

Programme Initiative Régionale d'Appui au Développement Economique Durable – IRADA

*Etudes et appui institutionnel pour le volet*

« *Développement du secteur privé – DSP* »

**Elaboration d'un diagnostic et d'une analyse multidimensionnelle  
de la chaine de valeur/sous chaine Apicole avec actualisation de la stratégie  
et du plan d'action y afférents dans le Gouvernorat de Jendouba**

**DPS 53**

Rédigé par: M. Chafik Amri - Phase 1 et 2  
M. Youssef Bouhlel - Phase 1, 2 et 3

Octobre 2023



Projet financé par  
l'Union Européenne



Projet mis en œuvre par le Ministère du Développement, de  
l'Investissement et de la Coopération Internationale (MDICI)



Project mis en œuvre  
avec l'appui du contractant IBF  
en consortium avec



**Clause de non-responsabilité**

Le contenu du présent rapport relève de la seule responsabilité de l'équipe d'assistance technique du projet dirigé par IBF et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'avis de l'Union européenne.

# TABLE DES MATIERES

<b>CONTEXTE DE LA MISSION .....</b>	<b>8</b>
<b>1. Analyse multidimensionnelle et diagnostic de la chaîne de valeur Apicole de Jendouba ..</b>	<b>10</b>
1.1 ANALYSE FONCTIONNELLE .....	10
1.1.1 Principaux produits .....	10
1.1.2 Paquet technique .....	10
1.1.3 Les acteurs .....	12
1.1.4 Cartographie des flux.....	16
1.1.5 Organisation et gouvernance.....	18
1.2 ANALYSE FINANCIERE ET ECONOMIQUE DE LA CHAINE DE VALEUR :.....	20
1.2.1 Analyse Financière .....	21
1.2.2 Maillon 2 : Le Conditionnement .....	25
1.2.3 Maillon 3 : La commercialisation des produits apicoles.....	29
1.2.4 Répartition des consommations intermédiaires et des coûts entre acteurs .....	31
1.2.5 Valeur ajoutée, revenu net et ratios de rentabilité : .....	31
1.2.6 Analyse de la rentabilité économique .....	33
1.2.7 Analyse de la rentabilité économique des sous chaines .....	34
1.3 ANALYSE SOCIALE.....	36
1.3.1 Contribution de la chaine de valeur aux conditions de Travail : .....	36
1.3.2 Amélioration des conditions de vie des ménages .....	36
1.3.3 Emplois et revenus : .....	36
1.3.4 Genre : égalité de genre .....	37
1.3.5 Le capital social .....	37
1.3.6 L'inclusivité de la croissance.....	38
1.4 ANALYSE ENVIRONNEMENTALE.....	41
<b>2 Stratégie et plan d'action avec fiches projets .....</b>	<b>42</b>
2.1 POSITIONNEMENT DE LA CDV AU NIVEAU REGIONAL, NATIONAL ET INTERNATIONAL	42
2.1.1 Au niveau régional .....	42
2.1.2 Au niveau macro-économique .....	42
2.1.3 Au niveau national .....	42
2.1.4 Au niveau international .....	43
2.1.5 Contraintes et opportunités pour la filière apicole .....	45
2.1.6 Synthèse des opportunités et des défis de marché.....	45

2.1.7	Contraintes au développement des chaînes de valeur du miel de Jendouba.....	48
2.1.8	Opportunités d'amélioration des chaînes de valeur du miel à Jendouba.....	49
2.1.9	F-F- O-M .....	50
2.1.10	Renforcement du Positionnement de la chaine de valeur .....	51
2.2	LES PROPRIETES STRATEGIQUES .....	52
2.2.1	Stratégies de développement de la CDV apicole de Jendouba .....	52
2.2.2	Les priorités stratégiques :.....	53
2.3	LE PLAN D'ACTION .....	57
2.3.1	Au niveau de miel .....	57
2.3.1.1	<i>Renforcement des intrants</i> .....	57
2.3.1.2	<i>Amélioration de la production</i> .....	59
2.3.1.3	<i>Amélioration de l'extraction et du conditionnement</i> .....	65
2.3.1.4	<i>Développement du maillon commercialisation</i> .....	72
2.3.1.5	<i>Développement de l'industrie du miel</i> .....	82
2.3.2	Au niveau des autres produits de la ruche .....	94
2.3.3	Impacts des nouveaux investissements /CDV Apicole de Jendouba.....	110
2.4	CONCLUSION.....	113
<b>3</b>	<b>ANNEXE : Méthodologie</b> .....	<b>114</b>

## CONTEXTE DE LA MISSION

### **1. Contexte de la mission :**

Ce rapport s'inscrit dans le cadre du programme « Initiative Régionale d'Appui au Développement économique Durable » IRADA sur 8 gouvernorats tunisiens (Gabès- Médenine - Gafsa – Kasserine - Sfax - Sidi Bouzid – Bizerte - Jendouba) avec 3 objectifs spécifiques :

- Renforcer la contribution du secteur privé au développement économique durable.
- Améliorer la qualité et la pertinence de l'offre de formation initiale et continue et des services d'accompagnement à l'emploi et ce pour répondre aux attentes du marché du travail national et international.
- Pérenniser la participation structurée des acteurs régionaux au développement du secteur privé et de la gouvernance de formation professionnelle.

Les résultats attendus sont :

- 1) l'élaboration de plans d'actions de développement économique durable du gouvernorat pour les filières /chaines de valeurs d'activités économiques
- 2) la mise en œuvre et le financement de projets collaboratifs de développement portés par le secteur privé.

En 2019 les acteurs des différentes chaînes de valeurs sur les différents territoires concernés ont défini et élaboré les premiers projets. Ces projets comportaient : des orientations stratégiques et des plans d'actions qui ont été soumis aux différents promoteurs potentiels. Toutefois le contexte socio-économique de la Tunisie doublé de la situation sanitaire a été contraire à la poursuite de la dynamique engagée et plus fortement encore sur les régions de l'Ouest tunisien par nature déjà défavorisées.

Ces raisons conduisent à une actualisation partielle du projet IRADA sur 5 régions avec leurs chaînes de valeurs spécifiques dont : Jendouba sur la valorisation de la filière apicole

### **2. Les objectifs de la mission :**

**Objectif général :** Identifier les opportunités d'amélioration et de croissance de la chaîne de valeur sélectionnée par région et d'en évaluer l'impact socio-économique et environnemental.

**Objectifs spécifiques :** Les objectifs spécifiques sont :

**O.S.1** La réalisation d'un diagnostic fonctionnel dans les trois dimensions de durabilité : économique, sociale et environnementale. La mise en évidence des forces et des faiblesses de la chaîne de valeur, ainsi que sa capacité à produire des valeurs nouvelles.

**O.S.2** La définition des axes d'amélioration de la chaîne de valeur, son positionnement stratégique, les actions et les fiches projets.

### **3. Les résultats attendus :**

R.1 La situation de la chaîne de valeur à l'échelle internationale est validée.

R.2 Une cartographie consolidée de la chaîne de valeur.

R3 Cette cartographie sera complétée des données économiques de la Chaîne de valeur.

R.4 Livraison du document de stratégie à court, moyen et long terme.

En conclusion le programme IRADA doit permettre le renforcement économique, social et environnemental des régions par la mise en valeur de leur potentiel de développement à partir d'une spécialisation. Ce programme s'appuie sur le renforcement de filière ou de chaîne de valeur qui favorise une approche inclusive et collaborative. Ce programme doit conduire à la production de nouvelles valeurs et d'emplois ainsi que la prise en compte de la dimension environnementale. L'enjeu étant d'identifier les potentialités du territoire, les acteurs porteurs, leur capacité à s'organiser à mettre en perspective ses potentialités et à mobiliser les moyens nécessaires. 1.4. Méthodologie et outils de collecte des données.

# 1. Analyse multidimensionnelle et diagnostic de la chaîne de valeur Apicole de Jendouba

La chaîne de valeur de l'apiculture de Jendouba est un ensemble d'activités qui contribuent à la production et à la commercialisation du miel et d'autres produits de la ruche. Elle est composée d'un certain nombre de maillons, depuis l'apiculture jusqu'à la distribution en passant par la transformation et la vente. Pour élaborer un diagnostic et une analyse multidimensionnelle de la chaîne de valeur de l'apiculture, il faut prendre en compte plusieurs dimensions.

## 1.1 ANALYSE FONCTIONNELLE

L'analyse fonctionnelle vise à fournir une description globale des éléments qui structurent le système de la CDV à savoir : les produits, les acteurs opérant dans les différents maillons de la CDV, les fonctions qu'ils remplissent, le transfert de flux entre les acteurs ainsi que l'organisation et la gouvernance de la CDV

### 1.1.1 Principaux produits

La CDV apicole inclut une série de produits le long de la chaîne depuis la production jusqu'au marché de consommation. Il s'agit principalement de :

- **Miel**

Il s'agit du principal produit de la CV. Le gouvernorat de Jendouba contribue avec une production moyenne annuelle de 100 tonnes soit 4,2% de la production nationale, il se classe ainsi en 4<sup>ème</sup> rang après Kairouan, Nabeul et Béja

Le miel de Jendouba est réputé pour sa bonne qualité, c'est le miel d'Eucalyptus qui est le plus demandé à côté du miel de thym et du miel de jujubier. Mais c'est le miel d'eucalyptus qui est le plus produit dans la région (plus de 50% de la production totale).

- **Pollen**

On lui confère de hautes propriétés nutritives et médicamenteuses compte tenu de sa richesse en protéines et de son équilibre en acides aminés. Le pollen ne suscite pas encore une grande demande comparativement au miel, ce qui serait en rapport avec son prix élevé et à cause de la méconnaissance de ce produit par le consommateur. La quantité produite est de l'ordre de 200 kg par an, elle est en quasi-totalité vendue à des collecteurs pour être écoulée en dehors de la région. Par ailleurs, on trouve du pollen importé (généralement de la Chine) dans le marché local de Jendouba chez quelques commerçants (4 à 5) mais en faibles quantités. Le prix de vent de 100 g est de l'ordre de 25 dinars

- **Propolis et gelée royale**

Nécessitant une grande technicité (notamment pour la gelée royale), les deux produits restent du ressort exclusif de certains apiculteurs de pointe. La quantité produite ne dépasse pas 3kg et 5kg respectivement pour la gelée royale et la propolis. Le prix de vente de 10g est de 25 dinars.

### 1.1.2 Paquet technique

L'activité apicole ne demande pas trop de temps par rapport à l'agriculture. En général la quantité de travail nécessaire pour l'année est évaluée à 15 hommes jours. D'une façon générale, les apiculteurs assurent les fonctions se rapportant à la conduite de leurs ruchers conformément au chronogramme ci-après.

Tableau1 : chronogramme des activités des apiculteurs

Activité	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Essaimage												
Récolte												
Traitement												
Nourrissement												

L'essaimage artificiel est une activité qui ne cesse de se répandre auprès des apiculteurs de la région notamment, ceux qui adhèrent à des organisations professionnelles agricoles (GDA et SMSA) dont le conseil et l'appui technique fait partie de leurs activités principales. Toutefois, On compte seulement quelques professionnels dont les 3 fournisseurs agréés de la région de Jendouba et 4 à 5 autres grands apiculteurs producteurs d'essaims qui ne sont pas agréés. Important de noter que le besoin de la région qui est estimé à 6000 à 7000 essaims par les fournisseurs agréés, n'est satisfait qu'à raison de 30% à travers la production locale et que le reste est acquis à travers des fournisseurs localisés à l'extérieur du gouvernorat le plus souvent à Kairouan et parfois à Siliana.

Parallèlement à l'essaimage, l'élevage de reines est également une activité qui commence à se développer chez quelques apiculteurs qu'on peut compter sur les doigts d'une seule main. La demande est importante aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur de la région. L'élevage de reine se fait entre mi-février et mi-mai (d'après 3 apiculteurs contactés, pratiquant l'activité), il consiste à produire des reines à partir de ruches bien sélectionnées pour le fait qu'elles soient productives, calmes et propres/indemne de toutes maladies. Après l'essaimage artificiel, la ruche devrait développer sa reine avant de démarrer son activité principale de production de miel, avoir une reine fécondée dès le départ, permettra à la ruche de gagner en moyenne 30 jours de travail soit une valeur ajoutée considérable. Par ailleurs, le renouvellement de la reine devrait se faire chaque 3 ans afin de maintenir le niveau de productivité de la ruche.

Actuellement on se contente de mettre des reines non fécondées sur le marché pour deux raisons essentielles le manque de technicité pour la majorité des éleveurs, et le fait qu'on peut acquérir des reines fécondées plutôt, à partir d'autres gouvernorats particulièrement Kairouan en effet, on estime la quantité de reines importées annuellement de Kairouan à 1500. Cela n'empêche que 2 apiculteurs ont réussi à développer leur processus en produisant 150 reines fécondées l'année dernière qu'ils ont vendu en se servant de la plateforme de vente en ligne "Agromatica", ils ont déclaré par la même avoir reçu des demandes assez importantes de plusieurs régions de la Tunisie notamment celles limitrophes à Jendouba. La production de la région est actuellement estimée à 1200 reines non fécondées contre 250 reines fécondées avec des prix de vente unitaires respectifs de 20TND et de 35 TND.

Avec 120 000 ha, le gouvernorat de Jendouba recèle d'importantes ressources mellifères avec une bonne réparation le long de l'année (tableau 2)

Les potentialités mellifères concernent surtout les eucalyptus, le chêne-liège, les bruyères, le romarin (faibles superficies par rapport à d'autres gouvernorats), le thym, les fleurs d'arbres fruitiers...

Tableau 2 : Calendrier mellifère

Ressources	Apports		J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
	Nectar	Pollen												
Arboriculture (agrumes)	+++	+++												
Mille fleurs	+++	+++												
Chêne liège	+++	++												
Sulla	+++	+++												
Eucalyptus camaldulensis	+++	+++												
Eucalyptus gonphocéphala	++	++												
Thym	+++													
Erica arboréa	+++	+												
Erica multiflora	+++	+												
Romarin	+++	+												
Myrthe	++	++												
Caroubier	++	+++												
Juibier	+++	+												
Globulaire	+++	++												

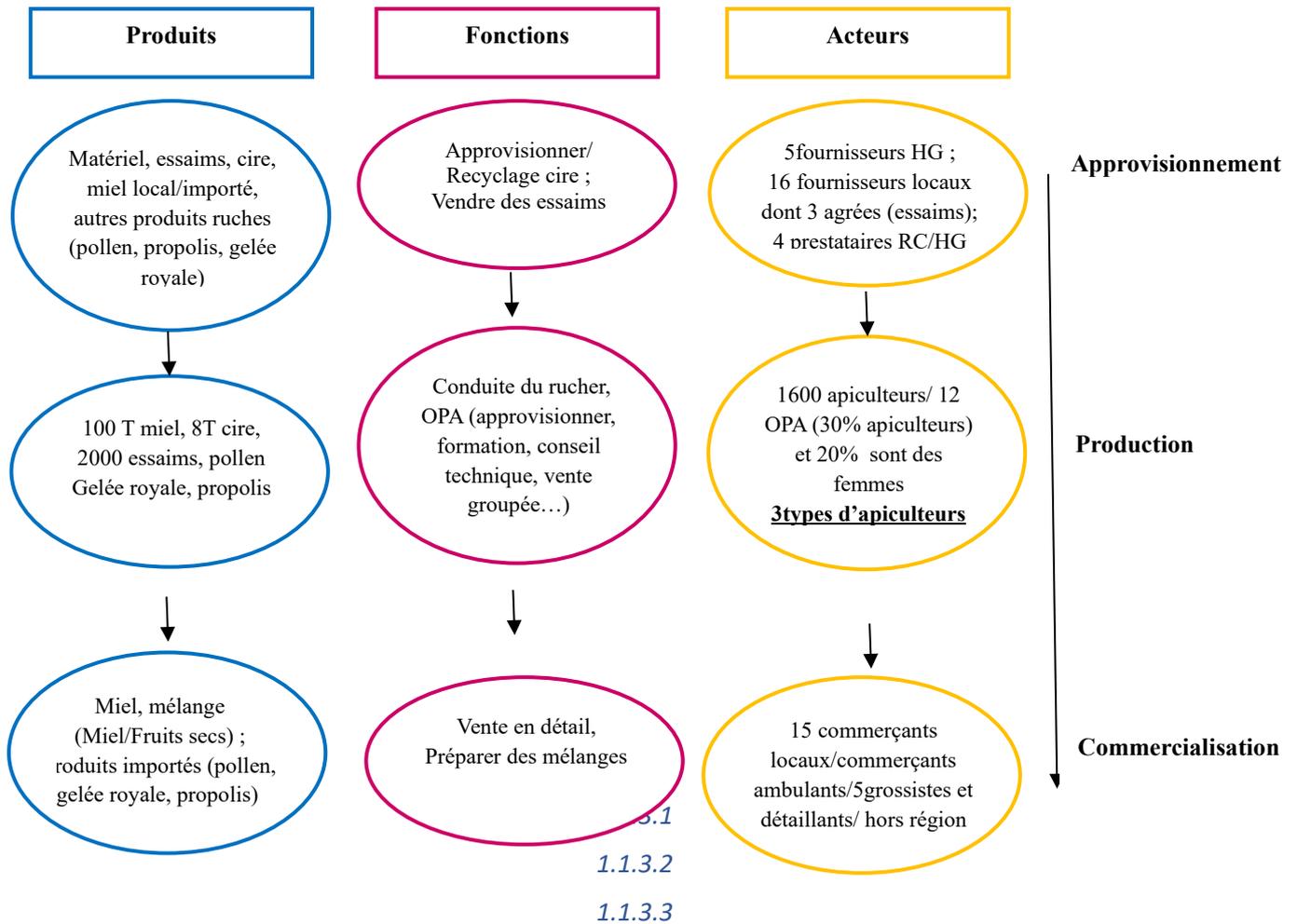
Pour la majorité des apiculteurs, on parle d'une seule récolte généralement au mois de juillet, avec un rendement moyen de 6 à 8 kg par ruche. Ce rendement se voit augmenter chez les apiculteurs pratiquant la transhumance (généralement les apiculteurs du type3), et passer à une moyenne de 12kg/ruche avec deux récoltes au mois de Juin (1<sup>ère</sup> récolte) et au mois d'août (2<sup>ème</sup> récolte). La transhumance à la recherche de ressources mellifères supplémentaires se fait d'une manière régulière, aussi bien à l'intérieur du gouvernorat que dans d'autres régions à l'instar de Béjà (Eucalyptus, colza), Kef (Romarin, jugubier), Nabeul (Agrumes)...

Toutefois la transhumance expose les apiculteurs à plusieurs risques dont principalement, le vol sous ses différentes formes (ruches, reine, miel, cadres...) et les maladies à part la surcharge causée par les transhumants surtout lorsque les conditions climatiques. Avec l'existence du cluster, nous pensons que la transhumance pourrait être mieux gérée à l'échelle du gouvernorat de Jendouba moyennant une coordination avec les structures directement concernées à savoir la Direction Générale des Forêts et l'Office de l'Élevage et du Pâturage.

### 1.1.3 Les acteurs

Le diagnostic a permis d'identifier les différentes catégories d'acteurs intervenant dans l'organisation actuelle des chaînes de valeur apiculture, avec leurs fonctions respectives. Ce sont : les fournisseurs d'intrants, les apiculteurs, les collecteurs-conditionneurs, les commerçants, les prestataires de services opérationnels tels que les transporteurs...

Figure 1 : Cartographie des acteurs



#### 1.1.3.4 Les fournisseurs

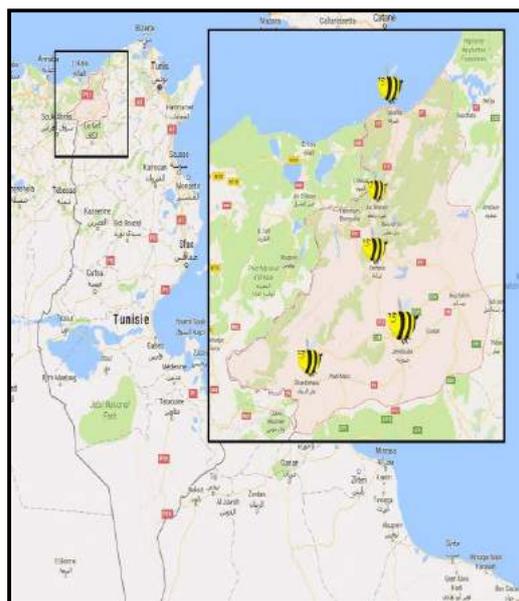
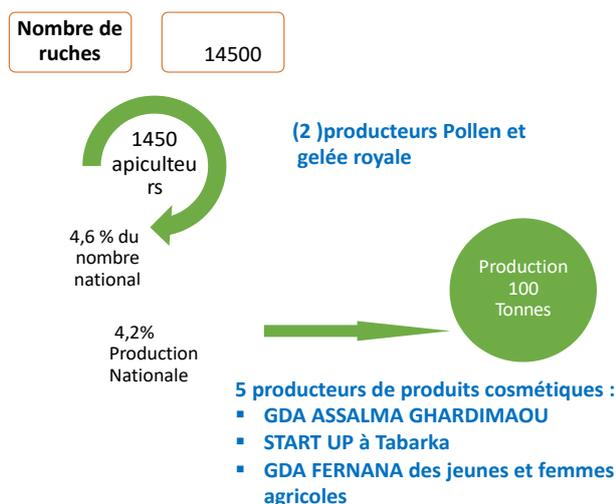
On distingue différents types de fournisseurs :

- Les fournisseurs de matériel et des outils nécessaires à l'élevage apicole. Des produits de traitement, de cire. La région compte 16 fournisseurs dont la majorité est répartis entre Jendouba Nord (5), Fernan (4) et Tabarka (4). La majorité des fournisseurs locaux s'approvisionnent via 6 principaux fournisseurs localisés à Tunis, Jamel, El Jam et Nabeul), Les fournisseurs locaux réalisent en moyenne une marge de 8% (Bois) ; 10% (Cire) et 12% (autres matériels).
- Les fournisseurs d'essaims, on en compte 4 dont 3 sont agréés. Ils approvisionnement annellent le marché de Jendouba en s'appuyant à chaque fois sur des fournisseurs généralement de la région de Kairouan car la demande dépasse de loin (3 à 4 fois).
- Les prestataires de services en recyclage de cire dont la SMSA APISERVICES (Fernana) et 4 autres prestataires localisés à l'extérieur de la région de Jendouba (Tunis, Cap bon...)
- Les fournisseurs de reines qui alimentent le marché en de faibles quantités de reines notamment non fécondées qui de loin répondent à la vrai demande la région.

#### 1.1.3.5 Les producteurs du miel

Ils constituent les opérateurs centraux de la chaîne de valeur apicole. En 2022, on compte 1450 apiculteurs (environ 4,6% du nombre total d'apiculteurs en Tunisie) ayant un effectif total d'environ 14500 ruches avec une dominance quasi totale du système moderne qui attire plus que 90% des apiculteurs de la région devant une régression nette et continue du système traditionnel depuis l'introduction de l'apiculture moderne en Tunisie au milieu des années 70 (tableau 3).

## ZOOM sur la chaîne de valeur apicole de Jendouba



Les producteurs de miel sont des apiculteurs qui, dans les chaînes de valeur, assurent la fonction de production. Environ 10 % des apiculteurs rencontrés sont des femmes. Il existe plusieurs catégories d'apiculteurs à Jendouba en fonction des systèmes de production de miel : l'api-cueillette (la chasse au miel), l'apiculture traditionnelle et l'apiculture moderne. Dans tous ces systèmes de production, la main-d'œuvre est essentiellement familiale.

- **Api-cueilleurs** : Les cueilleurs de miel sont des personnes qui vont de forêt en forêt repérer les colonies d'abeilles, afin de récolter le miel. Certains le font comme activité principale tandis que d'autres s'y adonnent occasionnellement. Cette dernière catégorie comprend principalement les petits chasseurs de gibiers et les éleveurs transhumants. La récolte de miel se fait le plus souvent la nuit. L'opérateur allume un feu de paille, chasse les abeilles et enlève tous les rayons (gâteau de miel et couvain).  
L'api-cueillette n'est pas compatible avec la promotion durable des chaînes de valeur du miel à Jendouba. En effet, le miel est souvent récolté trop tôt ; d'où une teneur en eau élevée ; ce qui accroît le risque de fermentation. Par ailleurs, pour atteindre les essaims, les cueilleurs de miel abattent souvent les arbres. Il s'ensuit un déboisement et une réduction de la flore naturelle exploitée par les abeilles.
- **Apiculteurs traditionnels** : La plupart des apiculteurs traditionnels ont hérité cette activité de leurs ancêtres. Il existe aussi des apiculteurs traditionnels improvisés, qui le sont devenus suite à des venues fortuites d'essaims dans leurs domaines d'exploitation ou dans leurs maisons. Ainsi, les ruches sont souvent à proximité des maisons ou dans les forêts. Dans certaines localités, les ruches se retrouvent même dans les cours des maisons. Les apiculteurs traditionnels possèdent souvent un faible nombre de ruches (une à cinq).  
La récolte se fait la nuit après destruction de la ruche. Ce système de production du miel entraîne la désertion et la destruction des colonies d'abeilles une fois la récolte effectuée.

Les apiculteurs traditionnels sont majoritairement des agriculteurs qui s'adonnent à l'apiculture comme activité secondaire. Ils n'appartiennent pas à des associations d'apiculteurs et ne bénéficient pas d'appuis techniques et financiers. Conscients que l'apiculture traditionnelle est peu rentable, ils sont intéressés par l'apiculture moderne. Actuellement ils ne représentent que 10 % du total.

- **Apiculteurs modernes** : Les apiculteurs qui s'adonnent à ce système de production de miel ont, pour la plupart, été formés par des centres privés de formation, ou à travers des projets de l'État ou des ONGs.

Le système d'élevage moderne se distingue par trois types d'apiculteurs :

- Le premier type représente 60% des apiculteurs de la région de Jendouba, il est constitué par de petits et moyens apiculteurs possédant en moyenne entre 5 et 15 ruches avec un niveau technique assez moyen. Une partie de ces élevages revêt un caractère social c'est pourquoi ils ont été appuyés lors de leur installation par les Organisations non Gouvernementales, la Banque Tunisienne de Solidarité et les programmes de développement (PEJTUNE/OIT, PGI/Banque Mondiale...)
- Le deuxième type regroupe 25% des apiculteurs ayant un cheptel compris entre 20 et 50 ruches pour lesquels l'activité représente à l'instar du premier type un complément de revenu agricole plutôt qu'une activité à part entière mais, un avec un niveau de technicité plus élevé dont l'une des causes principales consiste à l'adhésion des apiculteurs de cette catégorie à des organisations professionnelles agricoles (3 SMSA + 13GDA) et bénéficient de ce fait d'un appui technique (formation, conseil, approvisionnement en intrants, équipements collectifs...) ainsi que des échanges intra maillon (production).
- Le troisième type qui est minoritaire (15% des apiculteurs) est constitué des apiculteurs professionnels de la région possédant 50 ruches et plus avec une minorité (2 à 3% ayant plus que 150 ruches tels que les apiculteurs/fournisseurs agréés). Pour cette classe d'apiculteurs, le souci majeur est la recherche de la rentabilité, de créneaux porteurs, de produits nouveaux et même de marchés nouveaux. Elle est alors, souvent bien rodée aux techniques habituelles et ne cesse de se tenir informée et mise à jour. Elle adopte ainsi, un système de production intensif où la transhumance et l'essaimage constituent des pratiques courantes permettant d'augmenter remarquablement leurs revenus.

#### 1.1.3.6 Collecteurs-conditionneurs

Les collecteurs-conditionneurs sont les promoteurs des mielleries. Ils travaillent avec les apiculteurs modernes, généralement sur la base de contrats. Ils s'assurent de la bonne qualité du miel depuis le début de la campagne, notamment par des formations et un suivi régulier des ruchers. A la récolte, le produit est collecté et acheminé vers les mielleries. Le miel est pesé après extraction afin de déterminer la rémunération des apiculteurs. En effet, l'achat du miel extrait se fait au kilogramme, à un prix unitaire de 50TND. Une grande miellerie arrive à collecter et conditionner jusqu'à 12 tonnes de miel par an. Le miel est vendu entre 70 et 80 TND dans les mielleries et autres lieux de distribution.

#### 1.1.3.7 Les commerçants

La fonction commercialisation est assurée par différents types d'opérateurs dont on peut citer principalement :

- Les apiculteurs qui assurent par eux-mêmes la vente de la majorité de leurs productions annuelles, de miel soit environ 60 tonnes (60% de la production totale) sur le marché local de Jendouba à des clients déjà fidélisés. Par ailleurs, près de 30% de la quantité totale est vendu à des grossistes et à des détaillants (7 à 8) qui viennent chaque année de Béja, de Tunis, de Sousse... pour collecter le miel ainsi que les autres produits de la ruche à savoir 200 kg de pollen (100 TND/kg) et 1000 g de gelée royale (35TND/1g).
- Les commerçants locaux, on en dénombre une quinzaine répartis sur tout le gouvernorat dont environ la moitié est localisée dans la ville de Jendouba. Ils se chargent de la distribution aussi bien du miel que d'autres produits de la ruche mais importés (pollen, propolis, gelée royale) au niveau local. Les entretiens avec ces opérateurs conjugués à des recoupements avec des personnes ressources rencontrées lors du diagnostic ainsi que les informations secondaires collectées, nous ont permis d'estimer leur activité comme suit :
  - Vente d'environ 10 tonnes de miel local (10% de la production totale) à un prix moyen qui varie entre 50 et 70 TND (prix dernière campagne) dont 70% vendue en détail au consommateur local et le reste à des clients qui viennent de l'extérieur du gouvernorat (Béja, Kef Tunis, Djerba...)
  - Vente d'autres produits importés de la ruche (surtout à l'échelle locale) avec des faibles quantités à savoir le pollen (30 kg), la propolis (5 kg) et la gelée royale (3kg). Il s'agit de produits pour lesquels on commence à avoir de la demande ces dernières années surtout pour la propolis pourtant on les trouve à des faibles quantités à l'échelle locale ce qui est dû principalement à la faible technicité de la majorité des apiculteurs.

- Les organisations professionnelles agricoles, on en dénombre 4SMSA et 13 GDA auxquelles adhèrent environ 30% des apiculteurs de la région. Elles contribuent remarquablement à travers la vente groupée surtout de miel (une moyenne de 12 tonnes par an), dans les foires ou à travers leurs réseaux de relations. Selon les entretiens qu'on a eu avec certains gestionnaires, le nombre d'apiculteurs qui passent par les OPA pour la vente de leurs productions de miel ne cesse d'augmenter ces dernières années surtout à travers les SMSA ayant une bonne assise financière car ils évitent de plus en plus de vendre leur miel à crédit ou même sur plusieurs tranches de paiement car ça représente une contrainte quant à la constitution de leur épargne.

#### 1.1.4 Cartographie des flux

La cartographie suivante essaye de schématiser de manière approximative les flux tout au long de la CDV apicole depuis l'approvisionnement jusqu'à la mise sur le marché. Vu qu'il n'existe pas de données statistiques précises sur les quantités traitées au niveau de chaque maillon, nous nous sommes basés pour reconstituer les flux, sur des hypothèses arrêtées avec des intervenants de référence dans la CDV et des recoupements avec les données disponibles au niveau de la documentation disponible.

Nous distinguons deux catégories de flux : les flux des intrants et les flux du miel et autres produits de la ruche.

- Le flux des intrants est estimé à 5000 ruches vides, 4000 ruches mères, 3000 essaims, 50 tonnes de cire et 1500 reines (dont la majorité est non fécondée). Important de noter que le besoin moyen de la région en essaim de 8500 et que seulement 17% (environ 1500 essaims) sont produit localement essentiellement par les apiculteurs de la classe 3. En outre, la demande pour des reines est confirmée par le recours à des éleveurs surtout de la région de Kairouan, le flux correspondant est estimé à 1500 (on ne n'en produit que 500 reines essentiellement non fécondées) mais le besoin est de loin plus important. En effet, il est justifié aussi bien dans le cas de ruches orphelines que pour le renouvellement des vieilles reines afin de maintenir la productivité de la ruche.

L'élevage des reines est une activité porteuse selon certains professionnels de la CDV qui ont estimé le besoin annuel de la région à 7000 reines mais faut d'abord une bonne technicité pour la maîtriser

- Le flux de miel est estimé à près de 100 tonnes si on se réfère à l'année 2022. C'est le marché local (de Jendouba) qui absorbe la majorité de la quantité produite (65%), le reste est commercialisé à l'extérieur de la région (mais toujours sur le marché national) à travers des opérateurs (grossistes et détaillants) venant d'autres régions. Même si d'une manière générale le miel suit le même circuit, il y a quelques différences particulièrement pour le miel produit par les apiculteurs de la classe 2 qui disposent d'autres canaux de distribution vers le marché national à savoir les OPA (3SMSA et 13 GDA) qui assurent la vente groupée parmi les services qu'elles offrent mais surtout le point de vente AGROMATICA ouvert à Fernana (depuis 2020) qui actuellement assure à lui seul l'écoulement de 3tonnes par ans grâce à l'amélioration de la présentation du miel (emballage) et à un travail réfléchi de marketing ( diversification des produits, partage des résultats d'analyse avec le consommateur, plateforme de vente en ligne...). Ces canaux ont permis d'améliorer nettement la quantité de miel commercialisé hors région estimée à 45% pour les apiculteurs de la classe 2 contre 30% pour le reste des apiculteurs (types 1 et 3).

De tels points de vente ont certes un impact positif sur l'amélioration de l'image du miel et de son attractivité sur le marché national toutefois, le miel demeure un produit exposé à plusieurs types de fraudes dont on distingue :

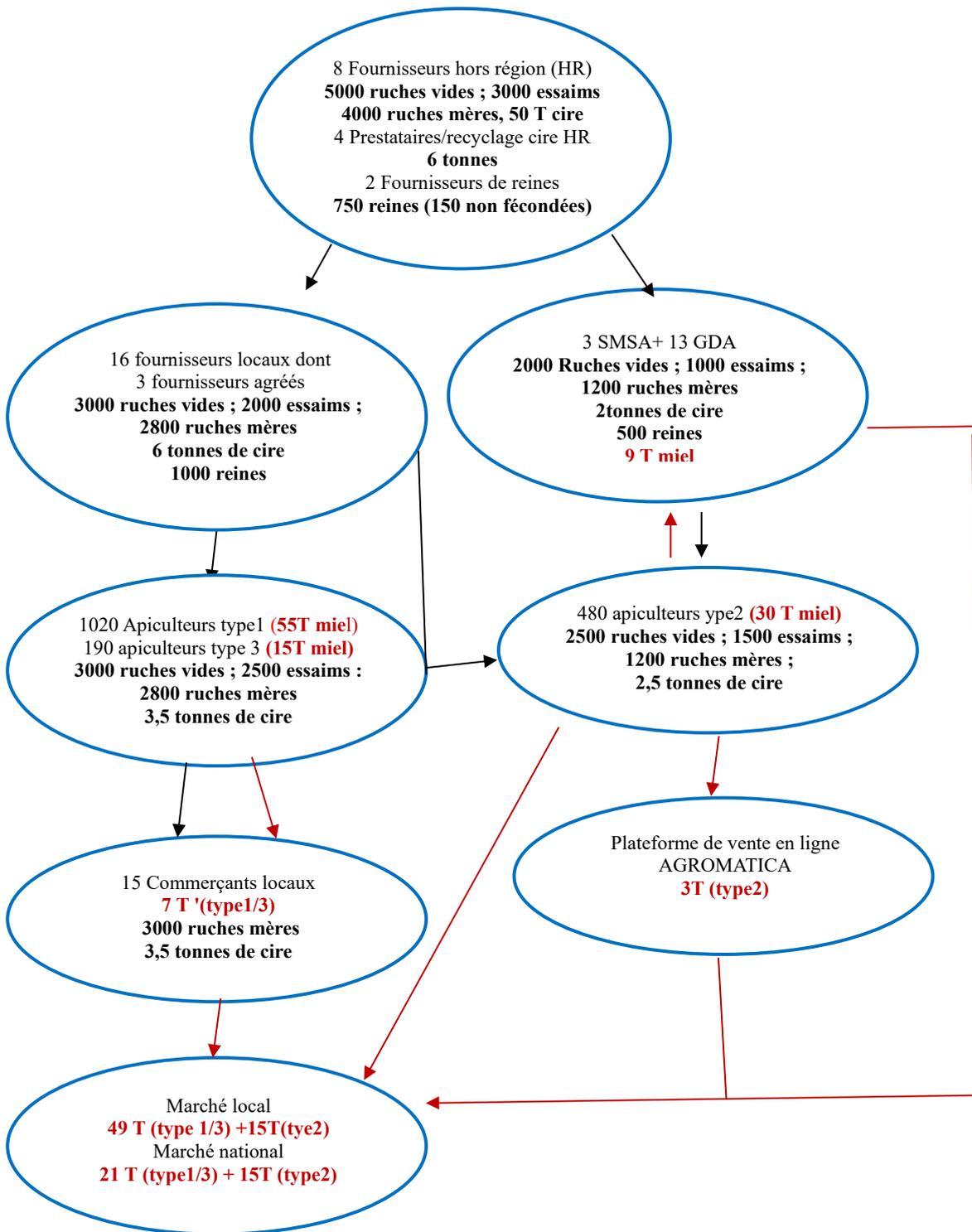
- Les fraudes sur la qualité du miel qui consistent soit à ajouter de manière délibérée au miel des substances, soit à pratiquer des conditions de récolte et de traitement aboutissant à un produit qui ne correspond plus à la définition légale du miel.

- Les fraudes par adulation qui peuvent être causées en ajoutant du sirop de sucre directement dans le miel récolté ou par un nourrissage des abeilles par exemple en période de production.

Ce qui fait qu'en absence de signe de qualité qui le distingue des autres miels commercialisés, les apiculteurs de Jendouba devraient obéir à la loi de l'offre et de la demande du marché et voir par conséquent leur produit concurrencé par des produits de mauvaise qualité. Nous pensons que l'instauration d'un signe distinctif pour le miel de Jendouba pourrait s'inscrire dans une démarche de valorisation de la qualité du produit. Un tel objectif tel qu'exprimé par les professionnels de l'élevage apicole est à la fois légitime et pertinent car il permettrait sans nul doute de distinguer ce produit du reste des produits similaires et à lui donner un avantage sur le plan commercial et économique.

Enfin, le flux des autres produits de la ruche demeure faible il est de 200 kg pour pollen (1/3 importé), 5kg de propolis (importé) et 4 kg de gelée royale (75% importée). Les opportunités de marché pour les divers produits de la ruche seront traitées dans la partie IV ci-dessous.

Figure 2 : Cartographie des flux



### 1.1.5 Organisation et gouvernance

#### 1.1.5.1 Zones de production et d’approvisionnement

L’élevage est bien présent dans la majorité des délégations avec une présence remarquable dans les délégations de Fernana et de Ghardimaou (tableau 4) qui ensemble, accueillent, plus que le tiers (21%) du rucher régional. Ceci est expliqué d’abord par la présence des OPA spécialisées en apicultures à savoir 2 SMSA et 2GDA à

Fernana contre 4GDA à Ghardimaou (sur un total de 13). C'est également une activité qui interpelle la femme (plus que 30% selon des personnes ressources des deux délégations) et les fonctionnaires surtout dans la délégation de Ghardimaou.

Tableau 3: Répartition du cheptel apicole par délégation

Délégation	Jendoub a SUD	Jendou ba Nord	Boussal em	Balt a	Tabark a	Ain Draha m	Fernan a	Ghardi m	Oued Mliz	Total
Ruches Moderne	1150	1450	1300	185 0	1600	1600	3100	2000	1450	<b>14500</b>

Source : OEP, 2022

### 1.1.5.2 Organisation des acteurs

Les acteurs de la CDV sont organisés à deux niveaux :

- Au niveau des organisations socioprofessionnelles en l'occurrence 3 SMSA et 13 GDA (tableau 5)  
On compte un total de 480 apiculteurs adhérents, ce sont les SMSA avec environ 55% des adhérents qui attirent le plus d'apiculteurs en raison de la diversité des activités qu'elles offrent comparativement aux GDA à savoir, la formation technique, le conseil/accompagnement, l'approvisionnement en intrants, la vente groupée de miel, le recyclage de cire (SMSA-Api Services) ...etc.

Tableau 4 : répartition des OPA par délégation (Source (OEP, OPA)

Délégation	SMSA		GDA	
	Nombre	Adhérents	Nombre	Adhérents
Fernana	2	200	2	35
Tabarka			4	65
Ghardimaou			4	76
Ain Draham			1	24
Boussalem	1	55		
Jendouba Nord			1	15
Balta			1	10
Total	3	255	13	225

- Au niveau du cluster (créé 2023) qui inclut SMSA, GDA, fournisseurs agréés, apiculteurs et structures de support (OEP, ODESYPANO, APIA...). Le cluster a pour objectifs d'appuyer le développement et l'amélioration de la qualité des productions apicoles, d'appuyer la professionnalisation et le développement des capacités des acteurs clés de la filière ; mettre en valeur les produits apicoles de la région et assoir une stratégie marketing ainsi que des circuits commerciaux performants...

### 1.1.5.3 Relations de la chaîne de valeur apicole

Excepté les transactions coordonnées qui s'effectuent en aval de la CV entre les industriels et les opérateurs de distribution, le reste des transactions se situe en amont de la filière (entre apiculteurs et commerçants, producteurs et détaillants, OPA et grossistes...). Les transactions caractérisées par des échanges en marché libre s'effectuent au comptant.

## 1.2 ANALYSE FINANCIERE ET ECONOMIQUE DE LA CHAINE DE VALEUR :

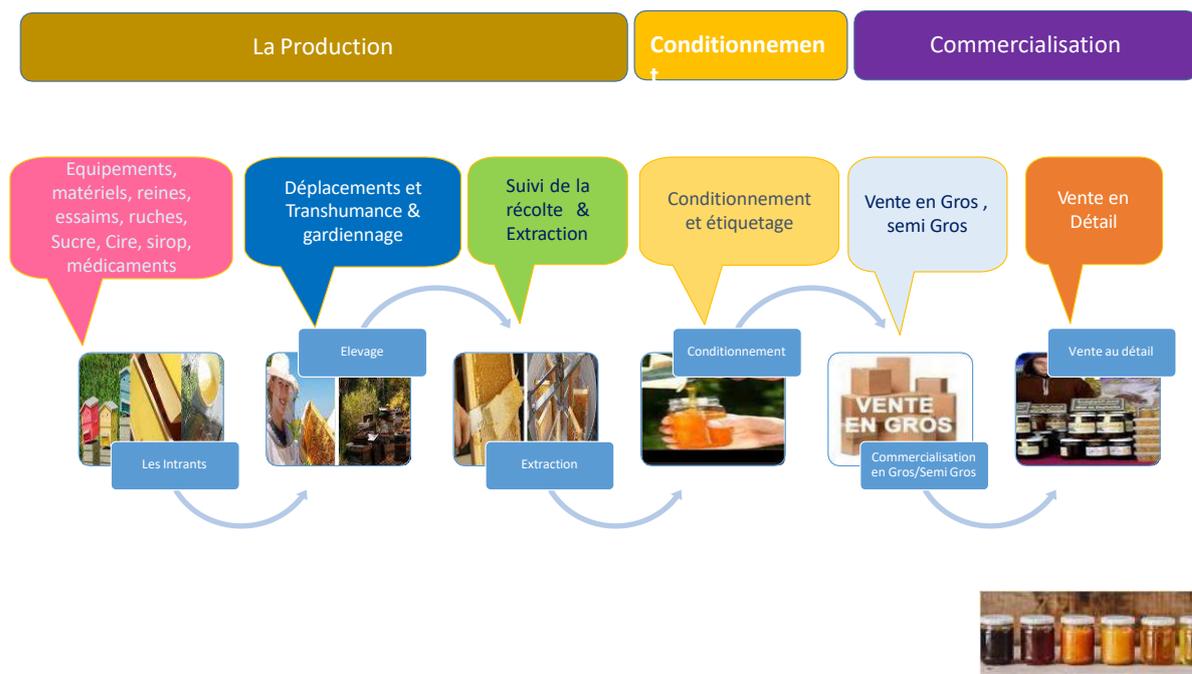
Deux types d'analyse ont été effectuées à savoir l'analyse financière et l'analyse économique. Les indicateurs utilisés au niveau de l'analyse financière comprennent : les consommations intermédiaires, les coûts totaux de production, la valeur ajoutée, le résultat net et les ratios de rentabilité financière. Au niveau de l'analyse économique, le coût des ressources intérieures a été le principal indicateur utilisé.

Les analyses sont faites par kg de miel ; le kilogramme étant la principale unité utilisée dans les transactions entre les agents directs dans les chaînes de valeur du miel.

La chaîne de valeur apicole comprend toutes les activités impliquées dans la production, la transformation et la commercialisation des produits, tels que le miel, la cire d'abeille, le pollen le gelée royale et le venin d'abeille.

La CDV apicole de Jendouba sera analysée sous plusieurs angles, notamment : la phase amont, le Conditionnement et la commercialisation. Toutefois le diagnostic a montré que :

La chaîne de valeur apicole Jendouba est composée de 3 principaux maillons d'activités : l'élevage apicole, l'extraction et le conditionnement du miel et la commercialisation (marketing, distribution et vente),



## 1.2.1 Analyse Financière

### 1.2.1.1 Maillon 1 : Production de la chaîne de valeur apicole de Jendouba apicole

La CDV apicole de Jendouba peut être considéré comme une entreprise qui se spécialise dans la production du miel. La production comprend trois activités : L'approvisionnement matériel apicole, la transhumance et le contrôle de la récolte et l'extraction. Les analyses sont faites par kilogramme de miel ; le kilogramme étant la principale unité utilisée dans les transactions entre les agents directs dans les chaînes de valeur du miel.

#### A. Approvisionnement en matériel apicole

Les coûts liés à l'achat et à l'entretien des équipements apicoles tels que les ruches, les cadres, les extracteurs de miel, les combinaisons d'apiculteur, peuvent varier en fonction de plusieurs facteurs, tels que la qualité des équipements, la quantité nécessaire, la région, liés à l'achat et à l'entretien des équipements apicoles dans la région de Jendouba :

- **Ruches** : Le coût moyen d'une ruche en Tunisie varie entre 40 et 60 dinars, selon la qualité et la capacité de la ruche, amortissable sur 5 ans.
- **Cadres** : Les cadres sont nécessaires pour maintenir les rayons de miel en place. Le coût d'un cadre varie entre 1.5 et 3 Dinars
- **Les extracteurs de miel** : Les extracteurs de miel varient en fonction de leur taille, de leur qualité et de leur fonctionnalité. Les modèles manuels simples peuvent coûter environ 800 dinars (amortissable sur 5 ans), tandis que les modèles électriques plus avancés peuvent coûter 5000 dinars (amortissable sur 7). Le prix peut varier en fonction de la marque, de la capacité et des fonctionnalités supplémentaires telles que le moteur, la vitesse et le matériau de construction
- **Les combinaisons d'apiculteur** : Elles peuvent être achetées à différents prix en fonction de leur qualité, de leur marque et de leur fonctionnalités. Les combinaisons de base coûtent 40 et 50 dinars, tandis que les combinaisons de qualité supérieure avec des fonctionnalités avancées telles que des fermetures éclair renforcés, des gants en cuir et des casques de protection coûtent entre 200 et 500 dinars.
- **L'acquisition du Cire** : Le coût d'acquisition du Cire varie de 14 à 16 dinars contre 8 dinars en Algérie. Pour le Cire BIO il est de 40 dinars en Algérie contre 80 dinars en Tunisie. Par Kg de miel, la consommation de cire serait de 5 dinars.

Les coûts liés à l'équipement et aux fournitures nécessaires pour la collecte et le traitement du miel sont estimés à environ 6,114 dinars par Kg.

Tableau 5 : Coût d'approvisionnement en matériel apicole

		Coût moyen en TND			
		Coût	Production en kg	Coût/année	Coût d'amortissement par Kg
Ruche		50		10	0,625
Extracteur	Manuel	800		160/300	0,033
	Électrique	5000		715/300	0,149
Combinaison d'apiculteur		50		50/300	0,010
Cadres		2		2	

Cire	80			5
Coût total			937	6,114

## A.2. Gestion des colonies d'abeilles

Les coûts liés à l'achat des colonies d'abeilles, à leur nourriture et à leur traitement médical pour maintenir leur santé et leur productivité :

- **Les coûts liés à l'achat des colonies d'abeilles** : ces coûts varient en fonction de la période de l'année, de la race d'abeilles et de la taille de la colonie. Le coût d'une colonie d'abeilles en 2023 varie entre 300 et 320 dinars
- **La nourriture des abeilles** : elle dépend de la quantité de nourriture supplémentaire fournie par l'apiculteur en fonction des sources naturelles disponibles pour les abeilles dans la région de Jendouba.

Le « nourrissage artificiel » est autorisé que si la survie des abeilles est menacée suite à des conditions climatiques exceptionnelles ou des catastrophes entravant la production de nectar ou de miellat et est soumis à des règles précises :

- ✓ **Nourrissement de stimulation au printemps** (sirop à 50% ; 1 litre d'eau pour 1 kg de sucre),
- ✓ **Nourrissement massif avant la période d'hivernage** : (sirop à 75% ; 1 litre d'eau pour 1,5 kg de sucre).

En général, les apiculteurs peuvent nourrir leurs abeilles avec du sirop de sucre ou du sucre en pâte, en moyenne 10 kg par ruche par an soit un total de 15 dinars par an pour une production de 16 kg /ruche.

Tableau n° 6 : coût lié à la gestion des colonies d'abeilles

EN TND	Coût Total	Coût par Kg
Coût lié aux colonies d'abeille	310,0	3,875
La nourriture des abeilles	15,0	0,937
Un kg de miel	40,0	2,5
<b>Total</b>	<b>365</b>	<b>7,312</b>

La gestion des colonies d'abeilles coûte environ 7,312 dinars.

## A.3. Coût des déplacements, des transhumances et gardiennages

La transhumance par cette entreprise se fait deux fois par an dans la région de Souassi au gouvernorat de Mahdia à environ 200 km de Jendouba. Pour réaliser cette activité, 2 camions et 3 ouvriers saisonniers ont été mobilisés. Le coût de transport est évalué par l'entreprise à 2000 dinars. Le salaire des ouvriers pendant 2 mois est de 3000 dinars. Soit un coût par Kg de 1,666 dinars de 1,666 dinars.

## A.4. Récolte du miel

Les coûts liés à la collecte du miel, à son traitement et à son emballage pour la vente. Cela peut inclure les coûts de main d'œuvre pour la récolte et la transformation du miel :

Les coûts de main d'œuvre pour, des salaires locaux et des conditions de travail. Au gouvernorat de Jendouba le coût moyen est de 500 dinars par mois pour la collecte et le traitement du miel peuvent être l'un des principaux

postes des dépenses pour les producteurs de miel. Les travailleurs doivent être formés, pour manipuler les ruches et les abeilles en toute sécurité, ainsi que pour récolter et transformer le miel de manière efficace. Les coûts de main d'œuvre varient en fonction la localisation géographique les ouvriers et 800 pour les techniciens.

Pour la récolte du miel, une entreprise structuré disposant de 300 ruches emploie 2 ouvriers et deux techniciens, soit un salaire mensuel 2600 dinars et 5200 dinars. La production de cette entreprise est l'ordre de 3 tonnes par an. L'entreprise supporte donc 1,733 dinars de salaire pour la production d'un kg de miel.

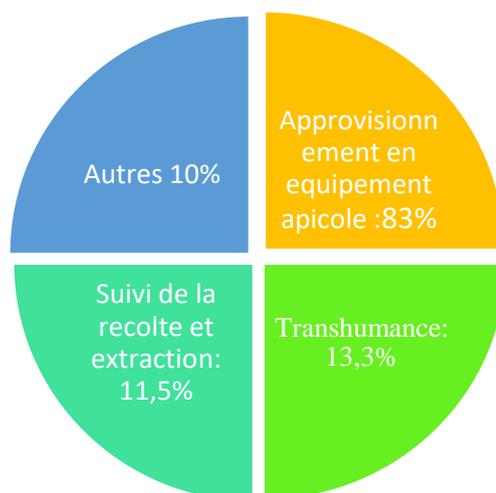
#### A.5.Coût total de la production

Le coût total de la production d'un kg de miel brut est estimé à 20 TND.

Tableau n°7 : coût total de la production d'un kg de miel

Phase production	Coût d'un Kg	
	En TND	En %
Approvisionnement en équipements apicoles	13,428	67,2
Approvisionnement en matériel apicole	6,114	
<i>Gestion des colonies d'abeilles</i>	7,314	
Déplacements, Transhumances et gardiennages	2,666	13 ,3
Suivi de la récolte et extraction	2,295	11,5
Récolte du miel	1,733	
Control de la qualité (2700d/an)	0,562	
Autres (10 %)	1,611	10%
Coût total /production d'un kg de miel	20,000	100%

**Il apparait donc que l'étape le plus coûteux dans le processus de production est l'approvisionnement en équipement apicole soit 83%**



### 1.2.1.2 Les Consommation intermédiaires

La consommation intermédiaire dans la production de miel comprend tous les intrants utilisés dans le processus de production, tels que les fournitures apicoles et les frais de déplacement. Ces éléments sont consommés pendant le processus de production et ne font pas partie intégrante du produit final.

Tableau n°8 : Consommation intermédiaire de la production du miel

	Consommations Intermédiaires
Nourritures des abeilles	3,437
Frais de déplacement	1,660
Total	5,097

Il est important de noter que la consommation intermédiaire peut varier d'une exploitation à l'autre et d'une région à l'autre en raison des différences dans les pratiques de production et les conditions locales.

### 1.2.1.3 Identification des marges et des prix de vente du produit brut ou semi transformé

Les marges et les prix de vente du produit brut ou semi transformé de la chaîne de valeur apicole de Jendouba varient en fonction des coûts de production et de la demande sur le marché. Le miel est le produit brut le plus important de la chaîne de valeur de Jendouba. Le prix de vente de miel varie en fonction de sa qualité, de sa texture et de son origine. En général, le prix de vente du miel brut selon les apiculteurs questionnés varie de 30 à 40 dinars par Kg selon la qualité et la texture. En moyenne c'est 35 TND le Kg.

**La marge au niveau du maillon de la production (PB-CT) est donc de l'ordre de 15,000 dinars. Ces estimations de prix de marges peuvent varier en fonction de plusieurs facteurs tels que les fluctuations de la demande sur le marché, la disponibilité des produits, les coûts de production, etc. Il est donc important pour les apiculteurs de Jendouba de surveiller régulièrement les tendances du marché et de mettre en place des stratégies pour optimiser leurs coûts et leur rentabilité.**

#### 1.2.1.4 Calcul de la valeur ajoutée du maillon production du miel

La valeur ajoutée de la production de miel est calculée en soustrayant la valeur des consommations intermédiaires de la valeur de la production. Pour un kg de miel vendu, la valeur ajoutée est de l'ordre de 29,0 TND.

$$\text{Valeur ajoutée d'un kg de miel} = 35 - 5,097 = 29,097$$

#### 1.2.1.5 Besoins de financement

Le maillon de la chaîne de valeur apicole de Jendouba comprend toutes les activités liées à la production de miel, de cire d'abeille et d'autres et d'autres produits dérivés des abeilles, telles que l'élevage des abeilles, la construction de ruches, la récolte et le traitement des produits apicoles.

Le besoin de financement pour ces activités peut varier en fonction de plusieurs facteurs, tels que la taille de l'exploitation apicole, le type de produits apicoles produits, les coûts des intrants (nourriture pour abeilles, équipement, etc.) les frais de personnel et les coûts de commercialisation.

En général, les besoins de financement pour les activités de la phase amont de la CDV apicole de Jendouba peuvent inclure des investissements en équipement et en infrastructure (comme les ruches, des extracteurs de miel, etc.), des coûts de production, ainsi des coûts liés à la formation et au développement des compétences.

Il est important pour les producteurs apicoles de comprendre leurs besoins de financement spécifiques pour leur exploitation, de rechercher des sources de financement appropriées (des prêts agricoles, des subventions gouvernementales, des investissements privés) et de gérer efficacement leur flux de trésorerie pour assurer la viabilité de leur entreprise.

### 1.2.2 Maillon 2 : Le Conditionnement

Il existe divers conditionnements du miel en fonction du volume produit, de la nature de l'emballage et des éléments de présentation tels que la présence ou non d'une étiquette sur l'emballage. Des emballages en matière plastique sont utilisés, de même que des emballages en verre. La vente du miel à Jendouba se fait dans la plupart des cas sans l'utilisation d'un label reconnu.

Chez les apiculteurs et dans les petites mielleries, le miel extrait est stocké dans des bidons de récupération de 25 litres ou dans des seaux de 20 litres.

Il est ensuite déstocké et vendu en gros dans des bidons de récupération de diverses contenances, en détail dans des emballages de récupération en matière plastique ou en verre. La vente se fait aussi en vrac au kilogramme au cas où les clients viennent avec leur propre emballage.

Dans les grandes mielleries, le miel est stocké dans des saturateurs. Il est conditionné dans des emballages en plastique ou en verre de diverses contenances, pour être vendu en gros et en détail.

En général, le miel acheté en gros est reconditionné et vendu en détail dans les marchés locaux, les maisons, les boutiques de divers, les supermarchés, les pharmacies, etc. Du miel conditionné depuis les mielleries est aussi vendu, surtout au niveau des supermarchés et pharmacies.

La prolifération des réseaux de fabrication du faux miel à base du sucre et certaines pratiques de commercialisation (manipulations multiples des produits dans des emballages sans garantie d'hygiène) constituent des entraves à la performance des chaînes de valeur du miel à Jendouba.

#### *1.2.2.1 Identification des coûts des activités de conditionnement*

Les coûts de conditionnement du miel brut des différents chainons de transformation des produits de la ruche peuvent varier en fonction de plusieurs facteurs tels que la qualité du miel, les équipements utilisés, les compétences des travailleurs, les coûts de l'énergie et des matières premières, etc. Voici quelques exemples de coûts pour différents chainons de transformation des produits de la ruche :

##### A.1. La consommation intermédiaire :

La valeur d'un kg de miel brut est considérée comme consommation intermédiaire soit 35 TND le kg

##### A.2. Coûts de transport :

Il peut y avoir des coûts associés au transport de la matière première de la ruche aux installations de conditionnement. Les coûts peuvent varier en fonction de la distance à parcourir, du mode de transport utilisé et des coûts de carburant. En moyenne 10 dinars pour une production de 16 kg par ruche soit environ 0,625 par Kg.

##### A.3. Coûts de traitement :

Cela inclut les coûts associés à la transformation de la matière première en produits finis. Les coûts peuvent inclure les équipements de traitement tels que les centrifugeuses, les filtres, les séchoirs, les emballages, etc. Les coûts peuvent également inclure la main-d'œuvre nécessaire pour effectuer les différentes étapes de transformation soit environ 4,500 TND par Kg d'après les personnes enquêtées.

##### A.4. Coûts de stockage :

Il peut y avoir des coûts associés au stockage des produits finis avant leur vente. Les coûts peuvent inclure les installations de stockage, les coûts de réfrigération et de contrôle de l'humidité, ainsi que les coûts de main d'œuvre associés à la gestion du stockage.

Chez les apiculteurs et dans les petites mielleries, le miel extrait est stocké dans des bidons de récupération de 25 litres ou dans des seaux de 20 litres.

Il est ensuite déstocké et vendu en gros dans des bidons de récupération de diverses contenances, en détail dans des emballages de récupération en matière plastique ou en verre. La vente se fait aussi en vrac au kilogramme au cas où les clients viennent avec leur propre emballage.

Dans les grandes mielleries, le miel est stocké dans des saturateurs. Il est conditionné dans des emballages en plastique ou en verre de diverses contenances, pour être vendu en gros et en détail.

En général, le miel acheté en gros est reconditionné et vendu en détail dans les marchés locaux, les maisons, les boutiques de divers, les supermarchés, les pharmacies, etc. Du miel conditionné depuis les mielleries est aussi vendu, surtout au niveau des supermarchés et pharmacies.

Le coût de stockage un apiculteur disposant de 80 ruches pour une production de 16 kg/ruche soit de 1280 kg durant un mois serait donc de l'ordre de 8400 dinars soit 5,335 dinars le kg de miel.

Tableau n°9 : Coûts de stockage

	Matériel de stockage					Main d'œuvre	Location Bâtiment	Total
	Bidon	Sceaux	Bouteille	Saturateurs	Total			
Coût / unité	16	12	3,0	5000		500	700	
Unité	10	10	640	7 amort.		1 mois	1 mois	
Coût total	160	120	1920	5000	7200	500	700	
Coût/kg	0,400	0,5	3,0	0,1	4,4	0,390	0,545	<b>5,335</b>

#### Les coûts totaux du conditionnement :

En additionnant les coûts de récolte, de transport, de traitement et de stockage, nous pouvons obtenir le coût total de conditionnement suivant pour chaque produit.

Tableau n° 10 : Coûts totaux de conditionnement

En TND	Coût/kg
Consommation intermédiaire	35,000
Coût de transport	0,625
Coût de traitement	4,500
Coût de stockage	5,335
Frais d'électricité et de communication	0,200
<b>Coût total du conditionnement</b>	<b>45,650</b>

#### 1.2.2.2 La consommation intermédiaire des activités de conditionnement

En plus des frais de transport, les consommations intermédiaires des collecteurs- conditionneurs comportent l'achat de miel brut aux apiculteurs (élément le plus important), les communications, l'électricité et les emballages (tableau).

Tableau n°11 : Consommation intermédiaire

En TND	Valeur
Valeur d'un kg de miel	35,0
Frais d'électricité et de communication	0,200
Emballage	3,000
<b>TOTAL</b>	<b>38,200</b>

### 1.2.2.3 L'identification du revenu net et des prix de vente pour les produits conditionnés

L'identification des marges et des prix de vente pour les produits conditionnés apicoles dépendra de plusieurs facteurs, notamment les coûts de transformation de la matière première, la demande du marché, les coûts de commercialisation et les marges bénéficiaires souhaitées. Le prix de vente du miel conditionné est de l'ordre de 50 dinars et par conséquent le revenu net est de l'ordre de 4,350 TND.

$$\text{Revenu Net (RN)} = \text{Produit Brut-Coût Total (CT)}$$

$$\text{RN (TND)} = 50 - 46,650 = 4,350$$

### 1.2.2.4 Valeur ajoutée

La valeur ajoutée du collecteurs conditionneurs est de l'ordre de :

Tableau n°12 : calcul VA du maillon conditionnement

	Valeur
Prix de vente d'un kg au grossiste	50,000
Consommation intermédiaire	38,200
Valeur ajoutée/kg	11,800

### 1.2.2.5 Besoin en financement

La transformation des produits apicoles, tels que le miel, la cire d'abeille, le pollen et la propolis, peut nécessiter des investissements importants en équipements de transformation, en installations de stockage et en marketing pour promouvoir les produits finis. Ces coûts peuvent être particulièrement élevés pour les petits apiculteurs qui cherchent à transformer et à commercialiser leurs produits localement.

Afin de répondre à ces besoins de financement, il existe plusieurs options qui peuvent être susceptibles de financer :

**Prêt bancaire** : Les apiculteurs peuvent solliciter un prêt auprès d'une banque pour financer l'achat d'équipements de transformation, la construction de locaux de stockage et d'entreposage ou pour couvrir les coûts de commercialisation. Cependant, cela peut nécessiter une garantie personnelle ou hypothécaire.

**Subventions gouvernementales** : Les gouvernements locaux, régionaux ou nationaux peuvent offrir des subventions ou des programmes de financement spécifiques pour les petites entreprises, y compris les entreprises apicoles. Les subventions peuvent couvrir une partie des coûts d'investissement en équipements, en marketing, etc.

### 1.2.3 Maillon 3 : La commercialisation des produits apicoles

#### 1.2.3.1 Identification des coûts des activités commerciales

Les coûts de commercialisation des produits apicoles peuvent varier en fonction de plusieurs facteurs, notamment la taille de l'entreprise, les coûts de production, les frais de transport et les coûts de commercialisation. Les acteurs peuvent avoir des stratégies de marketing différentes pour commercialiser leurs produits, ce qui peut également influencer les coûts.

Certaines dépenses de commercialisation courantes pour les produits apicoles comprennent la publicité, la promotion, les salons et les événements professionnels, les frais de vente et la distribution. Les produits de la commercialisation peuvent également dépendre du type de produit apicole, car certains tels que la gelée royale peut avoir des coûts de production plus élevée que d'autres produits.

En général, les coûts de commercialisation peuvent être considérables pour les petites entreprises apicoles, mais il existe des stratégies de commercialisation louables telles que la vente en ligne, les marchés locaux et les collaborations avec d'autres entreprises pour réduire les coûts.

Les coûts liés à la vente et à la distribution des produits apicoles tels que le miel, la cire d'abeille, le pollen, la propolis, etc. cela peut inclure les coûts de transport, de marketing et publicité, les frais de vente et les coûts de distribution.

En identifiant les coûts du marché associé à chaque activité, les apiculteurs de Jendouba peuvent évaluer leur rentabilité et leur efficacité, et trouver des moyens d'optimiser leurs coûts.

Tableau 13 : Coûts totaux des commerçants

Éléments	Coûts En TND
<b>Consommations intermédiaires</b>	50,000
<b>Main-d'œuvre</b>	5,230
<b>Impôt</b>	6,000
<b>Coûts de distribution et de marketing</b>	4,000
<b>Amortissement</b>	0,400
<b>Total</b>	<b>65,630</b>

#### 1.2.3.2 La consommation intermédiaire du maillon commercialisation

Au niveau des commerçants, les consommations intermédiaires comprennent le miel brut (élément le plus important), le transport, les communications, la location de bâtiment, l'électricité et les emballages (tableau 14).

Tableau 14 : C.I. des commerçants

Éléments	Consommation Intermédiaire
Miel brut	50,000
Transport	0,900
Frais de communication	0,100
Location de bâtiment	0,230
Electricité	0,32
Emballage	0,125
<b>Total (TND)</b>	<b>51,675</b>

### 1.2.3.3 Identification des prix de vente et du revenu net

En général, le revenu net est la différence entre le produit brut et le coût total. Les coûts de production pour les produits apicoles comprennent les coûts de l'équipement, les coûts de la main-d'œuvre, les frais vétérinaires, les coûts d'entretien des ruches et les frais d'emballage. Les coûts de commercialisation incluent les coûts de publicité, les frais de transport et les coûts de distribution.

Le revenu net peut également varier selon les canaux de vente. Par exemple, si les produits apicoles sont vendus directement aux consommateurs à travers des marchés locaux ou des boutiques en ligne, la marge commerciale pourrait être plus élevée que si les produits sont vendus en gros aux distributeurs. Le prix de vente chez les commerçants varie de 70 à 80 dinars.

Tableau n°15 : détermination du résultat net

En TND	Valeur
Prix de vente d'un kg de miel	75,000
Coût total	65,630
Résultat Net	9,370

### 1.2.3.4 Calcul de la valeur ajoutée commerciale

Tableau n°15 : V.A. commerciale

En TND	Valeur
Prix de vente d'un kg de miel	75,000
Consommation intermédiaire	61,675
Résultat Net	13,325

### 1.2.3.5 Besoin en financement

La commercialisation de produits apicoles tels que le miel, la cire d'abeille, le pollen, la gelée royale et autres dérivés de la ruche nécessite souvent un financement pour diverses activités, notamment :

- Emballage et étiquetage pour présenter les produits apicoles de manière attrayante et informative, il est essentiel d'investir dans les emballages de qualité et des exigences adéquates qui respectent les normes réglementaires ;
- Infrastructure telles que des entrepôts de stockage, des centres de conditionnement et de transformation, des installations de réfrigération, des équipements de manutention et des véhicules de transport pour assurer la qualité et la sécurité des produits apicoles.

### 1.2.4 Répartition des consommations intermédiaires et des coûts entre acteurs

L'analyse de la répartition des consommations intermédiaires et des coûts totaux par agent dans la chaîne de valeur du miel montre que les commerçants investissent plus que les autres agents directs des chaînes de valeur (Tableau n° 16). Les producteurs sont les agents qui investissent le moins dans la chaîne de valeur. Hormis les chaînes de valeur de vente directe des producteurs aux consommateurs nationaux dans lesquelles ils investissent le plus. En effet, dans ces dernières chaînes, les producteurs remplissent les fonctions d'échanges, en l'absence des commerçants.

Tableau n°16 : Répartition des consommations intermédiaires et des coûts entre acteurs

	<b>Agents/acteurs de la CDV</b>	<b>Valeur</b>
	<b>Anicole de Jendouba</b>	<b>En TND</b>
<b>Coûts totaux (CT)</b>	Producteurs de miel	20,000
	Collecteurs- Conditionneurs	45,650
	Commerçants	65,630
	<b>Total</b>	<b>131,2800</b>
<b>Consommation intermédiaire (CI)</b>	Producteurs de miel	5,097
	Collecteurs- Conditionneurs	38,200
	Commerçants	51,675
	<b>Total</b>	<b>94,972</b>

### 1.2.5 Valeur ajoutée, revenu net et ratios de rentabilité :

Les valeurs ajoutées et les revenus nets de tous les agents de la chaîne de valeur apicole de Jendouba sont positifs. Ainsi, tous les maillons de la CDV sont rentables sur le plan financier. La production, la collecte, l'extraction, le conditionnement et la commercialisation du miel sont des activités rentables pour les agents dans la chaîne de valeur de Jendouba.

Les producteurs du miel sont ceux qui créent plus de valeurs ajoutées (tableau 17). Vient ensuite les commerçants. Les collecteurs-conditionneurs sont eux qui créent moins de valeur. De même lorsque le revenu

net est considéré, le maillon production du miel est le plus performant pour les acteurs, suivie du maillon commercial (tableau 17).

L'analyse des ratios de rentabilité montre que la chaîne de valeur apicole engendre plus d'avantages financiers aux producteurs de miel qu'aux autres acteurs, 1000 TND investis pour l'amélioration de la production rapporte annuellement 750 dinars.

Les commerçants trouvent moins d'avantages financiers dans la chaîne de valeur. En effet, 1000 TND investis dans cette chaîne de valeur rapportent 143 Dinars.

Les collecteurs conditionneurs sont les agents les moins avantageés financièrement dans toute la chaîne de valeur en ce qui concerne les ratios de rentabilité (tableau 17). En effet, 1000 TND investis dans la chaînes de valeur leur rapportent seulement 95 TND.

**Pour le développement de la chaîne de valeur du miel à Jendouba, les conditionneurs devraient être appuyés, pour une réduction de leurs coûts d'opération**

Tableau 17 : Indicateurs de la performance financière des chaînes de valeur du miel

	<b>Agents/acteurs de la CDV</b>	<b>Valeur</b>
	<b>Anicole de Jendouba</b>	<b>En TND</b>
<b>Valeur ajoutée (VA)</b>	Producteurs de miel	29,097
	Collecteurs- Conditionneurs	11,800
	Commerçants	13,325
	<b>Total</b>	<b>54,222</b>
<b>Revenu net</b>	Producteurs de miel	15,0
	Collecteurs- Conditionneurs	4,350
	Commerçants	9,370
	<b>Total</b>	<b>28,720</b>
<b>Ratio (VA/ CI)</b>	Producteurs de miel	5,708
	Collecteurs- Conditionneurs	0,309
	Commerçants	0,259
	<b>Total</b>	<b>0,571</b>
<b>Ratio Revenu net/ Coût total</b>	Producteurs de miel	0,75
	Collecteurs- Conditionneurs	0,095
	Commerçants	0,143
	<b>Total</b>	<b>0,219</b>

L'analyse de la répartition des valeurs ajoutées entre les agents dans la chaîne de valeur montre que les producteurs de miel obtiennent la plus grande partie des gains générés par la chaîne de valeur, hormis au niveau de la chaîne « miel mille-fleurs pour le marché local ».

### 1.2.6 Analyse de la rentabilité économique

Cette dimension implique l'analyse des coûts de production, des prix de vente, des marges bénéficiaires et des bénéfices générés par les différents acteurs de la chaîne de valeur de l'apiculture. Il est important de savoir si les coûts de production sont compétitifs par rapport aux prix de vente, et si les marges bénéficiaires sont suffisantes pour inciter les acteurs à poursuivre leurs activités. Il convient également de s'intéresser aux défis économiques liés à la concurrence, aux fluctuations des prix sur les marchés locaux et internationaux et aux réglementations fiscales et douanières.

La dimension économique de la chaîne de valeur de l'apiculture de Jendouba est essentielle pour comprendre les coûts, les marges bénéficiaires, les revenus et les bénéfices générés par les différents acteurs de la chaîne et des sous chaînes. Cette dimension peut être analysée à travers différents aspects tels que :

**Les coûts de production** : Les coûts de production comprennent les coûts liés à l'acquisition de l'équipement nécessaire, les coûts de main-d'œuvre, les coûts des matériaux et des intrants tels que les produits phytosanitaires ou les médicaments pour les abeilles. Il est important de comprendre les coûts de production pour évaluer la viabilité économique de l'apiculture et pour déterminer si les apiculteurs peuvent maintenir des prix compétitifs.

**Les prix de vente** : Les prix de vente dépendent des conditions du marché local et international, de l'offre et de la demande, des exigences de qualité et des normes réglementaires. Il est essentiel de comprendre les prix de vente pour évaluer la compétitivité des produits apicoles et pour déterminer le niveau de revenus et de bénéfices que les apiculteurs peuvent espérer.

**Les marges bénéficiaires** : Les marges bénéficiaires sont la différence entre le prix de vente et les coûts de production. Il est important de comprendre les marges bénéficiaires pour évaluer la rentabilité de l'apiculture et pour déterminer si les apiculteurs peuvent maintenir des prix compétitifs tout en générant des bénéfices suffisants pour soutenir leur entreprise.

**Les bénéfices générés par les différents acteurs de la chaîne de valeur** : Les différents acteurs de la chaîne de valeur, tels que les apiculteurs, les transformateurs, les distributeurs et les détaillants, génèrent des bénéfices à partir de la vente des produits apicoles. Il est important de comprendre comment ces bénéfices sont répartis tout au long de la chaîne de valeur pour évaluer l'équité économique de la chaîne.

**Les défis économiques liés à la concurrence** : Les apiculteurs peuvent être confrontés à des défis économiques liés à la concurrence, notamment la concurrence avec d'autres éleveurs locaux ou internationaux, la concurrence avec les importations et les réglementations commerciales. Il est important de comprendre ces défis pour identifier les stratégies de commercialisation et les politiques économiques qui peuvent aider les apiculteurs à améliorer leur compétitivité.

En somme, l'analyse économique de la chaîne de valeur de l'apiculture doit tenir compte de ces différents aspects pour évaluer la viabilité économique de l'apiculture, pour identifier les défis économiques et les opportunités de croissance, et pour proposer des stratégies de développement économique durable.

L'analyse de la rentabilité économique ou sociale montre que la chaîne de valeur apicole à Jendouba rentable. En effet, la rentabilité économique ou sociale est supérieure à zéro pour tous les maillons de la chaîne de valeur (tableau 18). Ceci signifie que la valeur sociale du miel est supérieure au coût social des facteurs de production employés dans sa production

Tableau n°18 : calcul de la Rentabilité économique de la CDV apicole de Jendouba

En TND	Chaîne de valeur apicole de Jendouba		
	Production	Conditionnement	Commercialisation
Revenu brut (1)	35,000	50,000	75,000
Coûts totaux (2)	20,000	45,650	65,530
<b>Rentabilité économique (3)</b> <b>(3) = (1)-(2)</b>	15,000	4,35	<b>9,470</b>

Parmi les trois maillons de la chaîne de valeur apicole, c'est la production du miel qui est la plus socialement rentable. En effet, cette phase procure une rentabilité économique de 15,0 TND par kg de miel produit. Elle est suivie par la commercialisation. L'activité de conditionnement est la moins rentable socialement.

### 1.2.7 Analyse de la rentabilité économique des sous chaînes

La chaîne de valeur apicole comprend, outre la production de miel, d'autres produits dérivés du miel tels que la cire d'abeille, le pollen, la gelée royale et la propolis. Et par conséquent l'analyse économique doit couvrir tous les produits de la ruche :

## Les Produits de la Ruche



**Le Miel** : substance sucrée élaborée par les abeilles à miel à partir de nectar ou de miellat



**Gelée Royale** : substance blanchâtre gélatineuse, acide et très sucrée, qui constitue la nourriture exclusive des larves



**La Propolis** : matière résineuse fabriquée par les abeilles à partir de résine végétale et de cire qu'elles utilisent comme mortier et anti-infectieux pour assainir la ruche



**Cire D'abeille** : sécrétée par les abeilles à miel pour construire les rayons de leur ruche afin d'y stocker le miel, le pollen et leur couvain



**Le Pollen** : est le seul aliment des larves des abeilles. Appelé aussi pain d'abeille (mélange de pelotes de pollen, de miel et de ferments lactiques)



Il s'agit de produits pour lesquels on commence à avoir de la demande ces dernières années surtout pour la propolis pourtant on les trouve à des faibles quantités à l'échelle locale ce qui est dû principalement à la faible technicité de la majorité des apiculteurs. Ces produits sont vendus directement à des grossistes qui viennent chaque année de Béja, de Tunis, de Sousse... pour collecter le miel ainsi que les autres produits de la ruche. et par conséquent, il n'y a pas des conditionneurs.

Selon les acteurs enquêtés ces dérivés du miel sont produits en petite quantité par les apiculteurs de catégorie (3) :

Tableau n°19 : Production et prix de vente des produits de la ruche

En TND	Production En kg	Prix de vente	
		Chez CIFEA	Chez le grossiste
Le pollen	200,0	25 TND/100 G	50 TND/100 g
Gelée Royale	3,0	25 TND/10 g	45 TND/10 g
Propolis	5,0	25TND/10g	60 TND/10 g

CIFEA : Centre Intégré de formation et d'élevage d'apiculture/

D'après le responsable du CIFEA, les coûts de production de ces produits sont :

Tableau n° 20 : Coûts de production des produits de la ruche.

En TND	Production En kg	Coûts de revient	
		Chez CIFEA	Chez le grossiste
Le pollen	200,0	50 TND/1kg	80TND/1 kg
Gelée Royale	3,0	5 TND/10 g	7 TND/10 g
Propolis	5,0	150TND/5kg	200 TND/5 g

L'analyse de la rentabilité économique ou sociale montre que les autres produits de la ruche tels que le pollen, la propolis et la gelée royale de la chaîne de valeur apicole à Jendouba sont plus rentable que le miel. En effet, la rentabilité économique ou sociale est supérieure à zéro pour tous les produits de la chaîne de valeur (tableau 21). Ceci signifie que la valeur sociale de ces produits est supérieure au coût social des facteurs de production employés dans leurs productions.

Tableau n°21 : calcul de la. Rentabilité économique des sous chaines de la CDV

En TND /kg	Au niveau de l'apiculteur		
	Pollen	Gelée royale	Propolis
Revenu brut (1)	250	2500	2500
Coûts totaux (2)	50	500	30
<b>Rentabilité économique (3)</b>	200	2000	2470
<b>(3) = (1)-(2)</b>			

Parmi les trois Produits de la ruche, c'est la production de la propolis qui est la plus socialement rentable. En effet, ce produit procure une rentabilité économique de 2470 TND par kg de propolis. Elle est suivie par la gelée royale.

L'investissement dans la production de la propolis, de la gelée royale et du pollen est à recommander. La réalisation de ces projets peut améliorer la CDV apicole de Jendouba.

### 1.3 ANALYSE SOCIALE

La chaîne de valeur apicole de Jendouba, joue un rôle important dans l'économie locale et régionale, ainsi que dans la préservation de l'environnement. Les impacts les plus importants sont :

#### 1.3.1 Contribution de la chaîne de valeur aux conditions de Travail :

Dans l'apiculture, il est essentiel de promouvoir des conditions de travail socialement acceptables et durables. Cela inclut des aspects tels que des salaires équitables, des horaires de travail, la protection sociale, l'accès à des installations sanitaires adéquates, et le respect des droits des travailleurs.

Les activités de la chaîne de valeur apicole de Jendouba ont contribué à améliorer les conditions de travail en mettant en place des pratiques durables et en adoptant des normes sociales responsables. Cela a été réalisé en offrant des formations aux apiculteurs sur les bonnes pratiques apicoles par la SMSA API-services de Fernana, en encourageant l'utilisation de méthodes respectueuses de l'environnement par l'OEP, en facilitant l'accès aux marchés équitables et en favorisant la participation des travailleurs à la prise de décision par le centre intégré de formation et d'apicultures.

Cependant, il est important de noter que la réalité des conditions de travail varie d'une délégation à une autre et d'une exploitation à l'autre.

#### 1.3.2 Amélioration des conditions de vie des ménages

La chaîne de valeur apicole de Jendouba a contribué à améliorer les conditions de vie des ménages en fournissant des équipements et des services satisfaisants.

##### 1.3.2.1 Fourniture d'équipements apicoles :

La chaîne de valeur apicole a aidé les apiculteurs en leur fournissant des équipements apicoles de qualité. Cela comprend des ruches modernes, des cadres, des outils de récolte, des combinaisons de protection. L'accès à ces équipements adéquats peut améliorer la productivité et la rentabilité de l'apiculture, ce qui peut avoir un impact positif sur les revenus des ménages.

##### 1.3.2.2 Services de formation et de conseil :

#### 1.3.3 Emplois et revenus :

La CDV apicole de Jendouba offre des opportunités d'emploi et des revenus aux apiculteurs locaux. Les apiculteurs peuvent exploiter les ruches pour la production de miel, de pollen de propolis et de cire d'abeille ce qui contribue à leur subsistance économique.

La production apicole avait généré des revenus pour les apiculteurs de Jendouba. La vente de miel, de cire d'abeille, de pollen et d'autres produits de la ruche constituent une source de revenus supplémentaires pour les familles et les entreprises locales. Cela a contribué à stimuler l'économie locale en augmentant les revenus disponibles pour les dépenses et les investissements. La chaîne apicole de Jendouba couvre toutes les délégations du gouvernement.

La vente de miel, de cire d'abeille, de pollen et d'autres produits apicoles permet aux apiculteurs de subvenir à leurs besoins et de soutenir leur famille. De plus, cette activité peut favoriser le

La chaîne de valeur apicole a créé des opportunités d'emploi. La production de miel, de cire d'abeille et d'autres produits de la ruche contribue à la création d'emplois et la génération des revenus pour les apiculteurs locaux. Cela a aidé à réduire le chômage et à améliorer les conditions de vie des communautés rurales

#### 1.3.4 Genre : égalité de genre

Les producteurs de miel sont des apiculteurs qui, dans les chaînes de valeur, assurent la fonction de production. Environ 40 % des apiculteurs rencontrés sont des femmes. Il existe plusieurs catégories d'apiculteurs à Jendouba en fonction des systèmes de production de miel : l'api-cueillette (la chasse au miel), l'apiculture traditionnelle et l'apiculture semi-moderne. Dans tous ces systèmes de production, la main-d'œuvre est essentiellement familiale.

Il y a une prise de conscience croissante de l'importance de l'égalité des genres. Des nombreux acteurs dans la CDV apicoles de Jendouba cherchent à promouvoir et à mettre en pratique l'égalité des genres.

La promotion de l'égalité des genres peut prendre différentes formes, telles que l'accès équitable aux ressources, aux opportunités économiques, à la formation et l'éducation, ainsi que la participation et la représentation équilibrées des femmes dans les prises de décision et les organisations professionnelles. Les organisations gouvernementales, les ONG et les groupes de la société civile ont joué un rôle important en encourageant et en soutenant ces initiatives. Quatre GDA créée par des femmes à Tabarka, Fernana, Jendouba et Ghardimaou.

Les femmes sont bien représentées au niveau de la gouvernance du cluster apicole de Jendouba créé le 16 Mai 2023(50% des membres du conseil d'administration des femmes).

#### 1.3.5 Le capital social

Le capital social a été certainement renforcé par le fonctionnement de la chaîne de valeur apicole de Jendouba, surtout avec la mise en place d'un cluster géré par un GIE, mais il n'est pas nécessairement distribué de manière équitable tout au long de la CDV.

Le capital social se réfère aux relations sociales, aux normes et aux réseaux de confiance qui existent au sein d'une communauté ou d'une organisation. Dans le contexte de la CDV apicole de Jendouba, cela pourrait inclure les liens entre les apiculteurs, les conditionneurs de miel, les distributeurs et les consommateurs, ainsi que les normes de qualité et les pratiques éthiques qui régissent ces relations.

La création du cluster a renforcé le capital social en favorisant la collaboration, la coopération et le partage des connaissances entre les acteurs de la chaîne : circulation de l'information relative à différentes formations spécifiques à l'apiculture, encadrement des jeunes apiculteurs par les SMSA, assistance technique etc., cela renforce la confiance mutuelle et améliore les relations sociales.

Cependant, la distribution équitable du capital social tout au long de la chaîne de valeur est plus complexe. Il est possible que certains acteurs, tels que les SMSA, puissent bénéficier davantage du capital social que les GDA ou les apiculteurs. Par exemple les SMSA et le centre intégré ont un pouvoir de négociation plus fort et contrôlent mieux les canaux de distribution, cela pourrait créer des déséquilibres dans la répartition des avantages sociaux, économiques et relationnels.

Il est donc important de promouvoir une répartition équitable du capital social tout au long de la chaîne de valeur apicole. Cela peut être réalisé grâce à des mécanismes tels que des contrats équitables, des partenariats inclusifs, la participation des acteurs à la prise des décisions dans le cadre du cluster et la transparence des informations. De telles pratiques peuvent permettre une distribution plus équitable des avantages et contribué à renforcer le

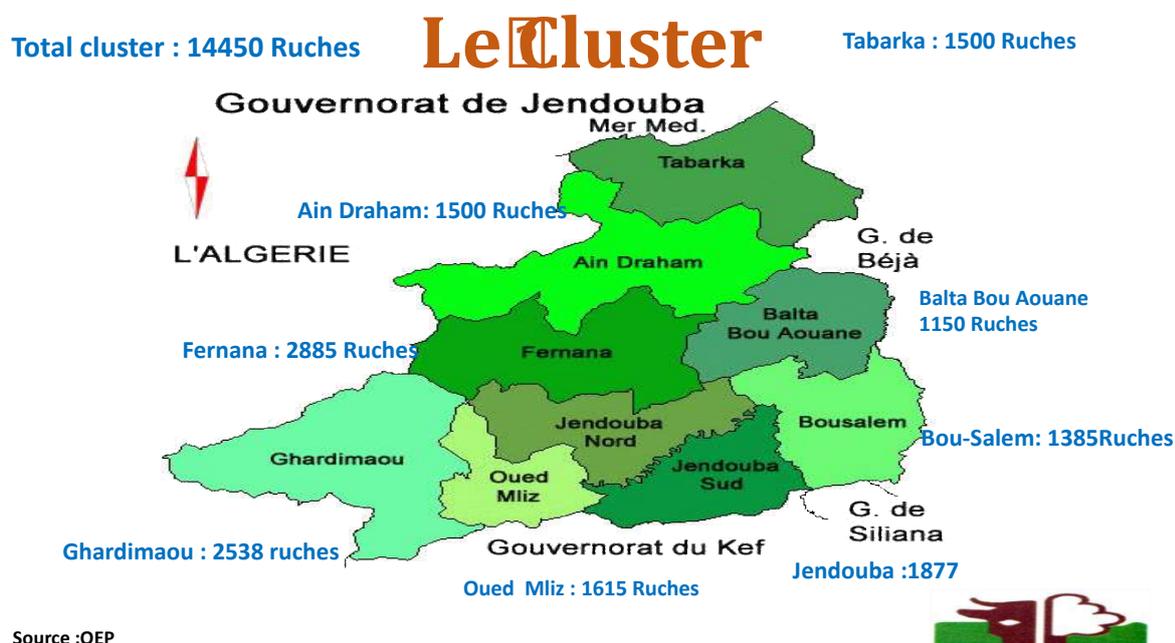
capital social dans la CDV apicole de Jendouba. De plus, des initiatives de renforcement des capacités, de formation et d'éducation peuvent contribuer à promouvoir des interactions positives et à améliorer la collaboration entre les différents acteurs de la chaîne.

Un Important potentiel de création d'activités professionnelles autour de la CDV Apiculture (menuiserie, réparation et peinture de bois, confection des combinaisons pour les apiculteurs, savonnerie et produits cosmétiques, transport, gardiennage et surveillance...) a été crée

### 1.3.6 L'inclusivité de la croissance

Pour construire une image de l'inclusion dans la chaîne de valeur apicole de Jendouba, il faut mettre en lumière comment l'organisation et la gouvernance de la CDV impliquent les différentes parties prenantes et comment les revenus et les emplois créés sont répartis entre les groupes sociaux. L'impact spécifique de la chaîne de valeur sur les groupes vulnérables tels que les petits producteurs, les femmes, les jeunes et les groupes marginalisés.

Tout d'abord la chaîne de valeur apicole de Jendouba couvre toutes les délégations du gouvernorat. (Graphique n° 3).



#### 1.3.6.1 Gouvernance dans les chaînes de valeur du miel de Jendouba

Dans la chaîne de valeur apicole de Jendouba, les producteurs constituent les gouverneurs clés. Ils dépendent moins dans cette chaîne par kg de miel produit mais obtiennent les plus fortes parts de valeurs ajoutées.

**Les stratégies d'amélioration de ces chaînes pourraient être basées sur les producteurs. Le respect des itinéraires techniques de conduite d'un rucher pour une production de miel respectant les normes est le principal travail à faire à leur niveau. Un guide de bonne pratique à prévoir.**

#### *1.3.6.1.1 Au niveau de la Production*

Des accords institutionnels ont été identifiés au sein de cette chaîne de valeur. Le premier type d'accord est l'existence de groupements de producteurs au niveau des villages, des communes, des villes ou des délégations sous formes des GDA ou SMSA. Ces producteurs, possédant chacun leurs ruches, peuvent exploiter le même rucher. La finalité est d'assurer un bon suivi du rucher à travers la valorisation des compétences de chacun. Les récoltes peuvent aussi être faites en commun, de

Manière à pouvoir juger de la maturité du miel. Les producteurs entretiennent donc un système d'apprentissage mutuel pour la production d'un miel de qualité supérieure. La politique de ces groupements vise à contrôler les prix de vente au niveau des villages ou communes pour un bénéfice plus intéressant. Ces mêmes groupements permettent aux producteurs d'obtenir des subventions de la part de plusieurs programmes et projets.

#### *1.3.6.1.2 Au niveau du conditionnement*

Le deuxième type d'accord institutionnel est celui qui lie certains producteurs de miel et les collecteurs-conditionneurs. Dans ce type d'accord, les producteurs sont organisés en réseaux par des collecteurs-conditionneurs -SMSA et CFAPA. Ces derniers forment et appuient les producteurs membres du réseau. Ainsi, il s'agit, dans cet accord, de financer les producteurs pour les investissements initiaux relativement élevés, d'assurer un suivi régulier des ruchers avec les producteurs pour la bonne qualité du miel et de collecter la production de l'ensemble du réseau, de manière à pouvoir fournir une offre suffisante et régulière sur le marché. En retour, ces apiculteurs vendent leur production aux collecteurs-conditionneurs qui ont des marchés plus exigeants en matière de standards de qualité et de volume de demande. Certains producteurs membres des réseaux violent les contrats, en vendant une partie de leur production aux commerçants ou directement aux consommateurs.

#### *1.3.6.1.3 Au niveau commercial*

La commercialisation constitue le maillon le plus faible des chaînes de valeur. Généralement, chaque maillon fixe le prix du miel à son niveau. La fixation des prix du miel se fait quelques fois par marchandage dans les chaînes de valeur. Il y a une norme de qualité du miel qui fixe la teneur en eau du miel à moins de 22 % ; mais elle n'est respectée que pour les produits qui passent par les collecteurs-conditionneurs. Il n'y a pas de système de préfinancement dans ces chaînes de valeur. Quelques promoteurs de mielleries ont essayé sans succès le système de dépôt-vente avec des commerçants de miel, c'est-à-dire que le fournisseur est remboursé après l'écoulement total du produit.

Certains producteurs constituent également les gouverneurs clés et concentrent les fonctions de production et d'échanges. Ces sous chaînes sont les plus courtes. Leur développement pourrait passer par l'encadrement technique des producteurs, notamment les api-cueilleurs et leur conversion à l'apiculture semi-moderne à travers des financements. En effet, les api-cueilleurs génèrent moins de valeur ajoutée, comparativement aux producteurs de miel modernes à cause de la faible qualité de leur production.

En récapitulatif, les réseaux apparaissent comme le principal mode de commercialisation dans les chaînes de valeur. La faible représentativité de la coordination par les prix est due aux spécificités du miel qui, pour le moment, n'est pas un produit standardisé. Dans ce cas, l'obtention d'un produit de qualité pour une bonne réputation passe par la collaboration en réseau, entre les acteurs des chaînes de valeur.

Tout au long de la chaîne de valeur, la façon dont les parties prenantes sont impliquées dans les décisions est un facteur déterminant de l'inclusion. En effet, les décisions prises à chaque étape de la CDV ont des niveaux d'influence inégaux sur le pilotage de la CDV et sur les différents avantages tirés de ses activités comme le montre le tableau suivant :

<b>Petits apiculteurs sur le marché libre</b> <i>Individus dispersés dans des zones isolées</i> <i>(moins de cinq ruches)</i>	<b>Entreprises avec contrat</b> <i>Membres de groupes formels et informels (GDA, SMSA, Autres)</i>
<b>Participation à la gouvernance collective</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas de coordination : vente aux intermédiaires (sans contact direct avec les commerçants).</li> <li>• Ventes négociées au dernier moment avec les courtiers et Intermédiaires. Aucune organisation pour construire le capital social.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liens étroits avec les commerçants grâce au contrat (y compris la certification et l'appui à la gestion).</li> <li>• Prix, délais de collecte et qualité des produits négociés à l'avance.</li> <li>• Adhésion à divers groupes formels et informels.</li> </ul>
<b>Accès aux services</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peu de services de sensibilisation et pas de conseil ciblé.</li> <li>• Formation limitée aux pratiques gestion de la ruche.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contractualisation avec les services sur les pratiques de production et de gestion. Formation aux Nouvelles exigences de conformité du Marché.</li> <li>• Appui pour l'accès au crédit et financement</li> </ul>
<b>Indicateurs</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rendement limité (4 à 5 kg par ruche)</li> <li>• Prix bas</li> <li>• Revenues nets faibles.</li> <li>• Perte de parts de marché au fil du temps.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rendement de plus de 15 kg de miel par ruche</li> <li>• Revenu net très élevé</li> <li>• Parts de Marché main tenues.</li> </ul>

Ce tableau global qui en résulte permet d'identifier les processus qui renforcent ou limitent la mise en œuvre des règles (sur les conditions de travail, etc.) et la position de négociation des acteurs (à travers les contrats, les organisations, les mesures politiques et les réglementations, les taxes ou les subventions).

### 1.3.6.2 Répartition des revenus entre les acteurs de la CDV

Plusieurs ménages travaillent aujourd'hui dans la chaîne de valeurs apicole de Jendouba et en perçoivent des revenus. Toutefois, le potentiel du secteur tant au niveau des emplois qu'à celui des rétributions n'a pas été exploité tout comme l'amélioration des conditions de travail et des rémunérations des employés en l'absence de programmes innovants et de nouveaux marchés.

La CDV apicole de Jendouba offre des opportunités d'emploi et des revenus aux apiculteurs locaux mais la masse salariale ne représente qu'environ 30% du total des revenus pour les ventes. Son importance varie d'un maillon à un autre. Les apiculteurs peuvent améliorer leur processus de production ce qui contribue à leur subsistance économique.

## 1.4 ANALYSE ENVIRONNEMENTALE

L'analyse environnementale de la chaîne de valeur apicole devrait en principe comprendre deux volets : une évaluation quantitative fondée sur l'analyse du cycle de vie (ACV) accompagnée d'une étude des risques pour la biodiversité.

Cependant, l'abeille est considérée comme la sentinelle et sa présence est un indicateur de la qualité de l'environnement. En effet, grâce à sa fonction principale qui est la pollinisation, elle assure le renouvellement des ressources naturelles et permet de préserver l'équilibre de l'écosystème à travers le maintien de la biodiversité. L'analyse environnementale se focalisera de ce fait, sur les effets négatifs dus à l'exercice des activités de la CDV sur la santé humaine où l'on distingue :

- Les dangers microbiologiques : le botulisme infantile

Les bactéries responsables du botulisme infantile sont les seuls dangers microbiologiques pertinents liés au miel. Des formes résistantes de la bactérie *Clostridium botulinum* (les spores), responsables de cette maladie, peuvent se trouver dans les poussières et certains sols. Ces spores peuvent se retrouver ensuite dans le miel, le botulisme infantile peut survenir après ingestion de spores de *Clostridium botulinum* chez des nourrissons de moins de 12 mois, leur flore intestinale étant immature. Le miel est le seul facteur de risque alimentaire de botulisme infantile documenté à ce jour.

Limiter la contamination du miel par les spores passera à travers l'adoption de certaines bonnes pratiques à savoir :

- Ne pas poser les hausses, les cadres et les lèves cadres au sol
- Protéger les hausses lors de leur transport et leur stockage
- Utiliser du matériel propre lors de la récolte et travailler dans des locaux propres avec des vêtements et les mains propres

- Les dangers chimiques liés à l'activité apicole

Ils sont dus à l'utilisation de produits de traitement tels que les antibiotiques, les répulsifs chimiques contre certains acaricides... ainsi que des produits de nettoyage et de désinfection pour le traitement du bois, nettoyer la rouille et la graisse sur la peinture.

Il existe des moyens de maîtrise qui correspondent aux différentes étapes de la conduite du rucher dont on peut citer :

- Utiliser des médicaments vétérinaires autorisés et respecter les consignes d'utilisation
- Ne jamais traiter en présence de hausses
- Renouveler les cires
- Éviter les répulsifs chimiques ou les combustibles polluants
- Pas de nettoyage ou de traitement contre les nuisibles durant la récolte

Par ailleurs, l'utilisation de cire de mauvaise qualité avec un taux de paraffine pourra causer des pertes au niveau de la production de miel et même au niveau des abeilles en cas de son exposition au soleil (des températures élevées).

- Les dangers physiques

Ils peuvent être causés par de petits animaux ou liés à l'existence de petits objets, fragments de matériels, fragments de bois, cailloux, poussière...

- Ne pas poser les hausses, les cadres et les lèves cadres au sol
- Protéger les hausses lors de leur transport et leur stockage
- Écumer et filtrer le miel
- Travailler dans des locaux et avec du matériel propre
- Vérifier le bon état des contenants et les nettoyer si besoin avant utilisation.

## 2 Stratégie et plan d'action avec fiches projets

### 2.1 POSITIONNEMENT DE LA CDV AU NIVEAU REGIONAL, NATIONAL ET INTERNATIONAL

#### 2.1.1 Au niveau régional

A l'échelle régionale, Jendouba se positionne comme un important producteur de miel de qualité. En capitalisant sur son environnement naturel propice à l'apiculture, avec des zones riches en fleurs sauvages et diversité florale. En conséquence, les apiculteurs locaux peuvent produire du miel de haute qualité avec des caractéristiques distinctives, ce qui peut leur conférer un avantage concurrentiel régional. Avec une production annuelle de 100 tonnes, Jendouba attire l'attention des consommateurs et des entreprises de la région qui cherchent des produits de haute qualité et authentiques.

La région de Jendouba compte près de 1450 apiculteurs, soit 4,6% du nombre national, Produisant annuellement environ 100 tonnes soit 4,2 % du national.

A l'échelle nationale, la CDV apicole de Jendouba se positionne comme l'un des principaux pôles de production de miel en Tunisie. La région bénéficie d'un environnement favorable à l'apiculture, avec des ressources naturelles abondantes et une grande variété des plantes mellifères. Les apiculteurs de Jendouba ont développé une expertise dans la production de miel de haute qualité, en utilisant des techniques de récolte et de transformation appropriées. Ils fournissent régulièrement du miel pur et naturel sur le marché national.

#### 2.1.2 Au niveau macro-économique

La CDV apicole de Jendouba peut avoir un impact important sur l'économie locale et nationale. la production et la transformation des produits apicoles peuvent créer de l'emploi direct et indirect dans les zones rurales et contribuer à la diversification de l'économie. De plus les exportations de produits apicoles peuvent contribuer aux recettes d'exportation et aider à réduire le déficit commercial.

Cependant, il convient également de noter que la chaîne de valeur apicole peut être vulnérable à des facteurs tels que les maladies des abeilles, les conditions météorologiques extrêmes, les fluctuations des prix du marché et la concurrence étrangère.

Des politiques et des programmes gouvernementaux peuvent être nécessaire pour soutenir la durabilité et la résilience de la CDV apicole, notamment en matière de recherche et de développement, de formation et de réglementation.

#### 2.1.3 Au niveau national

Les apiculteurs de Jendouba sont réputés pour leur savoir-faire traditionnel dans la production de miel. Néanmoins, le poids du secteur dans l'économie tunisienne demeure relativement insuffisant.

Comme il a déjà été mentionné, l'impact des diverses actions menées jusqu'à présent en appui au secteur a été peu significatif et la capitalisation des expériences acquises au profit de groupements d'apiculteurs ne semble pas perceptible. Dans un tel contexte, il apparaît à présent indispensable :

1. D'identifier et de développer des avantages compétitifs dans la chaîne de valeurs apicole de Jendouba, sur la base des spécificités régionales et des indicateurs
2. D'encourager la créativité, le design et l'innovation dans la chaîne de valeur à travers la mise en place d'écosystèmes créatifs, afin d'assurer une meilleure adaptation des produits à la demande sur les marchés ;
3. D'établir des conditions favorables à l'exercice d'un travail décent. A cet égard, une approche de renforcement de la compétitivité de la chaîne de valeurs s'avère indispensable.

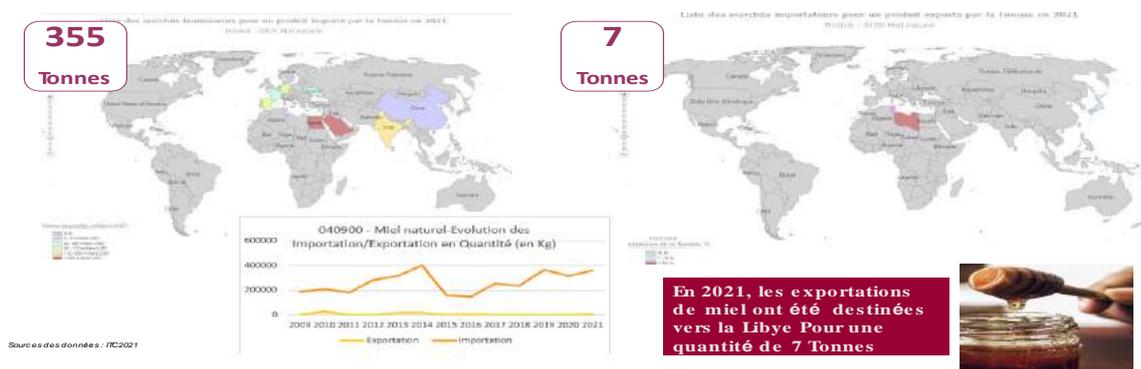
#### 2.1.4 Au niveau international

Les exportations sont timides et non comptabilisées (efforts personnels de quelques apiculteurs). D'ailleurs la Tunisie n'a exporté en 2021 que 7 tonnes vers la Libye contre une importation de l'ordre 355 tonnes.

### Les Echanges Commerciaux de la Tunisie pour le Miel en 2021

#### • Les Importations

#### • Les Exportations

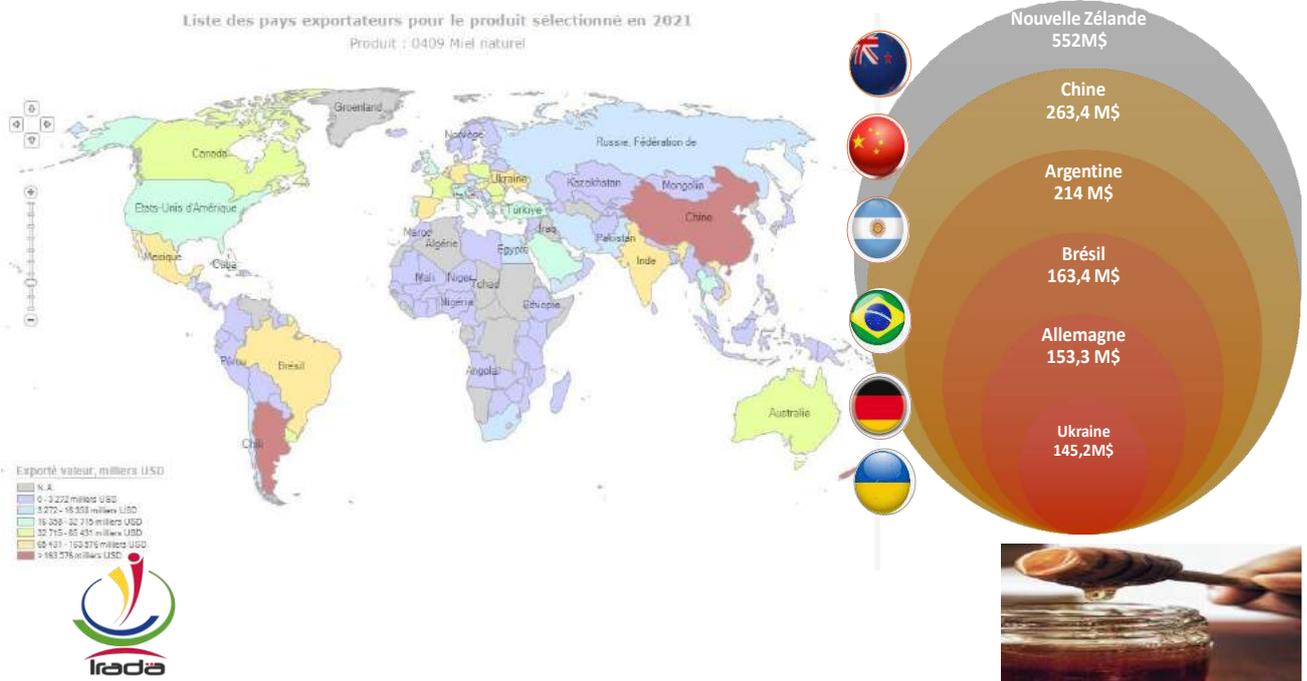


A l'échelle internationale, la CDV apicole de Jendouba cherche à se positionner en tant que fournisseur de miel tunisien de qualité supérieure. Le miel de Jendouba est apprécié pour sa saveur distinctive, ses propriétés bénéfiques pour la santé et son origine naturelle. Les producteurs et les exportateurs de miel de Jendouba s'efforcent de respecter les normes internationales en matière de qualité, de traçabilité et de durabilité. Ils cherchent à établir des partenariats commerciaux avec des exportateurs et des distributeurs.

Un travail de recherche sur Internet donne quelques indications sur la visibilité des sociétés et des produits disponibles. Il existe des producteurs de miel surtout en Asie (Nouvelle-Zélande, Chine) et Amérique de Sud (Brésil et Argentine) mais également en Allemagne.

Tableau N° 30 Les acteurs du miel dans le monde

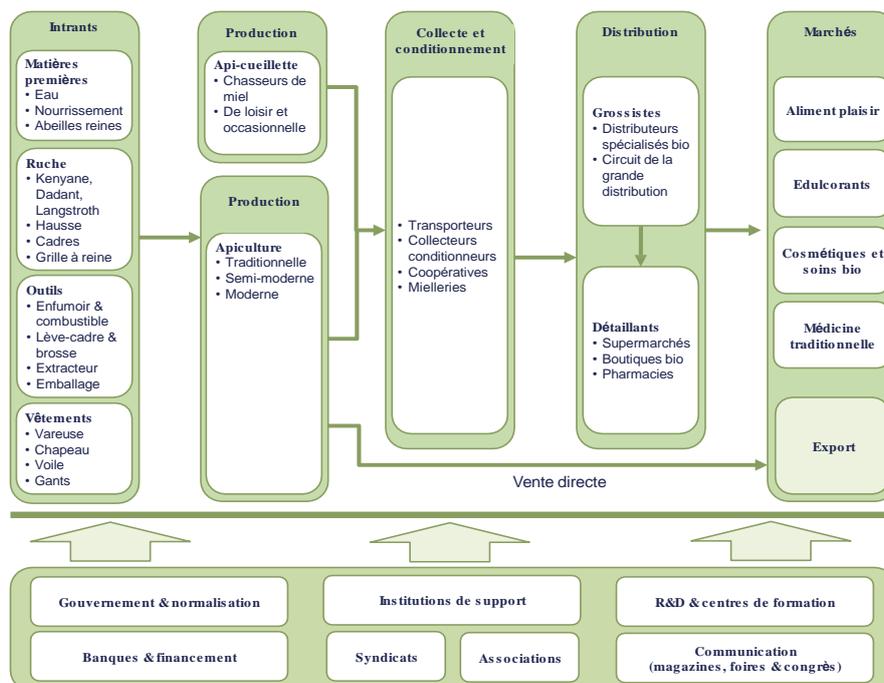
Pays	Positionnement	Observations
Nouvelle Zélande	Premier producteur mondiale.	Chiffres d'affaires : 552 M. dollars
Chine	Deuxième producteur mondiale	Chiffres d'affaires : 263,4 M. dollars
Argentine	Troisième producteur mondiale	Chiffres d'affaires : 214 M. dollars
Brésil	Quatrième producteur	Chiffres d'affaires. : 163,4 M. dollars
Allemagne	Cinquième producteur	Chiffres d'affaires : 153,3 M. dollars
Ukraine	Sixième producteur	Chiffres d'affaires : 149,2 M. dollars



**Il est important pour la CDV de Jendouba de mettre en avant ses caractéristiques distinctives, telles que la diversité florale de la région, les méthodes de production durables, les bonnes pratiques apicoles et la transparence tout au long de la Chaîne d'approvisionnement. Cela permettra de renforcer la réputation et la compétitivité des produits apicoles de Jendouba sur les marchés internationaux et internationaux**

En développant certaines activités, la CDV potentiel peut être comme suit :

## La CDV du miel dans le monde



21

### 2.1.5 Contraintes et opportunités pour la filière apicole

L'analyse multidimensionnelle de la CDV apicole a permis d'identifier les contraintes suivantes :

- A part certaines OPA (Particulièrement des SMSA) qui sont devenus des professionnels en apiculture, le reste ont besoin de plus de renforcement de capacités techniques si on aspire développer la productivité surtout auprès des petits apiculteurs.
- La transhumance est mal gérée au niveau régional. La surcharge est souvent accompagnée par le risque de vol et de contamination même si l'apiculteur procède au traitement préventif de son rucher.
- Un besoin annuel grandissant en essaims et en reines pour le rajeunissement du rucher et pour le remplacement des reines mortes ou réformées est satisfait en grande partie à travers des fournisseurs externes malgré que le niveau technique chez quelques apiculteurs ne fait pas défaut.
- Le miel est produit en majeure partie pour le marché local ce qui expose le produit à la stagnation durant les années favorables.
- L'existence de miels frauduleux risque de ralentir voire bloquer l'accès au marché national pour d'autres miels de bonne qualité (tel que le miel de Jendouba) en l'absence de certificats d'analyse ou encore mieux de signes de qualité.

### 2.1.6 Synthèse des opportunités et des défis de marché

Sur la base des investigations menées sur le terrain et en se référant aux différents documents et études de marché disponibles particulièrement, l'étude de marché sur la chaîne de valeur miel (Résultats de la requête sur les besoins des sociétés acheteuses (SAA) et PME opérant dans les chaînes de valeur de miel, tomates séchées, PAM et figue de barbarie, Groupaxion 2022) réalisée au profit du projet PEAD-GIZ, nous présentons dans ce qui suit les principales tendances du marché qui tiennent compte du contexte d'affaires tout en mettant en exergue les opportunités d'affaires avec les sociétés acheteuses (SAA) et PME présentes dans la Chaîne de

Valeur apiculture au niveau des principaux maillons en l'occurrence, la production, la transformation et la distribution.

### Le maillon production

Il correspond également à la première transformation, il est représenté par les apiculteurs producteurs des produits de la ruche. Les principales opportunités de marché ainsi que les contraintes associées sont résumées par produit dans le tableau 9

Tableau 9 : Maillon Production, les produits de la ruche

Désignation	Besoins/Opportunités	Contraintes risques
<b>Miel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La demande pour le miel est croissante ;</li> <li>- Certaines variétés sont demandées à l'étranger. Exemple, pour le marché de l'Europe, les miels de thym et de jujubier ;</li> <li>- Il n'y a pas de soucis à écouler la production au niveau national, mais dans certains cas l'export est beaucoup plus rentable ;</li> <li>- Les sous-produits du miel peuvent être des produits cosmétiques (savon, crème...). Il peut être valorisé en tant que vinaigre de miel, un produit demandé et rare ;</li> <li>- Peut être Valorisé également en produit alimentaire : crème à tartiner, granola...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'export n'est pas simple et demande une prospection du marché international</li> <li>- La concurrence déloyale nuit au climat d'affaires ;</li> <li>- Certains pays sont plus compétitifs (prix moyen du kilo est de 12 dollars)</li> <li>- La qualité est à juger par les analyses, ce qui ouvre la voie à des fraudes. Et parfois même l'analyse ne les décèle pas ;</li> <li>• La certification bio est coûteuse et les subventions de l'État ne sont plus disponibles. Elle devient superflue face aux pratiques frauduleuses de certains apiculteurs ;</li> <li>- Certains augmentent le prix pour créer l'illusion de la qualité ;</li> <li>- Des problèmes à l'export, les subventions prennent beaucoup temps pour être encaissées. ;</li> <li>- L'export est tributaire de la qualité et de quantités suffisantes (supérieur à 1 tonne).</li> </ul>
<b>Le pollen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une demande croissante pour le pollen au niveau de la consommation personnelle (source de protéines) ;</li> <li>- Il peut être commercialisé sous sa forme brute de grain de pollen dans des pots de 100, 200g ou 500g ;</li> <li>- Le prix du kilo dépasse les 150 d.</li> <li>- Il peut être valorisé au niveau des pharmacies, des laboratoires pharmaceutiques et des fabricants des produits cosmétiques. Il peut être transformé sous forme de pastille en tant que complément alimentaire ou sous d'autres formes ;</li> <li>- Les sociétés d'achat potentielles sont les fabricants des produits cosmétiques, les pharmacies, les laboratoires pharmaceutiques et les vendeurs de la matière première des produits cosmétiques, les sites</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La production se fait au détriment de la production du miel ;</li> <li>- La concurrence des produits importés (Chine, Égypte, Turkye...)</li> </ul>

Désignation	Besoins/Opportunités	Contraintes risques
	marchands des produits de terroirs, les magasins bio...	
<b>La propolis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une forte demande pour la Propolis ;</li> <li>- La production moyenne varie de 70g à 230g par ruche ;</li> <li>- Le prix de 10 g dépasse 100 d ;</li> <li>- Peut être valorisée en tant que complément alimentaire (gélule, sirop, pastille, poudre...) ou intégrée dans des produits cosmétiques (savon, baume, crème...);</li> <li>- Les sociétés d'achat potentielles sont les fabricants des produits cosmétiques, les pharmacies, les laboratoires pharmaceutiques, les vendeurs de la matière première des produits cosmétiques, les sites marchands des produits de terroirs, les magasins bio...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La production se fait au détriment de la production du miel ;</li> <li>- La concurrence des produits importés (Chine, Égypte, Turkye...)</li> </ul>
<b>Gelée royale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'une des meilleures dans le monde, elle est très demandée ;</li> <li>- Peut être commercialisée dans des bouteilles de 10g/20g ;</li> <li>- Le prix des 10 g dépasse 22 dt ;</li> <li>- Peut être consommée en tant qu'aliment ou transformée dans un produit. Peut être vendue directement ou pour les grossistes ;</li> <li>- Les sociétés d'achat potentielles sont les grossistes, les fabricants des produits cosmétiques, les laboratoires pharmaceutiques, les vendeurs de la matière première des produits cosmétiques, les sites marchands des produits de terroirs, les magasins bio...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une faible production : La gelée royale demande beaucoup de travail et se fait au détriment de la production du miel. La production est au tour de 13g par ruche ;</li> <li>- Des exigences au niveau de la production et du stockage (ni chaleur ni lumière)</li> <li>- La gelée royale importée de la chine et commercialisée en tant que tunisienne</li> </ul>
<b>Le venin</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le venin d'abeille est très demandé. C'est un produit transformé au niveau de l'industrie pharmaceutique et cosmétique (effet lifting, anti tâche, anti rides...);</li> <li>- Sa production est délicate et nécessite de l'encadrement et un savoir-faire ;</li> <li>- La moyenne de production pour 100 ruches est presque de 10g. Le prix de 1 gr va de 5000 à 7000 Dt ;</li> <li>- Les clients potentiels sont les chercheurs. Le seul client officiel pour le moment est l'institut pasteur.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Des exigences au niveau de la production (ni lumière, ni chaleur) ;</li> <li>- La législation n'est pas encore claire et sa valorisation en produit cosmétique manque de cadre légal précis.</li> </ul>

Désignation	Besoins/Opportunités	Contraintes risques
<b>La Cire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Au niveau de l'apiculteur la cire est souvent transformée en pain de cire ;</li> <li>- Possibilité de la transformer en moule de petite taille (50 à 100g) ou en pépites (1 kilo dépasse 50 dt) et de la vendre directement aux artisans de produit cosmétiques ou de bougies ;</li> <li>- Les sociétés d'achat potentielles sont les fabricants des produits cosmétiques, les grossistes et les vendeurs de la matière première des produits cosmétiques.</li> </ul>	La cire importée est plus compétitive mais de mauvaise qualité

### 2.1.7 Contraintes au développement des chaînes de valeur du miel de Jendouba

Plusieurs contraintes entravent le développement des chaînes de valeur du miel de Jendouba. Elles sont récapitulées ci-après en fonction des différents maillons.

#### **Au niveau de la production du miel :**

L'usage répandu des techniques de cueillette qui dégradent la qualité du miel et l'environnement ;

La faible maîtrise des techniques de production ;

Les difficultés d'approvisionnement en matériels apicoles sur le marché national ;

La faible capacité d'investissement des producteurs ;

La déforestation qui entraîne la diminution des ressources mellifères ;

Les feux de brousse qui entraînent la destruction des ruchers ;

Le vol du miel au rucher ;

Les difficultés de gestion des prédateurs des abeilles (serpents, fourmis, termites et souris) ;

L'irrégularité des pluies due à la variabilité climatique ;

L'utilisation abusive d'insecticides dans les champs, ce qui affecte les colonies d'abeilles ;

La contrefaçon du miel qui crée un manque de confiance au niveau des consommateurs ;

La non-exploitation des produits de la ruche autres que le miel ;

L'inexistence d'offre de financement orienté vers les besoins des apiculteurs.

#### **Au niveau de la collecte et du conditionnement :**

La mauvaise organisation des collecteurs-conditionneurs ;

Le non-respect des contrats signés (quantité et qualité) par les producteurs ;

La cristallisation du miel dans les mielleries, à cause du climat trop chaude

Les mauvaises pratiques apicoles qui affectent la qualité du miel brut ;

Le manque d'équipement d'extraction et de conditionnement du miel sur le marché national et leur coût élevé

La non-maîtrise des outils de gestion financière et administrative ;

L'existence de miels contrefaits sur le marché, ce qui crée un manque de confiance au niveau des consommateurs et met en difficulté les collecteurs-conditionneurs dans l'écoulement de leurs produits.

#### **Au niveau de la commercialisation :**

La non-organisation de la commercialisation du miel à Jendouba ;

L'inexistence d'emballages adéquats de conditionnement sur le marché national ; d'où l'utilisation d'emballages de récupération de qualité inférieure.

La faible capacité d'investissement des commerçants du miel ;

Les charges élevées dans la commercialisation du miel ;

Les difficultés d'accès au crédit ;

Le manque de compétence en gestion financière ;

L'existence de miels contrefaits sur le marché ; d'où la réticence des consommateurs ; la qualité inférieure de certains miels (couleur sombre, présence de particules).

#### **2.1.8 Opportunités d'amélioration des chaînes de valeur du miel à Jendouba**

La CDV apicole de Jendouba est un secteur porteur et rentable pour la région de Jendouba qui produisent du miel non seulement de haute qualité mais dotés d'un grand raffinement hérité de nombreuses civilisations à travers l'histoire de la Tunisie. Grâce à une approche participative des bénéficiaires, des savoir-faire des apiculteurs, il est possible de renverser la vapeur et d'agir sur la culture entrepreneuriale afin de relever des marchés et stimuler la croissance et l'emploi.

Les atouts dans les chaînes de valeur du miel sont récapitulés ci-après :

- l'existence d'un bon potentiel apicole sur le plan agroécologique ;
- la possibilité d'exportation du miel vers les pays du golfe et en Europe ;
- la possibilité de diversification des produits issus de la ruche ;
- la forte demande nationale et internationale de miel ;
- la longue expérience de certains promoteurs de mielleries ;
- l'existence de programmes et projets de formation et d'équipement des apiculteurs.

## 2.1.9 F-F- O-M

Tableau n°29 récapitule les forces, faiblesses, opportunités et menaces des chaînes de valeur

Forces	Faiblesses
Expériences de certains acteurs dans les CDV	Faible maîtrise des techniques de production et d'extraction du miel
Existence d'organisations professionnelles	Dégradation de la qualité du miel par les Techniques de cueillette
Caractère naturel des miels produits	Outillage rudimentaire et inadapté
Commercialisation de miels produits dans les grandes mielleries au grand Tunis	Difficultés d'approvisionnement en matériels Apicoles sur le marché national
Motivation des producteurs (apiculteurs Semi-modernes) à développer leur activité	Faible capacité d'investissement des acteurs des Chaînes de valeur
Des Savoir-faire	Non valorisation des autres produits de la ruche
Des salariés investis et courageux	Non maîtrise des outils de gestion financière et administrative dans les chaînes de valeur
Des coûts de production compétitifs	
Des produits de qualités	
Regroupement des acteurs en cluster	Faible qualité du conditionnement
	Absence de promotion du miel par les acteurs Des chaînes de valeur
	Marketing et commercialisations très peu maîtrisées par les producteurs (multitude des réseaux informels, absence de politique de prix, peu d'effort pour la mise en valeur des produits au moyen d'emballages et étiquetage, circuits courts...)  Insuffisance de partenariat et de contractualisation entre les acteurs clés de la CDV

Opportunités	Menaces
Disponibilité d'un bon potentiel apicole -	Cristallisation du miel
Possibilité d'exportation du miel en Europe	Existence de miels contrefaits sur le marché
Possibilités de diversification des produits issus de la ruche	Utilisation abusive d'insecticides dans les Champs
Forte demande nationale et internationale	Vol du miel au rucher et destruction des ruches
Existence de programmes et projets pour le financement des producteurs –	Attaque des abeilles par des prédateurs (Serpents, fourmis, termites et souris)
Existence de centres de formation en apiculture	Absence d'offre de financement adaptée aux Besoins des acteurs des chaînes
	Bouleversement du calendrier apicole par l'irrégularité des pluies (variabilité climatique)
	Diminution des ressources mellifères par les feux de forêts et la déforestation

### 2.1.10 Renforcement du Positionnement de la chaîne de valeur

Le positionnement actuel de la CDV apicole de Jendouba est donc limité à la production du miel constitué d'une offre annuelle de 100 tonnes et à quelques dérivés du miel. Ainsi si des possibilités de développement subsistent sur le marché actuellement, il faut craindre un risque de cannibalisation, si tous les apiculteurs restent sur la gamme de produit. Ainsi un positionnement sur d'autres marchés est à réfléchir, sur d'autres marchés qui sont sans concurrence locale.

Plusieurs stratégies peuvent être adoptées pour le développement des chaînes de valeur du miel de Jendouba. De façon générale, il faudrait mettre en œuvre une politique de promotion de l'apiculture. Au-delà du renforcement des capacités techniques des acteurs, une telle politique devrait intégrer l'accès des acteurs des chaînes de valeur aux financements, la promotion de la commercialisation du miel, la mise en place d'un système de contrôle de qualité du miel. Ces stratégies de développement peuvent être regroupées par maillon des chaînes de valeur.

#### 2.1.10.1 Stratégie pour le maillon de la production du miel

Au niveau des producteurs, il est essentiel de mettre l'accent sur la formation des apiculteurs pour l'amélioration de la performance de leur exploitation. Les formations devraient être spécifiques et ponctuelles. Pour ce faire, il faut envisager le renforcement des centres de formation existants, et soutenir la création de tels centres dans les localités qui en sont dépourvues. Cela permettra le respect des itinéraires techniques pour une amélioration des rendements par ruche. De plus, la formation des apiculteurs contribuera à la production de miel de qualité, exportable, notamment vers l'Europe et les pays du golfe.

Comme autres stratégies au niveau de la production de miel, il faudra également :

- Valoriser les produits du miel

- Tenir compte des spécificités de l'apiculture dans la politique nationale de gestion des ressources forestières ;
- Faciliter l'accès des apiculteurs au financement et aux équipements apicoles ;
- Appliquer la réglementation sur l'utilisation des pesticides par les agriculteurs ;
- Soutenir l'organisation des acteurs dans les chaînes de valeur en Cluster et renforcer la gestion des organisations professionnelles existantes ;
- Appliquer la réglementation sur les feux de forêt et former les apiculteurs à la gestion de ces feux ;
- Faciliter l'accès des apiculteurs aux structures de contrôle et d'analyse du miel ;
- Mettre en place des centres de recherche pour la sélection et la production de races pures de reines résistantes, avec des rendements élevés par ruche.

#### *2.1.10.2 Stratégie pour le maillon collecte-conditionnement*

Au niveau de la collecte et du conditionnement, il conviendra de :

- Mettre en place une politique de « labelling obligatoire » pour suivre la traçabilité des miels commercialisés ;
- Faciliter l'accès des promoteurs de mielleries au financement et aux équipements d'extraction et de conditionnement ;
- Faciliter l'accès aux emballages adaptés en mettant en place un système d'achat groupé d'emballages ;
- Normaliser le marché à travers la mise en place d'un système de contrôle de qualité.

#### *2.1.10.3 Stratégie pour le maillon de la commercialisation du miel*

Au niveau de la commercialisation du miel, il faudra :

- Faciliter l'accès aux financements des commerçants de miel ;
- Renforcer les compétences des commerçants de miel en gestion financière ;
- Mettre en place un système de contrôle de la qualité des miels commercialisés ;
- Renforcer les capacités des commerçants à s'organiser pour promouvoir le miel à travers des campagnes de marketing, la mise en place et le renforcement des standards de qualité ;

## **2.2 LES PROPRIETES STRATEGIQUES**

### **2.2.1 Stratégies de développement de la CDV apicole de Jendouba**

Le positionnement actuel de la CDV apicole de Jendouba est donc limité à la production du miel constitué d'une offre annuelle de 100 tonnes et à quelques dérivés du miel. Ainsi si des possibilités de développement subsistent sur le marché actuellement, il faut craindre un risque de cannibalisation, si tous les apiculteurs restent sur la gamme de produit. Ainsi un positionnement sur d'autres marchés est à réfléchir, sur d'autres marchés qui sont sans concurrence locale.

Plusieurs stratégies peuvent être adoptées pour le développement des chaînes de valeur du miel de Jendouba. De façon générale, il faudrait mettre en œuvre une politique de promotion de l'apiculture. Au-delà du renforcement des capacités techniques des acteurs, une telle politique devrait intégrer l'accès des acteurs des chaînes de valeur aux financements, la promotion de la commercialisation du miel, la mise en place d'un système de contrôle de qualité du miel. Ces stratégies de développement peuvent être regroupées par maillon des chaînes de valeur.

#### *2.2.1.1 Stratégie pour le maillon de la production du miel*

Au niveau des producteurs, il est essentiel de mettre l'accent sur la formation des apiculteurs pour l'amélioration de la performance de leur exploitation. Les formations devraient être spécifiques et ponctuelles.

Pour ce faire, il faut envisager le renforcement des centres de formation existants, et soutenir la création de tels centres dans les localités qui en sont dépourvues. Cela permettra le respect des itinéraires techniques pour une amélioration des rendements par ruche. De plus, la formation des apiculteurs contribuera à la production de miel de qualité, exportable, notamment vers l'Europe et les pays du golfe.

Comme autres stratégies au niveau de la production de miel, il faudra également :

- Valoriser les produits du miel
- Tenir compte des spécificités de l'apiculture dans la politique nationale de gestion des ressources forestières ;
- Faciliter l'accès des apiculteurs au financement et aux équipements apicoles ;
- Appliquer la réglementation sur l'utilisation des pesticides par les agriculteurs ;
- Soutenir l'organisation des acteurs dans les chaînes de valeur en Cluster et renforcer la gestion des organisations professionnelles existantes ;
- Appliquer la réglementation sur les feux de forêt et former les apiculteurs à la gestion de ces feux ;
- Faciliter l'accès des apiculteurs aux structures de contrôle et d'analyse du miel ;
- Mettre en place des centres de recherche pour la sélection et la production de races pures de reines résistantes, avec des rendements élevés par ruche.

#### *2.2.1.2 Stratégie pour le maillon collecte-conditionnement*

Au niveau de la collecte et du conditionnement, il conviendra de :

- Mettre en place une politique de « labelling obligatoire » pour suivre la traçabilité des miels commercialisés ;
- Faciliter l'accès des promoteurs de mielleries au financement et aux équipements d'extraction et de conditionnement ;
- Faciliter l'accès aux emballages adaptés en mettant en place un système d'achat groupé d'emballages ;
- Normaliser le marché à travers la mise en place d'un système de contrôle de qualité.

#### *2.2.1.3 Stratégie pour le maillon de la commercialisation du miel*

Au niveau de la commercialisation du miel, il faudra :

- Faciliter l'accès aux financements des commerçants de miel ;
- Renforcer les compétences des commerçants de miel en gestion financière ;
- Mettre en place un système de contrôle de la qualité des miels commercialisés ;
- Renforcer les capacités des commerçants à s'organiser pour promouvoir le miel à travers des campagnes de marketing, la mise en place et le renforcement des standards de qualité

### **2.2.2 Les priorités stratégiques :**

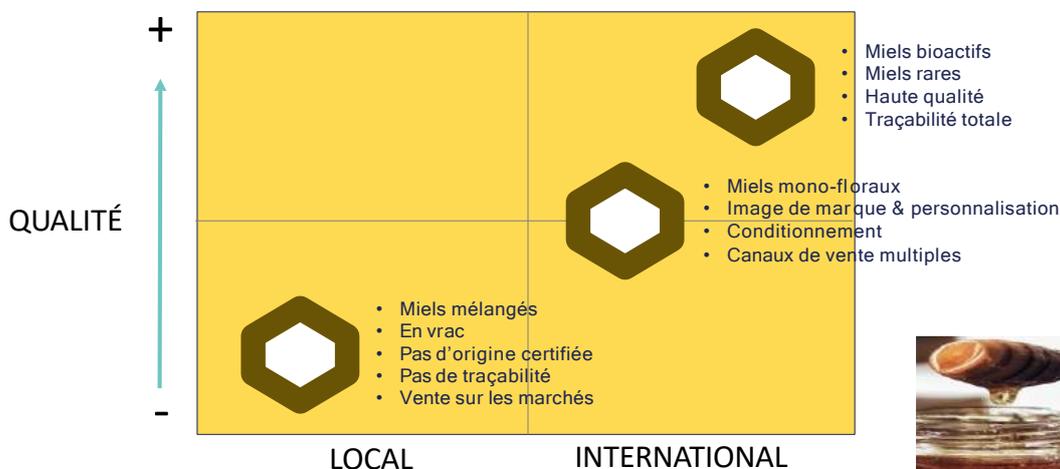
Les priorités stratégiques qui se dessinent découlent directement du diagnostic

#### *2.2.2.1 Priorité 1 : Passer de la production du miel indifférencié vers du miel de spécialité*

Plusieurs segments stratégiques ont été identifiés en tenant compte de la qualité du produit et la commercialisation comme le montre le schéma suivant (marché local, marché international ou marché mixte)

## SEGMENTS STRATÉGIQUES

Il y a plusieurs façons de produire et vendre le miel

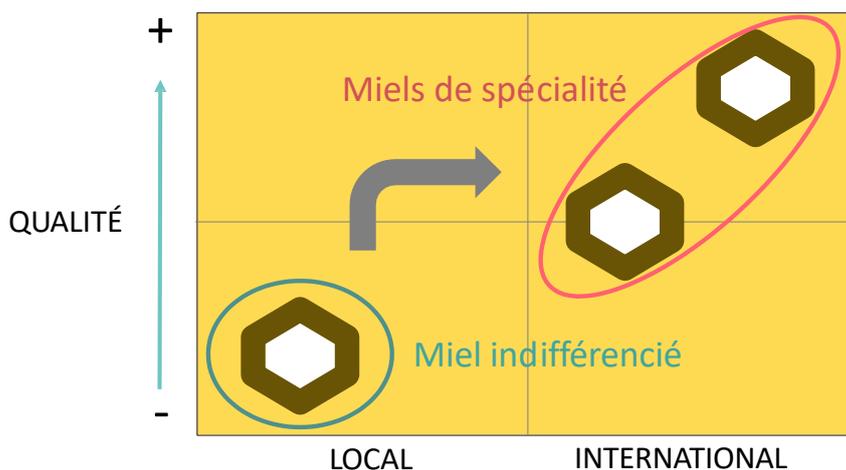


44



## VISION STRATÉGIQUE POUR LE CLUSTER

Passer de la production et vente de miel indifférencié vers des miels de spécialité



45



Pour passer de la production de miel indifférencié vers du miel de spécialité dans le cluster apicole de Jendouba il est essentiel de mettre en œuvre une approche stratégique et des actions spécifiques pour améliorer la qualité, la diversité et la valeur ajoutée du miel produit.

**Identification des spécialités potentielles :** L'analyse approfondie du marché local, régional et international a identifié que les types de miel de spécialité ont une demande croissante et qui pourraient être produits avec succès dans la région de Jendouba.

**Formation et sensibilisation des apiculteurs** : Organisez des programmes de formation et de sensibilisation pour les apiculteurs du cluster. Ils doivent être informés des avantages et des techniques de production spécifiques pour chaque type de miel de spécialité.

**Amélioration des pratiques apicoles** : Encouragez l'utilisation des bonnes pratiques apicoles pour assurer une meilleure qualité du miel. Cela peut inclure des méthodes de récolte et d'extraction appropriées, ainsi que des normes de gestion des ruches.

**Sélection des sources florales** : Orientez les apiculteurs vers des sources florales spécifiques qui permettent la production de miel de spécialité. La localisation des ruches près de certaines cultures ou plantes peut influencer le goût et la composition du miel.

**Contrôle de la qualité** : mettre en place des mécanismes de contrôle de la qualité pour garantir que le miel répond aux normes et spécifications requises pour chaque type de miel de spécialité.

**Certification et labellisation** : Envisagez d'obtenir des certifications ou des labels pour les miels de spécialités produits. Cela peut ajouter de la valeur au produit et renforcer la confiance des consommateurs.

**Promotion et marketing** : met en œuvre des stratégies de promotion et de marketing ciblées pour promouvoir le miel de spécialité du cluster apicole de Jendouba. Cela pourrait inclure la participation à des salons professionnels, la création d'une identité de marque distinctive et la collaboration avec des acteurs de l'industrie agroalimentaire.

**Collaboration avec les acteurs locaux** : Établissez des partenariats avec les acteurs locaux tels que les restaurateurs, les hôtels, les magasins d'alimentation et les marchés fermiers pour mettre en valeur et distribuer le miel de spécialité.

**Recherche et développement** : Investissez dans la recherche et le développement pour améliorer la production de miel de spécialité et explorer de nouvelles variétés potentielles.

**Suivi et évaluation** : assurez-vous de suivre les progrès réalisés dans la transition vers le miel de spécialité. Évaluez régulièrement les résultats et apportez des ajustements si nécessaire.

La transition vers la production de miel de spécialité peut être un processus progressif, mais avec un engagement continu et une approche optimisée sur la qualité, le cluster apicole de Jendouba peut augmenter la valeur de ses produits et se démarquer sur le marché.

### *2.2.2.2 Priorité 2 : Atteindre une production de 300 tonnes par an d'ici 2030*

Pour augmenter la production de miel dans la région de Jendouba de 100 tonnes à 300 tonnes par an, plusieurs mesures peuvent être prises dont essentiellement :

**Expansion des ruches** : augmenter le nombre des ruches dans la région est l'une des premières étapes pour augmenter la production du miel. Les apiculteurs peuvent créer de nouvelles colonies d'abeilles ou encourager d'autres apiculteurs à s'installer dans la région ;

**Promotion de l'apiculture** : sensibiliser davantage les agriculteurs et les communautés locales aux avantages de l'apiculture et à la valeur du miel en tant que produit commercialisable peut stimuler l'intérêt pour cette activité ;

**Formation des apiculteurs** : Organiser de programmes de formation pour les apiculteurs locaux afin d'améliorer leurs compétences en matière d'apiculture, de gestion des ruches et de suivi des colonies peuvent contribuer à une meilleure productivité ;

**Introduction de nouvelles espèces d'abeilles** : étudier la possibilité d'introduire des espèces d'abeilles plus productrices et résistantes aux conditions locales peut améliorer le rendement du miel ;

**Suivi et gestion des ruches** : Mettre en place un système de suivi régulier des ruches pour détecter et résoudre rapidement les problèmes éventuellement susceptibles de permettre aux colonies de se développer sainement et d'augmenter leur productivité,

**Soutien financier** : Fournir des incitations financières aux apiculteurs sous la forme de subventions, de crédits à faible taux d'intérêts ou de programmes de parrainage peut aider à développer l'apiculture dans la région ;

**Collaboration avec les institutions de recherche** : Travailler en partenariat avec les universités ou les centres de recherche agricole pour bénéficier des dernières connaissances scientifiques en matière d'apiculture et de gestion des ruches.

**Développement de l'industrie du miel** : Encourager la création de coopératives d'apiculteurs et de structures de transformation locale du miel peut contribuer à une meilleure commercialisation et distribution du produit.

**Certification de la qualité** : Obtenir des certifications de qualité pour le miel produit dans la région peut ouvrir de nouveaux marchés, augmenter la valeur du miel sur le marché national et international, et inciter à une augmentation de la production.

Ces mesures peuvent, combinées de manière stratégique, aider à atteindre l'objectif d'augmenter la production de miel dans la région de Jendouba à 300 tonnes par an. Cependant, il est essentiel de garder à l'esprit que le processus peut prendre du temps, nécessitant un engagement continu et être adapté aux particularités locales

#### *2.2.2.3 Priorité 3 : Développer la production des autres produits de la ruche dans le cluster de Jendouba*

Pour développer la production des autres produits de la ruche dans le cluster de Jendouba, vous pouvez suivre les étapes ci-dessous :

##### **Diversification des produits :**

Identifiez les autres produits potentiels de la ruche qui peuvent être produits dans la région de Jendouba. Outre le miel, cela peut inclure la propolis, la cire d'abeille, le pollen, la gelée royale et le venin d'abeille.

##### **Formation et sensibilisation :**

Organisez des séances de formation et de sensibilisation pour les apiculteurs du cluster sur les techniques de collecte, de transformation et de valorisation des autres produits de la ruche. Ils doivent être informés des opportunités commerciales, de la demande du marché et des bonnes pratiques pour chaque produit spécifique.

##### **Investissement dans l'équipement :**

Assurez-vous que les apiculteurs disposent de l'équipement nécessaire pour collecter et transformer les autres produits de la ruche. Cela peut inclure des équipements de collecte de propolis, des extracteurs de pollen, des centrifugeuses pour la gelée royale, etc.

##### **Recherche et développement :**

Encouragez la recherche sur les autres produits de la ruche pour améliorer les méthodes de production, la qualité et la valeur ajoutée. Les partenariats avec des instituts de recherche peuvent être bénéfiques dans ce domaine.

##### **Accompagnement technique :**

Mettez en place un suivi régulier et un accompagnement technique pour les apiculteurs qui se lancent dans la production des autres produits de la ruche. Cela peut les aider à surmonter les défis et à améliorer leurs compétences.

### **Promotion et marketing :**

Met en œuvre des stratégies de promotion et de marketing ciblées pour les autres produits de la ruche. Mettez en valeur leurs bienfaits pour la santé, leurs utilisations diverses et leurs applications dans différents secteurs industriels.

### **Création de partenariats :**

Collaborez avec des entreprises locales, des industries cosmétiques, pharmaceutiques ou agroalimentaires pour explorer des contreparties commerciales pour les autres produits de la ruche.

### **Certification et labellisation :**

Si possible, envisagez d'obtenir des certifications pour garantir la qualité et l'origine des autres produits de la ruche. Cela peut accroître leur popularité et leur valeur sur le marché.

### **Intégration dans les circuits de distribution :**

Assurez-vous que les autres produits de la ruche sont intégrés dans les circuits de distribution locaux, régionaux et nationaux. Travaillez avec des détaillants, des marchés fermiers, des coopératives et d'autres canaux de distribution appropriés.

### **Suivi des performances :**

Évaluez régulièrement les performances de la production des autres produits de la ruche. Identifiez les obstacles potentiels et les opportunités d'amélioration continue.

En diversifiant la production vers d'autres produits de la ruche, le cluster apicole de Jendouba peut non seulement augmenter ses revenus, mais aussi contribuer à la promotion de la biodiversité et à la durabilité de l'apiculture dans la région.

## **2.3 LE PLAN D'ACTION**

Le plan d'action proposé porte sur deux types d'actions :

### **2.3.1 Au niveau de miel**

En se référant à une chaîne de valeur mondiale (graphique n °), Plusieurs opportunités de création de nouveaux projets sont offertes par la CV miel et des sous chaînes au niveau de tous les maillons de la CDV. Nous en citons particulièrement :

#### **2.3.1.1 Renforcement des intrants**

Le renforcement de la CDV de Jendouba nécessite la création d'une unité de production d'abeille reine. La création d'une unité de production d'abeilles reines par le secteur privé peut être une entreprise intéressante, mais cela nécessite une compréhension approfondie de l'apiculture et des connaissances spécifiques sur l'élevage des abeilles reines.

**Fiche projet n° 1 : création par le secteur privé d'une unité de production d'abeille reine.**

<p>Contexte</p>	<p><b>Contexte :</b> Le secteur de l'apiculture est d'une importance cruciale pour la préservation de l'environnement et la sécurité alimentaire. Les abeilles jouent un rôle essentiel dans la pollinisation de nombreuses cultures, ce qui contribue directement à la production de fruits, légumes et autres cultures indispensables à notre alimentation. Malheureusement, ces dernières années, les populations d'abeilles ont connu un déclin alarmant en raison de divers facteurs tels que les maladies, les parasites, les pesticides et la perte d'habitats. Pour assurer la survie des colonies d'abeilles et maintenir la pollinisation des cultures, la production d'abeilles reines de haute qualité est essentielle. Les abeilles reines sont responsables de la reproduction au sein de la colonie et de la création de nouvelles colonies. Le remplacement régulier des reines vieillissantes par des abeilles reines saines et vigoureuses contribue à la santé et à la résilience globale des colonies.</p>
<p>Objectifs</p>	<p>L'objectif de ce projet est de mettre en place une unité de production d'abeilles reines afin de :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Répondre à la demande croissante de ces insectes essentiels à la pollinisation et l'apiculture.</li> <li>2. Fournir des abeilles reines de qualité supérieure aux apiculteurs et aux agriculteurs</li> <li>3. Contribuer à la préservation et au renforcement des populations d'abeilles dans la région.</li> <li>4. Promouvoir des pratiques apicoles durables et respectueuses de la région</li> </ol>
<p>Description du projet</p>	<p>L'unité de production d'abeilles reines sera conçue pour élever et sélectionner des abeilles reines de qualités supérieures. Les principales activités menées dans le cadre de ce projet sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Sélection des souris d'abeilles :</b> Identifier et sélectionner les souris d'abeilles adaptées au climat et aux conditions de la région de Jendouba, en mettant l'accent sur les caractéristiques telles que la résistance aux maladies, de la productivité et le comportement doux.</li> <li>• <b>Aménagement des ruchers :</b> Créer des ruchers dédiés à l'élevage des abeilles reines, en veillant à ce qu'ils offrent des conditions optimales pour la reproduction et le développement des colonies.</li> <li>• <b>Élevage des abeilles reines :</b> Cela implique la manipulation des larves, l'introduction des reines fécondées et la supervision du processus de développement</li> <li>• <b>Contrôle de la qualité :</b> établir des normes strictes de contrôle de la qualité pour garantir que seules les abeilles reines en bonne santé et de qualité supérieure sont distribuées aux clients ;</li> <li>• <b>Formation et conseil aux apiculteurs :</b> Fournir des formations et des conseils aux apiculteurs sur l'utilisation des abeilles reines, les meilleurs pratiques apicoles et la gestion des colonies.</li> <li>• <b>Suivi évaluation :</b> Mettre en place un système de suivi et d'évaluation pour mesurer les performances de l'unité de production, la qualité des abeilles reines produites et l'impact sur les populations d'abeilles dans la région.</li> </ul>

Volume de production	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La production d'abeilles reines peut varier en fonction de la taille de l'entreprise, de la demande du marché et des ressources disponibles.</li> <li>• Une petite entreprise pourrait produire quelques centaines d'abeilles reines par an, tandis qu'une grande entreprise pourrait en produire des milliers.</li> <li>• Les abeilles reines sont généralement vendues en lot, il est donc important de déterminer les quantités nécessaires pour satisfaire la demande.</li> <li>• Une ruche bien établie peut produire plusieurs centaines d'abeilles reines chaque année.</li> </ul>
Processus technologiques :	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sélection des colonies mères : Choisissez soigneusement les colonies mères qui serviront à l'élevage des abeilles reines. Les reines mères doivent être saines, productives et avoir un bon comportement.</li> <li>• Greffage : La technique de greffage consiste à prélever de jeunes larves d'une ruche, généralement âgées de 1 à 3 jours, et à les transférer dans des cupules d'élevage. Cela nécessite des compétences précises.</li> <li>• Élevage des larves : Les larves greffées sont placées dans des cellules royales spéciales pour être élevées en tant que reines.</li> <li>• Contrôle de la qualité : Il est essentiel de surveiller la qualité des abeilles reines produites, en veillant à ce qu'elles soient en bonne santé, vigoureuses et bien fécondes.</li> <li>• Emballage et distribution : Les abeilles reines sont généralement expédiées dans des cages spéciales et livrées aux clients.</li> </ul>
Budget	<p>Le budget nécessaire pour la réalisation de l'unité de production d'abeilles reines comprendra les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acquisition de matériel apicole spécialisé ;</li> <li>• Acquisition de 300 ruches ;</li> <li>• Installation d'équipements nécessaires à l'élevage et à la reproduction des abeilles reines</li> <li>• Coûts liés à la formation et à la sensibilisation des apiculteurs</li> <li>• Frais de fonctionnement, y compris les salaires du personnel, les coûts d'alimentation des abeilles, les frais vétérinaires, etc.</li> </ul> <p><b>Le coût est estimé à 700 000 dinars</b></p>
Porteur du Projet	Un promoteur privé
Résultats attendus	La mise en place d'une unité de production d'abeilles permettra de répondre à la demande croissante en abeilles reproductrices de qualité. En fournissant des abeilles reines saines et adaptées aux apiculteurs et aux agriculteurs, le projet contribuera à renforcer les populations d'abeilles et à promouvoir des pratiques apicoles durables
Ressources à mobiliser	la réalisation de ce projet nécessite un investissement financier, une expertise technique, des infrastructures appropriées, des ressources humaines qualifiées, une approche durable et des efforts de recherche pour produire des abeilles reines de haute qualité répondant aux besoins du secteur de l'apiculture.

### 2.3.1.2 Amélioration de la production

L'introduction de nouvelles technologies et de processus visant à préserver la qualité du miel est une initiative prometteuse pour les apiculteurs et les entreprises qui souhaitent garantir un produit de haute qualité.

**Fiche Projet n°2 : Introduction de nouvelles technologies et process préservant la qualité du miel.**

<p>Contexte et justification</p>	<p>L'apiculture, la production de miel par les abeilles, est une activité ancienne et vitale pour l'écosystème et l'agriculture. Le miel est une denrée précieuse appréciée pour ses qualités nutritionnelles, médicinales et gustatives. Cependant, l'industrie apicole est confrontée à des défis croissants qui menacent la qualité du miel et la santé des abeilles. Au fil des années, l'apiculture a dû faire face à divers problèmes, tels que :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Déclin des populations d'abeilles : Les populations d'abeilles ont connu un déclin décrit dans des nombreuses délégations du gouvernorat de Jendouba. Ce phénomène, connu sous le nom de syndrome d'effondrement des colonies, est attribué à divers facteurs tels que les maladies, les parasites, les pesticides, le changement climatique et la perte d'habitat.</li> <li>2. Qualité du miel altérée : certaines pratiques de production traditionnelles peuvent altérer la qualité du miel, notamment en termes de pureté, de saveur et de valeur nutritionnelle. Des procédés inadaptés peuvent également entraîner une contamination du miel par des impuretés ou des additifs indésirables.</li> <li>3. Pression sur les ressources naturelles : L'expansion de l'agriculture intensive et l'utilisation accrue des terres agricoles ont réduit les zones de butinage disponibles pour les abeilles. Cela entraîne une concurrence pour les sources de nectar et peut affecter la diversité florale nécessaire à leur nutrition.</li> </ol> <p>Face à ces défis, l'introduction de nouvelles technologies et des procédés innovants dans l'apiculture est justifiée pour plusieurs raisons.</p>
<p>Objectifs</p>	<p>Ce projet a pour objectifs d'améliorer la qualité du miel et la mise en avant de ce produit. Cela peut se faire en améliorant l'extraction et le conditionnement du miel selon les normes (loi n° 92-117). Il s'agit de créer une unité privée pour acquérir des équipements d'extraction, de transformation et de conditionnement) et regrouper les ventes et l'aménagement des points de vente / showroom valorisant les certifications du miel du cluster de Jendouba. Les objectifs sont :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identifier les défis actuels liés à la qualité du miel et les points critiques où les pertes de qualité peuvent se produire.</li> <li>2. Rechercher et sélectionner les nouvelles technologies émergentes qui peuvent être adaptées à l'industrie apicole pour améliorer la qualité du miel</li> <li>3. Concevoir des processus de production améliorés qui minimisent les effets indésirables sur la qualité du miel tout en maintenant l'efficacité et la durabilité.</li> <li>4. Tester et évaluer les nouvelles technologies et les processus proposés dans des conditions réelles de production.</li> <li>5. Mettre en œuvre les solutions les plus prometteuses dans les exploitations apicoles et produire les données pour évaluer leur impact sur la qualité du miel.</li> <li>6. Former les apiculteurs aux nouvelles technologies et processus afin d'assurer une adoption réussie et une utilisation appropriée.</li> </ol>
<p>Description du projet</p>	<p>Le projet vise à moderniser l'industrie apicole en introduisant des technologies innovantes et des pratiques durables pour préserver et améliorer la qualité du miel. A travers une approche holistique, le projet aborde les différentes étapes de la chaîne de production de miel, depuis la collecte du nectar par les abeilles jusqu'au conditionnement du produit final.</p>

Volume et quantité produite	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le volume de production dépendra de plusieurs facteurs, notamment la taille de l'entreprise, la disponibilité des ressources (comme la quantité de ruches) et la demande du marché.</li> <li>Une petite exploitation apicole pourrait produire quelques centaines de kilogrammes de miel par an, tandis qu'une grande exploitation dotée de technologies avancées pourrait produire plusieurs tonnes.</li> <li>L'objectif principal doit être de maintenir la qualité du miel, même à grande échelle.</li> </ul>
Process technologique	<ul style="list-style-type: none"> <li>Récolte optimisée : Utilisation de technologies modernes pour optimiser le moment de la récolte en fonction des conditions climatiques, de la floraison et de la maturité du miel.</li> <li>Surveillance des ruches : L'utilisation de capteurs intelligents dans les ruches peut permettre une surveillance en temps réel de la santé des abeilles, de la température, de l'humidité et d'autres facteurs.</li> <li>Extraction avancée : L'automatisation de l'extraction du miel à l'aide d'équipements modernes peut réduire les pertes et préserver la qualité du miel.</li> <li>Traitement doux : L'utilisation de technologies de traitement doux, telles que la filtration fine et la centrifugation à basse vitesse, permet de minimiser la perturbation de la composition du miel.</li> <li>Stockage contrôlé : Les technologies de contrôle de l'environnement dans les installations de stockage permettent de maintenir la fraîcheur du miel et de prévenir la cristallisation prématurée.</li> <li>Traçabilité : L'utilisation de systèmes de suivi et de traçabilité basés sur la blockchain ou d'autres technologies permet aux consommateurs de suivre l'origine du miel et d'assurer sa qualité.</li> </ul>
Budget	Le coût est estimé à <b>500 000 dinars</b>
Résultats attendus	<ol style="list-style-type: none"> <li>Amélioration significative de la qualité du miel produit</li> <li>Augmentation de la productivité et de la rentabilité pour les apiculteurs</li> <li>Réduction de l'empreinte environnementale de la production de miel</li> <li>Renforcement de la confiance des consommateurs envers le miel de qualité</li> </ol>
Ressource à mobiliser	<p><b>Financement</b> : il est essentiel de mobiliser des ressources financières pour couvrir les coûts liés à la recherche, à l'acquisition des nouvelles technologies et équipements, à la formation du personnel, ainsi qu'à la mise en place des nouvelles pratiques, le financement peut provenir de diverses sources telles que des subventions, des partenaires privés des investisseurs des prêts ou des fonds propres ;</p> <p><b>Expertise technique</b> : des experts en apicultures, en technologies agricole et en nouvelles technologies doivent être mobilisés pour conseiller sur les meilleures pratiques, identifier les équipements appropriés et assurer la formation des apiculteurs et des employés.</p>
Le Partenariat	<p>Dans le cadre du projet d'introduction de nouvelles technologies et processus préservant la qualité du miel, il est essentiel de nouer des partenariats stratégiques avec différents acteurs de l'industrie apicole. Les partenariats peuvent jouer un rôle clé dans la réussite du projet en fournissant des ressources, des connaissances spécialisées et un réseau d'expertise. Voici quelques types de partenariats à envisager :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Associations Apicoles et Groupements d'Apiculteurs :</li> <li>Instituts de Recherche et Universités :</li> <li>Entreprises Technologiques :</li> <li>Organisations de Développement Durable :</li> </ol>

	<p>5. Distributeurs et Transformateurs de Miel :</p> <p>6. Consommateurs et Groupes d'Intérêt</p>
Facteurs de succès	L'introduction de nouvelles technologies et de processus dans la production de miel peut améliorer sa qualité et sa compétitivité sur le marché. Cependant, la réussite de cette transition dépend de la recherche, de la formation, de la gestion de la santé des abeilles, de l'automatisation, du contrôle de la production, de la durabilité environnementale et de la mise en place de partenariats stratégiques. En combinant ces facteurs de succès, les apiculteurs peuvent augmenter la qualité et la valeur de leur miel.
Risques éventuels	<p>Lors de la mise en œuvre d'un projet d'introduction de nouvelles technologies et procédés dans l'apiculture pour conserver la qualité du miel, plusieurs risques éventuels doivent être pris en compte dont essentiellement :</p> <p><b>Résistance au Changement</b> : Les apiculteurs et les parties concernées pourraient être réticents à adopter de nouvelles technologies ou à modifier leurs méthodes de production traditionnelles. La résistance au changement peut entraîner des retards dans la mise en œuvre du projet et compliquer la collaboration.</p> <p><b>Coûts Élevés</b> : L'introduction de nouvelles technologies peut entraîner des coûts initiaux élevés, y compris l'acquisition d'équipements et la formation du personnel. Si les bénéfices et les économies à long terme ne sont pas clairement démontrés, cela pourrait dissuader certains partenaires ou investisseurs potentiels.</p> <p><b>Problèmes Techniques</b> : Les technologies nouvellement créées pourraient rencontrer des problèmes techniques ou des défaillances</p>

### ***Fiche N° 3 : Projet de laboratoire de contrôle qualité dans la région du Jendouba***

La création d'un laboratoire de contrôle qualité dans la région du Jendouba en Tunisie est une excellente initiative pour garantir la qualité des produits locaux, promouvoir la confiance des consommateurs et soutenir le développement économique régional

Contexte et justification	La région de Jendouba, est connue pour sa production de miel de qualité. Le miel est une ressource naturelle précieuse qui joue un rôle essentiel dans l'économie locale et dans l'exportation vers d'autres régions du pays et à l'international. Cependant, avec la demande croissante de miel, il est devenu crucial de mettre en place des contrôles de qualité rigoureux pour assurer que le miel produit dans la région est sûr, authentique et de haute qualité. De nombreux facteurs peuvent affecter la qualité du miel, tels que les conditions environnementales, les pratiques apicoles, la variété florale des sources de nectar, et les récoltes et de transformation
Objectifs	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Établir un laboratoire de contrôle qualité équipé des équipements</li> <li>2. et des technologies nécessaires pour effectuer des tests et des analyses approfondies sur les produits alimentaires.</li> <li>3. Assurer la conformité des produits alimentaires locaux aux normes de qualité nationales et internationales</li> <li>4. Renforcer la confiance des consommateurs dans les produits alimentaires locaux</li> </ol>

Description du projet	<p>Le projet consiste à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La réalisation des infrastructures adéquates comprenant un espace de laboratoire, des salles de stockage et des bureaux administratifs</li> <li>• L'acquisition des équipements de laboratoire de haute qualité, conformes aux normes et aux exigences de contrôle de qualité ;</li> <li>• Des protocoles et méthodes d'analyses aux normes en vigueur ;</li> </ul>
Capacité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La capacité de production d'un laboratoire de contrôle qualité dépendra du budget, de la taille de l'infrastructure et des besoins du marché local.</li> <li>• Vous pouvez commencer modestement avec la capacité de tester un certain nombre d'échantillons par jour, puis l'augmenter à mesure que la demande augmente.</li> <li>• La polyvalence est essentielle, car le laboratoire peut être utilisé pour tester différents types de produits, tels que les produits alimentaires, les produits agricoles, les produits chimiques, etc.</li> </ul>
Process technologique	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Équipement de laboratoire : Investissez dans des équipements de laboratoire de haute qualité pour effectuer une variété de tests, notamment des tests chimiques, microbiologiques et physiques. Cela peut inclure des spectromètres, des chromatographes, des appareils de PCR en temps réel, des microscopes, etc.</li> <li>• Personnel qualifié : Employez du personnel qualifié, notamment des techniciens de laboratoire, des chimistes, des microbiologistes, et des experts dans le domaine spécifique de contrôle qualité.</li> <li>• Échantillonnage et prélèvement : Établissez des procédures de prélèvement d'échantillons appropriées pour garantir des résultats précis. Les échantillons doivent être prélevés conformément aux normes et aux protocoles appropriés.</li> <li>• Normes et réglementations : Familiarisez-vous avec les normes nationales et internationales applicables à chaque type de produit que vous testez. Assurez-vous que le laboratoire est conforme à ces normes.</li> <li>• Gestion de données : Utilisez des systèmes de gestion de données informatisés pour suivre et gérer les résultats des tests. La traçabilité est essentielle pour garantir la fiabilité des résultats.</li> <li>• Formation continue : Assurez-vous que votre équipe est formée régulièrement pour rester à jour sur les dernières technologies et méthodologies de contrôle qualité.</li> </ul> <p>Le processus technologique adopté doit être adapté aux besoins spécifiques de la région de Jendouba et à la nature des produits locaux. Vous pouvez collaborer avec des producteurs locaux, des entreprises agroalimentaires et d'autres parties participant pour identifier les besoins en contrôle qualité et les domaines où le laboratoire peut apporter une valeur ajoutée.</p> <p>En fin de compte, un laboratoire de contrôle de qualité bien équipé et géré peut contribuer à améliorer la qualité des produits locaux, à promouvoir la confiance des consommateurs et à soutenir le développement économique de la région en favorisant la production de produits de haute qualité.</p>
Budget	Les investissements sont estimés à 300 milles dinars
Résultats attendus	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mises en place d'un laboratoire de contrôle de qualité dans la région de Jendouba</li> <li>• Promotion du développement de l'industrie alimentaire</li> </ul>

Ressource à mobiliser	Un personnel qualifié, comprenant des techniciens de laboratoire, des spécialistes en contrôle qualité et du personnel administration
Le partenariat	Partenariats avec les acteurs des industries alimentaires et des autorités réglementaires
Planning	Début de démarrage des activités de contrôle de qualité : après 12 mois
Facteurs de succès	<p>Le succès du projet de laboratoire de contrôle qualité de miel dans la région de Jendouba dépendra de plusieurs facteurs clés. Voici quelques-uns des facteurs de succès essentiels pour assurer la réussite du projet :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Engagement des parties prenantes : La collaboration et l'engagement des parties prenantes, y compris les apiculteurs locaux, les autorités régionales, les chercheurs et les experts en apiculture, seront essentiels. Un partenariat solide et une communication efficace entre toutes les parties concernées garantiront la mise en œuvre harmonieuse du projet.</li> <li>2. Financement adéquat : Un financement adéquat est nécessaire pour l'établissement et le fonctionnement du laboratoire, l'achat d'équipements de pointe pour les analyses, et la formation du personnel du laboratoire. Un financement stable et suffisant permettra de maintenir les activités du laboratoire à long terme.</li> <li>3. Personnel qualifié : Le succès du laboratoire dépendra de la compétence et de l'expertise du personnel. Il est essentiel de disposer de techniciens de laboratoire et de chercheurs qualifiés, ayant des connaissances spécialisées dans l'analyse du miel et les bonnes pratiques apicoles.</li> <li>4. Équipements et technologies de pointe : L'accès à des équipements et des technologies modernes pour les analyses de miel est crucial. Des équipements de pointe permettront d'obtenir des résultats précis et fiables, garantissant ainsi la désignation du laboratoire et de ses certifications de qualité.</li> <li>5. Méthodes d'analyse normalisées : L'utilisation de méthodes d'analyse normalisées et reconnues internationalement pour l'évaluation de la qualité du miel garantit la cohérence des résultats. Cela permettra également de faciliter la comparaison des résultats avec d'autres laboratoires et d'établir la création du laboratoire.</li> <li>6. Sensibilisation et communication : Informer et sensibiliser le public, les consommateurs et les apiculteurs sur l'importance du contrôle qualité du miel et les avantages de la certification de qualité renforcée la confiance dans le laboratoire et les produits locaux.</li> <li>7. Suivi et évaluation : La mise en place d'un système de suivi et d'évaluation régulier permettra de mesurer les progrès du projet et d'identifier d'éventuelles améliorations à apporter. Cela aidera également à s'assurer que le laboratoire continue de répondre aux normes de qualité indiquées.</li> <li>8. Collaboration internationale : La possibilité d'établir des partenariats avec des laboratoires de contrôle qualité de miel dans d'autres régions ou pays peut être bénéfique. Cela permettra d'échanger des connaissances, des meilleures pratiques et de créer la position du laboratoire de Jendouba sur la scène internationale.</li> <li>9. Légitimité officielle : L'obtention de la reconnaissance officielle et de l'accréditation du laboratoire par des organismes nationaux ou internationaux compétents renforcés par la compétence du laboratoire et la valeur de ses certificats de qualité.</li> </ol>

	En respectant ces facteurs de succès, le projet de laboratoire de contrôle qualité de miel dans la région de Jendouba aura de bonnes chances de contribuer efficacement à l'amélioration de la qualité du miel produit localement, à la promotion de l'industrie apicole et à la confiance des consommateurs tant sur le marché national qu'international.
--	--

### 2.3.1.3 Amélioration de l'extraction et du conditionnement

#### **Fiche n° 4 : Création d'unités pour l'extraction et le conditionnement du miel**

La création d'unités d'extraction et de conditionnement du miel est une entreprise passionnante qui peut contribuer à la valorisation de la production apicole locale.

Contexte	La demande croissante de miel de qualité, tant sur le marché national qu'international, offre une opportunité aux apiculteurs de valoriser leur production. Cependant de nombreux apiculteurs locaux rencontrent des difficultés pour se conformer aux normes de qualité et pour accéder aux marchés lucratifs .la mise en place d'unités collectives permet de résoudre ces problèmes en consolidant les ressources, en renforçant les capacités techniques et en facilitant la commercialisation.
Objectifs	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Créer un réseau d'unités d'extraction et de conditionnement du miel dans différentes régions pour soutenir les apiculteurs locaux ;</li> <li>2. Garantir la conformité aux réglementations et normes en vigueur en matière d'hygiène, de sécurité alimentaire et de qualité du miel ;</li> <li>3. Améliorer la traçabilité du miel en mettant en place des procédures désignées de suivi et de documentation ;</li> <li>4. Accroître la capacité de production et la compétitive des apiculteurs locaux sur le marchés régionaux et nationaux ;</li> <li>5. Favoriser la collaboration verticale entre les apiculteurs, les unités d'extraction et les entreprises de conditionnement pour une chaîne de valeur plus efficace et responsable.</li> </ol>
Description	<p>Le projet vise à établir des unités dédiées à l'extraction et au conditionnement du miel, en accord avec les réglementations et normes en vigueur. Ces unités seront mises en place en collaboration avec des SMSA, des GDA ou des promoteurs indépendants, permettant ainsi aux apiculteurs de mutualiser leurs ressources pour améliorer la qualité du miel, accéder à de nouveaux marchés et bénéficier d'une meilleure valorisation de leur produit.</p> <p><b>Méthodologie :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Étude d'efficacité :</b> étude la demande disponible du marché local, les ressources et les contraintes pour déterminer les sites appropriés d'implantation des unités</li> <li>2. <b>Sélection des partenaires :</b> identifiant et coopérant avec des SMSA ou des promoteurs indépendants ayant ayant une expertise dans le domaine apicole et partageant les mêmes objectifs</li> <li>3. <b>Mise en place des unités :</b> acquérir l'équipement nécessaire pour l'extraction et le conditionnement du miel tout en respectant les normes en matière d'hygiène et de qualité</li> <li>4. <b>Formation et sensibilisation :</b> Former le personnel aux bonnes pratiques d'extraction et de conditionnement du miel, ainsi qu'aux normes de sécurité alimentaire et de traçabilité ;</li> </ol>

	<p><b>5. Certification :</b> Obtenir les certifications requises pour garantir la qualité du miel et conformité aux réglementations en vigueur ;</p> <p><b>6. Marketing et distribution :</b> Développeur des stratégies de commercialisation pour promouvoir le miel auprès des consommateurs et des entreprises qui génèrent des achats en gros.</p> <p><b>7. Suivi et évaluation :</b> Mettre en place un système de suivi pour mesurer l'efficacité des unités et apporter des améliorations continues si nécessaire</p>
Volume	<p>Le volume de production dépendra de plusieurs facteurs, notamment la taille de l'entreprise, la disponibilité de matières premières (le miel), et la demande du marché. Voici quelques estimations générales :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Petite entreprise : Une petite unité pourrait produire de quelques centaines à quelques milliers de kilogrammes de miel par an. Cela peut être adapté aux besoins d'une région spécifique ou d'un marché local.</li> <li>• Moyenne entreprise : Une entreprise de taille moyenne pourrait produire plusieurs dizaines de milliers de kilogrammes de miel par an, en travaillant avec plusieurs apiculteurs locaux.</li> <li>• Grande entreprise : Une grande entreprise dotée de capacités de production importantes pourrait produire des centaines de milliers de kilogrammes de miel par an, pouvant satisfaire la demande nationale ou internationale.</li> </ul>
Le processus technologique	<p>Le processus technologique pour l'extraction et le conditionnement du miel comprend plusieurs étapes essentielles :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Récolte du miel :</b> Récoltez le miel des ruches en utilisant des techniques appropriées pour minimiser les perturbations de la colonie d'abeilles.</li> <li>2. <b>Décantation et désoperculage :</b> Enlevez les opercules de cire des cadres de miel et placez-les dans un décanteur pour permettre au miel de s'écouler.</li> <li>3. <b>Extraction du miel :</b> Utilisez une centrifugeuse ou une presse à miel pour extraire le miel des cadres.</li> <li>4. <b>Filtration :</b> Filtrez le miel pour éliminer les impuretés et les particules de cire.</li> <li>5. <b>Stockage :</b> Stockez le miel dans des conteneurs alimentaires propres et hermétiques pour préserver sa qualité.</li> <li>6. <b>Analyse de qualité :</b> Effectuez des tests de qualité pour vérifier la pureté, l'humidité et d'autres caractéristiques du miel.</li> <li>7. <b>Conditionnement :</b> Embouteillez le miel dans des pots ou des emballages appropriés pour la vente. Étiquetez les produits avec des informations de traçabilité.</li> <li>8. <b>Distribution :</b> Distribuez le miel aux marchés locaux, aux supermarchés, aux boutiques spécialisées ou même à l'exportation, selon votre marché cible.</li> <li>9. <b>Gestion de la qualité :</b> Établissez un système de gestion de la qualité pour garantir que le miel respecte les normes locales et internationales.</li> <li>10. <b>Marketing et vente :</b> Promouvez votre miel auprès des consommateurs en mettant en avant sa qualité, son origine locale et ses caractéristiques uniques.</li> </ol> <p>Il est important de maintenir des normes de qualité élevées tout au long du processus, car la qualité du miel est cruciale pour la satisfaction du client. Assurez-vous également de vous conformer aux réglementations locales et aux normes de sécurité alimentaire pour garantir la sécurité et la légalité de vos produits.</p>
Budget	<p>Le budget prévisionnel sera établi en fonction des besoins spécifiques de chaque unité, en incluant les coûts d'installation, d'équipement, de formation, de certification de marketing et de fonctionnement. Le coût d'une moyenne entreprise est estimée à 250 milles dinars</p>

Résultats attendus	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Amélioration des revenus des apiculteurs locaux grâce à la commercialisation du miel de qualité supérieure ;</li> <li>2. Renforcement de la compétitive de l'industrie apicole régionale sur les marchés nationaux et internationaux</li> <li>3. Création d'emplois locaux liés à l'extraction au conditionnement et à la commercialisation ;</li> <li>4. Contribution à la préservation de la biodiversité et à la pollinisation des cultures locales</li> </ol>
Ressource à mobiliser	Un personnel formé
Planning	Le projet sera divisé en différentes phases, chacune avec des jalons spécifiques pour suivre les progrès et respecter les délais fixés. Le calendrier sera élaboré en concertation avec les partenaires impliqués
Facteurs de succès	Le succès de la création d'unités collectives d'extraction et de conditionnement du miel dépend d'une approche holistique qui prend en compte les aspects techniques, économiques, sociaux et environnementaux, tout en assurant une collaboration étroite entre toutes les parties prenantes impliquées
Risques éventuels	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fluctuation de la production de miel en fonction des conditions météorologiques et des facteurs environnementaux</li> <li>2. Difficultés de l'obtention des certifications et des autorisations nécessaires ;</li> </ol>

#### ***Fiche Projet n° 5 : création d'une unité de recyclage et de gaufrage de la cire***

Créer une unité de recyclage et de gaufrage de la cire est une excellente initiative pour promouvoir la durabilité et la réutilisation des matériaux.

Contexte et justification	<p>La cire est un matériau polyvalent utilisé dans diverses industries, notamment dans la fabrication de bougies, les produits cosmétiques, les soins de la peau, l'industrie pharmaceutique et bien d'autres. Cependant, son utilisation a également généré une quantité considérable de déchets de cire, provenant notamment des chutes de production, des bougies usagées et des résidus de l'industrie cosmétique.</p> <p>Le projet consiste à mettre en place une unité de recyclage et de gaufrage de la cire, visant à récupérer, traiter et valoriser ces déchets de cire. L'unité permettra de transformer les déchets en nouvelles feuilles de cire gaufrée, qui sont utilisées dans la fabrication de ruches pour l'apiculture. Ce projet s'inscrit dans une démarche de développement durable en éprouvant le gaspillage de la cire et en soutenant l'apiculture locale.</p>
---------------------------	--

Objectifs	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mettre en place une unité de recyclage de cire pour transformer la cire usagée en cire propre et réutilisable.</li> <li>2. Produire des feuilles de cire gaufrée de haute qualité à partir de la cire recyclée pour les apiculteurs locaux.</li> <li>3. Réduire l'impact environnemental en valorisant les déchets de cire et en évitant la production de nouvelles cires artificielles.</li> <li>4. Encourager les apiculteurs à adopter des pratiques durables et à optimiser l'utilisation de leurs ressources.</li> <li>5. Contribuer au développement économique de la région en offrant des produits de cire de qualité aux apiculteurs et aux autres acteurs de l'industrie apicole.</li> </ol>
Description du projet	Le projet consiste en la création d'une unité industrielle spécialisée dans le recyclage et le gaufrage de la cire d'abeille. Cette unité sera équipée de technologies avancées pour récupérer et transformer les déchets de cire générés par diverses industries en feuilles de cire gaufrée utilisées dans la construction de ruches pour l'apiculture.
Capacité de production	<p>La capacité de production, vous devrez prendre en compte plusieurs facteurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La taille de l'unité et l'espace disponible.</li> <li>• Les performances de l'équipement que vous utilisez pour le gaufrage, le refroidissement et le découpage.</li> <li>• La disponibilité de matière première (cire utilisée).</li> <li>• Le nombre d'heures de travail par jour et par semaine.</li> <li>• La vitesse de production de chaque étape du processus.</li> </ul>
Budget	300 000 dinars
Process technologique	<p>Le processus technologique pour la création d'une unité de recyclage et de gaufrage de la cire comprend plusieurs étapes clés. Voici un aperçu du processus technologique général :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Collecte de la cire utilisée :</b> Cette étape implique la collecte de la cire utilisée à partir de différentes sources, comme les bougies utilisées, les restes de cire de l'industrie, etc. Vous devrez établir un système de collecte efficace.</li> <li><b>2. Tri et préparation de la matière première :</b> La cire collectée doit être triée pour éliminer les impuretés telles que les mèches de bougies, les résidus de mèches, etc. Ensuite, elle est fondue et purifiée pour éliminer toute saleté ou impureté. Cette étape nécessite un équipement de fusion et de purification de la cire.</li> <li><b>3. Gaufrage de la cire :</b> La cire fondue et purifiée est ensuite introduite dans un équipement de gaufrage. Le gaufrage est le processus de création de motifs ou de formes sur la cire. Vous aurez besoin de machines de gaufrage spéciales pour cette étape.</li> <li><b>4. Refroidissement et découpage :</b> Après le gaufrage, la cire est refroidie pour solidifier les motifs. Ensuite, elle est découpée en produits finis, tels que des feuilles de cire gaufrées, des cachets personnalisés, etc. Des équipements de refroidissement et de découpage seront nécessaires.</li> <li><b>5. Conditionnement :</b> Les produits finis doivent être conditionnés pour la vente.</li> </ol>
Résultats attendus	<p>Les résultats attendus de ce projet de création d'une unité de recyclage et de gaufrage de la cire sont les suivants :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Réduction significative des déchets de cire :</b> L'unité de recyclage permettra de récupérer et de traiter efficacement les déchets de cire générés par les industries,</li> </ol>

	<p>ainsi que l'impact environnemental de ces secteurs en empêchant l'incinération ou l'enfouissement des déchets.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. <b>Production de feuilles de cire gaufrée de haute qualité</b> : L'unité adaptée des feuilles de cire gaufrée de haute qualité, qui seront utilisées par les apiculteurs pour construire les rayons de miel dans les ruches. Ces feuilles de cire gaufrées facilitent ont la construction des colonies d'abeilles, améliorent ainsi la productivité des ruches et soutiennent le secteur de l'apiculture.</li> <li>3. <b>Soutien à l'apiculture locale</b> : En fournissant aux apiculteurs locaux un matériau essentiel pour leurs ruches, l'unité contribue au développement de l'apiculture locale en favorisant la croissance des colonies d'abeilles et en renforçant la production de miel et d'autres produits de la ruche.</li> <li>4. <b>Amélioration de l'image de marque</b> : La mise en place d'une unité de recyclage de la cire et d'engagement en faveur du développement durable renforcé l'image de marque de l'entreprise en démontrant son engagement envers l'environnement et la commune.</li> <li>5. <b>Opportunités commerciales</b> : En recyclant la cire et en produisant des feuilles de cire gaufrée, l'entreprise pourra créer de nouvelles opportunités commerciales en vendant ces produits à des apiculteurs, des revendeurs ou des coopératives apicoles, ce qui pourrait augmenter ses revenus.</li> <li>6. <b>Contribuer à la préservation de l'environnement</b> : Le recyclage de la cire a contribué à la réduction de la consommation de ressources naturelles et à la diminution des émissions de gaz à effet de serre, contribuant ainsi à la préservation de l'environnement.</li> <li>7. <b>Innovation technologique</b> : La mise en œuvre de technologies avancées pour le recyclage et le gaufrage de la cire peut également conduire à des innovations dans le domaine du traitement des déchets et de la production de produits respectueux de l'environnement.</li> <li>8. <b>Création d'emplois locaux</b> : La mise en place de l'unité nécessitera la création d'emplois locaux dans les domaines de la collecte, du tri, du gaufrage, de la logistique, et contribuera ainsi à la dynamisation de l'économie locale.</li> </ol>
<p>Ressource à mobiliser</p>	<p>Pour mener à bien le projet de création d'une unité de recyclage et de gaufrage de la cire, plusieurs ressources doivent être mobilisées. Voici les principales ressources nécessaires :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Investissement financier</b> : Le projet nécessite un financement initial pour l'achat des équipements de recyclage et de gaufrage de la cire, la construction ou l'aménagement de l'unité industrielle, les coûts liés à la collecte des déchets de cire, ainsi que les frais de fonctionnement pendant la phase initiale.</li> <li>2. <b>Expertise technique</b> : Il est essentiel de disposer d'une expertise technique dans le domaine du recyclage de la cire et de la fabrication de feuilles de cire gaufrée. Des spécialistes qualifiés seront nécessaires pour mettre en place et superviser les opérations de l'unité.</li> <li>3. <b>Matières premières (déchets de cire)</b> : L'approvisionnement en déchets de cire provenant d'entreprises locales ou régionales est essentiel pour le bon fonctionnement de l'unité de recyclage. Des partenariats solides avec des entreprises génératrices de déchets de cire doivent être établis.</li> <li>4. <b>Équipements de recyclage et de gaufrage</b> : L'unité aura besoin d'équipements spécialisés pour collecter, trier, fondre, purifier et gaufrer la cire. Cela comprend des machines de traitement, des presses de gaufrage, des systèmes de purification, etc.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. <b>Espace industriel</b> : Il faut un espace physique pour installer l'unité de recyclage et de gaufrage de la cire. Cet espace doit être suffisamment grand pour accueillir les équipements et les opérations nécessaires.</li> <li>6. <b>Main-d'œuvre</b> : Le projet nécessitant l'emploi d'une main-d'œuvre qualifiée pour opérer les équipements, assurer la collecte des déchets de cire, gérer la logistique, la gestion administrative, la vente et la distribution des feuilles de cire gaufrée.</li> <li>7. <b>Permis et réglementations</b> : Il peut être nécessaire d'obtenir des permis et de se conformer aux réglementations environnementales, industrielles et sanitaires pour l'exploitation de l'unité.</li> <li>8. <b>Communication et marketing</b> : Une stratégie de communication et de marketing sera nécessaire pour promouvoir les avantages du projet et pour attirer les clients, notamment les apiculteurs et les entreprises qui pourraient acheter les feuilles de cire gaufrée.</li> <li>9. <b>Gestion des déchets</b> : Outre la cire recyclée, il faudra également prévoir un plan de gestion des déchets résiduels générés par l'unité de recyclage pour minimiser l'impact environnemental.</li> </ol> <p>La mobilisation de ces ressources clés, combinée à une planification et une exécution soigneuse du projet, contribua au succès de l'unité de recyclage et de gaufrage de la cire, permettant d'atteindre les résultats publiés tout en préservant l'environnement et soutenant le secteur de l'apiculture.</p>
Le partenariat	<p>Le partenariat est un élément essentiel pour la réussite du projet de création d'une unité de recyclage et de gaufrage de la cire. Il implique la collaboration entre différentes parties concernées pour combiner leurs ressources, compétences et connaissances afin d'atteindre les objectifs communs du projet. Voici les principaux partenariats à considérer :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Partenariat avec les entreprises génératrices de déchets de cire</b> : Établir des partenariats avec les entreprises locales ou régionales fournit des déchets de cire est crucial pour assurer un approvisionnement régulier et suffisant en matière première pour l'unité de recyclage. Ces entreprises peuvent inclure des fabricants de bougies, des producteurs de produits cosmétiques, des entreprises pharmaceutiques et d'autres industries utilisant la cire.</li> <li>2. <b>Partenariat avec des apiculteurs</b> : Collaborer avec des apiculteurs locaux est essentiel pour comprendre leurs besoins en matière de feuilles de cire gaufrée et pour établir un marché pour la vente des produits finis. Les apiculteurs sont les principaux clients de l'unité, car ils utiliseront les feuilles de cire gaufrée dans la construction de leurs ruches.</li> <li>3. <b>Partenariat avec des experts techniques</b> : Faire équipe avec des experts dans le domaine du recyclage de la cire et de la production de feuilles de cire gaufrée est crucial pour garantir des opérations efficaces et de haute qualité. Ces experts peuvent fournir des connaissances spécialisées, des conseils techniques et aider à résoudre d'éventuels problèmes qui pourraient survenir.</li> <li>4. <b>Partenariat avec les autorités locales</b> : Travailler en étroite collaboration avec les autorités locales pour obtenir les permis et les licences nécessaires, ainsi que pour se conformer aux réglementations environnementales et sanitaires, est une étape importante pour le démarrage et le fonctionnement légal de l'unité.</li> <li>5. <b>Partenariat avec des organisations environnementales</b> : Collaborer avec des organisations environnementales peut contribuer à la création et à l'impact du projet. Ces partenaires peuvent apporter leur expertise en matière de développement</li> </ol>

	<p>durable et de pratiques respectueuses de l'environnement, tout en aidant à sensibiliser le public aux initiatives de recyclage et de protection de l'environnement.</p> <p>6. <b>Partenariat avec des fournisseurs d'équipements</b> : Établir des partenariats avec des fournisseurs d'équipements spéciaux.</p>
Planning	2024
Facteurs de succès	<p>Les facteurs de succès sont des éléments clés qui jouent un rôle crucial dans la réalisation réussie d'un projet, d'une entreprise ou d'une tâche spécifique. Ils détermineront si l'objectif fixé sera atteint de manière satisfaisante. Voici quelques facteurs de succès communs :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Objectifs clairs : des objectifs bien définis et compris par toutes les parties concernées sont essentiels pour orienter le projet dans la bonne direction.</li> <li>2. Planification adéquate : Une planification rigoureuse et réaliste est nécessaire pour identifier les étapes, les ressources, les délais et les responsabilités de chacun.</li> <li>3. Engagement de la direction : Le soutien et l'engagement des dirigeants et des parties prenantes sont essentiels pour assurer la réussite du projet et garantir l'allocation adéquate des ressources.</li> <li>4. Équipe compétente : Avoir une équipe compétente, expérimentée et bien coordonnée est fondamentale pour mener à bien les différentes tâches du projet.</li> <li>5. Communication efficace : Une communication claire et ouverte entre tous les membres de l'équipe et les parties concernées permet de résoudre rapidement les problèmes et d'éviter les malentendus.</li> <li>6. Gestion des risques : Identifier les risques potentiels et mettre en place des stratégies pour les réduire est essentiel pour éviter les retards et les échecs du projet.</li> <li>7. Suivi et contrôle : Un suivi régulier des progrès et des résultats par rapport aux objectifs permet de prendre des mesures correctives si nécessaire.</li> <li>8. Adaptabilité : Être capable de s'adapter aux changements imprévus et de faire preuve de souplesse lorsque cela est nécessaire est un atout précieux.</li> <li>9. Satisfaction du client : Pour les projets liés à la satisfaction des clients, il est essentiel de répondre à leurs besoins et attentes pour assurer le succès du projet.</li> <li>10. Gestion des ressources : Une gestion efficace des ressources, y compris le budget, les matériaux et la main-d'œuvre, est cruciale pour éviter les dépassements et les problèmes liés aux ressources.</li> </ol> <p>Il est important de garder à l'esprit que ces facteurs de succès peuvent varier selon le contexte et la nature du projet ou de la tâche. Une bonne évaluation et une attention particulière à ces facteurs peuvent grandement influencer le succès global de votre entreprise ou projet</p>
Risques éventuels	<p>Les risques possibles, également appelés risques potentiels, sont des événements ou des situations incertaines qui pourraient avoir un impact négatif sur la réalisation réussie d'un projet ou d'une tâche. Il est important d'identifier et de comprendre ces risques afin de pouvoir les gérer de manière appropriée. Voici quelques exemples de risques potentiels courants :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Risques techniques : Des problèmes liés à la technologie, aux équipements ou aux outils utilisés dans le projet peuvent entraîner des retards ou des défaillances.</li> <li>2. Risques liés aux ressources : Des contraintes de budget, des pénuries de matériaux ou des problèmes de main-d'œuvre peuvent entraver le bon déroulement du projet.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Risques de gestion : Une mauvaise planification, des décisions inappropriées, ou une mauvaise coordination peuvent entraîner des problèmes de gestion du projet.</li> <li>4. Risques liés aux délais : Des retards imprévus, des obstacles inattendus ou une mauvaise estimation du temps nécessaire pour compléter certaines tâches peuvent affecter la réalisation du projet dans les délais prévus.</li> <li>5. Risques financiers : Des fluctuations économiques, des coûts supplémentaires non prévus ou des problèmes de financement peuvent mettre en péril la viabilité financière du projet.</li> <li>6. Risques liés aux parties concernées : Des désaccords ou des conflits avec les parties concernées du projet, tels que les clients, les fournisseurs ou les partenaires, peuvent avoir des réactions négatives.</li> <li>7. Risques juridiques et réglementaires : Des changements de réglementations ou des problèmes juridiques peuvent entraîner des défis supplémentaires pour le projet.</li> <li>8. Risques liés à la sécurité : Des problèmes de sécurité, qu'il s'agisse de sécurité physique sur le lieu de travail ou de sécurité des données, peuvent avoir des conséquences graves pour le projet.</li> <li>9. Risques liés à la qualité : Des erreurs de conception, des défauts de fabrication ou des problèmes de contrôle de la qualité peuvent affecter la performance globale du projet.</li> <li>10. Risques environnementaux : Des facteurs environnementaux imprévus ou des catastrophes naturelles pouvant entraîner des perturbations dans le projet.</li> </ol> <p>Il est essentiel de procéder à une évaluation approfondie des risques éventuels dès le début du projet et de développer des plans de gestion des risques pour atténuer leur impact. La gestion proactive des risques peut aider à minimiser les conséquences négatives et à améliorer les chances de succès du projet.</p>
--	---

#### 2.3.1.4 Développement du maillon commercialisation

##### ***Fiche Projet n° 6 : Création d'une unité collective pour la promotion et la commercialisation du miel à Jendouba***

La création d'une unité collective pour la promotion et la commercialisation du miel à Jendouba est une initiative intéressante pour soutenir les apiculteurs locaux et promouvoir le miel de la région.

Contexte et justification	Le projet vise à créer une unité collective pour promouvoir et commercialiser le miel produit localement à Jendouba, Tunisie. Cette initiative a pour objectif de soutenir les apiculteurs locaux, de valoriser la production de miel de qualité et de contribuer au développement économique et durable de la région.
---------------------------	--

Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créer une unité collective regroupant les apiculteurs locaux de Jendouba pour une meilleure coordination et synergie.</li> <li>• Promouvoir le miel local de qualité et authentique sur le marché régional, national et potentiellement international.</li> <li>• Renforcer les capacités techniques des apiculteurs et améliorer les pratiques apicoles pour une production de miel de haute qualité.</li> <li>• Contribuer à la préservation de la biodiversité en favorisant la pollinisation des plantes et en sensibilisant à l'importance des abeilles et des pollinisateurs.</li> </ul>
Capacité	<p>La capacité de production de votre unité dépendra de plusieurs facteurs, notamment :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Nombre d'apiculteurs participants</b> : Plus vous avez d'apiculteurs partenaires, plus la capacité de production effectivement élevée.</li> <li>2. <b>Nombre de ruches</b> : La quantité de miel produite dépendra du nombre de ruches que vos apiculteurs peuvent et gèrent.</li> <li>3. <b>Saisons apicoles</b> : Le miel est produit principalement pendant certaines saisons. La capacité de production dépendra de la durée de la saison apicole et des conditions météorologiques.</li> <li>4. <b>Efficacité de la collecte et du traitement</b> : Une collecte efficace et un traitement rapide du miel permettra d'augmenter la capacité de production.</li> </ol> <p>Pour estimer la capacité de production, vous devrez effectuer une enquête auprès des apiculteurs locaux pour connaître le nombre de ruches qu'ils peuvent et la quantité de miel qu'ils peuvent fournir chaque saison. Ensuite, vous pouvez agréger ces chiffres pour obtenir une estimation globale de la capacité de production de votre unité collective.</p>
Process technologique	<p>Le processus technologique pour la création de miel comprend plusieurs étapes clés :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Récolte du miel</b> : Les apiculteurs récoltent le miel des ruches à la fin de la saison apicole.</li> <li>2. <b>Extraction du miel</b> : Le miel est extrait des cadres de ruche à l'aide d'un extracteur de miel.</li> <li>3. <b>Filtration et décantation</b> : Le miel est filtré pour éliminer les impuretés et décanté pour séparer les particules solides.</li> <li>4. <b>Conditionnement</b> : Le miel est conditionné dans des pots ou des contenants adaptés à la vente.</li> <li>5. <b>Étiquetage et marketing</b> : Les pots de miel sont étiquetés avec des informations sur le produit et la marque. Le miel est ensuite commercialisé localement ou en dehors de la région.</li> <li>6. <b>Contrôle qualité</b> : Assurez-vous de mettre en place un processus de contrôle qualité pour garantir la pureté et la qualité du miel.</li> <li>7. <b>Stockage</b> : Le miel doit être stocké dans des conditions appropriées pour éviter la cristallisation et la détérioration.</li> <li>8. <b>Distribution</b> : Organisez la distribution du miel auprès des points de vente locaux ou de distributeurs.</li> </ol>

	N'oubliez pas de respecter les normes sanitaires et de qualité pour la production et la commercialisation du miel. Vous travaillerez également sur la promotion de votre marque et de vos produits pour développer votre clientèle et maximiser les ventes.
Budget	350 000 dinars
Résultats attendus	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accroissement des revenus des apiculteurs locaux grâce à une meilleure commercialisation du miel.</li> <li>• Valorisation des ressources naturelles de la région et préservation de la biodiversité.</li> <li>• Sensibilisation du public à l'importance de l'apiculture et de la protection des abeilles.</li> <li>• Contribution au développement économique local et à la création d'emplois dans le secteur apicole.</li> </ul>
Ressource à mobiliser	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financements pour la mise en place de l'unité collective, la formation des apiculteurs, la certification de la qualité du miel et les activités de promotion.</li> <li>• Experts en apiculture pour la formation technique et l'accompagnement des apiculteurs.</li> <li>• Matériel apicole supplémentaire, tel que des ruches modernes et des équipements de récolte.</li> </ul>
Le partenariat	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques.</li> <li>• Associations d'apiculteurs et coopératives locales.</li> <li>• Organisations de développement rural et d'agrotourisme.</li> <li>• Marchands et distributeurs de produits locaux et du terroir.</li> </ul>
Planning	Le projet est prévu sur une durée de 2 à 3 ans, en fonction de la mise en œuvre des activités et des résultats obtenus.
Facteurs de succès	<p>Les facteurs de succès sont des éléments clés qui, une fois pris en compte et bien gérés, augmentent ainsi les chances de réussite du projet. Dans le contexte de la création d'une unité collective pour la promotion et la commercialisation du miel à Jendouba, voici quelques facteurs de succès essentiels :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Engagement des Apiculteurs</b> : L'implication et l'engagement actifs des apiculteurs locaux dans l'unité collective sont fondamentaux pour la réussite du projet. Ils doivent être motivés à impliquer et à contribuer au développement du miel de qualité.</li> <li>2. <b>Leadership Solide</b> : Un leadership solide au sein de l'unité collective est essentiel pour déployer les efforts, prendre des décisions éclairées et maintenir une vision claire du projet.</li> <li>3. <b>Planification et Gestion</b> : Une planification rigoureuse des activités, des délais, des ressources et des responsabilités est cruciale pour une exécution efficace du projet.</li> <li>4. <b>Qualité du Miel</b> : La production de miel de haute qualité répondant aux normes définies est essentielle pour gagner la confiance des consommateurs et assurer la satisfaction des clients.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. <b>Stratégie de Marketing</b> : Une stratégie de marketing bien conçue et adaptée au marché cible permettra de promouvoir le miel local et d'accéder aux nouveaux marchés.</li> <li>6. <b>Formation et Accompagnement</b> : Une formation technique continue des apiculteurs et un accompagnement professionnel pour améliorer les pratiques apicoles renforcent les compétences et la productivité.</li> <li>7. <b>Partenariats Pertinents</b> : Établir des partenariats avec des institutions locales, des distributeurs et des acteurs de l'agrotourisme peut faciliter l'accès aux marchés et aux ressources supplémentaires.</li> <li>8. <b>Gestion des Risques</b> : Une identification proactive des risques potentiels et la mise en place de plans d'action pour les minimiser minimisant les impacts négatifs sur le projet.</li> <li>9. <b>Suivi et Évaluation</b> : Un suivi régulier des progrès et des résultats par rapport aux objectifs définis permet de prendre des mesures correctives en cas de besoin.</li> </ol>
Risques éventuels	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risques en matière de santé : Maladies, infections, blessures, problèmes de santé mentale, effets secondaires de médicaments, etc.</li> <li>• Risques environnementaux : Pollution de l'air, de l'eau, des sols, changement climatique, catastrophes naturelles (ouragans, tremblements de terre, inondations, etc.)</li> <li>• Risques financiers : Perte d'emploi, faillite, investissements risqués, arnaques financières, fluctuations des marchés, etc.</li> <li>• Risques liés à la sécurité : Vols, cambriolages, agressions, cyberattaques, etc.</li> <li>• Risques liés à la sécurité alimentaire : Contamination des aliments, allergies, intoxication alimentaire, etc.</li> <li>• Risques dans le domaine professionnel : Stress, surmenage, conflits au travail, accidents du travail, etc.</li> <li>• Risques liés à la conduite : Accidents de la route, conduite en état d'ivresse, non-respect du code de la route, etc.</li> <li>• Risques sociaux : Isolement, exclusion sociale, cyberintimidation, harcèlement, etc.</li> <li>• Risques dans les activités de plein air : Blessures, accidents, hypothermie, déshydratation, etc.</li> <li>• Il est important de noter que chaque situation peut comporter des risques différents, et il est essentiel d'évaluer chaque cas individuellement. La gestion des risques implique souvent de prendre des mesures préventives, d'être informé et conscient des dangers potentiels, et de prendre des décisions éclairées pour minimiser les risques.</li> </ul>

**Fiche n ° 7 : Création de plateforme de commerce en ligne spécialisée en miel et dérivés**

La création d'une plateforme de commerce en ligne spécialisée dans la vente de miel et de produits dérivés du miel est une excellente idée.

<b>Contexte et justification</b>	La création d'une plateforme de commerce électronique spécialisée dans la vente de miel et de produits dérivés du miel vise à offrir aux consommateurs une expérience d'achat unique et authentique. La plateforme sera conçue pour promouvoir des produits de haute
----------------------------------	--

	<p>qualité, provenant de producteurs de miel locaux et internationaux. Les clients pourraient explorer une large sélection de miels monofloraux et polyfloraux, ainsi que des produits dérivés tels que des produits de beauté naturels, des confiseries et des boissons au miel. La plateforme sera conçue de manière conviviale pour offrir une navigation aisée et une expérience d'achat sécurisée, tout en se présentant en avant l'aspect durable et éthique de l'activité.</p>
<b>Objectifs</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Offrir une gamme proposée de miels et de dérivés du miel pour répondre aux besoins et préférences des consommateurs.</li> <li>2. Mettre en valeur les producteurs de miels locaux et internationaux, en promouvant leur travail artisanal et durable.</li> <li>3. Garantir la qualité des produits vendus sur la plateforme en effectuant des contrôles rigoureux.</li> <li>4. Créer une expérience d'achat en ligne fluide et intuitive pour les clients, en favorisant la rétention des clients.</li> <li>5. Sensibiliser les clients aux bienfaits du miel et à son rôle dans le maintien de la biodiversité.</li> <li>6. Favoriser des pratiques commerciales éthiques et durables tout au long de la chaîne d'approvisionnement.</li> </ol>
<b>Description</b>	<p>Description du Projet :</p> <p>L'objectif de ce projet est de créer une plateforme de commerce électronique dédiée à la promotion et à la vente de produits liés au miel, mettant en avant la richesse et la diversité de cette ressource naturelle précieuse. La plateforme vise à offrir aux amateurs de miel et aux clients soucieux de la qualité des produits une expérience d'achat pratique et sécurisée tout en soutenant les apiculteurs locaux et les artisans travaillant avec le miel.</p> <p>Caractéristiques Clés du Projet :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Catalogue Étendu : La plateforme propose une large gamme de produits, notamment du miel pur provenant de différentes variétés de fleurs et de régions, des produits de soin de la peau à base de miel, des bonbons au miel, des bougies en cire d'abeille, des kits apicoles, etc. Les produits seront soigneusement sélectionnés pour leur qualité.</li> <li>2. Soutien aux Apiculteurs Locaux : Le projet encouragea la participation des apiculteurs locaux en leur fournissant une plateforme pour commercialiser leurs produits. Une section spéciale sera dédiée aux apiculteurs locaux, mettant en avant leur travail et leurs produits.</li> <li>3. Expérience Client Optimisée : La plateforme sera conviviale, offrant une navigation aisée et des fiches produits détaillées. Les clients pourront effectuer des recherches par type de miel, région, et ingrédients des produits dérivés. Les commentaires et évaluations des clients aident à guider les acheteurs.</li> <li>4. Sécurité des Transactions : Des systèmes de paiement en ligne sécurisés seront intégrés pour garantir la sécurité des transactions. Les données des clients seront protégées grâce à un certificat SSL.</li> <li>5. Logistique Efficace : Une gestion de la logistique efficace sera mise en place pour assurer la livraison rapide et sécurisée des produits aux clients. Les options de livraison seront clairement présentées.</li> <li>6. Service Client Réactif : Un service client en ligne sera disponible pour répondre aux questions, résoudre les problèmes et gérer les retours de manière professionnelle.</li> </ol>

	<p>7. <b>Marketing et Promotion</b> : Une stratégie de marketing en ligne sera mise en place, exploitant les médias sociaux, le référencement, la publicité en ligne et des campagnes de sensibilisation pour attirer les clients.</p> <p>8. <b>Respect de la Qualité</b> : La plateforme s'engage à garantir la qualité des produits proposés en collaborant avec des apiculteurs et des fournisseurs réputés et en respectant les normes de qualité.</p> <p><b>Impact et Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Soutenir les apiculteurs locaux en leur offrant une plateforme de vente.</li> <li>• Promouvoir la consommation de miel de qualité et de produits dérivés du miel.</li> <li>• Sensibiliser le public à l'importance des abeilles et à la préservation de leur habitat.</li> <li>• Créer une source de revenus durables pour les participants au projet.</li> </ul> <p>Ce projet de plateforme de commerce en ligne spécialisée dans le miel et les produits dérivés du miel vise à offrir une expérience d'achat unique tout en contribuant à la préservation de l'environnement et au soutien des communautés d'apiculteurs locaux.</p>
<p><b>Capacité</b></p>	<p><b>Capacité de la plateforme :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Catalogue de produits</b> : Déterminez la variété de produits que vous souhaitez vendre. En plus du miel pur, vous pourriez inclure des produits dérivés tels que des bonbons au miel, des produits de soin de la peau à base de miel, des bougies en cire d'abeille, etc. La capacité de votre catalogue dépendra de la diversité des produits que vous choisirez.</li> <li>2. <b>Stockage et approvisionnement</b> : Vous devrez gérer un inventaire de produits. La capacité de stockage dépendra du volume de produits que vous souhaitez vendre. Vous pouvez choisir de stocker les produits vous-même ou de travailler avec des fournisseurs drop shipping.</li> <li>3. <b>Gestion des commandes</b> : Estimez le nombre de commandes que vous pouvez traiter efficacement chaque jour. Cela dépendra de votre équipe, de la technologie que vous utilisez et de vos processus de traitement des commandes.</li> <li>4. <b>Livraison</b> : La capacité de livraison dépendra de votre logistique. Vous pouvez choisir de travailler avec des transporteurs ou de gérer la livraison en interne.</li> <li>5. <b>Service client</b> : Prévoyez un service client pour répondre aux questions des clients et gérer les retours ou les problèmes. La capacité dépendra du nombre de demandes de service client que vous recevez.</li> </ol>
<p><b>Processus technologique</b></p>	<p><b>Processus technologique :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Développement de la plateforme</b> : Engagez des développeurs web pour créer la plateforme de commerce en ligne. Vous pouvez utiliser des CMS (systèmes de gestion de contenu) tels que Shopify, WooCommerce (pour WordPress), Magento, etc., ou développer une plateforme personnalisée.</li> <li>2. <b>Catalogue de produits</b> : Créez des fiches produits détaillées avec des descriptions, des images de haute qualité et des informations sur les prix.</li> <li>3. <b>Système de paiement en ligne</b> : Intégrez un système de paiement en ligne sécurisé pour permettre aux clients de passer des commandes et de payer en ligne.</li> <li>4. <b>Gestion des stocks</b> : Utilisez des logiciels de gestion des stocks pour suivre les niveaux de produits et gérer les réapprovisionnements.</li> <li>5. <b>Logistique de livraison</b> : Mettre en place un système de gestion de la logistique pour assurer la livraison efficace des produits aux clients.</li> <li>6. <b>Service client en ligne</b> : Intégrez des outils de chat en direct, des réponses automatisées aux questions fréquentes et un système de gestion des tickets pour le support client.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. <b>Sécurité en ligne</b> : Assurez-vous que votre site web est sécurisé, notamment en utilisant un certificat SSL pour protéger les données des clients.</li> <li>8. <b>Marketing en ligne</b> : Mettre en place des stratégies de marketing en ligne pour attirer des clients, notamment le référencement, les médias sociaux, la publicité en ligne, etc.</li> <li>9. <b>Analytique web</b> : Utilisez des outils d'analyse web pour suivre le trafic, les ventes et les comportements des clients sur votre site.</li> <li>10. <b>Gestion des commentaires et des évaluations</b> : Permettez aux clients de laisser des avis et des évaluations de produits, et assurez-vous de répondre aux commentaires.</li> </ol> <p>Le succès de votre plateforme dépendra de votre capacité à offrir une expérience client fluide et sécurisée, ainsi que de votre capacité à commercialiser efficacement vos produits de miel et dérivés. Assurez-vous également de respecter toutes les réglementations en mat</p>
<b>Budget</b>	<p>Le budget prévisionnel comprendra des coûts liés au développement du site web, à l'hébergement, au marketing, aux achats de stock, à la logistique et aux opérations. Il faudra également prévoir des fonds pour le service client et le support technique : 350 000 dinars</p>
<b>Résultats attendus</b>	<p>Les résultats attendus de la création de la plateforme de commerce en ligne spécialisée en miel et dérivés peuvent être mesurés à différents niveaux, tant du point de vue commercial que du point de vue de l'impact social et environnemental. Voici quelques résultats attendus :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Croissance des Ventes : Une augmentation progressive des ventes de miel et de produits dérivés, soutenue par l'expansion de la clientèle, des produits de haute qualité et des efforts marketing ciblés.</li> <li>2. Augmentation du Trafic Web : Une augmentation du nombre de visiteurs sur la plateforme grâce aux campagnes de marketing digital, au référencement et à la rétention des clients.</li> <li>3. Taux de conversion : Un taux de conversion élevé, indiquant que les visiteurs du site se transforment en clients réels, démontrant l'efficacité de la plateforme en matière de convaincre les prospects d'acheter.</li> <li>4. Fidélisation de la Clientèle : Une base de clients fidèles qui revient régulièrement pour acheter du miel et des produits dérivés sur la plateforme, stimulée par un programme de fidélité et une excellente expérience client.</li> <li>5. Satisfaction Client : Les retours positifs des clients préservent leur satisfaction à l'égard de la qualité des produits, du service client et de la facilité d'utilisation du site.</li> <li>6. Notoriété de la Marque : Une augmentation de la reconnaissance de la marque dans l'industrie du miel et des produits naturels grâce aux partenariats, au marketing de contenu et à une communication cohérente.</li> <li>7. Soutien aux Producteurs Locaux : Une contribution significative au soutien des producteurs locaux de miel en leur proposant une plateforme pour vendre leurs produits et en se situant en avant leurs pratiques durables.</li> <li>8. Sensibilisation à l'Apiculture Durable : Une meilleure sensibilisation des consommateurs aux avantages de l'apiculture durable et de la consommation de produits de miel de qualité.</li> <li>9. Impact Environnemental Positif : En mettant l'accent sur les produits de miel issus de pratiques agricoles durables, la plateforme contribue à la préservation des écosystèmes et à la conservation des abeilles.</li> <li>10. Rentabilité Financière : Un retour sur investissement positif et une viabilité économique pour assurer la croissance et la pérennité de l'entreprise.</li> </ol>

	<p>Il est essentiel de noter que la réalisation de ces résultats dépendra de la mise en œuvre réussie du projet, de la qualité des produits proposés, du marketing efficace, de la gestion logistique et du service client, ainsi que de la capacité de la plateforme à établir une relation de confiance avec les clients et les producteurs.</p>
<p><b>Ressource à mobiliser</b></p>	<p>Pour mettre en œuvre avec succès la plateforme de commerce en ligne spécialisée en miel et dérivés, vous devrez mobiliser différentes ressources financières :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital initial : pour couvrir les coûts de développement du site web, des infrastructures, et du stock initial de produits.</li> <li>• Budget marketing : pour promouvoir la plateforme, acquérir des clients et créer une notoriété de marque.</li> <li>• Fonds opérationnels : pour gérer les dépenses courantes, les frais de personnel, l'expédition et la logistique.</li> </ul>
<p><b>Le partenariat</b></p>	<p>Le partenariat peut jouer un rôle crucial dans le succès de la plateforme de commerce en ligne spécialisée en miel et dérivés. Voici comment le partenariat peut être bénéfique pour votre projet :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Approvisionnement en Produits de Qualité : En établissant des partenariats avec des producteurs de miel locaux et internationaux, vous pouvez vous assurer d'avoir accès à des produits de haute qualité et variés pour votre plateforme. Ces partenariats vous permettent de proposer des produits authentiques et exclusifs à vos clients.</li> <li>2. Élargissement de l'assortiment de produits : grâce à des partenariats avec d'autres fabricants et fournisseurs de produits connexes au miel, tels que des produits de beauté naturels, des bonbons au miel ou des boissons au miel, vous pouvez enrichir votre gamme de produits et offrir une expérience d'achat plus complète à vos clients.</li> <li>3. Promotion Mutuelle : Les partenariats avec des blogueurs, des influenceurs, des médias spécialisés dans l'alimentation saine ou la santé naturelle peuvent aider à activer la visibilité de votre plateforme. Ces partenaires peuvent faire connaître votre marque à leur public et attirer de nouveaux clients potentiels.</li> <li>4. Expertise Complémentaire : En établissant des partenariats avec des acteurs de l'industrie apicole ou des experts en produits dérivés du miel, vous pouvez bénéficier de leur expertise et de leurs conseils pour améliorer votre offre et développer votre entreprise de manière stratégique.</li> <li>5. Co-marketing : Vous pouvez associer avec d'autres entreprises complémentaires pour organiser des campagnes de Co-marketing ou des événements spéciaux. Cela peut créer un effet d'entraînement et attirer plus d'attention sur votre plateforme.</li> <li>6. Distribution Locale : Les partenariats avec des points de vente physiques, tels que des magasins d'alimentation fine ou des épiceries spécialisées, peuvent vous permettre d'élargir votre présence sur le marché local et d'atteindre des clients qui achètent de préférence en personne.</li> <li>7. Accès à de nouveaux marchés : si vous envisagez de proposer des produits de miel provenant de différentes régions internationales du monde, des partenariats avec des distributeurs peuvent vous aider à entrer sur de nouveaux marchés géographiques.</li> </ol> <p>Cependant, il est essentiel de sélectionner des partenaires alignés avec vos valeurs et votre mission, afin d'assurer une collaboration fructueuse et bénéfique pour toutes les parties impliquées. Une bonne communication et des accords contractuels clairs sont également importants pour établir des relations de partenariat solides.</p>

<b>Planning</b>	<p>Un planning général pour la création de la plateforme de commerce en ligne spécialisée en miel et dérivés. Veuillez noter que la durée de chaque étape peut varier en fonction de la complexité du projet, des ressources disponibles et des éventuels retards imprévus.</p> <p>Phase de Préparation (2 à 4 semaines) :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Définir la vision et les objectifs du projet.</li> <li>2. Effectuer une étude de marché pour évaluer la concurrence et la demande.</li> <li>3. Élaborer un plan d'affaires détaillé incluant le budget, les stratégies marketing et les objectifs financiers.</li> <li>4. Identifier et sélectionner les fournisseurs de miel et de produits dérivés.</li> </ol> <p>Phase de Conception (4 à 6 semaines) :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Concevoir le design et l'ergonomie de la plateforme de commerce en ligne.</li> <li>2. Définir les fonctionnalités clés du site web, y compris le catalogue de produits, la recherche avancée, les profils de producteurs, etc.</li> <li>3. Planificateur de la logistique et des opérations pour la gestion des stocks et de l'expédition.</li> <li>4. Mettre en place les systèmes de paiement sécurisés et les mesures de protection des données des clients.</li> </ol> <p>Phase de Développement (6 à 10 semaines) :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Engager des développeurs web pour créer la plateforme selon les spécifications définies.</li> <li>2. Tester proposition la plateforme pour s'assurer de son bon fonctionnement et de sa sécurité.</li> <li>3. Intégrer les fonctionnalités de recherche, de paiement et de gestion des produits.</li> </ol> <p>Phase de Lancement (1 semaine) :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prépare le contenu du site web, y compris les descriptions de produits, les images et les informations sur les producteurs.</li> <li>2. Effectuer une dernière vérification de la plateforme pour corriger les erreurs ou problèmes éventuels.</li> </ol> <p>Phase de Marketing et Lancement Commercial (En cours) :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lancer la plateforme officiellement.</li> <li>2. Débuter les campagnes marketing pour attirer les visiteurs et générer des ventes.</li> <li>3. Mettre en œuvre des stratégies de référencement et de marketing sur les réseaux sociaux.</li> <li>4. Activer le service client et le support technique pour répondre aux questions des clients.</li> </ol> <p>Phase d'Expansion et de Croissance (En cours) :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Surveiller les performances de la plateforme et les statistiques de vente.</li> <li>2. Collecter les retours des clients pour améliorer l'expérience d'achat.</li> <li>3. Évaluer les possibilités d'ajouter de nouveaux produits et de développer de nouveaux partenariats.</li> <li>4. Développer la présence de la marque et envisager d'élargir la distribution géographique.</li> </ol> <p>Il est important de noter que le développement et le lancement d'une plateforme de commerce en ligne peuvent être un processus itératif, nécessitant des ajustements et des améliorations continues en fonction des commentaires des clients et des évolutions du</p>
-----------------	--

	<p>marché. Le succès du projet dépendra de la qualité de la planification, de l'exécution et de l'engagement envers la satisfaction du client.</p>
<b>Facteurs de succès</b>	<p>Les facteurs de succès sont des éléments clés qui contribuent à la réussite de la plateforme de commerce en ligne spécialisée en miel et dérivés. Voici les principaux facteurs de succès à prendre en compte :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Qualité des Produits</b> : Proposer des produits de miel de haute qualité et des produits dérivés authentiques est essentiel pour satisfaire les clients et encourager la fidélité.</li> <li>2. <b>Sélection Variée</b> : Offrir une large gamme de miels monofloraux et polyfloraux, ainsi que des produits dérivés, permet de répondre aux différents goûts et préférences des clients.</li> <li>3. <b>Expérience Client Exceptionnelle</b> : Une plateforme conviviale, une navigation aisée, un processus de commande fluide et un excellent service client sont essentiels pour offrir une expérience d'achat agréable.</li> <li>4. <b>Marketing Ciblé</b> : Mettre en œuvre des stratégies marketing efficaces pour cibler les bons segments de clients, créer une notoriété de marque et générer du trafic qualifié.</li> <li>5. <b>Partenariats Stratégiques</b> : Collaborer avec des producteurs de miel locaux et internationaux de confiance, ainsi qu'avec des influenceurs et des partenaires pour élargir l'audience et renforcer la crédibilité de la plateforme.</li> <li>6. <b>Sécurité des Transactions</b> : Assurer la sécurité des transactions en ligne pour renforcer la confiance des clients dans l'achat sur la plateforme.</li> <li>7. <b>Engagement envers la Durabilité</b> : Mettre en avant les pratiques agricoles durables et l'impact positif sur l'environnement pour attirer les consommateurs soucieux de la durabilité.</li> </ol>
<b>Risques éventuels</b>	<p>Lors du développement et de l'exploitation d'une plateforme de commerce en ligne spécialisée en miel et dérivés, certains risques potentiels peuvent survenir. Il est important de les identifier et de les prendre en compte pour les réduire. Voici quelques risques potentiels :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Qualité du Produit</b> : Des problèmes de qualité des produits, tels que des produits dérivés du miel qui ne répondent pas aux normes de sécurité ou de qualité, peuvent entraîner des insatisfactions clients et nuire à la réputation de la plateforme.</li> <li>2. <b>Logistique et Livraison</b> : Des retards de livraison, des erreurs dans les commandes ou des problèmes avec les fournisseurs logistiques peuvent entraîner des problèmes de satisfaction client et des coûts supplémentaires.</li> <li>3. <b>Concurrence Féroce</b> : Le marché des produits de miel et dérivés peut-être compétitif, et il peut être difficile de se démarquer parmi les autres acteurs du secteur.</li> <li>4. <b>Sécurité des Données</b> : La collecte et le stockage des données des clients obtiennent des mesures de sécurité adéquates pour éviter les violations de données et les utilisent à la vie privée.</li> <li>5. <b>Changements Réglementaires</b> : Les réglementations sur l'importation, la vente de produits alimentaires ou les certifications biologiques peuvent changer, ce qui peut affecter la disponibilité des produits et les coûts d'exploitation.</li> <li>6. <b>Problèmes Techniques</b> : Des problèmes techniques tels que des pannes de serveur, des bogues ou des erreurs sur la plateforme peuvent entraîner des interruptions de service et des pertes de ventes.</li> </ol>

	<p>7. Risques Sanitaires : Des problèmes tels que des contaminations de miel, des allergies ou des problèmes sanitaires chez les abeilles peuvent avoir des répercussions sur la disponibilité et la qualité des produits.</p> <p>8. Évolution des tendances : les préférences des consommateurs peuvent être améliorées, et il est important de rester à jour avec les nouvelles tendances et les demandes du marché.</p> <p>9. Dépendance aux Fournisseurs : Si la plateforme dépend fortement d'un fournisseur de miel.</p>
--	--

### 2.3.1.5 Développement de l'industrie du miel

#### ***Fiche projet n ° 8 : La création de nouvelles unités de fabrication de produits cosmétiques et produits de la cosmétofood à base de miel***

La création de nouvelles unités de fabrication de produits cosmétiques et de produits de la cosmétoalimentaire à base de miel peut être une excellente opportunité d'affaires, car les produits à base de miel sont de plus en plus populaires en raison de leurs nombreux avantages pour la peau et santé.

<b>Contexte et justification</b>	Le miel est un ingrédient naturellement bénéfique pour la peau et la santé. Il possède des propriétés hydratantes apaisantes, antibactériennes et antioxydantes. La demande pour des produits naturels et durables est en hausse, et les consommateurs recherchent de plus en plus des produits de beauté et de la cosmétofood sans produits chimiques agressifs. La création d'unités de fabrication spécialisées dans les produits cosmétiques et cosmétofood à base de miel permettra de répondre à cette demande croissante tout en soutenant les apiculteurs locaux
<b>Objectifs</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Créer des unités de fabrication modernes et équipées pour la production de produits cosmétiques à base de miel, tels que des crèmes hydratantes, des masques, des baumes à lèvres, etc.</li> <li>2. Développeur des produits de la cosmétofood à base de miel, comme des compléments alimentaires, des boissons, des confiseries, etc., mettant en avant les bienfaits du miel pour la santé.</li> <li>3. Promouvoir les pratiques d'apiculture durable en utilisant le miel produit localement comme ingrédient clé des produits fabriqués.</li> <li>4. Répondre à la demande croissante des consommateurs pour des produits naturels et sains en mettant en valeur les bienfaits du miel pour la peau et la santé.</li> </ol>
<b>Capacité</b>	La capacité de production de votre unité de fabrication de produits cosmétiques et de cosmétoalimentaires à base de miel dépendra de plusieurs facteurs, notamment la taille de votre entreprise, la demande du marché, les ressources financières disponibles et la complexité de vos produits. Voici quelques éléments à considérer lors de la détermination de la capacité de production
<b>Processus technologique</b>	<p>Le processus de fabrication de produits cosmétiques et de cosmétoalimentaires à base de miel peut varier en fonction des types de produits que vous envisagez de produire. Cependant, voici un processus général en plusieurs étapes que vous pouvez suivre pour la fabrication de tels produits :</p> <p><b>1. Approvisionnement en matières premières :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Achetez du miel de haute qualité provenant de sources fiables, de préférence de producteurs locaux ou de fournisseurs certifiés.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procurez-vous d'autres ingrédients nécessaires à la formulation de vos produits, tels que des huiles végétales, des extraits de plantes, des cires naturelles, des émulsifiants, des conservateurs naturels (le cas échéant), des arômes naturels, etc.</li> </ul> <p><b>2. Formulation des produits :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Développez ou adaptez des recettes/formules pour vos produits cosmétiques et cosmétoalimentaires à base de miel en utilisant des ingrédients naturels et bio, si possible.</li> <li>• Assurez-vous que les formulations respectent les normes de sécurité et de qualité en vigueur dans votre région.</li> </ul> <p><b>3. Préparation des ingrédients :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mesurez et pesez précisément tous les ingrédients nécessaires à la fabrication.</li> <li>• Faites chauffer, mélangez, émulsionnez ou traitez les ingrédients conformément à la recette spécifique de chaque produit.</li> </ul> <p><b>4. Fabrication :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intégrez le miel et les autres ingrédients dans le mélange selon les étapes définies dans la formulation.</li> <li>• Respectez les procédures de fabrication, de mélange et d'émulsion pour obtenir une texture et une consistance homogènes.</li> <li>• Si vous fabriquez des produits alimentaires, assurez</li> </ul>
<b>Budget</b>	300 000 dinars
<b>Résultats attendus</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Création d'emplois locaux dans les unités de fabrication ainsi que dans la chaîne d'approvisionnement du miel.</li> <li>2. Valorisation de l'apiculture locale en utilisant le miel comme ingrédient clé dans les produits cosmétiques et cosmétofood.</li> <li>3. Réponse à la demande croissante de produits cosmétiques naturels et de cosmétofood sains.</li> <li>4. Contribution au développement économique régional en proposant des produits de haute qualité sur le marché</li> </ol>
<b>Ressource à mobiliser</b>	<p><b>Financements :</b> La mobilisation de fonds est essentielle pour couvrir les coûts liés à l'acquisition d'équipements de fabrication, à la recherche et au développement de nouvelles formules, à l'aménagement des unités de production, à la certification des produits, au marketing et à la distribution.</p> <p><b>Matières premières :</b> Il sera nécessaire de s'approvisionner en miel de haute qualité auprès des apiculteurs locaux ou de sources régionales fiables. D'autres ingrédients et additifs utilisés dans les produits cosmétiques et cosmétofood doivent également être disponibles.</p> <p><b>Équipements de fabrication :</b> Acquérir les équipements nécessaires pour la fabrication des produits cosmétiques et cosmétofood, tels que des machines de mélange, des équipements de remplissage, des emballages spécifiques, etc.</p> <p><b>Expertise technique :</b> Faire appel à des experts en formulation de produits cosmétiques, en développement de produits alimentaires, en apiculture et en réglementation pour garantir la qualité et la conformité des produits.</p> <p><b>Recherche et développement :</b> Investir dans la recherche et le développement pour créer des formules innovantes, en maximisant les bienfaits du miel dans les produits tout en assurant leur sécurité et leur efficacité.</p>

	<p>Certification et conformité : Des ressources seront nécessaires pour obtenir les certifications nécessaires pour garantir la sécurité et la qualité des produits, ainsi que pour se conformer aux réglementations en vigueur.</p> <p>Infrastructures : Aménager les unités de fabrication avec les installations nécessaires, telles que les zones de production, de stockage, de contrôle qualité et de conditionnement.</p> <p>Main-d'œuvre qualifiée</p>
<b>Le partenariat</b>	<p>Le partenariat est un élément clé pour la création de nouvelles unités de fabrication de produits cosmétiques et de cosmétofood à base de miel. Le partenariat implique la collaboration et la coopération avec différentes parties prenantes pour assurer le succès du projet. Voici les principaux aspects du partenariat à considérer :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Partenariat avec les apiculteurs locaux : Établir des partenariats solides avec les apiculteurs locaux est essentiel pour assurer un approvisionnement régulier en miel de qualité. Cela permettra de soutenir l'apiculture locale tout en garantissant l'accès à une matière première essentielle pour la fabrication des produits cosmétiques et cosmétofood.</li> <li>2. Partenariat avec des experts en cosmétique et en alimentation : Collaborer avec des experts en formulation de produits cosmétiques et en développement de produits alimentaires enrichis peut apporter des connaissances spécialisées et des meilleures pratiques pour créer des produits efficaces, sûrs et innovants.</li> <li>3. Partenariat avec des centres de recherche : Travailler en partenariat avec des centres de recherche spécialisés dans l'apiculture, la cosmétique et la cosmétofood peut permettre d'accéder à des études scientifiques et des recherches pour optimiser les formules et valoriser au maximum les propriétés bénéfiques du miel.</li> <li>4. Partenariat avec les autorités réglementaires : Impliquer les autorités réglementaires dès le début du projet pour s'assurer de la conformité aux normes et réglementations en matière de fabrication, d'étiquetage et de commercialisation des produits cosmétiques et cosmétofood.</li> <li>5. Partenariat avec des distributeurs et des détaillants : Établir des partenariats avec des distributeurs, des boutiques de produits naturels, des spas, des pharmacies et d'autres détaillants peut aider à assurer la distribution et la vente des produits sur le marché.</li> <li>6. Partenariat avec des ONG ou des associations du secteur</li> </ol>
<b>Planning</b>	<p>Le projet devrait être mis en œuvre sur une période de [indiquer la durée estimée du projet, par exemple, 18 mois].</p>
<b>Facteurs de succès</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Création d'emplois locaux dans les unités de fabrication ainsi que dans la chaîne d'approvisionnement du miel.</li> <li>2. Valorisation de l'apiculture locale en utilisant le miel comme ingrédient clé dans les produits cosmétiques et cosmétofood.</li> <li>3. Réponse à la demande croissante de produits cosmétiques naturels et de cosmétofood sains.</li> <li>4. Contribution au développement économique régional en proposant des produits de haute qualité sur le marché</li> </ol>
<b>Risques éventuels</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Risque de marché : Réaliser une étude de marché approfondie pour évaluer la demande et s'assurer que les produits proposés répondent aux besoins des consommateurs.</li> <li>2. Risque de conformité : Veiller à la conformité aux réglementations en vigueur et obtenir les certifications nécessaires pour garantir la sécurité et la qualité des produits.</li> </ol>

	3. Concurrence : Élaborer des stratégies de différenciation pour se démarquer des produits concurrents sur le marché.
--	---

**Fiche n° 9 : Unité de fabrication de produits cosmétiques**

Une unité de fabrication de produits cosmétiques est une installation industrielle dédiée à la production de produits de beauté et de soins personnels tels que les crèmes, les lotions, les maquillages, les parfums, les shampooings, les gels douche, etc. pour produire des produits cosmétiques en grande quantité tout en respectant les normes de qualité, de sécurité et d'hygiène requises pour ce type de produits.

<b>Contexte et justification</b>	<p>Le contexte du projet est marqué par une demande croissante pour des produits cosmétiques naturels et respectueux de l'environnement. Les consommateurs sont de plus en plus conscients des ingrédients utilisés dans les produits qu'ils achètent et recherchent des alternatives plus saines et durables. Le miel et la propolis, avec leurs propriétés bénéfiques pour la peau et les cheveux, suscitent un intérêt particulier en tant qu'ingrédients naturels pour les produits de beauté.</p> <p>La prise de conscience croissante des impacts négatifs des produits chimiques sur la santé et l'environnement pousse les gens à se tourner vers des solutions plus naturelles et biologiques. Les produits cosmétiques traditionnels contenant des produits chimiques agressifs sont de plus en plus critiqués pour leurs effets potentiels sur la santé et leur impact sur la nature.</p> <p>Dans ce contexte, l'idée de créer une unité de fabrication de produits cosmétiques au miel et à la propolis répond à un marché en pleine expansion. Les propriétés antimicrobiennes apaisantes et hydratantes du miel, ainsi que les vertus antioxydantes et cicatrisantes de la propolis, en font des ingrédients prisés dans l'industrie cosmétique.</p> <p>Par ailleurs, les consommateurs sont devenus plus sensibles aux questions environnementales et cherchent à soutenir des entreprises engagées dans des pratiques durables et respectueuses de la nature. Le projet devra donc mettre l'accent sur la responsabilité environnementale, tant dans le choix des ingrédients que dans les emballages utilisés.</p> <p>Enfin, le projet devra également faire face à une concurrence croissante dans le domaine des cosmétiques naturels. Pour réussir, il faudra se dévoiler en offrant des produits de haute qualité, une marque attrayante et une approche marketing efficace.</p> <p>Dans l'ensemble, le contexte est propice au succès d'une entreprise de fabrication de produits cosmétiques au miel et à la propolis, à condition qu'elle parvienne à répondre aux besoins des clients, à garantir la qualité et la sécurité des produits, et à promouvoir des valeurs de durabilité et de respect de l'environnement.</p>
<b>Objectifs</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mettre en place une unité de production fonctionnelle et conforme aux normes de qualité.</li> <li>2. Développer une gamme de produits cosmétiques au miel et à la propolis qui répondent aux besoins des clients et qui se démarquent sur le marché.</li> <li>3. Promouvoir l'utilisation de produits naturels et respectueux de l'environnement pour une beauté durable.</li> <li>4. Assurer la rentabilité et la durabilité économique du projet à long terme.</li> </ol>
<b>Description du Projet</b>	<p>Le projet consiste à faire :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Étude de marché</b> : Réaliser une étude de marché approfondie pour comprendre les tendances du marché des produits cosmétiques naturels, identifier la demande</li> </ol>

	<p>pour les produits à base de miel et de propolis, analyser la concurrence, et déterminer les segments de marché à cibler.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. <b>Planification de l'unité de production</b> : Établir un plan détaillé pour la mise en place de l'unité de fabrication. Cela inclut le choix de l'emplacement, l'acquisition d'équipements spécialisés pour la production, la mise en place de l'approvisionnement en matières premières de qualité, et la mise en œuvre de bonnes pratiques de fabrication.</li> <li>3. <b>Recherche et développement</b> : Travailler sur la formulation des produits cosmétiques en collaboration avec des experts en dermatologie et en chimie. Expérimenter différentes combinaisons d'ingrédients naturels pour obtenir des produits de haute qualité et sûrs pour la peau.</li> <li>4. <b>Production et contrôle qualité</b> : Mettre en place les processus de production, les contrôles de qualité et les normes de sécurité pour assurer que les produits finaux sont conformes aux normes réglementaires et aux attentes des clients.</li> <li>5. <b>Emballage et branding</b> : Concevoir des emballages attrayants et respectueux de l'environnement pour les produits cosmétiques. Développer une identité de marque solide pour se démarquer dans un marché concurrentiel.</li> <li>6. <b>Distribution et marketing</b> : Établir des canaux de distribution efficaces pour atteindre les marchés ciblés. Mettre en œuvre une stratégie de marketing complète pour sensibiliser les consommateurs aux avantages des produits au miel et à la propolis.</li> <li>7. <b>Durabilité</b> : Intégrer des pratiques durables dans le processus de production, de l'approvisionnement en matières premières à l'emballage. Mettre en avant les engagements écologiques de l'entreprise pour attirer les clients soucieux de l'environnement.</li> </ol>
Budget	<p>Le budget pour le projet d'unités de fabrication de produits cosmétiques au miel et à la propolis dépendra de plusieurs facteurs, tels que l'échelle de production, la gamme de produits proposés, la taille de l'entreprise, l'emplacement, et les coûts spécifiques liés à la mise en place de l'unité de production. Voici une liste des principales catégories de dépenses à prendre en compte lors de l'élaboration du budget :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Coûts d'installation et d'équipement</b> : cela inclut l'achat ou la location d'un espace de production, l'installation de l'usine, l'achat d'équipements de fabrication tels que des machines pour le mélange, le remplissage, le scellage et l'emballage des produits.</li> <li>2. <b>Coûts de recherche et développement</b> : Pour formuler les produits cosmétiques, vous devrez peut-être faire appel à des experts en dermatologie ou en chimie, ce qui entraînera des coûts de recherche et de développement.</li> <li>3. <b>Achats de matières premières</b> : Le miel, la propolis et autres ingrédients biologiques nécessaires à la fabrication des produits devront être achetés auprès de fournisseurs.</li> <li>4. <b>Contrôle qualité et tests</b> : Des tests de qualité doivent être effectués à différentes étapes du processus de fabrication pour s'assurer que les produits répondent aux normes de sécurité et de qualité.</li> <li>5. <b>Emballage et branding</b> : Les coûts de conception et d'impression des emballages, ainsi que les dépenses liées à la création d'une identité de marque attrayante.</li> <li>6. <b>Frais de marketing et de distribution</b> : Pour promouvoir les produits et les commercialiser auprès des consommateurs, des dépenses seront nécessaires pour la publicité, les relations publiques, la participation à des salons professionnels, etc.</li> <li>7. <b>Frais administratifs</b> : Les frais liés à la gestion et à l'administration de l'entreprise, y compris les frais juridiques, comptables, d'assurance, etc.</li> </ol>

	<p>8. <b>Coûts de formation du personnel</b> : Si vous embauchez du personnel, des frais de formation peuvent être nécessaires pour les livrer avec les processus de fabrication et les normes de qualité.</p> <p>9. <b>Frais réglementaires</b> : Des coûts associés aux licences, permis et autres exigences réglementaires pour l'exploitation d'une unité de production de produits cosmétiques.</p> <p>10. <b>Frais d'emballage et d'expédition</b> : Les frais de conditionnement des produits finis et leur expédition vers les distributeurs ou les points de vente.</p> <p><b>Le coût est 400 000 dinars</b></p>
Résultats attendus	<p>Les produits attendus du projet d'unités de fabrication de cosmétiques au miel et à la propolis sont multiples et doivent être alignés sur les objectifs établis. Voici les principaux résultats produits :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Gamme de produits de haute qualité</b> : Le développement d'une gamme de produits cosmétiques naturels, tels que des masques pour le visage, des savons, des gels douche et des shampoings, fabriqués à partir de miel et de propolis, répondant aux normes de qualité élevés et répondant aux besoins des clients.</li> <li>2. <b>Satisfaction des clients</b> : Des clients satisfaits qui apprécient les bienfaits des produits au miel et à la propolis, et qui sont fidèles à la marque en raison de l'efficacité et de la qualité des produits.</li> <li>3. <b>Rentabilité économique</b> : Une entreprise rentable et durable qui permet de couvrir les coûts de production, de marketing et d'administration tout en réalisant des bénéfices.</li> <li>4. <b>Expansion du marché</b> : L'expansion de la clientèle et l'accès aux nouveaux marchés grâce à une stratégie de marketing efficace et à une réputation positive de la marque.</li> <li>5. <b>Pratiques durables</b> : L'adoption de pratiques durables dans la production et la distribution, démontrant l'engagement envers la protection de l'environnement et attirant les clients soucieux de l'écologie.</li> <li>6. <b>Conformité réglementaire</b> : Respecter les réglementations et les normes en matière de fabrication et de sécurité des produits cosmétiques.</li> <li>7. <b>Image de marque solide</b> : La création d'une identité de marque solide et attrayante qui se démarque sur le marché des cosmétiques naturels.</li> <li>8. <b>Création d'emplois</b> : Contribuer à la création d'emplois locaux en embauchant du personnel pour les opérations de fabrication, de marketing, de vente et d'administration.</li> <li>9. <b>Impact positif sur la communauté</b> : Contribuer au bien-être de la communauté en offrant des produits de beauté naturels et en favorisant des pratiques commerciales éthiques et durables.</li> <li>10. <b>Innovation et compétitivité</b> : Innover dans la formulation de produits, les emballages et les stratégies marketing pour rester compétitif sur le marché des cosmétiques naturels.</li> <li>12. <b>Croissance à long terme</b> : La pérennité et la croissance continue de l'entreprise au fil du temps, en suivant les tendances du marché et en adaptant l'offre aux besoins changeants des consommateurs.</li> </ol>
Ressource à mobiliser	<p>Pour mener à bien le projet d'unités de fabrication de produits cosmétiques au miel et à la propolis, vous devrez mobiliser différentes ressources. Voici les principales ressources à prendre en compte :</p>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Financement</b> : Assurer un financement adéquat pour couvrir les coûts liés à l'installation de l'unité de production, l'achat d'équipements, l'approvisionnement en matières premières, la recherche et développement, le marketing, etc.</li> <li>2. <b>Connaissances et expertise</b> : Rassembler une équipe possédant des connaissances et une expertise dans les domaines de la formulation cosmétique, de la chimie, de la dermatologie, du marketing, de la gestion d'entreprise, etc.</li> <li>3. <b>Matières premières</b> : Établir des partenariats avec des fournisseurs de miel, de propolis et d'autres ingrédients biologiques de haute qualité, qui répondent aux normes de durabilité et d'éthique.</li> <li>4. <b>Espace de production</b> : Acquérir ou louer un espace de production qui répond aux besoins de l'unité de fabrication, en prenant en compte les normes sanitaires et de sécurité.</li> <li>5. <b>Équipements de production</b> : Acquérir les machines et les équipements nécessaires pour la fabrication des produits cosmétiques, tels que des émissaires, des machines de remplissage, des scelleuses, etc.</li> <li>6. <b>Personnel qualifié</b> : Recruter du personnel qualifié pour les opérations de fabrication, le contrôle qualité, le marketing, les ventes, la gestion administrative, etc.</li> <li>7. <b>Recherche et développement</b> : Allouer des ressources pour la recherche et le développement afin de formuler des produits de haute qualité et innovants.</li> </ol>
Le partenariat	<p>Le partenariat peut être une stratégie importante pour renforcer le projet d'unités de fabrication de produits cosmétiques au miel et à la propolis. Voici quelques types de partenariats qui pourraient être bénéfiques :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Partenariat avec des apiculteurs locaux</b> : Établir un partenariat avec des apiculteurs locaux pour l'approvisionnement en miel et en propolis. Cela permettra d'obtenir des ingrédients de haute qualité et de soutenir les agriculteurs locaux.</li> <li>2. <b>Partenariat avec des fournisseurs d'ingrédients biologiques</b> : Collaborer avec des fournisseurs spécialisés dans la fourniture d'ingrédients biologiques, tels que des huiles essentielles, des extraits de plantes, etc., pour enrichir les produits cosmétiques.</li> <li>3. <b>Partenariat avec des experts en formulation</b> : Travailler en partenariat avec des experts en formulation cosmétique, des dermatologues ou des chimistes spécialisés dans les produits naturels, afin d'optimiser les formulations des produits et d'assurer leur sécurité et leur efficacité.</li> <li>4. <b>Partenariat avec des laboratoires de contrôle qualité</b> : Collaborer avec des laboratoires spécialisés dans les tests et le contrôle qualité</li> </ol>
Planning	Le projet à réaliser à partir de 2024
Facteurs de succès	<p>Les facteurs de succès du projet d'unités de fabrication de produits cosmétiques au miel et à la propolis sont essentiels pour garantir la réussite de l'entreprise. Voici les principaux facteurs de succès à prendre en compte :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Qualité des produits</b> : Offrir des produits cosmétiques de haute qualité, sûrs et efficaces, en utilisant des ingrédients naturels de première qualité, tels que le miel et la propolis, et en suivant des normes de fabrication strictes.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. <b>Recherche et développement</b> : Investir dans la recherche et développement pour innover et créer des formulations uniques et attractives qui répondent aux besoins des clients tout en exploitant les bienfaits du miel et de la propolis.</li> <li>3. <b>Sensibilisation et éducation des consommateurs</b> : Éduquer les consommateurs sur les avantages des produits naturels et leur impact positif sur la peau et l'environnement. Sensibiliser les clients potentiels aux propriétés bénéfiques du miel et de la propolis pour attirer leur attention sur les produits.</li> <li>4. <b>Marketing ciblé</b> : Mettre en œuvre une stratégie de marketing ciblée pour atteindre les clients désignés par les produits cosmétiques naturels et biologiques, en se situant en avant les valeurs écologiques de l'entreprise.</li> <li>5. <b>Image de marque forte</b> : Créer une identité de marque solide et cohérente qui reflète les valeurs de l'entreprise et qui habille les clients fidèles.</li> <li>6. <b>Durabilité et éthique</b> : Mettre en avant les pratiques durables et éthiques de l'entreprise, notamment en termes d'approvisionnement en matières premières, de fabrication, d'emballage et de distribution, pour attirer les clients soucieux de l'environnement.</li> <li>7. <b>Gestion efficace des coûts</b> : gérer efficacement les coûts de production, de marketing et d'administration pour maintenir la rentabilité de l'entreprise.</li> <li>8. <b>Contrôle qualité rigoureuse</b> : Mettre en place un système de contrôle qualité rigoureux à chaque étape du processus de fabrication pour garantir la cohérence et la qualité des produits finaux.</li> <li>9. <b>Flexibilité et adaptation</b> : Être capable de s'adapter aux évolutions du marché, aux tendances des consommateurs et aux changements réglementaires pour rester compétitif et pertinent.</li> <li>10. <b>Partenariats stratégiques</b> : Établir des partenariats stratégiques avec des apiculteurs, des fournisseurs d'ingrédients, des distributeurs, etc., pour renforcer la chaîne d'approvisionnement et étendre la portée des produits.</li> </ol>
Risques éventuels	<p>Les produits attendus du projet d'unités de fabrication de cosmétiques au miel et à la propolis sont multiples et doivent être alignés sur les objectifs établis. Voici les principaux résultats produits :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Gamme de produits de haute qualité</b> : Le développement d'une gamme de produits cosmétiques naturels, tels que des masques pour le visage, des savons, des gels douche et des shampoings, fabriqués à partir de miel et de propolis, répondant aux normes de qualité élevés et répondant aux besoins des clients.</li> <li>2. <b>Satisfaction des clients</b> : Des clients satisfaits qui apprécient les bienfaits des produits au miel et à la propolis, et qui sont fidèles à la marque en raison de l'efficacité et de la qualité des produits.</li> <li>3. <b>Rentabilité économique</b> : Une entreprise rentable et durable qui permet de couvrir les coûts de production, de marketing et d'administration tout en réalisant des bénéfices.</li> <li>4. <b>Expansion du marché</b> : L'expansion de la clientèle et l'accès aux nouveaux marchés grâce à une stratégie de marketing efficace et à une réputation positive de la marque.</li> <li>5. <b>Pratiques durables</b> : L'adoption de pratiques durables dans la production et la distribution, démontrant l'engagement envers la protection de l'environnement et attirant les clients soucieux de l'écologie.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"><li>6. <b>Conformité réglementaire</b> : Respecter les réglementations et les normes en matière de fabrication et de sécurité des produits cosmétiques.</li><li>7. <b>Image de marque solide</b> : La création d'une identité de marque solide et attrayante qui se démarque sur le marché des cosmétiques naturels.</li><li>8. <b>Création d'emplois</b> : Contribuer à la création d'emplois locaux en embauchant du personnel pour les opérations de fabrication, de marketing, de vente et d'administration.</li><li>9. <b>Impact positif sur la communauté</b> : Contribuer au bien-être de la communauté en offrant des produits de beauté naturels et en favorisant des pratiques commerciales éthiques et durables.</li><li>10. <b>Innovation et compétitivité</b> : Innover dans la formulation de produits, les emballages et les stratégies marketing pour rester compétitif sur le marché des cosmétiques naturels</li></ol>
--	--

**Fiche N ° 10 : Une unité de production de cosmétofood (compléments alimentaires à base de miel produits apicoles...)**

<p>Contexte justification et</p>	<p>L'unité de production de cosmétofood vise à créer une ligne de compléments alimentaires et de produits cosmétiques à base de miel et de produits apicoles. Ces produits combineront les bienfaits du miel, de la propolis, de la gelée royale et d'autres produits apicoles avec des ingrédients naturels pour offrir des solutions de beauté et de bien-être holistiques. L'unité de production se concentre sur la qualité, la sécurité et l'efficacité des produits, en utilisant des méthodes de fabrication respectueuses de l'environnement et en se conformant aux normes réglementaires.</p>
<p>Objectifs</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Développer une gamme de compléments alimentaires et de produits cosmétiques hautement efficaces, formulés à partir de miel et de produits apicoles, pour répondre aux besoins des consommateurs en matière de santé et de beauté naturelle.</li> <li>2. Mettre en valeur les bienfaits des produits apicoles et promouvoir leur utilisation dans l'industrie cosmétique et alimentaire.</li> <li>3. Créer une unité de production conforme aux normes de qualité et de sécurité, en respectant les bonnes pratiques de fabrication.</li> <li>4. Établir des partenariats avec des apiculteurs locaux et d'autres fournisseurs de produits naturels pour assurer un approvisionnement durable et de haute qualité.</li> <li>5. Commercialiser les produits auprès des consommateurs, des détaillants et des distributeurs pour assurer une croissance et une rentabilité durables.</li> </ol>
<p>Description</p>	<p>L'unité de production sera équipée de technologies de pointe pour garantir des procédés de fabrication efficaces et conformes aux normes de qualité les plus élevées. Les compléments alimentaires seront formulés en collaboration avec des experts en nutrition et en apiculture, afin d'optimiser les bienfaits et les effets positifs sur la santé.</p> <p>Les produits cosmétofood seront conçus pour répondre aux besoins spécifiques tels que l'amélioration de la digestion, le renforcement du système immunitaire, la beauté de la peau et des cheveux, ou encore la gestion du stress. Ils seront fabriqués à partir de miel brut, de pollen, de gelée royale, de propolis et d'autres produits apicoles, associés à des ingrédients naturels complémentaires.</p> <p>Le projet mettrait l'accent sur la traçabilité des ingrédients, en veillant à ce que les produits apicoles utilisés par les apiculteurs locaux pratiquaient une apiculture durable et respectueuse de l'environnement. Cela permettra également de soutenir la filière apicole locale en offrant aux apiculteurs un supplément supplémentaire pour leurs produits.</p> <p>Le marketing et la promotion des cosmétofoods se font en mettant en avant leur caractère naturel, leur qualité</p> <p>L'unité de production sera équipée d'installations modernes pour la fabrication de compléments alimentaires et de produits cosmétiques. Elle comprendra :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Zone de production : Pour la fabrication et l'emballage des compléments alimentaires, des crèmes, des baumes, des savons, etc.</li> <li>2. Zone de stockage : Pour conserver les matières premières et les produits finis dans des conditions optimales.</li> </ol>

	<p>3. Laboratoire de contrôle qualité : Pour tester et valider la qualité des matières premières et des produits finis conformément aux normes décrites.</p> <p>Bureau administratif : Pour gérer les opérations quotidiennes, la logistique et les aspects administratifs du projet.</p>
Budget	Le budget du projet couvrira les coûts d'installation de l'unité de production, l'achat d'équipements, la recherche et développement de produits, le marketing et la promotion, les frais de distribution, ainsi que les coûts opérationnels pour les premiers mois d'activité
Résultats attendus	<p>Les résultats attendus de l'unité de production de cosmétofood à base de miel et de produits apicoles peuvent être mesurés à différents niveaux, à la fois sur le plan commercial et sur le plan de l'impact sur la santé et le bien-être des consommateurs. Voici quelques résultats attendus :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gamme de Produits Variée : Développer une gamme de compléments alimentaires et de produits cosmétiques à base de miel et de produits apicoles pour répondre aux différents besoins des consommateurs en matière de beauté et de bien-être.</li> <li>2. Qualité et Efficacité des Produits : Fournir des produits hautement efficaces et sûrs, soutenus par des recherches scientifiques et des contrôles de qualité rigoureuse, pour gagner la confiance des consommateurs.</li> <li>3. Augmentation des Ventes : Une augmentation progressive des ventes des produits cosmétofood, tant en ligne que dans les points de vente physiques, grâce à une commercialisation et à une notoriété croissante efficace de la stratégie de la marque.</li> <li>4. Fidélisation des Clients : Développer une base de clients fidèles qui se sont vénéérés</li> </ol>
Planning	Le projet sera mis en œuvre en plusieurs phases, comprenant la mise en place de l'unité de production, la recherche et développement des produits, les essais et certifications, le lancement commercial, et enfin, la promotion continue et l'expansion de la gamme de cosmétofoods
Ressource à mobiliser	
Le partenariat	<p>Le partenariat peut jouer un rôle essentiel dans la réussite de l'unité de production de cosmétofood à base de miel et de produits apicoles. Voici comment le partenariat peut être bénéfique pour votre projet :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Approvisionnement en Matières Premières : En établissant des partenariats avec des apiculteurs locaux et d'autres fournisseurs de produits naturels, vous pouvez garantir un approvisionnement régulier en miel et produits apicoles de haute qualité.</li> <li>2. Expertise Complémentaire : En collaborant avec des partenaires possédant une expertise dans le domaine de la cosmétique, de la nutrition ou de la santé, vous pouvez bénéficier de leurs connaissances pour améliorer la formulation des produits et assurer leur conformité réglementaire.</li> <li>3. Distribution et Commercialisation : Les partenariats avec des distributeurs, des détaillants et des pharmacies permettront d'étendre</li> </ol>

Facteurs de succès	<p>Les facteurs de succès pour l'unité de production de cosmétofood à base de miel et de produits apicoles sont essentiels pour assurer sa viabilité et sa croissance à long terme. Voici quelques facteurs de succès clés :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Qualité des Produits</b> : Proposer des compléments alimentaires et des produits cosmétiques de haute qualité, efficaces et sûrs, est essentiel pour gagner la confiance des consommateurs et créer une base de clients fidèles.</li> <li>2. <b>Recherche et Développement</b> : Investir dans la recherche et le développement pour innover et créer de nouveaux produits répondant aux besoins du marché et aux tendances de l'industrie.</li> <li>3. <b>Conformité Réglementaire</b> : Se conformer aux réglementations en matière de santé, de sécurité alimentaire et de cosmétiques pour garantir la légalité des produits et éviter tout problème juridique.</li> <li>4. <b>Approvisionnement Fiable</b> : Établir des partenariats solides avec des apiculteurs et des fournisseurs de produits naturels pour assurer un approvisionnement régulier en matières premières de qualité.</li> <li>5. <b>Contrôle Qualité Rigoureux</b> : Mettre en place des procédures de contrôle qualité strictes pour garantir la conformité des matières premières et la qualité des produits finis.</li> <li>6. <b>Marketing et Communication</b> : Développer une stratégie de marketing efficace pour faire connaître les produits, mettre en avant leurs bienfaits et atteindre un large public de consommateurs qualifiés par les produits naturels et la santé.</li> <li>7. <b>Service Client Exceptionnel</b> : Offrir un service client réactif, amical et professionnel pour répondre aux questions des clients, résoudre les problèmes éventuels et assurer leur satisfaction.</li> <li>8. <b>Innovation Continue</b> : Rester à l'écoute des besoins et des préférences des consommateurs, suivre les tendances de l'industrie et s'efforcer d'innover en proposant de nouveaux produits et améliorations.</li> <li>9. <b>Durabilité et Responsabilité Sociale</b> : Mettre en avant des pratiques durables et tout au long du processus de production pour attirer les consommateurs soucieux de l'environnement et du bien-être animal.</li> <li>10. <b>Gestion Financière Solide</b> : Assurer une gestion financière prudente et efficace pour maintenir la rentabilité de l'entreprise et assurer sa pérennité.</li> </ol> <p>En s'attachant à respecter ces facteurs de succès, l'unité de production de cosmétofood à base de miel et de produits apicoles a de meilleures chances de réussite sur le marché, de fidéliser sa clientèle et de devenir un acteur reconnu dans l'industrie des produits naturels et de bien-être.</p>
Risques éventuels	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Réglementation et Conformité</b> : Des changements dans la réglementation concernant les compléments alimentaires et les produits cosmétiques peuvent entraîner des retards dans le lancement de nouveaux produits ou des coûts supplémentaires pour se conformer aux nouvelles exigences.</li> <li>2. <b>Qualité des Matières Premières</b> : L'approvisionnement en miel et en produits apicoles de qualité peut être affecté par des facteurs tels que les changements climatiques, les maladies affectant les abeilles ou les contraintes saisonnières.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. <b>Contrôle Qualité</b> : Des problèmes de contrôle qualité peuvent entraîner des défauts dans les produits finis, ce qui peut nuire à la réputation de la marque et entraîner des retours ou des remboursements.</li> <li>4. <b>Concurrence</b> : Le marché des compléments alimentaires et des produits cosmétiques est compétitif, et il peut être difficile de se démarquer parmi les autres acteurs de l'industrie.</li> <li>5. <b>Réactions Allergiques</b> : Certains consommateurs peuvent être allergiques aux produits apicoles ou à d'autres ingrédients</li> </ol>
--	--

### 2.3.2 Au niveau des autres produits de la ruche

Le développement des produits de la ruche à Jendouba, ou dans toute autre région, peut offrir des opportunités intéressantes, en utilisant les ressources apicoles disponibles. Voici quelques produits de la ruche que vous pourriez envisager de développer à Jendouba :

1. **Gelée Royale** : La gelée royale est une substance nutritive sécrétée par les abeilles ouvrières pour nourrir les larves et la reine. Elle est prise pour ses propriétés médicinales et ses bienfaits pour la santé. En développant une unité de production de gelée royale, vous pouvez exploiter la proximité de Jendouba avec des zones propices à l'apiculture pour obtenir la gelée royale brute et le transformateur en produits finis.
2. **Miel de Montagne** : La région de Jendouba est réputée pour ses paysages montagneux et ses vastes espaces naturels. Le miel de montagne est souvent apprécié pour son goût distinctif et ses propriétés spécifiques liées à la flore présente dans les montagnes. En développant une production de miel de montagne, vous pouvez valoriser les ressources apicoles locales et créer une marque régionale distinctive.
3. **Pollen d'Abeille** : Le pollen d'abeille est riche en nutriments et est utilisé pour ses propriétés nutritionnelles et revitalisantes. Vous pouvez collecter et commercialiser le pollen d'abeille comme complément alimentaire ou comme ingrédient pour l'industrie alimentaire et cosmétique.
4. **Propolis** : La propolis est une résine produite par les abeilles et utilisée pour protéger la ruche des infections et des microbes. Elle a des propriétés antiseptiques et est utilisée dans l'industrie pharmaceutique, cosmétique et dentaire. Vous pouvez développer une production de propolis pure ou incorporer la propolis dans des produits cosmétiques et de soins de la peau.
5. **Cire d'Abeille** : La cire d'abeille est utilisée dans l'industrie cosmétique, dans la fabrication de bougies, de produits de soins de la peau et bien d'autres applications. En développant une production de cire d'abeille, vous pouvez valoriser un sous-produit de la ruche et le transformateur en produits finis.
6. **Miel aromatisé ou infusé** : Vous pouvez créer des miels aromatisés ou infusés en incorporant des herbes, des épices ou d'autres ingrédients naturels. Cela peut attirer un segment de consommateurs en quête d'expériences gustatives uniques.
7. **Produits de soins de la peau à base de miel et de gelée royale** : Les propriétés hydratantes, apaisantes et antioxydantes du miel et de la gelée royale en font des ingrédients idéaux pour les produits de soins de la peau. Vous pouvez développer des crèmes, des baumes, des masques et des lotions pour la peau.
8. **Mélanges de miel et d'autres produits naturels** : Vous pouvez créer des mélanges de miel avec des noix, des fruits secs, des graines ou d'autres produits naturels pour offrir des produits gourmands et sains.

Avant de développer ces produits, il est essentiel de réaliser une étude de marché approfondie pour évaluer la demande, la concurrence, les tendances du marché et les opportunités. En outre, vous devez respecter toutes les réglementations locales et nationales concernant la production, l'étiquetage et la commercialisation des produits de la ruche.

### Projet n° 11 : Unité de Production de la gelée royale

Une unité de production de gelée royale est une installation où la gelée royale est réalisée, traitée et conditionnée pour la vente. La gelée royale est une substance produite par les abeilles ouvrières et est souvent utilisée comme complément alimentaire en raison de ses propriétés nutritives et médicinales

Contexte et justification	<p>La situation de la sous CDV Gelée royale, particulièrement au niveau de Jendouba, se caractérise par :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une production très faible de GR faite de manière irrégulière et par des éleveurs non spécialisés</li> <li>- Un fort potentiel de développement de la CDV qui n'est pas exploitée : consommation locale satisfaite principalement par l'importation, opportunités d'exportation pour GR .</li> <li>- Des éleveurs éparpillés et non structurés dans le cadre de regroupement</li> <li>- Activité nécessitant une taille minimale (300 ruches) et des moyens spécifiques relativement onéreux pour un apiculteur individuel</li> <li>- Absence d'alliances stratégiques avec des distributeurs sur le marché national et à l'export</li> </ul> <p>Au niveau du dispositif d'appui</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Absence de stratégie et de suivi spécifiques de la CDV GR (considérée comme un produit marginal de l'apiculture</li> <li>- Prestations d'assistance et de formation ciblant la CDV GR peu développée et activité peu maîtrisée même par les structures d'appui</li> </ul>
Objectifs	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mettre en place une unité de production de gelée royale entièrement équipée et fonctionnelle.</li> <li>2. Produire de la gelée royale de haute qualité répondant aux normes réglementaires.</li> <li>3. Optimiser les processus de production pour augmenter l'efficacité et la productivité.</li> <li>4. Assurer la traçabilité et la qualité des matières premières utilisées dans la production.</li> <li>5. Développer des partenariats avec des apiculteurs locaux pour l'approvisionnement en matières premières.</li> </ol>
Description du projet	<p>Le projet consiste à établir une unité de production de gelée royale, une substance sécrétée par les abeilles ouvrières, connue pour ses propriétés nutritives et médicinales. La gelée royale est largement utilisée dans l'industrie pharmaceutique, cosmétique et alimentaire en raison de ses nombreux bienfaits pour la santé. Cette unité de production vise à produire la gelée royale de haute qualité dans des conditions optimales, tout en respectant les normes de sécurité et d'hygiène.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Localisation</b> : Le site de production sera situé de préférence dans une zone proche des zones de culture d'abeilles afin de faciliter l'approvisionnement en matières premières.</li> <li>2. <b>Aménagement de l'unité de production</b> : L'usine de production sera conçue pour répondre aux besoins spécifiques de la fabrication de gelée royale. Elle comprendra des zones de réception des matières premières, d'extraction de la gelée royale, de conditionnement, de stockage et d'expédition.</li> <li>3. <b>Approvisionnement en matières premières</b> : Des accords seront établis avec des apiculteurs locaux pour s'approvisionner en gelée royale brute. Un contrôle de</li> </ol>

	<p>qualité strict sera appliqué pour s'assurer que seules les matières premières de haute qualité sont utilisées dans le processus de production.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. <b>Processus de production</b> : Le processus d'extraction de la gelée royale sera effectué avec soin pour préserver ses propriétés bénéfiques. Des équipements spécifiques seront utilisés pour garantir l'hygiène et la qualité du produit final.</li> <li>5. <b>Contrôle qualité</b> : Des mesures de contrôle qualité seront mises en place tout au long du processus de production pour s'assurer que la gelée royale est conforme aux normes établies et ne contient aucune impureté.</li> <li>6. <b>Conditionnement et stockage</b> : La gelée royale sera conditionnée dans des contenants appropriés pour assurer sa conservation et son transport en toute sécurité. Un entreposage adéquat sera prévu pour maintenir la fraîcheur du produit.</li> <li>7. <b>Marketing et distribution</b> : Une stratégie de marketing sera développée pour promouvoir les produits à base de gelée royale. Des partenariats avec des distributeurs, des pharmacies, des magasins de produits naturels et des entreprises cosmétiques seront établis pour atteindre un large public.</li> <li>8. <b>Respect des réglementations</b> : L'unité de production sera conforme aux réglementations locales, nationales et internationales en matière de sécurité alimentaire, d'hygiène et de normes de qualité.</li> </ol>
Capacité	<p>La capacité de production d'une unité de production de gelée royale peut varier en fonction de la taille de l'installation et des ressources disponibles. La production de gelée royale dépend également de la santé et de la force des colonies d'abeilles. Les unités de production varient en termes de volume de gelée royale produite par jour ou par saison.</p>
Process technologique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le processus de production de gelée royale implique plusieurs étapes, notamment la récolte, l'extraction, le filtrage, la pasteurisation et la mise en bouteille. Voici un aperçu des équipements et des processus technologiques impliqués :       <ol style="list-style-type: none"> <li>Un. Récolte : La gelée royale est réalisée des cellules spéciales des ruches appelées "cupules royales" à l'aide d'un outil spécialisé.</li> <li>b. Extraction : Une fois réalisée, la gelée royale est extraite des cupules royales à l'aide d'une spatule ou d'un dispositif d'extraction.</li> <li>c. Filtrage : La gelée royale extraite est ensuite filtrée pour éliminer les impuretés et les particules indésirables.</li> <li>d. Pasteurisation : La gelée royale est généralement pasteurisée pour tuer les bactéries et les enzymes indésirables tout en préservant ses propriétés bénéfiques. Cela se fait généralement à une température contrôlée.</li> <li>e. Conditionnement : Une fois pasteurisée et filtrée, la gelée royale est conditionnée dans des récipients appropriés, tels que des pots en verre ou des flacons en plastique.</li> <li>F. Stockage : La gelée royale doit être stockée dans des conditions appropriées pour préserver sa fraîcheur et sa qualité.</li> </ol> </li> <li>2. Normes de qualité et de sécurité : Les unités de production de gelée royale doivent respecter les normes de qualité et de sécurité alimentaire pour garantir que le produit est sûr à la consommation. Des inspections régulières et des contrôles de qualité sont essentiels.</li> <li>3. Gestion des colonies d'abeilles : Pour maintenir une production constante de gelée royale, il est important de gérer soigneusement les colonies d'abeilles, de s'assurer qu'elles sont en bonne santé et qu'elles ont accès aux sources de nectar et de pollen suffisantes.</li> </ol>

	<p>4. Commercialisation : Une fois la gelée royale produite, elle peut être commercialisée auprès des consommateurs, des détaillants ou des fabricants de compléments alimentaires.</p> <p>L'exploitation d'une unité de production de gelée royale exige une expertise dans l'apiculture et la gestion des abeilles, ainsi que des compétences en matière de transformation alimentaire et de respect des réglementations sanitaires.</p>
Résultats attendus	<p>La mise en place d'une unité de production de gelée royale offre une opportunité de fournir un produit naturel et bénéfique à un marché en croissance dans les domaines de la santé, de la beauté et de l'alimentation. En respectant les normes de qualité et de sécurité, tout en optimisant les processus de production, le projet a le potentiel de devenir une entreprise prospère et durable. Cependant, une étude approfondie, incluant une analyse de marché et une évaluation financière, est nécessaire avant de démarrer le projet.</p>
Investissement et rentabilité	<p>Le projet nécessite un investissement initial pour l'acquisition d'équipements, l'aménagement de l'usine et le recrutement du personnel qualifié. Le coût est estimé à 600000 TND.</p> <p>La rentabilité du projet dépendra de la qualité des produits, de la demande du marché et de l'efficacité des opérations de production et de distribution.</p>
Le partenariat	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Partenariats stratégiques entre les éleveurs et des fabricants locaux de compléments alimentaires ou des distributeurs spécialisés en Europe (<b>collaborations verticale</b>)</li> <li>- Partenariats entre des fabricants locaux (compléments alimentaires surtout) pour développer l'utilisation de la GR locale après augmentation de sa production.</li> </ul>
Planning	<p>Voici un exemple de planning de réalisation pour le projet d'unité de production de gelée royale. Veuillez noter que les délais peuvent varier en fonction de la taille du projet, des ressources disponibles et des réglementations locales. Ce planning est donné à titre indicatif :</p> <p><b>Phase 1 : Étude de rendement et planification (Durée estimée : 2 mois)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Définition des objectifs du projet et analyse des besoins.</li> <li>2. Étude de marché pour évaluer la demande potentielle de gelée royale.</li> <li>3. Étude de la concurrence et des fournisseurs de matières premières.</li> <li>4. Analyse financière pour déterminer la viabilité économique du projet.</li> <li>5. Sélection du site de production et obtention des autorisations légales nécessaires.</li> </ol> <p><b>Phase 2 : Conception et aménagement de l'unité de production (Durée estimée : 3 mois)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conception détaillée de l'usine de production en collaboration avec des experts.</li> <li>2. Acquisition des équipements nécessaires pour l'extraction, le conditionnement et le stockage.</li> <li>3. Aménagement des zones de réception, de production, de stockage et de distribution.</li> <li>4. Installation des systèmes de contrôle qualité et de sécurité.</li> </ol> <p><b>Phase 3 : Recrutement et formation du personnel (Durée estimée : 1 mois)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identification des postes clés (opérateurs d'extraction, contrôleurs qualité, gestionnaire logistique, etc.).</li> <li>2. Recrutement du personnel qualifié en fonction des besoins spécifiques du projet.</li> </ol>

	<p>3. Formation du personnel aux processus de production, de contrôle qualité et aux normes d'hygiène.</p> <p><b>Phase 4 : Test et mise en service de l'unité de production (Durée estimée : 1 mois)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tests de fonctionnement des équipements et des procédures de production.</li> <li>2. Réglage des paramètres pour optimiser l'efficacité de la production.</li> <li>3. Formation du personnel sur site et simulation de la production à petite échelle.</li> </ol> <p><b>Phase 5 : Production à grande échelle et lancement sur le marché (Durée estimée : Variable)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Début de la production à grande échelle.</li> <li>2. Contrôle qualité régulier pour assurer la conformité aux normes établies.</li> <li>3. Commercialisation des produits de gelée royale sur le marché.</li> <li>4. Mise en place de partenariats avec des distributeurs et des entreprises partenaires.</li> </ol> <p><b>Phase 6 : Suivi et amélioration continue (Durée : Indéterminée)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Suivi de la satisfaction des clients et de la réception du marché.</li> <li>2. Collecte de commentaires pour améliorer les processus de production et les produits.</li> <li>3. Mise à niveau des équipements si nécessaire pour maintenir la compétitivité.</li> <li>4. Recherche et développement de nouveaux produits à base de gelée royale.</li> </ol> <p>Il est essentiel de tenir compte des retards et obstacles éventuels lors de la planification du projet. Un suivi étroit de chaque étape du processus permettra de garantir le succès de l'unité de production de gelée royale.</p>
Facteurs de succès	<p>Les facteurs de succès sont les éléments clés qui contribuent à la réussite du projet d'unité de production de gelée royale. Voici quelques facteurs essentiels qui peuvent jouer un rôle déterminant dans la réussite du projet :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Étude de marché approfondie</b> : Une analyse approfondie du marché de la gelée royale est essentielle pour comprendre la demande, la concurrence, les tendances du marché et les opportunités. Cela permettra de développer une stratégie de commercialisation efficace.</li> <li>2. <b>Qualité du produit</b> : La qualité de la gelée royale produite doit être irréprochable. La conformité aux normes de qualité et aux réglementations est primordiale pour gagner la confiance des clients et des partenaires.</li> <li>3. <b>Approvisionnement fiable en matières premières</b> : Un approvisionnement stable et de haute qualité en gelée royale brute provenant de sources fiables (apiculteurs locaux, par exemple) est crucial pour garantir une production continue et régulière.</li> <li>4. <b>Processus de production optimisé</b> : Des processus de production efficaces et optimisés permettent d'augmenter la productivité, de réduire les coûts et de maintenir les normes de qualité élevées.</li> <li>5. <b>Contrôle qualité rigoureux</b> : Un système de contrôle qualité strict à toutes les étapes de la production assure la qualité et la sécurité du produit final.</li> <li>6. <b>Recrutement et formation du personnel compétent</b> : Le personnel doit être qualifié, formé et motivé pour assurer une production efficace et répondre aux exigences de qualité.</li> <li>7. <b>Partenariats stratégiques</b> : Établir des partenariats avec des distributeurs, des entreprises pharmaceutiques, des acteurs de l'industrie cosmétique ou des entreprises de produits naturels peut aider à élargir la portée du marché et à augmenter la distribution.</li> </ol>

	<p>8. <b>Innovation et recherche continue</b> : La recherche et le développement de nouveaux produits dérivés de la gelée royale peuvent favoriser la croissance de l'entreprise et maintenir sa compétitivité.</p> <p>9. <b>Gestion financière saine</b> : Une gestion financière prudente, y compris une planification budgétaire réaliste et un suivi financier régulier, est essentielle pour maintenir la viabilité économique du projet.</p> <p>10. <b>Réactivité aux changements du marché</b> : Être conscient des tendances du marché et être capable de s'adapter rapidement aux changements de la demande ou des conditions économiques est crucial pour rester compétitif.</p> <p>11. <b>Image de marque et communication efficace</b> : Une image de marque forte et une communication efficace auprès des consommateurs peuvent aider à fidéliser la clientèle et à établir une réputation positive sur le marché.</p> <p>En intégrant ces facteurs de succès dans la planification et la mise en œuvre du projet d'unité de production de gelée royale, vous augmentez les chances de succès et de pérennité de l'entreprise.</p>
Risques éventuels	<p>Voici quelques risques potentiellement potentiels que le projet d'unité de production de gelée royale pourrait être confronté :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Risque d'approvisionnement en matières premières</b> : Des problèmes d'approvisionnement en gelée royale brute provenant des apiculteurs locaux, tels que des fluctuations saisonnières ou des conditions météorologiques défavorables, pourraient entraîner des retards de production ou une baisse de la qualité du produit.</li> <li>2. <b>Risque de qualité du produit</b> : Si les procédures de contrôle qualité ne sont pas appliquées, il pourrait y avoir un risque de produire une gelée royale de qualité inférieure, ce qui pourrait nuire à la réputation de l'entreprise et entraîner des problèmes de conformité aux normes réglementaires.</li> <li>3. <b>Risque de concurrence</b> : Le marché des produits à base de gelée royale peut être concurrentiel. Une concurrence féroce peut affecter les prix et la part de marché de l'entreprise, rendant plus difficile la pénétration du marché.</li> <li>4. <b>Risque financier</b> : Les investissements initiaux, les coûts d'exploitation élevés ou les fluctuations des prix peuvent mettre en péril la viabilité financière du projet.</li> <li>5. <b>Risque de réglementation</b> : Des changements imprévus dans les réglementations locales, nationales ou internationales concernant la production, l'importation ou la distribution de produits de gelée royale peuvent affecter l'activité de l'entreprise.</li> <li>6. <b>Risque de santé des abeilles</b> : Si les colonies d'abeilles productrices de gelée royale sont responsables par des maladies ou des parasites, cela peut entraîner une baisse de la production de gelée royale brute et perturber l'approvisionnement.</li> <li>7. <b>Risque de demande fluctuante</b> : La demande pour les produits à base de gelée royale peut être saisonnière ou soumise à des fluctuations imprévisibles, ce qui peut affecter la planification de la production et la gestion des stocks.</li> <li>8. <b>Risque de non-conformité aux normes de sécurité et d'hygiène</b> : Le non-respect des normes de sécurité alimentaire et d'hygiène peut entraîner des rappels de produits, des sanctions réglementaires et des dommages à la réputation de l'entreprise.</li> <li>9. <b>Risque technologique</b> : L'utilisation d'équipements de pointe peut présenter des risques techniques tels que des pannes ou des dysfonctionnements qui pourraient affecter la production.</li> <li>10. <b>Risque de réputation</b> : Tout problème de qualité, de sécurité ou de conformité réglementaire peut nuire à la réputation de l'entreprise, ce qui pourrait entraîner une perte de confiance des clients et des partenaires.</li> </ol> <p>Pour gérer ces risques, il est essentiel de mener une analyse approfondie des risques potentiels dès le début du projet et de mettre en place des mesures d'efficacité. Cela peut</p>

	inclure la diversification des sources d'approvisionnement, la mise en œuvre de systèmes de contrôle qualité stricts, la constitution de réserves financières pour faire face aux imprévus, ainsi que la mise en place de plans de contingence en cas de situations décrites. La surveillance continue des risques tout au long du projet permettra d'ajuster les stratégies et de minimiser les impacts potentiels.
--	--

### **Projet n° 12 : unité de production de Pollen d'Abeille**

Une unité de production de pollen d'abeille est une installation où le pollen collecté par les abeilles est récupéré, traité et conditionné pour la vente. Le pollen d'abeille est utilisé dans l'alimentation humaine en raison de ses propriétés nutritives

Contexte et justification	
Objectifs	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Établir une unité de production de pollen d'abeille entièrement équipée et fonctionnelle.</li> <li>2. Collecteur de pollen d'abeille de haute qualité à partir de sources locales et durables.</li> <li>3. Traiter et préserver le pollen pour préserver ses propriétés nutritionnelles et médicinales.</li> <li>4. Conditionner le pollen d'abeille dans des emballages appropriés pour la vente et la distribution.</li> <li>5. Répondre à la demande du marché en proposant des produits de qualité supérieure.</li> </ol>
Description du projet	<p>Le projet vise à établir une unité de production de pollen d'abeille, un produit apicole riche en nutriments et largement utilisé pour ses propriétés nutritionnelles et médicinales. Le pollen d'abeille est une source naturelle de protéines, de vitamines, de minéraux et d'antioxydants, ce qui en fait un complément alimentaire populaire et un ingrédient recherché dans l'industrie alimentaire et cosmétique. Cette unité de production a pour objectif de collecter, traiter et conditionner le pollen d'abeille pour répondre à la demande croissante du marché.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Localisation</b> : Le site de production sera idéalement situé à proximité de zones propices à l'apiculture et riches en sources de pollen d'abeille pour faciliter la collecte et réduire les coûts logistiques.</li> <li>2. <b>Aménagement de l'unité de production</b> : L'usine de production sera conçue pour répondre aux besoins spécifiques du traitement du pollen d'abeille. Elle comprendra des zones de réception du pollen brut, de séchage, de tamisage, de conditionnement, de stockage et d'expédition.</li> <li>3. <b>Collecte du pollen</b> : Des partenariats seront établis avec des apiculteurs locaux pour collecter le pollen d'abeille directement à partir des ruches. Des pratiques durables et respectueuses de l'environnement seront encouragées pour garantir la préservation des colonies d'abeilles.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. <b>Traitement du pollen</b> : Le pollen d'abeille brut sera séché à basse température pour préserver ses propriétés nutritives. Des équipements spécifiques seront utilisés pour éliminer les impuretés et les contaminants éventuels.</li> <li>5. <b>Contrôle qualité</b> : Des tests de laboratoire seront effectués pour s'assurer que le pollen d'abeille est conforme aux normes de qualité et qu'il ne contient aucune substance nocive.</li> <li>6. <b>Conditionnement et stockage</b> : Le pollen d'abeille sera conditionné dans des contenants appropriés pour assurer sa conservation et préserver sa fraîcheur. Des installations de stockage adaptées seront censées garantir la qualité du produit.</li> <li>7. <b>Commercialisation et distribution</b> : Une stratégie de marketing sera développée pour promouvoir les bienfaits du pollen d'abeille et attirer les clients. Des partenariats avec des distributeurs, des magasins de produits naturels et des entreprises de compléments alimentaires seront établis pour atteindre un large public.</li> <li>8. <b>Respect des réglementations</b> : L'unité de production sera conforme aux réglementations locales, nationales et internationales en matière de sécurité alimentaire, d'hygiène et de normes de qualité.</li> </ol>
Capacité de production	<p>La capacité de production d'une unité de production de pollen d'abeille dépend de divers facteurs, notamment la taille de l'installation, le nombre de colonies d'abeilles dont vous disposez, la saisonnalité de la récolte et les ressources disponibles. La production de pollen d'abeille peut varier en termes de poids (par exemple, en kilogrammes) ou de volume (par exemple, en litres) par jour ou par saison.</p>
Process technologique	<p>Le processus de production de pollen d'abeille implique plusieurs étapes, notamment la récolte, le séchage, le nettoyage, la mouture et le conditionnement :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Récolte</b> : Le pollen est collecté dans des pièges à pollen spécialement conçus à l'entrée des ruches. Ces pièges retiennent le pollen que les abeilles transportent lorsqu'elles rentrent à la ruche.</li> <li>2. <b>Séchage</b> : Le pollen produit doit être séché pour réduire son taux d'humidité. Il existe différentes méthodes de séchage, telles que le séchage à l'air libre ou le séchage par chauffage à basse température.</li> <li>3. <b>Nettoyage</b> : Après le séchage, le pollen peut être nettoyé pour éliminer les impuretés, les débris et les insectes morts.</li> <li>4. <b>Mouture</b> : Le pollen séché et nettoyé est ensuite moulu en une poudre fine.</li> <li>5. <b>Conditionnement</b> : La poudre de pollen d'abeille est conditionnée dans des récipients appropriés, tels que des pots en verre ou des sacs collables.</li> </ol>

Résultats attendus	La création d'une unité de production de pollen d'abeille offre une opportunité de valoriser un produit naturellement riche en nutriments et demandé sur le marché. En mettant l'accent sur la qualité, le respect de l'environnement et les bonnes pratiques apicoles, le projet peut devenir une entreprise prospère et contribuer au développement économique de la région tout en préservant la santé des colonies d'abeilles. Une étude approfondie et une analyse de marché sont nécessaires pour assurer le succès à long terme du projet.
Investissement Et rentabilité	Le projet nécessite un investissement initial pour l'acquisition d'équipements, l'aménagement de l'usine et le recrutement du personnel qualifié. Le coût est estimé à 400 000 TND  La rentabilité du projet dépendra de la qualité du produit pollinique, de la demande du marché et de l'efficacité des opérations de production et de distribution.
Le partenariat	
Planning	Voici un exemple de planning de réalisation pour le projet d'unité de production de pollen d'abeille. Veuillez noter que les délais peuvent varier en fonction de la taille du projet, des ressources disponibles et des contraintes spécifiques.  <b>Phase 1 : Étude de rendement et planification (Durée estimée : 2 mois)</b>  <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Définition des objectifs du projet et analyse des besoins.</li> <li>2. Étude de marché pour évaluer la demande potentielle de pollen d'abeille.</li> <li>3. Analyse de la concurrence et des sources d'approvisionnement en pollen d'abeille.</li> <li>4. Évaluation des ressources financières et humaines nécessaires au projet.</li> <li>5. Sélection du site de production et obtention des autorisations légales.</li> </ol> <b>Phase 2 : Conception et aménagement de l'unité de production (Durée estimée : 3 mois)</b>  <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conception détaillée de l'usine de production en collaboration avec des experts.</li> <li>2. Acquisition des équipements nécessaires pour le séchage, le tamisage et le conditionnement du pollen.</li> <li>3. Aménagement des zones de réception, de traitement, de stockage et de distribution.</li> <li>4. Installation des systèmes de contrôle qualité et de sécurité.</li> </ol> <b>Phase 3 : Recrutement et formation du personnel (Durée estimée : 1 mois)</b>  <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identification des postes clés (opérateurs de séchage, contrôleurs qualité, gestionnaire logistique, etc.).</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Recrutement du personnel qualifié en fonction des besoins spécifiques du projet.</li> <li>3. Formation du personnel aux processus de traitement, de contrôle qualité et aux normes d'hygiène.</li> </ol> <p><b>Phase 4 : Test et mise en service de l'unité de production (Durée estimée : 1 mois)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tests de fonctionnement des équipements et des procédures de traitement du pollen.</li> <li>2. Réglage des paramètres pour optimiser l'efficacité du séchage et du tamisage.</li> <li>3. Formation du personnel sur site et simulation de la production à petite échelle.</li> </ol> <p><b>Phase 5 : Production à grande échelle et lancement sur le marché (Durée estimée : Variable)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Début de la production à grande échelle de pollen d'abeille.</li> <li>2. Contrôle qualité régulier pour assurer la conformité aux normes établies.</li> <li>3. Commercialisation du pollen d'abeille auprès des distributeurs et des entreprises de compléments alimentaires.</li> </ol> <p><b>Phase 6 : Suivi et amélioration continue (Durée : Indéterminée)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Suivi de la satisfaction des clients et de la réception du marché.</li> <li>2. Collecte de commentaires pour améliorer les processus de production et les produits.</li> <li>3. Recherche et développement de nouveaux produits ou dérivés du pollen d'abeille.</li> </ol> <p>Il est important de noter que ce planning est donné à titre indicatif et que chaque étape du projet peut nécessiter des ajustements en fonction de l'évolution des circonstances. Un suivi rigoureux tout au long du processus permettra de garantir la réussite de l'unité de production de pollen d'abeille.</p>
Facteurs de succès	<p>Les facteurs de succès sont les éléments clés qui contribuent à la réussite du projet d'unité de production de pollen d'abeille. Voici quelques facteurs essentiels qui peuvent jouer un rôle déterminant dans la réussite du projet :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Qualité du Pollen</b> : La qualité du pollen produit est un facteur essentiel de succès. Assurez-vous de collecter le pollen d'abeille auprès de sources fiables et durables, en utilisant des pratiques apicoles respectueuses de l'environnement. Le pollen doit être séché et traité avec soin pour préserver ses propriétés nutritionnelles et médicinales.</li> <li>2. <b>Contrôle Qualité Rigoureux</b> : Mettre en place un système de contrôle qualité strict pour garantir que le pollen d'abeille est conforme aux normes énoncées en termes de pureté, de fraîcheur et de qualité. Des tests de laboratoire réguliers doivent être effectués pour s'assurer que le pollen répond aux exigences.</li> <li>3. <b>Approvisionnement stable</b> : assurez-vous d'établir des partenariats solides avec des apiculteurs locaux pour garantir un</li> </ol>

	<p>approvisionnement stable en pollen d'abeille. Des accords contractuels peuvent être conclus pour assurer un approvisionnement régulier.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. <b>Connaissances Techniques</b> : Le personnel impliqué dans le processus de production doit être compétent et bien formé aux techniques de collecte, de séchage et de traitement du pollen d'abeille. Une expertise technique contribue à la qualité du produit final.</li> <li>5. <b>Marketing et Communication</b> : Développez une stratégie de marketing solide pour promouvoir les bienfaits du pollen d'abeille et attirer les clients. La communication efficace sur les propriétés nutritionnelles et médicinales du pollen peut augmenter la demande.</li> <li>6. <b>Partenariats et Réseautage</b> : Établissez des partenariats avec des distributeurs, des entreprises de compléments alimentaires et des acteurs de l'industrie alimentaire ou cosmétique. Le réseautage peut vous aider à accéder aux nouveaux marchés et à élargir votre clientèle.</li> <li>7. <b>Gestion Financière Saine</b> : assurez-vous d'avoir une gestion financière prudente et efficace. Le suivi régulier des coûts de production, des revenus et des dépenses est essentiel pour maintenir la viabilité économique du projet.</li> <li>8. <b>Adaptabilité</b> : Soyez prêt à vous adapter aux changements du marché, aux fluctuations de la demande et aux nouvelles tendances. La capacité à s'adapter rapidement peut vous aider à saisir de nouvelles opportunités.</li> <li>9. <b>Innovation</b> : Recherchez des opportunités d'innovation dans la production ou dans les produits dérivés du pollen d'abeille. La création de nouvelles formules ou de nouveaux mélanges peut élargir votre gamme de produits.</li> <li>10. <b>Respect des réglementations</b> : assurez-vous de respecter toutes les réglementations locales et nationales concernant la production, l'étiquetage et la commercialisation des produits de pollen d'abeille. La conformité aux normes de sécurité alimentaire et d'hygiène est primordiale.</li> </ol> <p>En intégrant ces facteurs de succès dans la planification et la mise en œuvre du projet d'unité de production de pollen d'abeille, vous augmentez les chances de réussite et de pérennité de l'entreprise. Une attention particulière à la qualité du produit et à la satisfaction des clients contribue également à la construction d'une réputation positive sur le marché</p>
<p>mmmmmmmmmmmmRisques éventuels</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Risque d'approvisionnement en pollen d'abeille</b> : Des problèmes d'approvisionnement en pollen d'abeille provenant des apiculteurs locaux, tels que des perturbations dans les colonies d'abeilles ou des conditions climatiques défavorables, pourraient entraîner des retards de production ou une baisse de la quantité de pollen collecté.</li> <li>2. <b>Risque de qualité du pollen</b> : Si le pollen d'abeille est mal collecté, séché ou traité, cela pourrait affecter sa qualité et ses propriétés nutritionnelles. Une mauvaise qualité du produit pourrait entraîner une baisse de la demande et nuire à la réputation de l'entreprise.</li> <li>3. <b>Risque de concurrence</b> : Le marché des produits de pollen d'abeille peut être concurrentiel. Une concurrence accrue peut</li> </ol>

	<p>entraîner une pression sur les prix et la part de marché de l'entreprise.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. <b>Risque de demande fluctuante</b> : La demande pour les produits de pollen d'abeille peut être saisonnière ou sujette à des fluctuations imprévisibles. Cela pourrait entraîner une gestion complexe des stocks et des variations des revenus.</li> <li>5. <b>Risque de réglementation</b> : Des changements imprévus dans les réglementations locales ou nationales concernant la production, l'avertissement ou la commercialisation des produits de pollen d'abeille peuvent affecter l'activité de l'entreprise.</li> <li>6. <b>Risque de santé des abeilles</b> : Si les colonies d'abeilles sont causées par des maladies, des parasites ou des pesticides, cela pourrait réduire la quantité et la qualité du pollen collecté.</li> <li>7. <b>Risque financier</b> : Les investissements initiaux, les coûts d'exploitation engendrés ou des problèmes de gestion financière pourraient mettre en péril la viabilité économique du projet.</li> <li>8. <b>Risque de réputation</b> : Tout problème de qualité, de sécurité ou de non-conformité réglementaire peut nuire à la réputation de l'entreprise et entraîner une perte de confiance des clients.</li> <li>9. <b>Risque technologique</b> : L'utilisation d'équipements de pointe peut présenter des risques techniques tels que des pannes ou des dysfonctionnements qui pourraient affecter la production.</li> <li>10. <b>Risque de contamination</b> : Le pollen d'abeille est sensible à la contamination par d'autres substances. Des mesures strictes d'hygiène doivent être mises en place pour éviter toute contamination croisée.</li> </ol> <p>Pour gérer ces risques, il est essentiel de mener une analyse approfondie des risques potentiels dès le début du projet et de mettre en place des mesures d'efficacité. Cela peut inclure la diversification des sources d'approvisionnement en pollen d'abeille, la mise en place de contrôles de qualité stricts, le suivi régulier de la demande du marché et des stocks, ainsi que la mise en œuvre de plans de contingence en cas de situations défavorables. La surveillance continue des risques tout au long du projet permettra d'ajuster les stratégies et de minimiser les impacts potentiels</p>
--	--

### *Fiche projet n °13 : Unité de production de propolis*

La production de propolis est un processus qui implique la collecte de résines végétales par les abeilles, leur transformation en propolis, puis l'extraction et le conditionnement du produit final

Contexte et justification	<p>La propolis est une résine collectée par les abeilles à partir de diverses sources végétales, tels que les bourgeons, les écorces d'arbres, et d'autres matières végétales. Elles mélangent ensuite cette résine avec de la cire d'abeille et des enzymes pour créer la propolis, qui est utilisée pour sceller et protéger leur ruche. La propolis possède également des propriétés antibactériennes et antifongiques, ce qui en fait un matériau précieux pour les abeilles.</p> <p>La production de propolis est un processus naturel qui a lieu dans la ruche, où les abeilles récoltent, transforment et utilisent la propolis selon leurs besoins. Il n'y a</p>
---------------------------	--

	<p>pas d'unité de production spécifique pour la propolis, car elle est produite et gérée par les abeilles elles-mêmes.</p> <p>Cependant, du point de vue commercial, certains apiculteurs peuvent récolter et extraire la propolis des ruches pour la vendre. La récolte de propolis se fait généralement en utilisant des grilles spéciales dans les ruches, où les abeilles déposent la propolis. Une fois que les abeilles ont recouvert la grille de propolis, l'apiculteur peut retirer la grille et récolter la propolis. Cependant, il est essentiel de ne prélever qu'une quantité raisonnable de propolis, car elle est essentielle à la santé de la colonie d'abeilles.</p> <p>La propolis est utilisée à des fins diverses, notamment dans l'industrie des produits de santé, des cosmétiques, des produits dentaires, et bien d'autres. Elle est appréciée pour ses propriétés antiseptiques et ses bénéfices pour la santé humaine.</p> <p>Gardez à l'esprit que les règles et réglementations concernant l'apiculture et la récolte de propolis peuvent varier selon les pays, et il est important de respecter les pratiques durables pour protéger les colonies d'abeilles et préserver leur bien-être.</p>
Objectifs	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Établir une unité de fabrication de propolis entièrement équipée et opérationnelle.</li> <li>2. Collecteur de la propolis de haute qualité à partir de sources locales et respectueuses de l'environnement.</li> <li>3. Traiter et purifier la propolis pour conserver ses propriétés médicinales et ses composés bioactifs.</li> <li>4. Conditionner la propolis dans des emballages adaptés pour la vente et la distribution.</li> <li>5. Répondre à la demande du marché en proposant des produits de qualité supérieure.</li> </ol>

<b>Description du Projet :</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Localisation :</b> Le site de fabrication sera idéalement situé à proximité des zones riches en sources de propolis, ce qui facilitera la collecte et réduira les coûts logistiques.</li> <li>2. <b>Aménagement de l'unité de fabrication :</b> L'usine de fabrication sera conçue pour répondre aux besoins spécifiques du traitement de la propolis. Elle comprendra des zones de réception de la propolis brute, de purification, de conditionnement, de stockage et d'expédition.</li> <li>3. <b>Collecte de la propolis :</b> Des partenariats seront établis avec des apiculteurs locaux pour collecter la propolis directement à partir des ruches. Des pratiques apicoles respectueuses de l'environnement seront encouragées pour garantir la préservation des colonies d'abeilles.</li> <li>4. <b>Traitement et purification de la propolis :</b> La propolis brute sera soigneusement traitée pour éliminer les impuretés, les contaminants éventuels et les cires indésirables. Un processus de purification rigoureux sera mis en place pour conserver les propriétés médicinales et les composés bioactifs de la propolis.</li> <li>5. <b>Contrôle qualité :</b> Des tests de laboratoire seront effectués pour s'assurer que la propolis est conforme aux normes de qualité établies et qu'elle ne contient aucune substance nocive.</li> <li>6. <b>Conditionnement et stockage :</b> La propolis sera conditionnée dans des contenants appropriés pour assurer sa conservation et préserver ses propriétés médicinales. Des installations de stockage adaptées seront censées garantir la qualité du produit.</li> <li>7. <b>Commercialisation et distribution :</b> Une stratégie de marketing sera développée pour promouvoir les bienfaits de la propolis et attirer les clients. Des partenariats avec des distributeurs, des entreprises pharmaceutiques, des acteurs de l'industrie cosmétique et dentaire seront établis pour atteindre un large public.</li> <li>8. <b>Respect des réglementations :</b> L'unité de fabrication sera conforme aux réglementations locales, nationales et internationales en matière de sécurité alimentaire, de santé, d'hygiène et de normes de qualité.</li> </ol>
<b>Investissement et rentabilité</b>	<p>Le projet nécessite un investissement initial pour l'acquisition d'équipements, l'aménagement de l'usine et le recrutement du personnel qualifié. Le coût est estimé à 150 000 dinars.</p> <p>La rentabilité du projet dépendra de la qualité de la propolis produite, de la demande du marché et de l'efficacité des opérations de fabrication et de distribution.</p>
<b>Capacité de production</b>	<p>La capacité de production d'une unité de production de propolis dépend de plusieurs facteurs, notamment la taille de l'installation, la disponibilité des matières premières (résines végétales), la technologie utilisée et la demande du marché. Les petites unités artisanales peuvent produire quelques kilogrammes de propolis par an, tandis que les installations industrielles plus importantes peuvent produire plusieurs tonnes.</p>
<b>Process technologique</b>	<p>Le processus technologique de production de propolis peut varier en fonction de la taille de l'installation et des ressources disponibles. Voici un aperçu du processus technologique général de production de propolis :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Collecte de la propolis :</li> </ol>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les abeilles collectent la propolis à partir de diverses sources végétales, telles que les bourgeons, les écorces d'arbres et les résines. Elles mâchent ces substances pour les ramener à la ruche.</li> </ul> <p>2. Extraction de la propolis des ruches :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dans une unité de production de propolis, les ruches sont équipées de grilles spéciales qui permettent de collecter la propolis déposée par les abeilles. Ces grilles sont ensuite retirées de la ruche.</li> </ul> <p>3. Nettoyage et tri :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La propolis collectée peut contenir des impuretés, notamment de la cire, des morceaux de pollen et des débris. Elle doit être soigneusement nettoyée et triée pour éliminer ces impuretés. Ce processus peut être effectué manuellement ou à l'aide d'équipements de tri.</li> </ul> <p>4. Traitement thermique (facultatif) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Certaines unités de production de propolis utilisent un traitement thermique doux pour stériliser la propolis et éliminer les éventuels micro-organismes nocifs. Cela peut être réalisé à l'aide d'un four à basse température.</li> </ul> <p>5. Conditionnement :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une fois que la propolis est propre et éventuellement stérilisée, elle est conditionnée dans des contenants appropriés, tels que des pots, des capsules, des flacons ou des sachets. Le conditionnement doit être effectué dans un environnement propre pour éviter toute contamination.</li> </ul> <p>6. Stockage :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les produits finis sont stockés dans des conditions appropriées pour préserver leur qualité. La propolis doit être conservée dans un endroit frais, sec et à l'abri de la lumière pour éviter toute détérioration.</li> </ul> <p>7. Commercialisation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les produits finis sont prêts à être commercialisés sur le marché. La propolis peut être vendue sous forme de produits bruts, d'extraits liquides, de capsules, de pommades, de crèmes, de sprays, etc., en fonction des besoins du marché et de la demande des consommateurs.</li> </ul> <p>Il est important de noter que la production de propolis peut varier d'une région à l'autre et dépendre fortement des méthodes de collecte et de traitements utilisés par chaque unité de production. De plus, la propolis est souvent valorisée pour ses propriétés médicinales et ses utilisations dans les produits de santé, de beauté et de bien-être.</p>
Résultats attendus	<p>La création d'une unité de fabrication de propolis offre une opportunité de valoriser un produit naturellement bénéfique pour la santé et recherché sur le marché. En mettant l'accent sur la qualité, le respect de l'environnement et les bonnes pratiques apicoles, le projet peut devenir une entreprise prospère et contribuer au développement économique de la région tout en préservant la santé des colonies d'abeilles. Une étude approfondie et une analyse de marché sont nécessaires pour assurer le succès à long terme du projet.</p>
Le partenariat	<p>Le partenariat est un type d'association formé entre deux ou plusieurs personnes ou entités qui décident de travailler ensemble dans un but commun. Ce terme est souvent utilisé dans le contexte des affaires et du</p>

	<p>droit des sociétés, bien qu'il puisse également être appliqué dans d'autres domaines.</p> <p>Dans un partenariat, les participants conviennent généralement d'appliquer en apportant des ressources, des compétences ou des capitaux pour atteindre des objectifs mutuellement bénéfiques. Les partenaires partagent les responsabilités, les bénéfices et les risques liés à l'activité commerciale ou au projet en cours.</p> <p>Il existe différents types de partenariats, notamment :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Partenariat général</b> : Dans un partenariat général, tous les partenaires participent à la gestion de l'entreprise et partagent également la responsabilité des dettes et des obligations de l'entreprise. Chaque partenaire est personnellement responsable des dettes de la société.</li> <li>2. <b>Partenariat en commandite</b> : Ce type de partenariat comprend à la fois des partenaires généraux qui sont responsables de la gestion de l'entreprise et des partenaires en commandite qui investissent des capitaux mais n'ont pas de responsabilité opérationnelle. Les partenaires en commandite ne sont responsables que dans la mesure de leur investissement.</li> <li>3. <b>Partenariat limité</b> : Ce type de partenariat est similaire au partenariat en commandite, mais il permet aux partenaires en commandite d'avoir une implication limitée dans la gestion de l'entreprise tout en étant protégés des dettes et des obligations de celle-ci.</li> <li>4. <b>Partenariat public-privé (PPP)</b> : Il s'agit d'une forme de partenariat entre le secteur public et le secteur privé pour réaliser des projets d'infrastructure ou de services publics. Les deux parties disposent de leurs ressources et de leurs compétences pour mettre en œuvre le projet.</li> </ol> <p>Les partenariats peuvent être formés pour des projets à court terme ou à long terme et peuvent être dissous une fois que les objectifs sont atteints ou selon les conditions convenues entre les parties.</p> <p>Il est important de noter que les partenariats sont généralement régis par un accord contractuel détaillé qui stipule les droits, les responsabilités et les obligations de chaque partie impliquée. Avant de s'engager dans un partenariat, il est recommandé de consulter un avocat ou un conseiller juridique pour s'assurer que les intérêts de toutes les parties sont protégés et que les conditions du partenariat sont clairement définies</p>
Planning	
Facteurs de succès	<p>La réussite d'une unité de production de propolis dépend de plusieurs facteurs clés. Voici quelques-uns des facteurs de succès importants pour une telle entreprise :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Qualité du produit</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>• La qualité de la propolis produite est essentielle. Elle doit être propre, pure et exempte de contaminants. Les clients recherchent une propolis de haute qualité pour ses propriétés médicinales et ses utilisations diverses.</li> </ul> </li> <li>2. <b>Source de matières premières</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>• La disponibilité et la qualité des sources de matières premières, c'est-à-dire les résines végétales que les abeilles collectées pour produire la propolis, sont cruciales. Une région avec une grande</li> </ul> </li> </ol>

	<p>variété de plantes produisant des résines de qualité peut être un avantage.</p> <p>3. Gestion apicole :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une gestion apicole compétente est essentielle pour assurer la santé et la productivité des colonies d'abeilles. Des pratiques apicoles appropriées, telles que la gestion des ruches, la santé des abeilles et le contrôle des parasites, sont indispensables.</li> </ul> <p>4. Technologie de production :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'utilisation de technologies modernes et efficaces pour l'extraction, le nettoyage, le traitement et le conditionnement de la propolis peut améliorer la productivité et la qualité du produit final.</li> </ul> <p>5. Conformité réglementaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il est important de respecter les réglementations locales, nationales et internationales concernant la production alimentaire et les produits de santé</li> </ul>
Risques éventuels	

### 2.3.3 Impacts des nouveaux investissements /CDV Apicole de Jendouba

#### 2.3.3.1 Répartition des investissements selon l'ordre des priorités

Tableau n°30 : Répartition des investissements selon l'ordre des priorités

Projets d'investissement	Coûts (1000 TND)
<b>Priorité n° 1 : Actions à coût terme</b>	<b>3100</b>
Unité de production d'abeille reine	700
Plateforme de commerce en ligne	350
Unité de recyclage et de gaufrage de la cire	300
Une unité de production de cosmétofood	200
Unité de fabrication de cosmétique	400
Unité de Production de gelée royale	600
Unité de production de pollen d'abeille	400
Unité de production de propolis	150
<b>Priorité 2 : Actions à moyen et long terme</b>	<b>1700</b>
Introduction de nouvelles technologies	500
Laboratoire de contrôle qualité	300
Unité pour l'extraction et le conditionnement	250
Unité privée de promotion et de commercialisation du miel	300

Unité collective pour la promotion et la commercialisation	350
<b>Total investissement</b>	<b>4800</b>

### 2.3.3.2 Répartition des investissements par maillon et échéancier de réalisation

Tableau n°31 : Répartition des investissements projetés par maillon

Projets d'investissement	Coût en 1000TND	Planning de réalisation						
		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Approvisionnement</b>	<b>700</b>							
1) unité de production d'abeille reine	700							
<b>Production du miel</b>	<b>800</b>							
2) Introduction de nouvelles technologies	500							
3) laboratoire de contrôle qualité	300							
<b>Extraction /Conditionnement</b>	<b>250</b>							
4)Unité pour l'extraction et le conditionnement	250							
<b>Commercialisation</b>	<b>900</b>							
5)Unité privé de promotion et de commercialisation du miel	350							
6) plateforme de commerce en ligne	350							
7) unité collective pour la promotion et la commercialisation	200							
<b>Développement de l'industrie de miel</b>	<b>850</b>							
8) Unité de recyclage et de gaufrage de la cire	250							
9) Une unité de production de cosmétofood	200							
10)Unité de fabrication de cosmétique	400							
<b>TOTAL</b>	<b>3750</b>							

### 2.3.3.3 Impact des nouveaux investissements /Sous CDV Apicole de Jendouba

Projets d'investissement	Coût en 1000TND	2024	2025	2026	2027	2028	2039
		11)Unité de Production de gelée royale	600				
12)Unité de production de pollen d'abeille	400						
13) unité de production de propolis	150						
<b>TOTAL</b>	<b>1150</b>						

### 2.3.3.4 Impact du plan d'action sur la création de la valeur

L'analyse de la répartition des investissements totaux par agent dans la chaîne de valeur du miel et leurs impacts sur la création de la valeur montre de l'importance du plan d'action proposé. En effet, le plan d'action proposé pour atteindre une production de 300 tonnes de miel augmentera la valeur ajoutée annuelle de la CdV de 1 269 800 TND pour le produit du miel, qui représente à peu près **48%** de l'investissement initial.

Tableau n°32 : Répartition des coûts entre acteurs et de la valeur ajoutée créée

Agents/acteurs de la CDV Apicole de Jendouba	Investissement nouveau 1000 TND	Valeur créée par 1000 TND Par An	Valeur créée par les projets proposés (Plan d'action) 1000 TND
Producteurs Miel	1 500	750	1 125, 000
Collecteurs-	250	93	23, 250
Commerçants Miel	850	143	121, 550
<b>Total miel</b>	<b>2 600</b>		<b>1 269, 800</b>
Gelée royale	600	4000	-
Pollen	400	4000	-
Propolis	150	83980	-
<b>Total</b>	<b>3 750</b>		

(Source : Diagnostic de l'étude en cours)

## 2.4 CONCLUSION

En conclusion, cette étude a permis d'apporter des éclaircissements essentiels sur la chaîne de valeur apicole de Jendouba, mettant en lumière ses forces, faiblesses, opportunités et menaces. Cette analyse multidimensionnelle a permis de cerner les principaux enjeux qui font face à cette industrie vitale pour la région.

Nous avons identifié plusieurs domaines clés où des améliorations significatives peuvent être utilisées. L'actualisation de la stratégie et du plan d'action qui en découle offre une opportunité cruciale pour dynamiser et renforcer la chaîne de valeur apicole de Jendouba.

Les principales recommandations qui se dégagent de cette étude incluent l'amélioration de la qualité et de la traçabilité des produits apicoles, le renforcement de la formation et de l'accompagnement des apiculteurs, la diversification des canaux de distribution, ainsi que la promotion des produits apicoles locales sur les marchés nationaux et internationaux.

De plus, il est impératif d'investir dans la recherche et le développement pour stimuler l'innovation et la pérennité de l'industrie apicole de la région. La collaboration entre les acteurs de la chaîne de valeur, y compris les apiculteurs, les transformateurs, les distributeurs et les pouvoirs publics, sera essentielle pour mettre en œuvre avec succès les recommandations formulées dans cette étude.

Enfin, l'actualisation de la stratégie et du plan d'action doit être suivie d'une surveillance étroite et d'une évaluation continue pour s'assurer que les objectifs sont atteints et que la chaîne de valeur apicole de Jendouba est prospère.

Nous sommes convaincus que cette démarche proactive permettra de renforcer la compétitivité, la durabilité et la rentabilité de la chaîne de valeur apicole de Jendouba, tout en contribuant au développement économique et social de la région. Nous remercions tous les acteurs qui ont contribué à cette étude et attendons avec impatience la mise en œuvre des recommandations pour un avenir prospère pour l'apiculture à Jendouba.

### **3 ANNEXE : Méthodologie**



République Tunisienne  
MDICI - MFPE



**Initiative régionale d'appui au développement économique durable – IRADA**  
Projet Études et appui institutionnel pour le volet  
« Développement du secteur privé – DSP »  
Référence : EuropeAid/139091/H/SER/TN – Marché de Service N° : ENI/2018/398-698



Programme financé par  
l'Union européenne

# **Projet : élaboration d'un diagnostic et d'une analyse multidimensionnelle de la chaîne de valeur/sous chaîne Apicole avec actualisation de la stratégie et du plan d'action y afférents (DPSn°53)**

## **Méthodologie**

**ELABORE PAR : M. Chafik Amri et M. Youssef BOUHLEL**

**Avril 2023**

# METODOLOGIE

## I. compréhension du contexte et des objectifs clés de la mission

### I.1. Contexte de la mission

La présente mission s'inscrit dans le cadre du programme « Initiative Régionale d'Appui au Développement économique Durable » IRADA sur 8 gouvernorats tunisiens (Gabès- Médenine-Gafsa -Kasserine- Sfax -Sidi Bouzid – Bizerte- Jendouba) avec 3 objectifs spécifiques :

- Renforcer la contribution du secteur privé au développement économique durable
- Améliorer la qualité et la pertinence de l'offre de formation initiale et continue et des services d'accompagnement à l'emploi et ce pour répondre aux attentes du marché du travail national et international
- Pérenniser la participation structurée des acteurs régionaux au développement du secteur privé et de la gouvernance de formation professionnelle

Les résultats attendus sont :

- 1) l'élaboration de plans d'actions de développement économique durable du gouvernorat pour les filières /chaines de valeurs d'activités économiques
- 2) la mise en œuvre et le financement de projets collaboratifs de développement portés par le secteur privé.

En 2019 les acteurs des chaines de valeurs sur les différents territoires concernés ont défini et élaboré les premiers projets. Ces projets comportaient : des orientations stratégiques et des plans d'actions qui ont été soumis aux différents promoteurs potentiels. Toutefois le contexte socio-économique de la Tunisie doublé de la situation sanitaire a été contraire à la poursuite de la dynamique engagée et plus fortement encore sur les régions de l'Ouest tunisien par nature déjà défavorisées.

Ces raisons conduisent à une actualisation partielle du projet IRADA sur 5 régions avec leurs chaines de valeurs spécifiques dont Jendouba sur la valorisation des produits de la ruche.

### I.2. Objectifs de la mission

La mission a deux types d'objectifs ; un objectif général et des objectifs particuliers ou spécifiques, comme indiqué dans les Termes des références.

**L'objectif général** consiste à identifier les opportunités d'amélioration et de croissance de la chaîne de valeur apicole au gouvernorat de Jendouba, d'évaluer son impact économique, social et environnemental et d'élaborer un plan d'actions actualisé répondant au développement de la chaîne de valeur à mettre en œuvre sur le court/moyen terme.

**Les objectifs spécifiques** : La mission a deux objectifs spécifiques :

- **O.S1** : La réalisation d'un diagnostic fonctionnel dans les trois dimensions de durabilité : économique, sociale et environnementale. La mise en évidence des forces et des faiblesses de la chaîne de valeur, sa capacité à produire des valeurs nouvelles, ainsi que sa résilience ;
- **O.S2** : L'élaboration du positionnement, des axes d'amélioration de la chaîne et ses sous chaines et d'un plan d'action y afférent avec des fiches projets pertinents

Ces objectifs seront déclinés en résultats et qui sont les suivants :

Résultat 1 (R1) : Contexte général de la CDV et des sous chaines incluant quelques éléments de benchmarking de la situation de la CDV à l'échelle internationale est élaboré ;

Résultat 2 (R2) : Une cartographie de la CDV et des sous chaînes comportant des valeurs économiques permettant d'apprécier sa « masse critique » ainsi que ses effets directs et induits sur le développement territoire à partir de données (suivant leurs disponibilités) telles : la production de chiffre d'affaires, la création d'emplois (en qualité et en volume) les besoins de ressources de la CDV financières humaines et technologiques . les capacités d'investissement ;

Résultat 3 (R3) : Un document définissant les orientations stratégique de développement à court et moyen terme de la chaîne de valeur avec des fiches de projet détaillant les investissements en nature et en volume ;

## II. Approche & Méthodologie pour la mission

### II.1. Principes de mise en œuvre

Pour mener à bien cette mission, les deux experts appliqueront les principes qui leurs sont propres et esquissés dans les points suivants :

- ✓ L'adoption d'une culture du résultat impliquant une gestion de la mission axée sur les résultats ;
- ✓ La planification rigoureuse des activités et le respect des échéances contractuelles, singulièrement pour éviter les retards dans l'attente des résultats escomptés ;
- ✓ Le briefing au début de toute mission / phase ;
- ✓ Le suivi quotidien des activités ;
- ✓ La mise en place d'un travail collaboratif et participatif;



### II.2. Phasage et activités

L'intervention des experts est prévue au cours de 3 phases dont l'accomplissement de l'une implique le commencement de la suivante. Une première phase comprend la **Revue documentaires des études, du diagnostic filière/cd apicole et du plan d'actions initial**, suivi d'une phase de **Réalisation du diagnostic sur le terrain et analyse multidimensionnelle**, qui se terminera par une phase de **Validation de la stratégie, élaboration du plan d'actions actualisé et fiches projets**.

#### II-2-1 Revue documentaires des études, du diagnostic filière/cdv Bois d'olivier et du plan d'actions initial

Cette phase de démarrage se caractérise en résumé par les activités suivantes :

- ✓ Revue des documents et des études disponibles ;
- ✓ Proposition de la méthodologie de mise en œuvre ;
- ✓ Elaboration des outils d'entretien;
- ✓ Planning de réalisation de la mission ;
- ✓ Briefing de départ avec l'équipe technique de l'UGP d'IRADA à Tunis ;

#### II-2-2 Réalisation du diagnostic sur le terrain et analyse multidimensionnelle.

Cette phase de renforcement des capacités des membres des PDPP s'est caractérisée par :

- ✓ La collecte des données sur le terrain :
- ✓ L'analyse fonctionnelle
- ✓ L'analyse économique
- ✓ L'évaluation environnementale
- ✓ Préparation du rapport diagnostic

### II-2-3 Phase de validation de la stratégie, élaboration du plan d'actions actualisé et fiches projets :

L'élaboration des axes de la stratégie et du plan d'action actualisés en mettant en valeur les actions matérielles/immatérielles structurantes nécessaires et prioritaires au développement de l'amont, de l'aval de la chaîne de valeur et de ses principales sous-chaînes avec des fiches des projets potentiels.

### II.3. Description générale des activités :

Dans les tableaux ci-dessous nous présentons notre intervention qui s'articulera autour de 17 activités réparties en fonction des 3 phases et des 3 résultats comme indiqués dans les Termes de références :

PHASE 1	REVUE DOCUMENTAIRES DES ÉTUDES, DU DIAGNOSTIC FILIÈRE/CDV ET DU PLAN D' ACTIONS INITIAL
ACT1	Revue des documents et des études disponibles relatifs à la CDV cible
ACT 2	Préparation de la méthodologie
ACT 3	Préparation des outils/guides d'entretien
ACT 4	Planning de réalisation de la mission
ACT 5	Briefing de départ :Organisation d'un atelier pour présenter la méthodologie et le planning de réalisation
PHASE 2	RÉALISATION DU DIAGNOSTIC SUR LE TERRAIN ET ANALYSE MULTIDIMENSIONNELLE
ACT 6	Collecte des données sur terrain
ACT 7	A.2.1.(i)analyse fonctionnelle de la chaîne des valeurs et de l'ensemble des sous chaînes
ACT 8	A.2.1. (ii) une analyse environnementale
ACT 9	A.2.1. (iii). Une analyse économique :
ACT 10	A.2.2.L'actualisation du positionnement stratégique de la filière CDV à l'échelle régionale , nationale et internationale
ACT 11	A.2.3.la validation et l'actualisation des principales contraintes au développement identifiées ainsi que les axes prioritaires de renforcement des maillons de la CDV
ACT 12	A.2.4 : l'élaboration du rapport diagnostic.

ACT 13	A.2.5. Restitution /Validation du rapport diagnostic
<b>PHASE 3</b>	<b>VALIDATION DE LA STRATÉGIE, ÉLABORATION DU PLAN D’ACTIONS ACTUALISÉ ET FICHES PROJETS</b>
ACT 14	Elaboration de la vision de la CDV et les axes stratégique pour le développement de cette CDV et des sous chaines du plan d’action actualisé et des fiches projets
ACT 15	élaboration des mesures institutionnelles et celles en faveur des entreprises à court et moyen terme pour la CDV .
ACT 16	Élaboration des projets y afférents
ACT 17	Atelier de restitution

## PHASE 1 : REVUE DOCUMENTAIRES DES ÉTUDES, DU DIAGNOSTIC FILIÈRE/CDV ET DU PLAN D' ACTIONS INITIAL

### II.4.1 Activités

<b>ACT 1</b>	<b>Revue des documents et des études disponibles relatives à la CDV Apicole</b>					
Objectif	Il s'agit d'avoir plus d'informations, notamment quantitatives et actualisée, d'identifier et d'évaluer les opportunités de développement sur l'évolution de la CDV apicole de Jendouba					
Livrables	Une synthèse bibliographique des études techniques, sociales, économiques et financières concernant la CDV apicole					
Méthodologie	<p><b>La revue documentaire</b> portera sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'analyse des différents documents constituant les propositions initiales (diagnostic, orientation stratégique, plan d'actions, fiches projets) ;</li> <li>• L'analyse et l'actualisation de la documentation disponible au niveau de chaque région et de chaque chaîne de valeur ;</li> </ul> <p>En amont de la mission, la recherche bibliographique et la documentation est très importante : Il s'agit d'une synthèse bibliographique des études techniques, sociales, économiques et financières concernant la CDV apicole de Jendouba. Elle permet d'avoir plus d'information et plus d'idées sur l'évolution de la CDV. Dans ce cadre, on capitalise les résultats de recherche et les expériences des intervenants dans le domaine comme les ONG, l'OIT,... Cette étape nous permet de cerner la problématique. Plusieurs documents sont à consulter</p> <p>En outre nous veillerons à actualiser les données, (prix de la matière première, identification des acteurs ) voire collecter d'autres données notamment sur le positionnement des entreprises, le chiffre d'affaires et son évolution par segment de marchés , estimation potentiels de marchés</p>					
Ressources et Durée	ENP 1	1	Bureau	ENP2	1	Tunis

### II.4.2. Proposition de la méthodologie d'intervention

<b>ACT 2</b>	<b>Proposition de la méthodologie de mise en oeuvre</b>					
Objectif	Arrêter la méthodologie à aborder pour la mission					
Livrables	Document de la Méthodologie à suivre par les Experts					
Méthodologie	<p>En se basant sur les TdRs, les Experts arrêtent la Méthodologie à suivre pour mener à bien cette mission, notamment identifier les points stratégiques et les points de vigilance</p> <p>La méthodologie prendra en considération les résultats attendus au regard de la réalité du terrain</p> <p>Le document traitera :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le contexte national et régional de la chaîne de valeur , son intégration ou non dans les grandes chaînes de valeur internationales ;</li> <li>• Les enjeux de la chaîne de valeur pour la région ;</li> <li>• Les relation des acteurs concernés ( entreprises , structures appuis, société de services) au sein de la chaine de valeur</li> </ul>					

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'impact territorial de la chaîne de valeur . <i>Au regard de la concentration territoriale d'entreprises positionnées sur la chaîne de valeur apicole à Jendouba. Cette situation peut également s'apparenter à un cluster nous veillerons à intégrer les approches « cluster » c'est-à-dire les aspects masse critique, de spécialisation, de coopération/concurrence ainsi que son rapport au territoire</i></li> <li>• Le benchmark éventuel d'un territoire ayant la même relation au secteur d'activité ou chaîne de valeur concernée ou analogue ;</li> <li>• L'identification et l'organisation des informations stratégiques nécessaires à la conduite du projet à savoir : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Les données quantitatives ( chiffre d'affaires, emplois, CAF ) ;</li> <li>○ Les données qualitatives (emplois, compétences savoir-faire distinctifs;</li> <li>○ Les acteurs, leur capacité et leur capacité ;</li> <li>○ L'impact économique, social et environnemental de la CDV ;</li> </ul> </li> <li>• L'élaboration des guides d'entretiens par types de diagnostics et d'interlocuteurs (publics , privés, experts ) ;</li> <li>• La préparation de groupes de discussion</li> </ul>						
Ressources et Durée	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">ENP1</td> <td style="width: 5%;">1</td> <td style="width: 20%;">Bureau</td> <td style="width: 15%;">ENP2</td> <td style="width: 5%;">1</td> <td style="width: 40%;">Tunis</td> </tr> </table>	ENP1	1	Bureau	ENP2	1	Tunis
ENP1	1	Bureau	ENP2	1	Tunis		

### II.4.3. Préparation des outils/guides à utiliser

ACT 3	Préparation des outils/guides à utiliser					
Objectif	Analyser le degré de structuration de la CDV : la complémentarité des activités pour obtenir des produits présents sur le marché – Les capacités (humaines, financières, technologiques) des différents acteurs présents dans le processus) -Les jeux d'acteurs des entreprises ( les leaders , les suiveurs ) - Les relations avec l'environnement( formations, banques , élus locaux, administrations)					
Livrables	Les outils/guides à utiliser					
Méthodologie	Préparer Les outils/guides à utiliser en se basant sur l'ingéniorat de la formation : <ul style="list-style-type: none"> <li>Le guide d'entretien avec les opérateurs de la CDV d'apiculture en adaptant ceux -ci au regard de leur position sur la CDV</li> <li>Le guide d'entretien avec les institutions d'appui à la CDV apicole</li> </ul>					
Ressources et Durée(H/J)	ENP1	1	Bureau	ENP2	1	Tunis

### II.4.4. Calendrier de réalisation de la mission

ACT 4	Calendrier de réalisation de la mission					
Objectif	Arrêter le timing et la chronologie de réalisation de la mission pour servir de guide pour les Experts et l'UGP afin de mieux contrôler la mission					
Livrables	- Calendrier de réalisation de la mission					
Méthodologie	Aborder et exécuter les différents activités inscrites dans le cadre de cette mission nécessite l'élaboration d'un calendrier bien détaillée et précis . Le document sera envoyé à L'UGP avant le démarrage pour validation					
Ressources et Durée	ENP	0,5	Bureau	ENP2	0,5	Tunis

### II.4.5. Briefing de départ avec l'équipe technique de l'UGP d'IRADA à Tunis / Réunion de démarrage

ACT 5	Briefing de départ avec l'équipe technique de l'UGP d'IRADA à Tunis / Réunion de démarrage					
Objectif	Démarrer opérationnellement la mission					
Livrables	Méthodologie et plannig validés					
Méthodologie	Réunion entre les experts et l'équipe technique UGP IRADA afin de confirmer les objectifs et résultats attendus de la mission et <b>Valider</b> le planning prévisionnel ainsi que la <b>méthodologie</b> de la mise en œuvre de la mission					
Ressources et Durée	ENP1	1	Tunis	ENP2	1	Tunis

## PHASE 2 : REALISATION DU DIAGNOSTIC SUR LE TERRAIN ET ANALYSE MULTIDIMENSIONNELLE

### II.4.6. Collecte des données sur le terrain

ACT 6	Collecte des données sur le terrain
Objectif	Obtenir une photographie la plus détaillée possible de la situation de la CdV - Analyser les évolutions à partir des analyses précédentes
Livrables	
Méthodologie	Entretiens semi-directifs avec les les opérateurs de la CDV ainsi que les structures de support Organisation de groupes de discussion (cartographie, analyses...)
Ressources et Durée	EXP1   6   Jendouba   ENP   6   Jendouba

### II.4.7. Analyse fonctionnelle de la chaîne des valeurs et de l'ensemble des sous chaînes

ACT 7	Analyse fonctionnelle de la chaîne des valeurs et de l'ensemble des sous chaînes
Objectif	Détailler le fonctionnement de la chaîne de la CDV et sa dynamique
Livrables	une cartographie actualisée/consolidée de la CDV apicole plus les résultats des analyses multidimensionnelles (partie du rapport de diagnostic)
Méthodologie	<p>La cartographie de la CDV apicole constitue le noyau de toutes les analyses à mener. Elle sera conduite d'une manière participative, elle constituera par conséquent un instrument facilitant la communication entre les acteurs de la chaîne et améliorant la compréhension des besoins du marché et des décideurs du secteur privé.</p> <p>L'analyse fonctionnelle de la CDV s'appuiera sur la cartographie de la CDV apicole, elle permettra de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- définir quel produit ou catégorie de produits (chaîne de valeur principale et secondaires) la CDV produit-elle,</li> <li>- décrire les caractéristiques et l'identité de chaque produit, le processus technique de production, le transfert des flux et le bilan de masse,</li> <li>- énumérer les fonctions et activités actuellement exécutées pour générer le produit final depuis la production jusqu'à ce qu'il parvienne au marché de consommation national et/ou d'exportation.</li> <li>- identifier et quantifier les opérateurs de la CDV exécutant les fonctions spécifiques à chaque maillon (nombre d'opérateurs par maillon, volume du produit, quotas par segment de marché...)- décrire la gouvernance de la CDV soit comment sont coordonnées les relations d'affaires entre les différents opérateurs tout au long des étapes de la CDV</li> <li>- analyser les contraintes, les opportunités et identifier les chaînes de valeurs et sous chaînes (présentant un potentiel de croissance) à promouvoir</li> </ul>
Ressources et Durée	EXP1   4   Bureau

#### II.4.8. Analyse environnementale de la chaîne des valeurs et de l'ensemble des sous chaînes

ACT 8	Analyse environnementale de la chaîne des valeurs et de l'ensemble des sous chaînes						
Objectif	Identifier et évaluer l'impact de la CDV sur les facteurs environnementaux de la CDV						
Livrables	Note spécifique dans le rapport de diagnostic						
Méthodologie	<p>Il s'agit d'analyser l'impact environnemental des différents produits associés à la chaîne de valeur apicole en considérant toutes les étapes de leurs cycles de vie c'est à dire depuis la production jusqu'à la consommation du produit. L'analyse selon l'approche cycle de vie permettra ainsi d'identifier les principaux problèmes et enjeux de la chaîne de valeur et de déterminer les priorités d'actions en l'occurrence, l'amélioration du positionnement de la chaîne de valeur et sous chaîne sur le marché national et international en communiquant sur ses performances environnementales.</p> <p>Par ailleurs, le choix des mesures à entreprendre devrait tenir compte à la fois, de leur efficacité environnementale, de leurs coûts et des contraintes qu'elles impliquent sur le plan économique.</p>						
Ressources et Durée	<table border="1"> <tr> <td>EXPI</td> <td>2</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	EXPI	2				
EXPI	2						

#### II.4.9. Analyse économique de la chaîne de valeur et de l'ensemble des sous chaînes

ACT 9	Analyse économique de la chaîne de valeur et de l'ensemble des sous chaînes
Objectif	Définir la valeur économique et sociale de la CDV apicole et de ses sous-chaînes constitutives par l'analyse de la contribution de chacun des chainons qui la compose. Etablir les facteurs et les acteurs) qui contribuent à la croissance et à la pérennité de la chaîne de valeur(CDV)
Livrables	Rapport diagnostic portant sur les modalités de construction de la valeur ajoutée et l'impact économique de la CDV sur le territoire
Méthodologie	<p>L'analyse économique de la chaîne de valeur(CDV) apicole au gouvernorat de Jendouba et de ses sous-chaînes constitutives nécessite d'identifier et de mesurer les différents flux qui contribuent à la production de la valeur. Cette analyse de la chaîne de valeur est destinée à identifier les facteurs de compétitivité, quelques éléments de benchmarking et les causes de dysfonctionnement en vue d'élaborer des recommandations pour augmenter la marge bénéficiaire et la pérennité de celle-ci Elle est réalisée à l'aide d'une série d'indicateurs économiques tels que le chiffre d'affaires, le taux de croissance économique, la productivité, l'emploi (en volume et en qualifications) , les salaires, les besoins d'investissements , la capacité d'investissement. Le financement du cycle de production (le BDFR)</p> <p>La méthode comporte 3 phases :amont, transformation, commercialisation avec une consolidation des données issues des entreprises pour chacune des phases suivant les données disponibles</p> <p><b>1) Phase amont</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. <b>Identification des coûts des activités primaires et subsidiaires</b> (Amont) : établir une liste de toutes les activités nécessaires à la création du produit,</li> <li>b. <b>Identification des marges et des prix de vente</b> du produit brut ou semi transformé</li> <li>c. <b>Les besoins de financement</b> : Une information sera collectée sur les besoins de financement ( nature et volume). Cette information sera mis en comparaison avec les capacités d'autofinancement préalablement identifiées</li> </ol>

Ces informations permettront d'apprécier la compétitivité de l'offre locale en matière première (volume, qualité, disponibilité) et sa contribution à la performance de la CDV.

**2) Phase de transformation**

- a. **Identification des coûts de la transformation de la matière première** des différents chaînons de transformation ) comprenant : achat de la matière première, les coûts de production, les salaires ;
  - b. **Identification des marges et des prix de vente des produits finis** : idéalement il serait nécessaire de pouvoir identifier la capacité d'autofinancement dégagée par différence au prix de vente
  - c. **Les besoins de financement** Une information sera collectée sur les besoins de financement ( nature et volume). Cette information sera mis en comparaison avec les capacités d'autofinancement préalablement identifiées
- Une distinction sera faite entre les industriels qui vendent directement et donc qui incluront leurs marges commerciales et ceux qui vendent à des intermédiaires sur lesquels viendront s'ajouter les frais et la marge commerciale. Nous veilleront à collecter également la valorisation potentielle des déchets et sous-produits

**3) Phase de commercialisation**

- a. **Identification des coûts commerciaux** : ceux - ci concernent les frais de communication de marketing ainsi que les frais de distribution
- b. **Identification des marges et des prix de vente des produits finis** : L'offre produit et sa déclinaison par typologie de clientèle –
- c. **Les besoins de financement** Une information sera collectée sur les besoins de financement ( nature et volume). Cette information sera mis en comparaison avec les capacités d'autofinancement préalablement identifiées et permettra d'apprécier la capacité à renouveler l'offre à développer une stratégie commerciale

Une attention particulière sera apporté à ce dernier point car c'est l'aval qui « tire » la CDV notamment sur les aspects renouvellement de l'offre prospection de nouveaux marchés et de nouveaux clients.

**La capacité inclusive de la CDV**

Pour évaluer l'inclusivité de la croissance de la CDV apicole au gouvernorat de Jendouba, il est important de prendre en compte l'impact de la croissance économique sur tous les segments de la société, y compris les groupes les plus vulnérables tels que les travailleurs à bas salaires, les femmes, les jeunes et les populations rurales. Des indicateurs tels que l'indice de Gini, la pauvreté, les inégalités de revenus, l'accès à l'éducation et à la santé peuvent être utilisés pour mesurer l'inclusivité de la croissance économique. Cette analyse peut aider les décideurs à identifier les opportunités pour stimuler la croissance économique dans les secteurs les plus prometteurs tout en veillant à ce que la croissance soit inclusive et profite à tous les segments de la société

Ressources et  
Durée

ENP1	2	Bureau	ENP	6	Tunis
------	---	--------	-----	---	-------

#### II.4.10. Actualisation du positionnement stratégique de la filière /CDV à l'échelle régionale, national et international

ACT10	Actualisation du positionnement stratégique de la filière /CDV à l'échelle régionale, nationale et internationale						
Objectif	Evaluer et actualiser les orientations stratégique de la CDV						
Livrables	Volet Actualisation stratégique du Rapport						
Methodologie	<p>Voici quelques étapes pour actualiser le positionnement stratégique de la filière/CDV apicole à l'échelle régionale, nationale et internationale :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Analyser les tendances du marché</b> : Étudier les tendances actuelles et futures du marché : 1) les attentes des consommateurs pour les produits de la ruche, notamment les tendances de la demande. 2) Les différents segments de marchés les réseaux de distribution 5) l'impact du prix, 6) la qualité attendue 7) les produits concurrents 8) l'impact de l'innovation, du design et des nouvelles technologies.</li> <li>2. <b>Évaluer les forces et les faiblesses de la filière/CDV</b> : Analyser les forces et les faiblesses de la filière/CDV apicole, , les coûts de production, la compétitivité, l'offre en volume, la disponibilité de la main-d'œuvre, les capacités d'autofinancement, la stratégie et les moyens marketing- les stratégies d'acteurs : Qui sont les leaders quel est leur impact sur le positionnement des autres acteurs</li> <li>3. <b>Identifier les opportunités et les menaces</b> : Identifier les opportunités et les menaces pour la filière/apicole, notamment l'expansion des marchés, la demande pour les produits écologiques et durables, Identifier les menaces : La perte de compétitivité , la concurrence croissante et les restrictions réglementaires.</li> <li>4. <b>Définir la vision et les objectifs stratégiques</b> : Définir une vision claire et partagée pour la filière/apicole et les objectifs stratégiques à court/moyen et à long terme pour atteindre cette vision. Les objectifs devaient être mesurables et réalistes.</li> <li>5. <b>L'adéquation entre les besoins et les ressources sur les aspects financiers , humains et technologiques</b></li> <li>6. <b>Développer un plan d'action</b> : Développer un plan d'action pour atteindre les objectifs stratégiques, en identifiant les actions spécifiques à prendre, les ressources nécessaires, les responsabilités et les délais.</li> <li>7. <b>Impliquer les parties concernées</b> : Impliquer les parties concernées clés, notamment, les transformateurs, les distributeurs, les clients et les autorités régionales et nationales, dans le processus de planification stratégique et d'exécution du plan d'action .</li> <li>8. <b>Mesurer les progrès</b> : Mesurer régulièrement les progrès réalisés vers les objectifs stratégiques et ajuster le plan d'action si nécessaire</li> </ol> <p>En résumé, pour actualiser le positionnement stratégique de la filière/CDV apicole à l'échelle régionale, nationale et internationale, il est important d'analyser les tendances du marché, d'évaluer les forces et les faiblesses de la filière /CDV, identifier les opportunités et les menaces, définir une vision et des objectifs stratégiques, élaborer une stratégie « ressources » bâtie sur des partenariats à tous les niveaux pour ensuite développer un plan d'action, impliquant les parties concernées et mesurer les progrès.</p>						
Ressources et Durée	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">ENP1</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">2</td> <td style="width: 15%;">Bureau</td> <td style="width: 15%;">ENP2</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">2</td> <td style="width: 35%;"></td> </tr> </table>	ENP1	2	Bureau	ENP2	2	
ENP1	2	Bureau	ENP2	2			

#### II.4.111 la validation et l'actualisation des principales contraintes au développement identifiées ainsi que les axes prioritaires de renforcement des maillons de la CDV

<b>ACT 11</b>	<b>Validation et l'actualisation des principales contraintes au développement identifiées ainsi que les axes prioritaires de renforcement des maillons de la CDV</b>						
Objectif	Identifier et cerner les principales contraintes de développement						
Livrables	Partie du rapport						
Méthodologie	Lister et localiser les contraintes – Evaluer les conséquences – Préconiser des solutions Définir et prioriser les axes de renforcement des maillons de la CDV						
Ressources et Durée	<table border="1"> <tr> <td>ENP1</td> <td>1</td> <td>Bureau</td> <td>ENP2</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	ENP1	1	Bureau	ENP2		
ENP1	1	Bureau	ENP2				

#### II.4.12. Elaboration du rapport diagnostic et du plan d'action actualisé.

<b>ACT 12</b>	<b>Elaboration du rapport diagnostic et du plan d'actions actualisé</b>						
Objectif	Rédaction du rapport						
Livrables	Rapport Diagnostic et Plan d'actions actualisés						
Méthodologie	<p>L'élaboration du rapport diagnostic et du plan d'action actualisé comprendra :</p> <p>Le descriptif le diagnostic</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La description détaillée de la CDV apicole à Jendouba et de sa masse critique à l'échelle locale et nationale avec une cartographie de la chaîne</li> <li>• Sa présence sur les marchés régionaux , nationaux et internationaux</li> </ul> <p>La mise en perspective (la stratégie)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les contraintes et Les potentialités de développement de la CV apicole de Jendouba</li> <li>• La vision d'amélioration et axes stratégiques</li> <li>• Les ressources à rassembler ( les acteurs les moyens)</li> </ul> <p>La mise en œuvre du plan d'action</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le plan d'action avec des fiches</li> <li>• Les priorités</li> <li>• Les actions pilotes</li> </ul>						
Ressources et Durée	<table border="1"> <tr> <td>ENP1</td> <td>1</td> <td>Bureau</td> <td>ENP2</td> <td>1</td> <td></td> </tr> </table>	ENP1	1	Bureau	ENP2	1	
ENP1	1	Bureau	ENP2	1			

#### II.4.13. Présentation du diagnostic

<b>ACT 13</b>	<b>Présentation du diagnostic</b>						
Objectif	La validation du rapport diagnostic						
Livrables	La présentation du rapport diagnostic						
Méthodologie	Présentation du rapport sous une forme synthétique (Power Point) facilitant les échanges						
Ressources et Durée	<table border="1"> <tr> <td>ENP1</td> <td>0.5</td> <td>Tunis</td> <td>ENP2</td> <td>0.5</td> <td>Tunis</td> </tr> </table>	ENP1	0.5	Tunis	ENP2	0.5	Tunis
ENP1	0.5	Tunis	ENP2	0.5	Tunis		

## PHASE 3 VALIDATION DE LA STRATÉGIE, ÉLABORATION DU PLAN D' ACTIONS ACTUALISÉ ET FICHES PROJETS

### II.4.14. Élaboration de la vision de la CDV et les axes stratégique pour le développement de cette CDV et des sous chaines

ACT 14	Elaboration de la vision de la CDV et les axes stratégique pour le développement de cette CDV et des sous chaines						
Objectif	Préparer la vision et les axes stratégiques de la CDV						
Livrables	Vision d'amélioration/les axes stratégiques/plan d'actions						
Méthodologie	<p>L'analyse de la chaîne peut déboucher sur des plans d'actions découlant d'une stratégie globale décidée (stratégie de prix bas, de différenciation, de niche, de diversification, d'intégration...).</p> <p>Tous ces changements en profondeurs impliquent bien entendu des axes stratégiques et des investissements et une nouvelle répartition des coûts selon les activités génératrices de valeur. Pour s'assurer de l'implication des acteurs des groupes de discussions seront proposés à ceux-ci</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir la vision et les objectifs stratégiques : Définir une vision claire pour la filière/CDV apicole et les objectifs stratégiques à court, moyen et à long terme pour atteindre cette vision. Les objectifs devaient être mesurables et réalistes.</li> <li>• Développer un plan d'action : Développer un plan d'action pour opérationnaliser les objectifs stratégiques, en identifiant les actions spécifiques à prendre, les ressources nécessaires, les responsabilités et les délais.</li> <li>• Impliquer les parties concernées : Impliquer les parties concernées clés, notamment les producteurs, les transformateurs, les distributeurs, et les autorités régionales et nationales, dans le processus de planification stratégique et d'exécution du plan d'action.</li> <li>• Réaliser les fiches actions</li> <li>• Concevoir une gouvernance qui assurera la mise en œuvre de la stratégie et des plans d'actions et en assurera l'évaluation</li> </ul>						
Ressources et Durée	<table border="1"> <tr> <td>ENP1</td> <td>2.5</td> <td></td> <td>ENP2</td> <td>2.5</td> <td></td> </tr> </table>	ENP1	2.5		ENP2	2.5	
ENP1	2.5		ENP2	2.5			

### II.4.15. Elaboration des mesures institutionnelles en faveur des entreprises à court moyen et long terme pour la CDV

ACT15	Elaboration des mesures institutionnelles et celles en faveur des entreprises à court et moyen terme pour la CDV						
Objectif	Bien structurer la CDV Apicole						
Livrables	Des mesures institutionnelles						
Méthodologie	Le renforcement de la compétitivité de la CDV nécessite des propositions de nature institutionnelles en faveur des entreprises à court moyen et long terme pour la CDV. De nombreux acteurs institutionnels (Etat, collectivités CDC) et structures d'appui doivent se mobiliser autour de la CDV apicole						
Ressources et Durée	<table border="1"> <tr> <td>ENP1</td> <td>1</td> <td>Bureau</td> <td>ENP2</td> <td>1</td> <td>Tunis</td> </tr> </table>	ENP1	1	Bureau	ENP2	1	Tunis
ENP1	1	Bureau	ENP2	1	Tunis		

#### II.4.16. Élaboration des projets

<b>ACT 16</b>	<b>Elaboration des projets structurant la CDV</b>						
Objectif	Renforcer la CDV apicole au gouvernorat de Jendouba						
Livrables	Des projets détaillés avec des objectifs , des coûts, des moyens, des acteurs et un planning						
Méthodologie	Conception de projets avec des fiches projets incluant des objectifs – des budgets – des indicateurs – des acteurs – des priorités – un phasage Une attention particulière sera apportée à la mutualisation des actions, ainsi qu'à la coordination entre les investissements privés et les investissements collaboratifs élaborés en concertation avec les acteurs Afin de créer des cercles vertueux entre les activités, il convient de mettre en place des plans d'actions afin de fluidifier <b>l'interconnectivité</b> entre les différents maillons de la chaîne de création de valeur. Il s'agit de <b>ponts entre les activités</b> et à terme des <b>cercles vertueux de plus en plus larges</b> .						
Ressources et Durée	<table border="1"> <tr> <td>ENP1</td> <td>1</td> <td>Bureau</td> <td>ENP2</td> <td>2</td> <td>Tunis</td> </tr> </table>	ENP1	1	Bureau	ENP2	2	Tunis
ENP1	1	Bureau	ENP2	2	Tunis		

#### II.4.17. Organisation d'un atelier de restitution

<b>ACT17</b>	<b>Organisation d'un atelier de restitution</b>						
Objectif	Valider le rapport de fin de mission						
Livrables	Rapport de fin de mission						
Méthodologie	Présentation des orientations stratégiques du plan d'actions et des fiches projets Organisation d'un atelier de restitution						
Ressources et Durée	<table border="1"> <tr> <td>ENP1</td> <td>0.5</td> <td>Tunis</td> <td>ENP2</td> <td>1</td> <td>Tunis</td> </tr> </table>	ENP1	0.5	Tunis	ENP2	1	Tunis
ENP1	0.5	Tunis	ENP2	1	Tunis		

### III. Les livrables attendus :

Cinq livrables sont prévus

1. La note méthodologique pour la compréhension et la réalisation de l'étude avec les guides d'entretiens
2. La description de la chaîne de valeur dans une analyse multidimensionnelle (fonctionnelle et environnementale) y compris les éléments de benchmark
3. L'analyse économique de la chaîne de valeur ainsi que les principales contraintes au développement
4. Le rapport de diagnostic consolidé incluant les propositions stratégiques sur la chaîne de valeur
5. Le document de stratégie avec les plans d'actions et les fiches projets

#### Les résultats attendus

R.1 La situation de la chaîne de valeur est validée

R.2 Une cartographie consolidée de la chaîne de valeur

R3 Une cartographie complétée par les données économique de la Chaîne de valeur

R.4 Livraison du document de stratégie à court, moyen et long terme

