

Du 21 au 23 octobre 2015, l'initiative **Seeds2B Africa Connect** de la Fondation Syngenta a tenu ses premières journées portes ouvertes au Sénégal. Cet événement a été un succès avec 20 entreprises semencières locales et internationales y participant. Cette première édition était principalement dédiée à l'initiation de liens commerciaux entre des semenciers d'Afrique de l'Ouest et des obtenteurs locaux ou étrangers. Merci pour votre présence et pour vos précieux commentaires qui nous aident continuellement à améliorer le service proposé par Seeds2B. Nous voulons aussi vous remercier pour votre confiance en Seeds2B, votre partenaire pour le développement de votre activité !

**Seeds2B Africa Connect** est un programme de transfert de technologie, qui tente d'identifier et de rendre disponible les meilleures variétés pour les agro-écologies et marchés du Mali, du Sénégal, et plus largement d'Afrique de l'Ouest. Les variétés sont évaluées localement par Seeds2B pour leurs obtenteurs ; et les meilleures sont ensuite vulgarisées auprès des producteurs. Il offre un service d'essai à la demande, inscription, mise en relation avec le marché pour mettre en relation les producteurs semenciers et distributeurs locaux avec les propriétaires de variétés avec pour objectif de connecter le secteur semencier local avec les obtenteurs publics ou privés pour mettre à disposition des producteurs des variétés qui répondent à leurs besoins.

Objectifs des portes ouvertes	Participants
<ul style="list-style-type: none"> <li>• En savoir plus sur le contexte agricole local, en particulier sur le marché semencier et identifier les opportunités commerciales (pour participants étrangers).</li> <li>• Observer au champ les performances des variétés testées ;</li> <li>• Mettre en relation les obtenteurs et les producteurs / distributeurs semenciers locaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Représentants d'entreprises semencières internationales</b>, qui testent leurs variétés avec Seeds2B en Afrique de l'Ouest ;</li> <li>• <b>Représentants d'entreprises semenciers locales</b>, pour découvrir les variétés en cours d'essais et initier des discussions commerciales;</li> <li>• <b>Participants externes, impliqués dans le Développement de partenariats public-privé ou privé-privé.</b></li> </ul>

## Résumé des activités

1. **Session d'introduction** durant laquelle tous les participants ont eu l'occasion de présenter et promouvoir leur entreprise, leurs activités et stratégies. Il y avait aussi une présentation et une discussion ouverte sur l'approche de Seeds2B, pour expliquer comment l'initiative peut soutenir le développement des activités commerciales des participants.
2. **Visite d'un marché de gros** pour comprendre comment la production des petits producteurs est organisée pour fournir les principaux pôles de consommation.
3. **Marché de détail et supermarchés:** visite en ville pour évaluer la gamme de produit disponible pour les consommateurs, incluant la quantité, qualité, diversité et prix des produits.



4. **Essais variétaux:** visites sur différents sites et dans différents systèmes de culture (en station, en milieu paysan, petit ou gros producteur...) des essais "adaptation" (*est-ce que la variété est adaptée ?*) ou "marketing-démonstration" (*essais vulgarisation des variétés performantes*). Les obtenteurs ont pu voir comment se comportaient leurs variétés, alors que les semenciers locaux ont pu découvrir des bonnes variétés à ajouter à leur portfolio.



5. **Chaines de valeur:** discussions et visites de champs pour comprendre comment les producteurs sont impliqués dans des chaînes de valeurs et doivent fournir à leurs acheteurs des produits respectant un cahier des charges (*exemple du groupement de producteur visite, travaillant avec un transformateur de mil*).

6. **Communication aux médias locaux:** les radios et télévisions locales ont pris part à l'évènement. Un bon moyen pour diffuser l'information et sensibiliser la population et les producteurs sur l'initiative Seeds2B, ainsi que faire connaître les variétés performantes.



7. **Visite d'un distributeur d'intrants agricoles** pour comprendre comment les intrants sont commercialisés, et la gamme de produits disponible pour les producteurs (variétés leaders, prix, etc...).

8. **Engager des discussions business-to-Business (B2B):** après les visites d'essais, un créneau spécifique a été aménagé pour organiser des discussions bilatérales entre les obtenteurs et les entreprises semenciers locales. Ces discussions avaient pour objectifs d'approfondir les connaissances respectives des partenaires sur leur portfolio, etc... et initier des discussions commerciales privées.

La première édition du catalogue Seeds2B Africa a été partagée avec tous les participants. Ce catalogue présente les meilleures variétés évaluées par Seeds2B, après avoir montré de bonnes performances au fil des ans et des sites d'essais, et ayant reçu des commentaires positifs des agriculteurs. Il est un outil de promotion précieux pour les obtenteurs initiant leur développement en Afrique pour sensibiliser les entreprises semencières locales sur les meilleures variétés disponibles.

Pour avoir une copie de ce catalogue, n'hésitez pas à nous contacter !



**Mali (Aboubacar):** +223 66 87 64 22 | Kalaban coura ACI, Rue 305, Porte 456, Bamako, Mali

**Senegal (Abdoulaye):** +221 77 774 41 28 | Sicap Liberté 1. Villa 1097, Dakar, Sénégal

[www.seeds2b.org](http://www.seeds2b.org) | [africa@seeds2b.org](mailto:africa@seeds2b.org)