 2SCALE.

1. **L'appropriation** : La stratégie compétitive dépend des champions locaux qui innovent et agissent pour impliquer d'autres acteurs et parties prenantes dans une stratégie coordonnée. Le développement de l'agrobusiness défie la notion de "solutionneur de problèmes" externe (et exclusif) ! Cette approche soutient l'appropriation locale en mettant l'accent sur le championnat, le cofinancement, la co-innovation, le co-investissement, la communication, l'assistance technique et le renforcement organisationnel.
2. **Autonomisation** : L'un des principaux objectifs de l'approche 2SCALE est d'assurer la participation effective (sur un pied d'égalité) des groupes relativement vulnérables (ménages de petits exploitants agricoles, jeunes et femmes...). Leur participation devrait se traduire par une capacité accrue à augmenter leurs revenus et à améliorer leurs moyens de subsistance, non seulement pendant la durée d'un projet, mais bien au-delà.
3. **Durabilité** : La durabilité dans le développement de l'agriculture et de l'agrobusiness fait référence à la capacité de tous les acteurs et parties prenantes impliqués à maintenir la compétitivité dans leurs secteurs respectifs, sans compromettre les moyens de subsistance d'autres personnes travaillant dans la même zone cible ou des générations futures. À cet égard, la durabilité comporte trois dimensions : économique, sociale et écologique ou environnementale .

Lectures complémentaires

- CHAPITRE 3 et 6_Systèmes agricoles compétitifs et entreprises_Approche par cas
- Module 1 : Sujet 2- Comment l'approche 2SCALE s'applique-t-elle à l'entreprise inclusive sur 2SCALE Academy

Implemented by:



Funded by:



Ministry of Foreign Affairs of the
Netherlands



SESSION 3
Etapes de la mise en place des PPP

Les sept étapes de l'élaboration et de la réalisation d'un PPP

1. **Mobilisation** de champions d'affaires et d'idées d'affaires inclusives.
2. **Sélection** des champions d'affaires et de leurs idées d'affaires inclusives ; établissement d'une liste restreinte.
3. **Élaboration** d'un dossier de partenariat et d'une présentation vidéo (pitch) des partenaires potentiels présélectionnés (c'est-à-dire uniquement ceux qui ont passé la sélection).
4. **Sélection** des partenariats par le comité de sélection externe sur la base de dossiers et de clips vidéo (pitch).
5. **Formalisation** des partenariats sélectionnés par le biais d'un accord de partenariat :
 - Atelier(s) de diagnostic et de Design (D&D) pour élaborer une théorie du changement du partenariat, un système de suivi et d'évaluation (S&E), et pour convenir de la structure du partenariat, de la stratégie et des interventions prioritaires. MZ1
 - Rédaction d'une description de partenariat et d'un accord de partenariat.
 - Évaluation de la qualité de la description du partenariat par le comité de sélection externe.
 - Finalisation de l'accord de partenariat, en tenant compte des recommandations du comité de sélection.



2SCALE

Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa



Slide 19

MZ1 J'ai remarqué que meme nous les francophones, on dit D&D, alors je propose que la traduction soit "Diagnostic et Design (D&D)"au lieu de "Diagnostic et de Conception" qui va donner (D&C) comme abbreviation
Mady Zoungrana, 2025-05-16T14:11:27.628

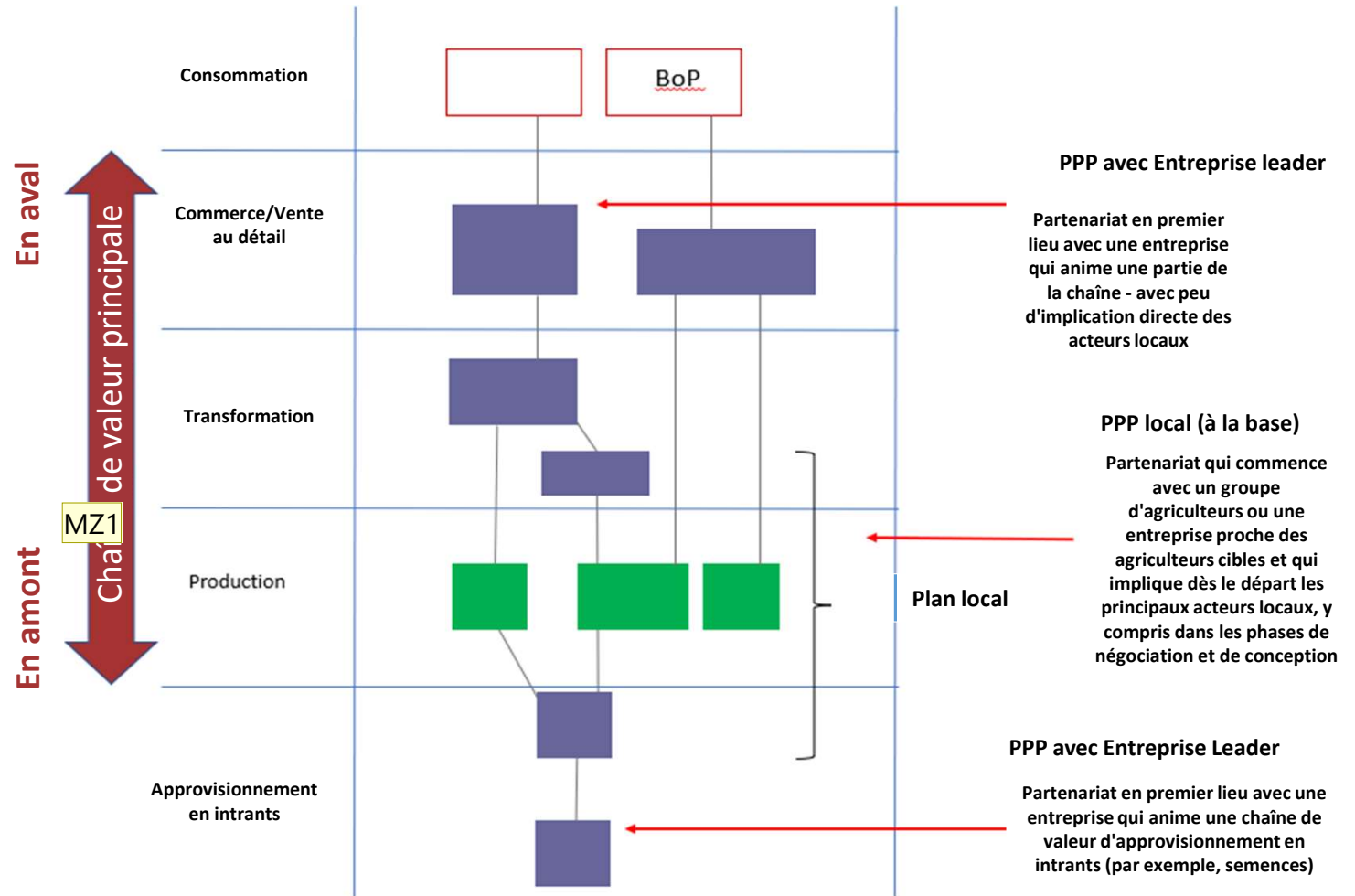
Les sept étapes de l'élaboration et de la réalisation d'un PPP (suite)

6. **Mise en œuvre** du partenariat, y compris :
 - Mise en place des structures de gouvernance.
 - Plans d'actions [cycles annuels/saisonniers].
 - Exécution des activités, y compris par le biais de services d'appui, et établissement de rapports (y compris sur les contributions financières) [cycles annuels/saisonniers].
 - Examen des progrès, du suivi et de l'apprentissage par le biais de mécanismes de gouvernance, et révision des plans d'action, y compris la prise de décision concernant la poursuite/l'arrêt du partenariat et la contribution de 2SCALE [cycles annuels/saisonniers].

7. **Conception et mise en œuvre d'une stratégie de sortie** pour les partenariats dont 2SCALE se désengage (PPP réussis) ou cesse de les soutenir (PPP non réussis), y compris un rapport de fin de partenariat.



Archétypes PPP et points d'entrée



Implemented by:



Funded by:



Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands

Slide 21

MZ1 J'ai inversé upstream et downstream. Ce n'était pas le bon ordre
Mady Zoungana, 2025-05-16T14:15:43.138

Lectures complémentaires

- Module 1 : Thème 3_ Comment se présente le cycle de partenariat 2SCALE ?
- 2SCALE PPP_Protocol

Implemented by:



Funded by:



Ministry of Foreign Affairs of the
Netherlands



SESSION 4

Domaines thématiques clés nécessaires à la promotion de modèles de l'agrobusiness inclusif

LES SERVICES DE 2SCALE SONT ORGANISÉS EN 8 DOMAINES THÉMATIQUES

Les interventions de 2SCALE qui soutiennent le business inclusif dans les systèmes de chaînes de valeur ciblés sont organisées en domaines thématiques. Ces huit domaines comprennent des aspects essentiels au fonctionnement des PME et peuvent être liés à des activités typiques mises en œuvre par les partenariats. Ces domaines thématiques sont les suivants

- **BoP Marketing et distribution (M&D)**
- **Innovations inclusives (vertes)**
- **Formation de pôles d'entreprises agricoles (PEA)**
- **Coordination de la chaîne d'approvisionnement (CCA)**
- **Développement du secteur privé (DSP) et compétences entrepreneuriales**
- **L'égalité entre les hommes et les femmes (GE) et l'autonomisation économique des femmes (WEE)**
- **Inclusion des jeunes**
- **Inclusion financière**



2SCALE

Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa



Marketing et distribution à la base de la pyramide (BoP M&D)

L'essence de la M&D pour les BoP est d'améliorer l'accès à des aliments nutritifs pour les consommateurs BoP en Afrique. Les consommateurs BoP, caractérisés par leurs faibles revenus, constituent le plus grand segment de consommateurs en Afrique. Ils constituent également le segment le plus difficile à atteindre. Ils représentent un marché important pour les produits alimentaires.

Activités typiques de 2SCALE au sein de la BoP M&D

1. Identifier les opportunités de marketing BoP

À ce stade, les experts en marketing et en vente peuvent aider à identifier les opportunités sur les marchés du BoP :

- Domaines d'intervention : **taille du marché, diversification de la clientèle et flux de trésorerie.**
- Avec le Champion d'affaires, ils **évaluent le potentiel.**
- S'ils sont viables, ils élaborent ensemble une stratégie à l'aide d'outils tels que : **Business Model Canvas (BMC)** pour une stratégie claire d'une page. D'autres outils sont également utilisés : **Modèle 3C, Lean Canvas, modèle VTDF.**
- Le **Business Model Canvas (BMC)** permet d'aligner ou d'affiner les plans d'affaires existants sur les besoins du marché BoP. Selon le stade de l'entreprise, un **BMC complet ou partiel** peut être utilisé.



Activités typiques de 2SCALE au sein de BoP M&D (suite)

2. Une image de marque et un emballage appropriés

2SCALE soutient les champions commerciaux et les micro-entreprises **en matière de stratégie de marque et d'emballage** (par exemple, *Guts Agro* en Éthiopie développe les mélanges de céréales *Likie Mum* dans des emballages améliorés à faible coût destinés aux consommateurs du BoP).

3. Faciliter les activations du marché

2SCALE soutient les champions d'affaires et les micro-entreprises avec des activations de marché :

- **Activations au niveau de l'entreprise** mises en œuvre par le champion d'affaires. Il s'agit d'une activité commune à toutes les interventions BoP de 2SCALE.
- **Activation par une agence sous contrat.** Il s'agit d'une pratique courante dans les interventions BoP en Afrique de l'Est.

4. Faciliter la distribution du dernier kilomètre

2SCALE soutient les champions commerciaux et les micro-entreprises dans la distribution du dernier kilomètre :

- **Piggyback (exportation kangourou):** Le modèle "Koko" et thé de nuit de Yedent Agro, par exemple, impliquait un partenariat indigène avec les vendeurs de bouillie de la communauté locale.
- **Le modèle de la franchise,** qui fait appel à des agents de vente indépendants (par exemple, *Guts Agro Likie Mum*, en Éthiopie).
- **Ventes directes.** Les exemples incluent *Mhogo*, *STAWI* et *Tamanaa*. C'est le cas dans la plupart des partenariats, soit en face à face, soit via les médias sociaux ou en ligne.

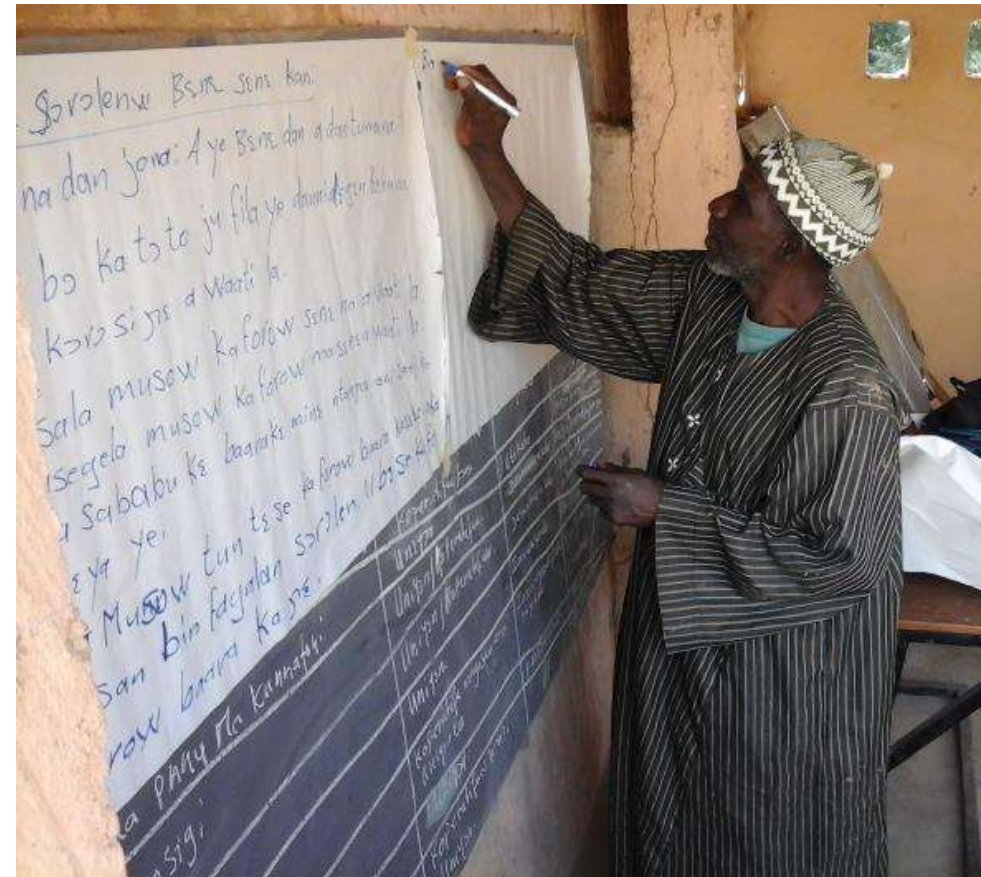


Activités typiques de 2SCALE au sein de BoP M&D (suite...)

5. Développer des campagnes de changement de comportement pour une alimentation plus saine

2SCALE soutient les Champions d'affaires et les micro-entreprises par des campagnes de changement de comportement :

- Exemple : changement de comportement dans la préparation de la boisson Fura (hygiène) et dans le mode de vente, en utilisant des micro-mélangeurs manuels avec des femmes Fulani dans le nord du Nigéria. Un changement de comportement positif est apparu, passant de la manipulation du Fura sur le terrain à un comportement d'adaptation à la table. Outre l'hygiène, cette méthode a également permis d'améliorer l'efficacité en termes de nombre de personnes servies dans un laps de temps donné.
- Le recours à des pairs adeptes précoces et à des agents de vulgarisation vénérés des communautés peulhs en tant qu'agents de changement après la formation a eu un impact sur les moteurs du changement.



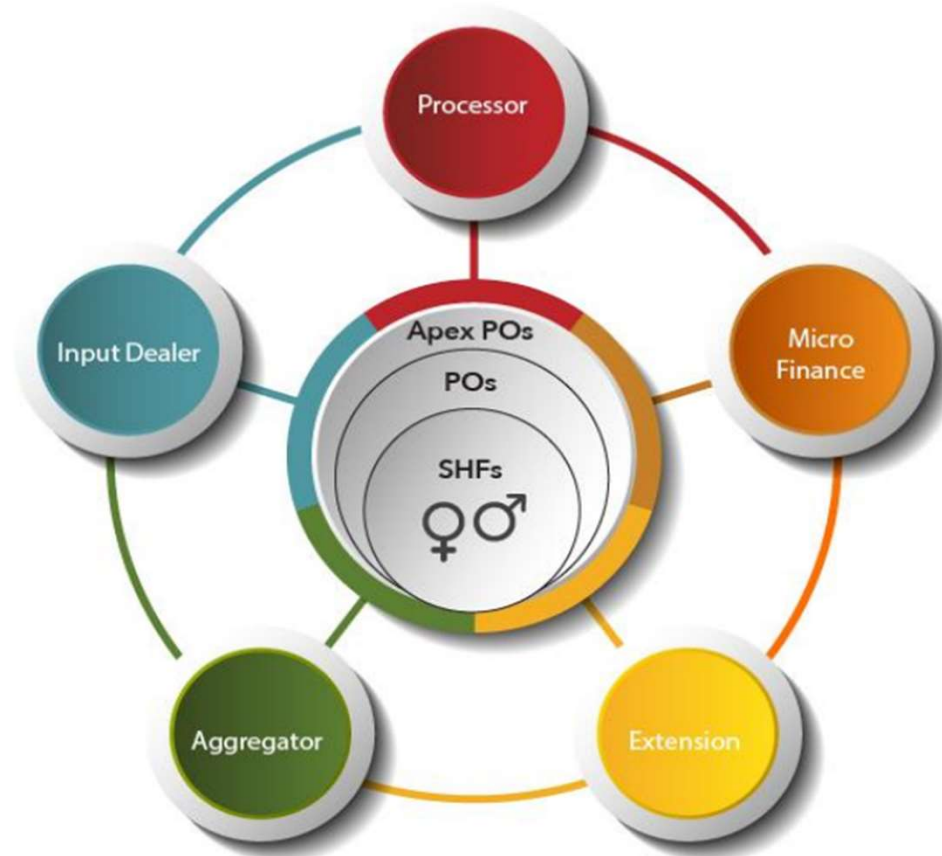
Formation de pôles d'entreprises agricoles (PEA)

Un Pôle d'entreprises agricoles ou Cluster (PEA) est un réseau local d'acteurs du monde agroalimentaire constitué autour des petits exploitants agricoles. La formation et le développement d'un PEA consiste à organiser et à consolider les bases d'une chaîne de valeur efficace et fonctionnelle afin d'améliorer et de maintenir la sécurité alimentaire et nutritionnelle, ainsi que l'emploi.

Les principales caractéristiques d'un PEA, qui constitue l'un des piliers de l'approche 2SCALE, sont les suivantes :

- Elle implique la formation et le renforcement des acteurs locaux de l'agrobusiness.
- Ces acteurs sont actifs dans la même chaîne de valeur des produits de base et ont une vision commune du marché.
- Ces acteurs sont présents sur le même site géographique, ce qui est essentiel pour établir des PEA durables afin de favoriser l'engagement, la co-innovation, le coapprentissage et la coordination dans la chaîne de valeur.
- L'approche ABC est centrée sur les petits exploitants agricoles et leur entreprise agricole

Le renforcement des liens et des capacités de ces acteurs, la création et le maintien de relations commerciales équitables et gagnant-gagnant jettent les bases de groupements durables reliés à des champions d'affaires afin de mieux coordonner les chaînes de valeur. Ces relations équitables et gagnant-gagnant contribueront à améliorer la disponibilité et l'accès aux denrées alimentaires.



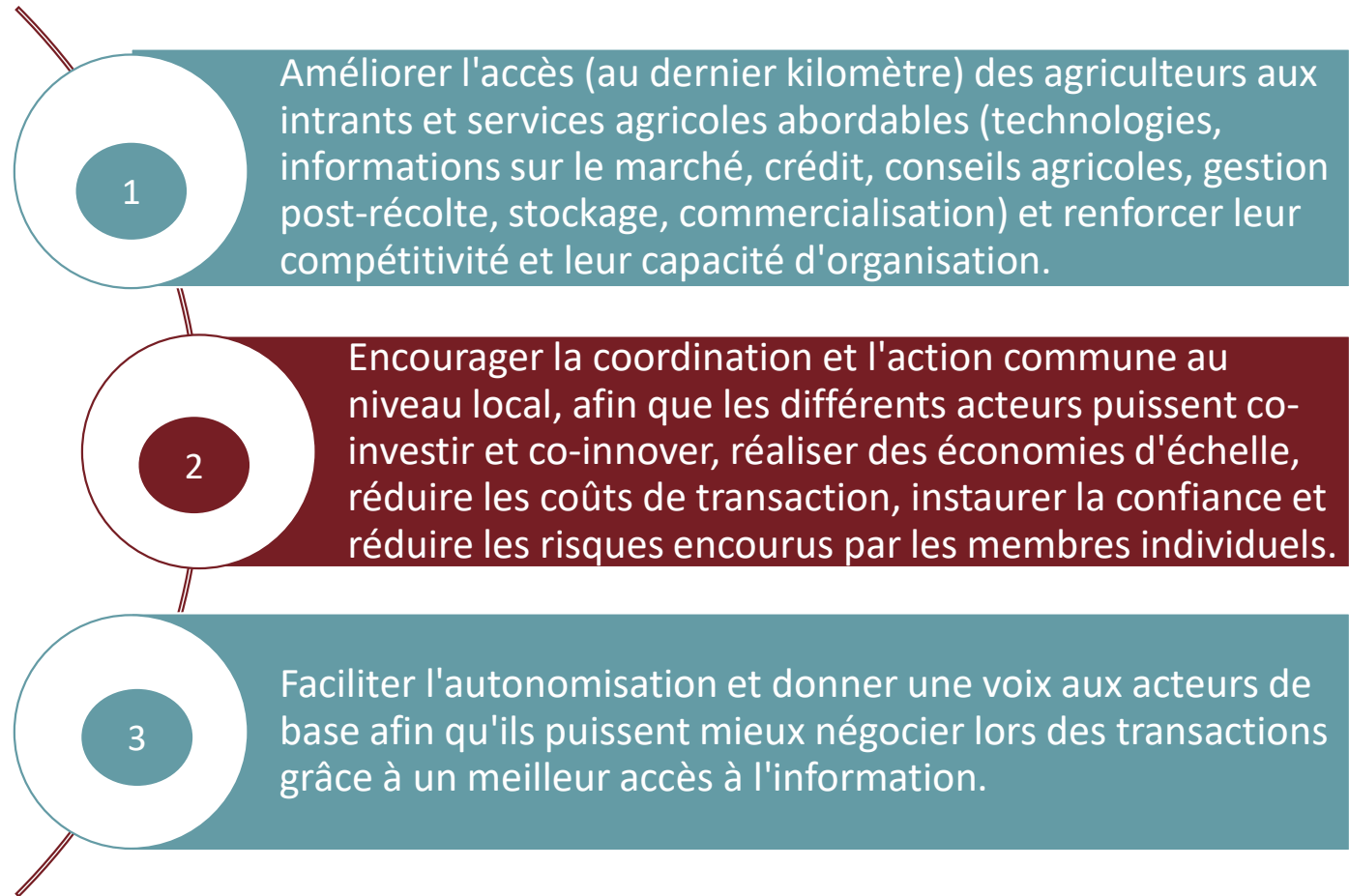
2SCALE

*Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa*



Pourquoi un PEA ?

Il y a trois raisons principales à cela :



Mis en oeuvre par :



Financé par :

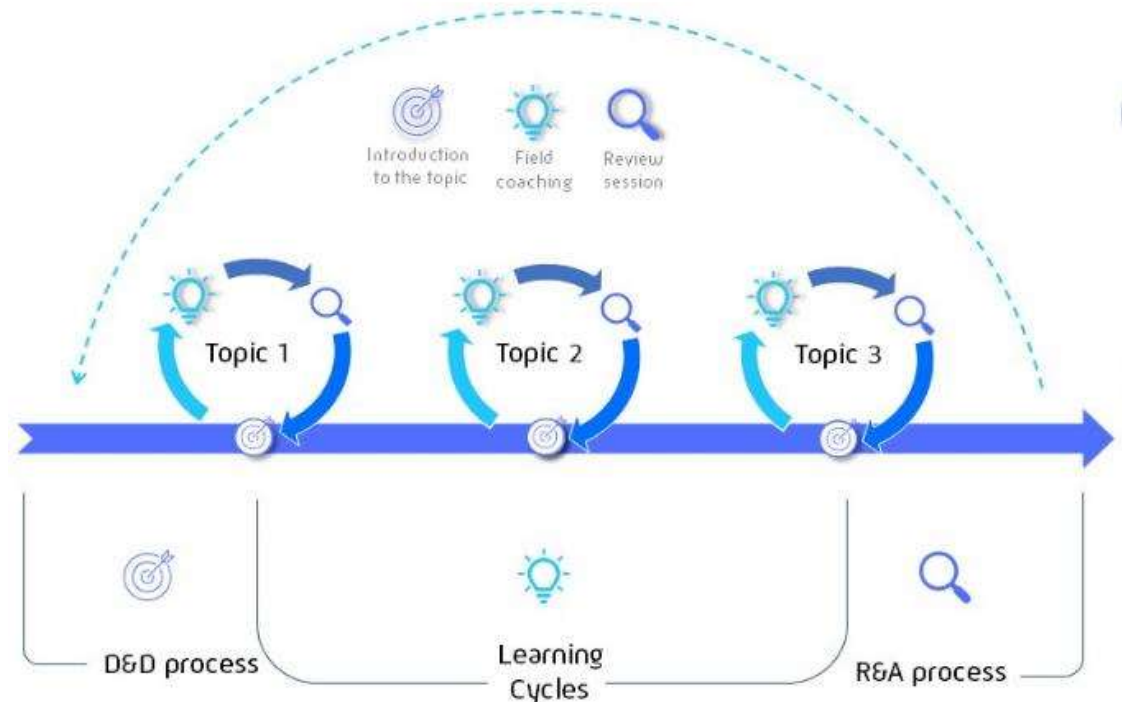


Ministère des Affaires étrangères
des Pays-Bas

Les activités clés de l'approche PEA sont les suivantes

1. La formation du PEA commence lors de la mise en place de partenariats agrobusiness inclusifs avec des entrepreneurs privés.
2. Recrutement de coaches PEA et élaboration d'une stratégie pour maintenir le service de coaching.
3. Renforcer les capacités des coaches PEA pour qu'ils puissent faciliter, servir d'intermédiaires et renforcer les capacités des acteurs du PEA.
4. Créer et maintenir des relations d'affaires entre les acteurs.

Notre approche d'autonomisation de la base



Implemented by:



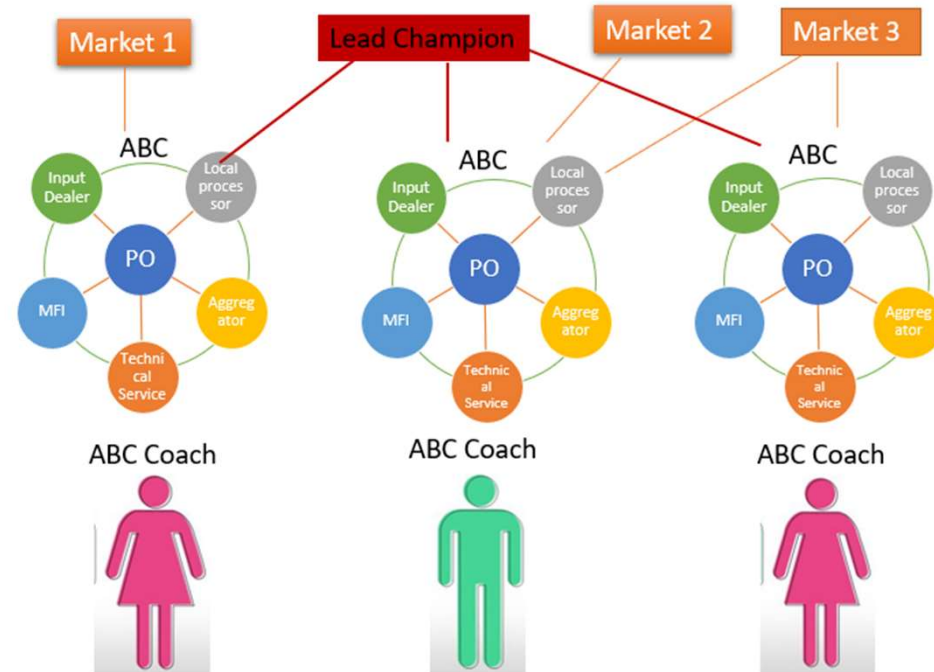
Funded by:



Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands

Rôles des Coach PEA

- Identifier et faciliter les relations d'affaires
- Mettre en réseau les acteurs de le PEA et faciliter l'innovation commune
- Renforcer les capacités des acteurs en matière de "hard skills" et de "soft skills"
- Élaborer des plans d'affaires
- Négocier les prix et les crédits
- Organiser le stockage collectif et la commercialisation
- Développer de nouveaux produits et de nouvelles marques

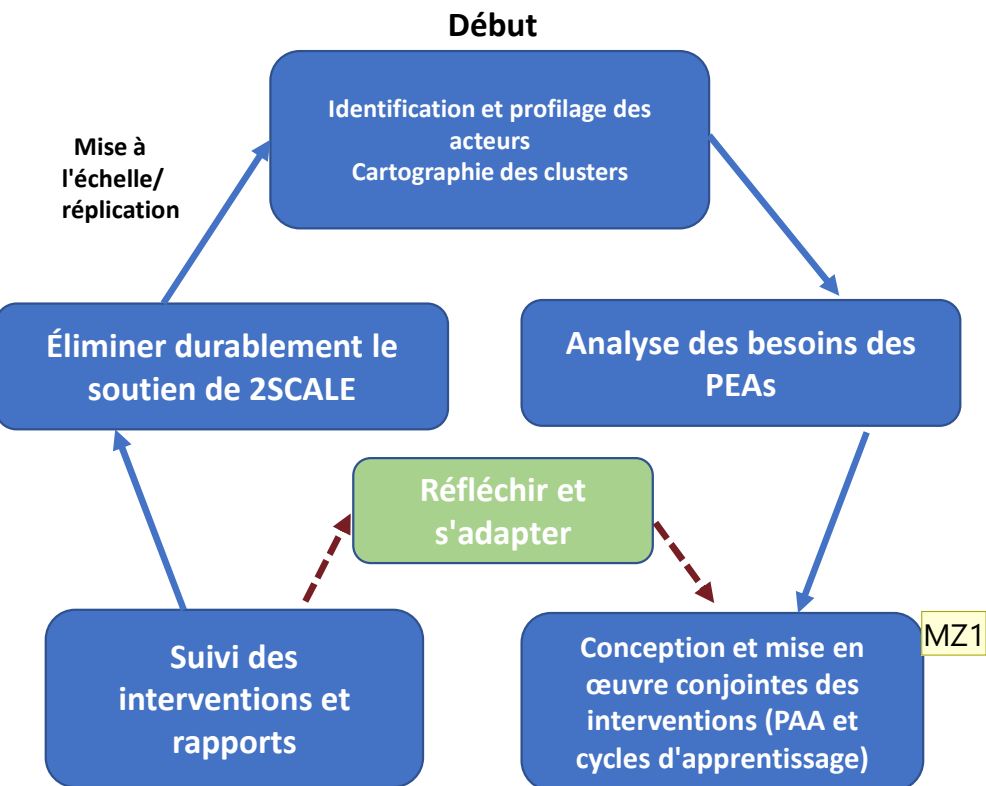


Les coaches ABC de 3 pays facilitent l'accès des acteurs à leurs marchés respectifs, mais la priorité est donnée au champion principal.

2SCALE

*Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa*





2SCALE

*Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa*



Construire un PEA solide

Selon le contexte, il est nécessaire de :


- Présenter l'approche PEA au champion d'affaires au début du processus et s'assurer de son adhésion ;
- S'assurer de la possibilité de créer des PEA lors de la sélection des idées d'affaires ;
- Cartographier les potentiels PEA (nombre potentiel d'agriculteurs et d'autres acteurs, lieux géographiques, ...) au cours de l'atelier D&D. Impliquer le Service d'Appui Entrepreneurial (SAE) et le champion d'affaires si possible.
- Procéder à une évaluation des besoins des PEA en matière de renforcement des capacités. Si possible, intégrer l'évaluation dans le D&D.
- Élaborer un plan d'action annuel (PAA) décrivant les interventions destinées à répondre aux besoins des PEA en matière de renforcement des capacités.

MZ1 Il manque la fleche directionnelle qui quitte la conception vers le suivi
Mady Zoungrana, 2025-05-16T17:07:25.441

Construire un PEA solide (suite...)

- Identifier les coachs du PEA (en particulier les coachs internes) qui participeront à la mise en œuvre du plan d'action.
- Une fois le plan d'action approuvé, la mise en œuvre commence. Un SAE est engagé à cet effet. Le suivi, la collecte de données et l'établissement de rapports sont effectués périodiquement afin d'évaluer les progrès et de procéder aux ajustements nécessaires.
- À la fin du cycle du PAA, un atelier de réflexion et d'adaptation est organisé pour faire le point sur les performances de la période et proposer de nouvelles activités pour l'année suivante. Ce cycle se poursuit jusqu'à la fin du partenariat.
- Au cours de la dernière année du partenariat, la stratégie de retrait progressif est entièrement mise en œuvre pour assurer la durabilité et renforcer les PEA et le partenariat.

NOM: MAIMOUNA



Objectifs

- faire la cuisine
- faire de la friture
- SATISFACTION des besoins de ses enfants.

Des gains

- Se sentir comme une bonne mère
- Voir ses enfants en Bonne Santé
- Satisfaction morale

Des douleurs :

- Qualité douteuse.
- La cherté de l'huile
- Mauvaise qualité des emballages
- L'hygiène
- Maigre revenu

Comportement d'Achats:

- Elle achète au marché local, Boutique chaque jour pour usage quotidien.
- Ne disposant pas de bon revenu, elle a acheté les produits moins chers sans se soucier de la qualité!

Information Personnelles

30 ans, ménagère marié, élève, mère de 5 enfants dont 2 enfants scolarisés. Rêve d'une bonne Alimentation et d'un meilleur avenir pour ses enfants.

Mis en oeuvre par :



Financé par :



Ministère des Affaires étrangères des Pays-Bas

Durabilité des services d'accompagnement

Pour des PEA durables, capables de fournir des services adaptés, il est nécessaire d'envisager progressivement l'intégration des coûts d'accompagnement dans la structure des coûts de la chaîne de valeur.

Exemples

Le cas des produits laitiers au Nigeria où un Coach PEA fait maintenant partie de l'industrie laitière. Il collecte et transporte le lait vers les centres de collecte en utilisant sa voiture personnelle.

Cas de l'ananas au Bénin : Les OP prélèvent une commission sur chaque kilogramme d'ananas fourni au transformateur pour financer les frais d'encadrement.

Le cas du PPP pour le maïs au Nigeria. Les OP organisent les commandes d'engrais et négocient de meilleurs prix tout en dégagant des marges pour financer les services d'accompagnement.

Implemented by:



Funded by:



Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands



Innovation (verte) inclusive

En quoi consiste ce domaine thématique ?

• L'application de produits et de services innovants est essentielle à la mise en place de systèmes alimentaires résilients en Afrique subsaharienne, où se trouve la majorité des personnes en situation d'insécurité alimentaire, qui devraient augmenter dans les années à venir. Cela est d'autant plus important que les changements climatiques exposent les agriculteurs et les systèmes alimentaires à des risques importants, notamment des risques liés au climat, aux marchés et à la finance.

- 1. Numérisation pour l'agriculture (D4Ag)** axée sur les géodonnées pour l'agriculture et l'eau (G4AW) qui aide les agriculteurs et les autres acteurs de la chaîne de valeur à devenir plus efficaces grâce à l'utilisation de solutions basées sur les TIC/mobiles. Exemples : informations météorologiques avec IGNITIA au Nigeria et au Ghana et services financiers avec la société Doun-ka-fa (Doni-Doni) au Mali.
- 2. Innovations techniques ou tangibles (mécaniques)** Ces outils mécaniques comprennent les drones pour les opérations et la surveillance des terrains, le kit soja pour faciliter la transformation du soja par les femmes, les micro-transformateurs qui réduisent la charge et le coût de la transformation du lait de soja. Parmi les autres innovations, citons les innovations solaires, les biodigesteurs pour la fourniture d'énergie et d'engrais et les recharges pour la distribution d'huile et de lait.
- 3. Les bonnes pratiques** comprennent des innovations qui impliquent généralement des formations, des sensibilisations ou des actions collectives de la part des acteurs de la chaîne de valeur afin d'améliorer la coordination, la productivité agricole et l'accès aux services en temps opportun. Les exemples incluent l'utilisation de semences améliorées et de produits de plantation, d'engrais enrobés/biologiques et d'ISFM/IPM.

2SCALE

Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa



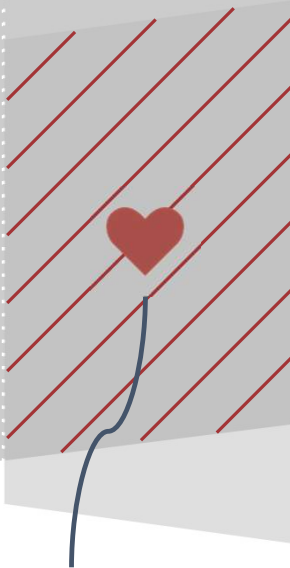
Notre approche basée sur les besoins

L'entonnoir de l'innovation

Trouver les innovations

- Nous cherchons dans nos propres réseaux
- Les innovateurs s'adressent à nous
- Nous organisons des défis d'innovation
- Nous collaborons avec des organisations de soutien à l'innovation (par exemple, des pôles technologiques) et des programmes.

*Dirigée par l'équipe d'innovation 2SCALE
l'équipe d'innovation*



*Associer soigneusement les innovations
aux partenariats 2SCALE*

Identifier la demande d'innovations

- Nous demandons aux Champions de dresser la liste des domaines d'innovation
- Nous aidons les conseillers à s'orienter sur les innovations disponibles

(par exemple, ateliers de formation, notre [référentiel d'innovation numérique](#))

*En étroite collaboration avec les facilitateurs
du partenariat 2SCALE*

Entonnoir de partenariat

Implemented by:



Funded by:



Ministry of Foreign Affairs of the
Netherlands

Critères de sélection de l'innovation

1. Adaptation du programme
2. Potentiel d'impact
3. Désirabilité
4. Viabilité
5. Faisabilité
6. Adéquation

[Cliquez pour accéder à notre modèle de fiche de sélection](#)

2SCALE Inclusive Green Innovation Screening sheet

Name of Innovations: [Redacted]
 Unique selling point: [Redacted]
 Company name & location: [Redacted]
 Scouter: [Redacted]
 Date of intake meeting: [Redacted]

2SCALE program fit

Food & Nutrition security: [Redacted]
 Cost/benefit analysis: [Redacted]
 Replicability: [Redacted]
 Additionality: [Redacted]
 Sustainability: [Redacted]

Impact

Low income focus: [Redacted]
 Benefit: [Redacted]
 Job creation: [Redacted]
 Gender & youth: [Redacted]
 Environment: [Redacted]
 CSR: [Redacted]

Desirability

Demand: [Redacted]
 Motivation to change: [Redacted]
 Ease of adoption: [Redacted]
 Usability: [Redacted]
 Price point & payment method: [Redacted]

Viability

Market size & share: [Redacted]
 Competition: [Redacted]
 Working capital: [Redacted]
 Financial resources: [Redacted]
 Profit & loss: [Redacted]

Feasibility

Supply chain: [Redacted]
 Marketing: [Redacted]
 Distribution: [Redacted]
 After-sales support: [Redacted]
 Legal framework: [Redacted]

Suitability

Local presence: [Redacted]
 Entrepreneurial DNA: [Redacted]
 Experience: [Redacted]
 Commitment: [Redacted]
 Collaboration: [Redacted]

Total Screening Score (auto-calculated): 13 / 30

Implemented by:



Funded by:



Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands

Domaines d'innovation à prendre en considération de manière générale (dans l'exploitation et hors de l'exploitation)



Niveau intrants

Niveau production

Niveau traitement

Niveau marketing

Utilisation plus efficace et plus respectueuse de l'environnement de l'eau, de l'énergie et d'autres intrants pour la production.

Moins de pertes de récoltes causées par le changement climatique et les conditions météorologiques extrêmes.

Meilleur accès au financement, à la résilience financière et à la capacité d'épargne.

Moins de pertes alimentaires lors des manipulations post-récolte, du transport et du stockage.

Plus de valeur économique et nutritionnelle ajoutée avec moins de déchets, d'énergie et de ressources plus propres.

Amélioration des liens entre les agriculteurs et les marchés, de la gestion de la chaîne d'approvisionnement, de la traçabilité et de la logistique.

Moins de déchets d'emballage dans la distribution, le commerce de détail et la consommation.

Atteindre un plus grand nombre de consommateurs BoP au dernier kilomètre avec des produits alimentaires nutritifs et abordables répondant à des aspirations.

L'innovation digitale

Services de conseil aux agriculteurs

Portefeuilles mobiles, prêts et assurances

Logiciel de planification des ressources de l'entreprise

s/o

Commerce électronique pour le BoP, logiciel de liaison agriculteur-marché

L'innovation mécanique

Irrigation par énergie solaire, pulvérisation par drone

Serres, hydroponie

s/o

Refroidissement par énergie solaire, humidimètres, amélioration du stockage

s/o

Solutions de recharge

s/o

Bonnes pratiques

Variétés de semences, races de vaches, microdosage, rotation des cultures, inoculants, lutte intégrée contre les parasites.

Variétés tolérantes à la sécheresse, races tolérantes au climat, semences résistantes au sel

Formation à la littératie financière

Produits circulaires issus de pertes et de sous-produits alimentaires

Transformation des variétés biofortifiées

s/o

Stratégie intégrée d'optimisation des ventes

Implemented by:



Funded by:



Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands



2SCALE

Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa



Coordination de la chaîne d'approvisionnement

En quoi consiste ce domaine thématique ?

Il est évident que les chaînes de valeur reposent sur des liens et que les liens lâches, en particulier au niveau supérieur, sont les raisons les plus pressantes des faibles performances et du mauvais fonctionnement des chaînes de valeur. En particulier, les liens verticaux d'approvisionnement en matières premières sont limités par la confiance et la transparence du partage des bénéfices. C'est pourquoi ce domaine thématique traite des accords d'approvisionnement et de la coordination verticale entre les petits exploitants agricoles et les autres acteurs qui s'approvisionnent en matières premières. Il met l'accent sur l'amélioration de la confiance et de la transparence entre les acteurs afin d'améliorer et de coordonner les relations commerciales.

Activités typiques de 2SCALE dans le cadre de la coordination de la chaîne d'approvisionnement

- 1. Contrats :** Faciliter les accords contractuels spécifiques au contexte avec des termes clairs et simples peut améliorer la transparence des parties engagées dans un contrat. Les conseillers en agro-industrie inclusive peuvent donc utiliser des accords contractuels pour coordonner la chaîne d'approvisionnement et améliorer la confiance et la transparence tout en étant neutres dans le processus d'accord.
- 2. Solutions numériques :** L'utilisation de solutions numériques pour améliorer la transparence et les conditions mutuellement avantageuses a joué un rôle déterminant dans la coordination des chaînes de valeur liées aux SHF. Les entreprises, dans l'attente de relations à long terme, investissent dans des solutions numériques. Cette solution permet de garder une trace de qui a fourni quoi, quand et d'où, de la cohérence et de qui reçoit combien du prix final.
- 3. D'autres incluent des négociations de routine sur les prix en utilisant l'analyse des coûts et l'étalonnage des performances, en établissant des primes pour la qualité et des programmes de fidélisation.**

Développement du secteur privé (DSP) et compétences entrepreneuriales

En quoi consiste ce domaine

- Toutes les micro - et nombreuses petites - et moyennes entreprises impliquées dans des partenariats agrobusiness inclusifs ont besoin d'aide pour exploiter pleinement les opportunités commerciales offertes par leur participation à la chaîne de valeur. Les outils et les approches de développement du secteur privé et de l'entrepreneuriat aident ces entreprises à se connecter, à apprendre et à se développer. Ils leur permettent également d'être compétitives en les aidant à affiner leurs plans d'affaires.

Outils 2SCALE typiques développés ou utilisés

- La trajectoire Aya pour les femmes micro/petites entrepreneuses
- Formation et accompagnement des jeunes dans l'acquisition de compétences de base en matière de vie et de gestion d'entreprise
- Séances d'élaboration d'un modèle d'affaires pour les champions d'affaires
- D'autres incluent des collaborations avec d'autres programmes tels que GAIN Marketplace et Agritera pour renforcer l'approche des entreprises coopératives.



2SCALE

Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa



Activités typiques de 2SCALE dans le domaine de la DSP et de l'esprit d'entreprise

Des exemples concrets d'activités dans ce domaine sont présentés ci-dessous. L'intégration de ces activités dépend de l'évaluation des besoins.

1. **Facilitation des accords contractuels et de la coordination verticale** : Par exemple, l'analyse des types de contrats, des options et des éléments constitutifs (structure d'incitation, conditions d'inclusion, gestion des risques, mécanismes d'application) et les conseils en la matière.
2. **Affiner les modèles de prestation de services** : Par exemple, grâce à l'analyse de la structure des coûts de la chaîne de valeur (menée par le partenaire stratégique de 2SCALE : Financial Inclusion).
3. **Faciliter l'introduction d'innovations pour l'efficacité de la chaîne** : Par exemple, l'introduction de systèmes numériques de gestion de la chaîne d'approvisionnement et de technologies de gestion des déchets.
4. **Renforcer les compétences entrepreneuriales des entreprises partenaires** : Grâce à la trajectoire Aya de 2SCALE pour les femmes micro/petites entrepreneuses, les jeunes sont responsabilisés dans leur vie de base et leurs compétences commerciales par le biais de la formation et de l'accompagnement.
5. **Réaliser des analyses sur le genre et la jeunesse** tout au long de la chaîne de valeur alimentaire
6. **Améliorer les capacités financières** des champions d'affaires



Égalité des sexes et autonomisation économique des femmes (GE&WEE)

Sur quoi porte ce domaine thématique ?

Afin d'assurer l'égalité entre les sexes et d'obtenir des chaînes de valeur inclusives plus dynamiques, le thème de l'égalité des sexes et de l'autonomisation économique des femmes a été défini pour faciliter les bonnes pratiques pour les facilitateurs et tous les acteurs afin d'augmenter les chances de chacun de faire des affaires ensemble et de diversifier les opportunités économiques pour tous.

En ce sens, l'objectif de 2SCALE en matière d'égalité des sexes est notamment de soutenir et d'aider à développer des modèles agroalimentaires où les femmes, en tant que petites exploitantes agricoles, transformatrices, employées, commerçantes et chefs d'entreprise, peuvent s'exprimer à part égale :

1. **avoir accès au renforcement des capacités, aux services de soutien, à l'équipement, aux intrants et aux actifs pour leurs activités.**
2. **bénéficier de ces derniers sous la forme d'une augmentation des rendements, des revenus, du temps disponible, de nouveaux emplois et de débouchés commerciaux.**
3. **Prendre et/ou influencer les décisions au niveau du ménage, de l'agro-industrie, du cluster ou de la chaîne de valeur.**



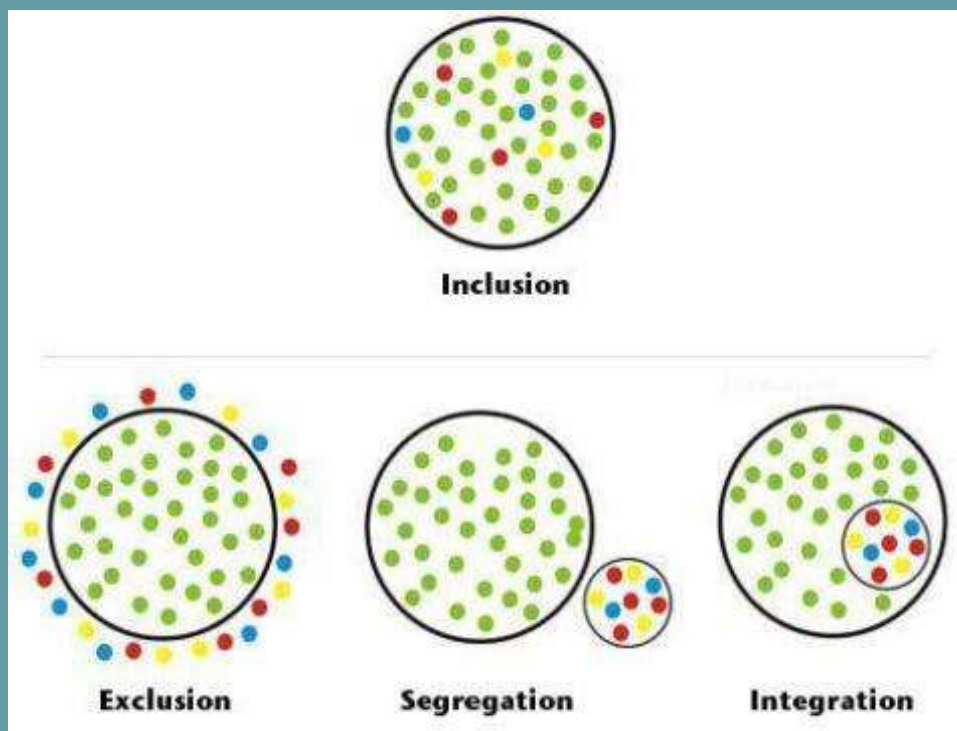
2SCALE

*Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa*



Activités typiques de 2SCALE au sein de WEE

1. **Assurer l'inclusion des femmes dans les entreprises et organisations privées** (MPME, OP) avec une proportion globale de 50 % de femmes.
2. **Favoriser l'accès aux ressources productives** (terres, capitaux, intrants, technologies permettant d'économiser du temps et de la main-d'œuvre, équipements...).
3. **Renforcer les services de prestataires de services privés et publics qui tiennent compte de la dimension de genre** (formation, vulgarisation, accompagnement, équipement, financement...).
4. **Améliorer les capacités des femmes à travailler en réseau, à négocier et à établir des relations en utilisant l'outil entrepreneurial AYA** (avec les pairs, les organisations professionnelles, la gouvernance au niveau du groupe et dans les chaînes de valeur).
5. **Renforcer la capacité des femmes à influencer les décisions, à négocier et à contrôler une part équitable des bénéfices tirés** de leur activité au sein des ménages et tout au long de la chaîne de valeur.



2SCALE

Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa



Inclusion des jeunes

En quoi consiste ce domaine thématique ?

2SCALE a adopté le **modèle Opportunities for Youth Employment (OYE)** développé par SNV. Ce modèle adopte une approche fondée sur le marché qui vise à préparer les jeunes marginalisés non scolarisés à l'emploi et à l'entrepreneuriat en les dotant de compétences et d'outils et en les reliant à des réseaux qui leur permettent de s'engager sur la voie de l'emploi et de l'entrepreneuriat. L'objectif est de réduire durablement le chômage des jeunes. L'OYE atteint cet objectif par le biais de

- fournir une formation sur les compétences pertinentes pour le marché, améliorant ainsi l'employabilité (**facteurs d'incitation**) ;
- en reliant les jeunes aux opportunités de marché pour l'emploi et le développement des entreprises, y compris l'accès au financement (facteurs d'adéquation) et en soutenant leur accès aux opportunités d'emploi ou la création d'entreprises dirigées par des jeunes dans des segments identifiés de la chaîne de valeur grâce au mentorat, à l'accompagnement et au développement du leadership (**facteurs d'attraction**).



2SCALE

*Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa*



Activités typiques de 2SCALE dans le cadre de l'inclusion des jeunes

1. **L'analyse de marché de l'OYE pour rendre opérationnel le modèle OYE.** le résultat de l'analyse de marché permet d'identifier le profil des jeunes, leurs besoins et les opportunités d'emploi potentielles tout au long de la chaîne de valeur.
2. **Renforcer les compétences entrepreneuriales des entreprises partenaires en dispensant une formation aux coachs PEA et/SAE dans les PEA** afin de les doter des compétences nécessaires pour garantir la mise en œuvre d'interventions appropriées.
3. **Faciliter la formation des jeunes à des compétences techniques, pertinentes pour le marché et adaptées à la vie et au développement des entreprises,** en leur donnant les moyens d'acquérir des compétences sociales, commerciales et de leadership, en ciblant les jeunes sélectionnés qui ont l'ambition de devenir salariés ou travailleurs indépendants dans le cadre de PPP ciblés.
4. **Poursuivre l'accompagnement et le suivi des entreprises dirigées par des jeunes en partenariat avec** un réseau d'accompagnateurs de groupements agro-industriels, de conseillers en agro-industrie inclusive et d'autres partenaires délégués par les champions de l'entreprise afin d'assurer la performance et la continuité des possibilités d'emploi créées et des entreprises dirigées par des jeunes.



2SCALE
Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa



Inclusion financière

En quoi consiste ce domaine thématique ?

L'inclusion financière - en tant que processus - cherche à répondre aux contraintes spécifiques qui excluent les personnes, telles que les personnes vulnérables, les petits exploitants agricoles et leurs groupes, les femmes et les jeunes, de l'accès aux services financiers, de leur utilisation et des avantages qu'ils procurent. Le projet 2SCALE a contribué à faire en sorte que les PME et les petits exploitants agricoles soient en mesure d'accéder et d'utiliser les produits et services financiers existants ou, dans certaines situations, de les améliorer ou d'en créer de nouveaux pour répondre aux besoins des agriculteurs et des PME.

Pourquoi l'inclusion financière est-elle nécessaire ?

- **L'accès au financement favorise la croissance des entreprises.**
 - en permettant aux acteurs des deux côtés de la chaîne de valeur d'accroître leurs capacités
 - en développant les activités et en en créant de nouvelles pour échapper au cercle des faibles intrants et des faibles extrants
- **L'accès au financement peut rendre les chaînes de valeur plus efficaces.**
 - en rassemblant les acteurs de la chaîne de valeur afin de mieux harmoniser leur gestion financière, d'accumuler de l'épargne, etc.
- **L'accès au financement pour les groupes les plus faibles (inclusion financière) crée un effet multiplicateur.**
 - en améliorant les connaissances sur les questions financières, les ménages peuvent également faire de meilleurs choix en matière de finances familiales

WALLET



2SCALE

Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa



Activités typiques de 2SCALE dans le domaine de l'inclusion financière

- 1. Évaluation des besoins et inventaire des services et produits financiers disponibles :** Cette phase se concentre sur les besoins financiers des acteurs de la chaîne de valeur et sur l'inventaire des services et produits financiers disponibles.
- 2. Faire correspondre l'offre et la demande :** Cette phase comprend la mise en relation de la demande et de l'offre de produits et services financiers existants, ainsi que la conception de nouveaux instruments financiers. Lors de la conception de nouveaux instruments financiers ou de l'amélioration d'instruments existants, l'accent doit être mis sur les différents acteurs de la chaîne de valeur.
- 3. Mise en œuvre des instruments financiers :** Les instruments financiers nouvellement développés, qui se concentrent sur les cycles économiques et les besoins financiers des acteurs ciblés de la chaîne de valeur, sont pilotés dans un délai et un champ d'application gérables.
- 4. Évaluation et extension :** Sur la base de projets pilotes réussis, les clients et les prestataires de services financiers conviennent de la manière d'étendre les services et produits financiers. Ce processus implique le déploiement d'approches de renforcement des capacités pour atteindre un grand nombre d'acteurs, le développement des compétences locales (formation des formateurs), l'élargissement des réseaux financiers et la mise en place d'un système de suivi et d'évaluation.



Lectures complémentaires

- Domaines thématiques stratégiques de 2SCALE
- Résumé du domaine thématique 2SCALE

Implemented by:



Funded by:



Ministry of Foreign Affairs of the
Netherlands



Get in touch with our local offices to learn more about our program

Where to find us

www.2SCALE.org
info@2scale.org

Program management team



Marina Diboma
Program Director
mdiboma@2scale.org



Addis Teshome
Deputy Program Director /
Program Manager (IFDC)
ateshome@2scale.org



Nick Vandervelde
Program Manager (BoPInc)
vandervelde@bopinc.org



Hans Meenink
Program Manager (SNV)
hmeenink@2scale.org



Ruth Kamunya
MEAL Manager
rkamunya@2scale.org

Our country team leaders



Patrick Boro
Kenya
pboro@2scale.org



Tekalgn Gudissa
Ethiopia
tayano@2scale.org



Maxwell Olitsa
Nigeria and acting CTL-Egypt
molitsa@2scale.org



Jalil Zakaria
Ghana
jzakaria@2scale.org



Barry Alahidi
Mali
abarry@2scale.org



Richard Batieno
Burkina Faso
rbatieno@2scale.org



Mahamadou Idrissa
Niger
midrissa@2scale.org



**Benedicte Nahounou
Oumou Desiree Baroan**
Ivory Coast
BBaroan@2scale.org



Alana Owot
South Sudan
aowot@2scale.org

2SCALE

*Incubating and accelerating
inclusive agribusiness in Africa*



Implemented by:



Funded by:



Ministry of Foreign Affairs of the
Netherlands