



FICHE D'INFORMATION

COMMENT DEMARRER UNE ENTREPRISE AGROALIMENTAIRE: INTRODUCTION

Soohyoun Ahn, Alison O'Donoghue, Renée Goodrich-Schneider et Amarat H. Simone¹
Adapté par Lemâne Delva²

Introduction

L'industrie de transformation des aliments devient un secteur de plus en plus important dans les pays en développement comme Haïti en raison de son rôle de créateur d'emplois et de sa capacité à attirer des investissements. Au cours de la décennie 1980-1990, le secteur a augmenté de 87% dans les pays en développement, contre seulement 20% dans les pays développés (White 1999). L'intérêt pour la transformation des aliments à petite échelle dans les pays en développement a également augmenté de façon spectaculaire ces dernières années (Fellows 2013). Cela est dû en partie à l'insécurité alimentaire accrue et à la promotion de la transformation des aliments pour augmenter les revenus et l'emploi. La création d'une entreprise alimentaire en Haïti peut aider à créer de la richesse tout en réduisant l'insécurité alimentaire.



Figure 1. Crédit: Chokokap

Avoir sa propre entreprise agroalimentaire : avantages et inconvénients

Bien que gérer votre propre entreprise alimentaire puisse être une expérience enrichissante et passionnante, elle peut aussi être accablante et stressante. Il est important de comprendre les avantages et les inconvénients de la gestion de votre propre entreprise alimentaire et de décider si vous êtes prêt à poursuivre une telle aventure.

Les avantages incluent :

- Être votre propre patron
- Avoir la flexibilité de créer votre propre environnement de travail
- Faire quelque chose que vous aimez et / ou vous maîtrisez
- Défis et créativité
- Pleine utilisation des connaissances
- Plus de potentiel de croissance et de gain

¹ Soohyoun Ahn, assistant professeur; Alison O'Donoghue, assistant du programme de vulgarisation; Renée Goodrich-Schneider, professeur, Département de Sciences des Aliments et de la Nutrition Humaine; et Amarat H. Simone, professeur, Département de la Famille, de la Jeunesse et des Sciences Sociales; UF/IFAS Extension, Gainesville, FL 32611.

² Adapté de la publication #FS-254 de la source d'information électronique (EDIS) UF/IFAS par Lemâne Delva, Ph.D., directeur de la recherche pour le projet Feed the Future Haïti Appui à la Recherche et au Développement Agricole (AREA). Date de publication originale septembre 2014. Révisé en octobre 2017. Adapté en décembre 2019.

- Ça génère une forme de satisfaction de diriger une entreprise prospère et entraîne une forme d'autonomie

Les inconvénients incluent :

- Risque d'échec, en particulier dans un environnement politique difficile en Haïti
- Exige beaucoup de temps
- Contrainte financière
- Changement de style de vie
- Stress émotionnel
- Assurer des rôles commerciaux que vous pourriez ne pas apprécier\

Etapes fondamentales pour démarrer une entreprise agroalimentaire

Gérer une entreprise nécessite plus qu'une bonne idée - cela nécessite une planification détaillée et un travail assidu. On estime que 26,000 nouveaux produits alimentaires sont développés et introduits chaque année sur le marché Américain, mais seulement 10% d'entre eux durent plus d'un an (West III 1999; Stanton 2013). Bien que le marché du développement de produits alimentaires ne soit pas aussi compétitif en Haïti, il existe de nombreux risques associés au démarrage d'une nouvelle entreprise et aucune garantie de succès. Pour réussir, les entrepreneurs ont besoin d'un bon plan d'affaires et d'une compréhension de base de la transformation des aliments, de l'emballage, du marketing et des exigences réglementaires. Quiconque souhaitant démarrer une entreprise alimentaire (valable pour toute autre entreprise) devrait se poser les questions suivantes pour s'assurer qu'il est prêt à assumer cette tâche très difficile et pourtant enrichissante.

1. Pourquoi est-ce que je veux créer une entreprise?
2. Quel produit mon entreprise fournira-t-elle?
3. Qu'est-ce qui différencie mes produits des autres qui sont déjà sur le marché?
4. Où sera située mon entreprise?
5. Combien d'argent aurai-je besoin pour commencer?
6. Comment vais-je gérer mon entreprise?
7. Comment vais-je faire de la publicité pour mon entreprise?

Si vous avez des réponses (ou au moins quelques idées) à ces questions, il est temps de passer aux détails. Voici en cinq (5) étapes la marche à suivre pour démarrer une entreprise alimentaire. Il convient de noter que les sujets sont interconnectés et, par conséquent, l'un peut influencer l'autre.

1. Développement de produits

- Développer un prototype.
- Tester le prototype à l'aide d'un test sensoriel (composé de famille, amis et consommateurs potentiels comme panel de dégustation).
- Déterminer la taille du lot pour l'opération commerciale et développer une formule et / ou une recette pour l'opération à grande échelle.
- Déterminer le coût des ingrédients en fonction de la formule et / ou de la recette modifiée.
- Effectuer les tests nécessaires (date d'expiration, analyse nutritionnelle, tests sensoriels supplémentaires).
- Si votre produit est un aliment de faible acidité ou un aliment acidifié qui va être vendu sans réfrigération, vous devez consulter une instance compétente dans la transformation des aliments pour faire approuver votre recette.

2. Planification des activités

- Rédiger un plan d'affaires complet qui prend en compte des descriptions détaillées de l'organisation commerciale, du type de produit (s) à développer et du financement.

- Utiliser les ressources locales disponibles pour obtenir de l'aide (Ministère haïtien de l'agriculture, Ministère du Commerce et agences locales de développement économique).
- Envisager de souscrire (si applicable) à un service d'assurance afin de protéger les biens de l'entreprise.
- Évaluer les besoins financiers et considérer les sources potentielles de financement.
- Enregistrez votre entreprise auprès du Ministère Haïtien du Commerce et de l'Industrie (MCI).

3. Règlementation

- Déterminez les exigences réglementaires applicables à vos produits.
- Si vous prévoyez de vendre vos produits hors d'Haïti, vous devez vous conformer aux réglementations et normes internationales.
- Contacter le Bureau Haïtien de normalisation (BHN) connaître les exigences relatives à une installation de préparation/transformation alimentaire.
- Déterminer les informations à communiquer sur l'étiquette de votre produit.
- Décidez si vous souhaitez ou non obtenir un code de produit universel (UPC). Vous devrez en afficher un sur l'étiquette si vous prévoyez de vendre vos produits dans des magasins de détail, de grands distributeurs ou à l'étranger.
- Décidez si vous souhaitez faire des allégations de santé ou nutritionnelles. Si c'est le cas, faites l'analyse nécessaire et investissez du temps et de l'argent pour l'étiquetage nutritionnel conformément à la US FDA (United States Food and Drug Administration).

4. Commercialisation des produits

- Comprendre vos produits et rédiger un plan de marketing, qui devrait inclure une analyse de marché couvrant la concurrence, les prix, les marchés cibles et les méthodes de marketing. Le tableau ci-dessous fournit un exemple de plan marketing. Understand your product(s) and write a marketing plan, which should include a market analysis covering competition, prices, target markets and marketing methods.

Le tableau ci-dessous donne un exemple de plan marketing.

- Décider où vous allez vendre votre produit. Envisagez de commencer petit (par exemple, les marchés de producteur, les bars).
- Fixer un prix de vente en tenant compte de la concurrence, la stabilité / variabilité du prix des ingrédients sur le marché.
- Mettre en place une méthode de distribution en tenant compte des caractéristiques de votre produit. Sera-t-il distribué par vente directe, par des grossistes, des magasins spécialisés?

Exemple d'un plan de marketing

Segment de marché cible	Les familles riches de la capitale et des villes avoisinantes
Produit	Gâteaux de fêtes pour toutes les occasions (anniversaire, mariage, promotions d'emploi, fêtes religieuses et cérémonie de remise de diplômes)
Atouts	Un petit bâtiment de pâtisserie, mixeur, four, équipement auxiliaire, deux employés, véhicules de livraison

Objectifs commerciaux	Etre le leader dans la ville dans la préparation de gâteaux décorés de haute qualité Générer des profits pour développer l'entreprise et assurer les moyens de subsistance du propriétaire et ses employés
Positionnement	Gâteaux de haute qualité individuellement conçus ayant des figures, des images ou d'autres caractéristiques glacées uniques et originales qui sont soigneusement détaillées pour convenir à l'occasion et au client
Mix Marketing du Produit	Peu de concurrents et aucun n'atteignant des normes de qualité aussi élevées ou utilisation de concepts originaux pour les formes de gâteaux et la décoration glacée
Commande	Livraison garantie des commandes à domicile ou au lieu de célébration la veille
Prix	Plus cher que les concurrents, mais abordable pour les familles à revenu élevé pour les occasions spéciales
Promotion	Affiches promotionnelles dans les boutiques de cadeaux et les boutiques de mariage du centre-ville Annonces dans les journaux nationaux deux mois avant chaque fête religieuse et événements annuels pour les diplômés universitaires Un stand au salon professionnel annuel de l'alimentation Une publicité dans le magazine « styles de vie » (principalement lue par des jeunes professionnels) deux fois par an

Adapté de Fellows (2013)

5. Production

- Identifier les fournisseurs d'équipements, d'ingrédients et d'autres intrants
- Décider de l'endroit où vous comptez fabriquer votre produit (e.g., ta propre cuisine, cuisine commerciale, atelier pilote, « co-emballer »)
- Trouver un lieu de stockage pour les matières premières, les emballages et les produits finaux • Prévoyez du temps avec des experts sur le site de production pour apprendre à utiliser l'équipement.
- Obtenez tous les permis et approbations nécessaires pour la production de vos produits.
- Prévoyez du temps dans une usine de transformation pour fabriquer votre produit en fonction des commandes de fournitures.

Références

Fellows, P. 2013. The complete manual of small scale food processing. P15-124.

Stanton, J. 2013. "Market view: the return of truly new new products."

<http://www.foodprocessing.com/articles/2013/increased-new-products/>. Accessed July 24, 2014.

West III, G. P. 1999. "Barriers to entry for high-growth entrepreneurial firms: implications for public policy in manufacturer-retail relations." http://fusionmx.babson.edu/entrep/fer/papers98/XXII/XXII_A/XXII_A_text.htm.

Accessed July 24, 2014

White, S. 1999. Women's employment in the agro and food processing sector: South Asia and East Africa: <https://pdfs.semanticscholar.org/213c/46447f81722a7e6d219cde6c81688bd686da.pdf>. Assessed November 18, 2019.

Resources

U.S. Small Business Administration (SBA). "Is Entrepreneurship for you?" (<http://www.sba.gov/content/entrepreneurship-you>)

Penn State Extension. "Food for profit: Facts for starting your food business – before you start." (<http://pubs.cas.psu.edu/freepubs/pdfs/uk151.pdf>)

FDA. "Overview of requirements for a food business." (<http://www.fda.gov/food/resourcesforyou/industry/ucm322302.htm>)

Northeast Center for Food Entrepreneurship. "Pros and cons of starting a specialty food business." (<http://necfe.foodscience.cals.cornell.edu/getting-started/pros-cons>)