Afri-Farmers Market offre un marché stable aux agriculteurs et des produits frais et abordables aux consommateurs

Info sur le projet

Code du project	2023 L5
Secteur	Agriculture & Alimentation
Financement	Prêt
Pays	Rwanda
Lieu	Kigali, Rwanda
Origine	SusTech4Africa Rwanda 2022

Ondernemers voor Ondernemers vzw
Willem de Croylaan 58 bus 4022
3001 Heverlee

E: contact@ovo.be

La société

Afri-Farmers Market Ltd (AFM) est une entreprise disposant d'une plateforme numérique en ligne et d'un point de vente physique proposant une large gamme de produits frais - fruits et légumes - ainsi qu'une sélection limitée de produits à base de viande et de poisson, tous deux destinés aux marchés B2B et B2C.

Le projet d'affaires

AFM répond à la nécessité de fournir un marché stable aux agriculteurs et des produits frais aux consommateurs grâce à ses méthodes de commerce électronique et d'intrants agricoles.

L'entreprise utilise la stratégie "de la ferme à l'assiette", afin de garantir à ses clients professionnels et privés un produit frais de haute qualité. Pour atteindre et gérer cet objectif, AFM a établi une coopération directe avec un certain nombre de groupes d'agriculteurs, qui lui fournissent une gamme de produits frais. AFM fournit actuellement une large gamme de +40 produits frais.

AFM propose également aux groupes d'agriculteurs des formations locales sur les bonnes pratiques agricoles (BPA) afin de les familiariser avec les nouvelles technologies agricoles. Certains groupes bénéficient également d'un soutien social.

AFM a dans un premier temps développé la livraison à domicile, évitant ainsi les marchés très fréquentés en période de Covid. Rapidement, l'activité s'est étendue aux clients B2B, tels que les hôtels et les restaurants, qui appréciaient la livraison rapide de produits de qualité à domicile sans avoir à faire leurs propres achats.

Avec l'augmentation des volumes, AFM a également réussi à proposer des prix compétitifs et est devenu un acteur du marché. De plus, l'entreprise propose à un troisième type de clientèle les produits de seconde qualité et les invendus à des prix compétitifs évitant ainsi le gaspillage alimentaire.

L'entreprise entreprend à présent des efforts en vue de la prochaine étape de son parcours, à savoir l'organisation et la mise à l'échelle de sa propre logistique et de sa propre distribution.

Pourquoi OVO croit en ce projet

Afri-Farmers Market Ltd est **une entreprise durable qui a fait ses preuves**.

En 2022, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 220 000 €, un bénéfice net de 50 000 € et un flux de trésorerie positif, ce qui a eu un impact significatif sur l'emploi direct et indirect.

Le projet a un impact important sur le développement futur et les moyens de subsistance d'un nombre croissant d'agriculteurs, tout en garantissant un **approvisionnement alimentaire stable et sûr** à la population en pleine croissance de Kigali (et d'autres villes à l'avenir).

Le marché B2B semble être le plus prometteur, à la fois en termes de volume et de marges, car les consommateurs sont prêts à payer un prix élevé pour une qualité supérieure. Et c'est ce que l'AFM peut garantir. L'équipe de l'AFM a une **stratégie claire** pour les deux années à venir, axée sur le développement et la gestion d'une chaîne du froid pour les produits frais, ce qui est particulièrement important pour le segment B2B.

Investissement requis

Après les 5 mois de coaching et les opportunités de business B2B et B2C qui s'offrent à l'entreprise, il ressort la nécessité de développer davantage la production des agriculteurs en garantissant des produits de meilleure qualité (très important pour le segment du marché professionnel) et en augmentant les rendements.
Pour cela, l'entreprise formule la demande d'un prêt pour:

- L'achat d'un camion frigorifique pour la collecte des matières premières
- La construction d'un entrepôt central doté d'une chambre froide, de réfrigérateurs et de zones spécifiques pour le lavage, la préparation et le stockage adéquat des produits
- L'achat de vélos électriques (distribution des produits aux consommateurs) et de camionnettes électriques (clients professionnels) - tous deux réfrigérés

L'entreprise bénéficie d'un prêt OVO de **25 000 €** à 7 % remboursables sur 2 ans avec une période de grâce de 1 an pour la première tranche de capital afin de développer sa logistique et sa distribution.

Sujet

- De la ferme à l'assiette
- Logistique et unité commerciale
- Ancré localement
- Rentable
- Emploi