



AU BURKINA FASO

PAIN À BASE DE CÉREALES ET TUBERCULES LOCAUX

ENTRETIEN AVEC ALPHONSE LIRE

(Shilo Sun Shine Corporation)



Alphonse Lire est le directeur de Shilo Sun-Shine Corporation (3SC), une entreprise fondée en 2019 à Koubri, à 25 kilomètres de Ouagadougou. Elle valorise les céréales locales, riz et maïs, en produisant du pain de qualité et disponible partout grâce à une innovation : le four mobile.

L'activité est créatrice d'emplois pour les jeunes (les quatorze employés ont entre 22 et 35 ans) et de meilleurs revenus pour les fournisseurs de céréales, coopératives de femmes et jeunes entrepreneurs.

Pour se faire connaître, l'entreprise organise des animations et événements communautaires, des séances de dégustations, etc. avec comme point d'entrée la promotion du consommateur local. Les prix sont équivalents ou même parfois moins élevés que celui des baguettes à base de farine de blé.

Dans le cadre d'un projet porté par Shilo Sun-Shine avec le parrainage d'Aprossa Afrique Verte Burkina Faso

C COMMENT ÉVOLUE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES ?

Nous avons enregistré une croissance moyenne oscillant entre 20 et 26 % chaque année. Les investissements engagés commencent déjà à être rentabilisés. Sur le seul mois de février 2025, nous avons accru de 32 % notre production grâce au nouveau véhicule car nous fournissons un site d'orpaillage.

Notre évolution est plutôt remarquable pour une jeune entreprise ayant démarré avec peu de connaissances, sur un marché parfois hostile. Il faut dire qu'il y a un travail majeur en amont que le pouvoir public doit faire sur le consommateur local. Nous avons encore besoin d'une véritable communication de masse.



L'équipe de Shilo Sun-Shine © 3SC



Une employée de Shilo Sun-Shine au cours de la fabrication de pain © 3SC

L E PAIN À BASE DE CÉRÉALES LOCALES EST-IL CHER ?

La transformation des céréales locales en pain au Burkina Faso est peu répandue avec très peu d'acteurs dans ce domaine. Ces quelques entreprises ont ainsi un pouvoir de marché et proposent leurs produits à des prix élevés (à partir de 2 000 FCFA), les destinant principalement aux consommateurs aisés.

De notre côté, nous offrons des prix accessibles pour les populations rurales. Nos tarifs varient ainsi entre 100 et 200 FCFA (voir ci-dessous). En comparaison, le prix du pain à base de blé varie entre 150 FCFA (160g) et 300 FCFA (320 g). Nos produits sont donc compétitifs.

Produit	Prix de vente (F CFA) / 100 g	Prix de vente (F CFA) /150 g
Pain à base de riz simple	75	100
Pain à base de riz au lait	100	125
Pain à base de riz au sésame	100	125
Pain à base de maïs simple	75	100
Pain à base de maïs au lait	100	125
Pain à base de maïs au sésame	100	125
Pain au moringa	150	200
Pain SLM	150	200
Pain K-RA	150	200

Nos produits répondent aux besoins des consommateurs, mais les attentes des clients sont de plus en plus élevées. Certains d'entre eux expriment leur désir de pains à base de chocolat, de raisin et autres. Nous menons des tests pour recueillir leurs retours et évaluations. Des échantillons de nos produits sont présents dans les rayons des supermarchés de la capitale burkinabè car nous comptons toucher les zones urbaines en 2025.



Pain de maïs © 3SC

C OMMENT VOS PRODUITS SE DISTINGUENT-ILS DE CEUX DE VOS CONCURRENTS ? (QUALITÉ, PRIX, ETC.) ?

Nous avons deux types de concurrents directs : les unités de transformations artisanales et les boulangeries modernes orientées vers la transformation locale des produits agricoles. Le premier groupe est composé des petites unités de transformation situées dans les communes et villages du Burkina Faso. Elles utilisent des fours construits en banco et des matériaux archaïques de production. Elles produisent et vendent des pains

à base de maïs appelé communément "Taabe nè noon" (Voir l'image ci-contre). Le prix du pain varie entre 75 FCFA et 150 FCFA. Leur production est tellement faible qu'il est impossible pour elle de satisfaire une commune.

Le deuxième groupe de concurrents est constitué de boulangeries modernes orientées vers la transformation locale des produits agricoles. Il s'agit généralement des boulangeries, pâtisseries, glaciers, etc... qui en plus du pain de blé, propose des pains à base de céréales locales. La plupart est située dans les grandes villes et propose des produits hauts de gamme à des clients de classe supérieures. Actuellement, deux unités de transformation se partagent le marché de la capitale à savoir Fasoleil et Chez Chef André. Notre entreprise (3SC) constitue la troisième unité de transformation innovante et partagera le Grand Ouaga avec les deux autres. A la différence de nos concurrents la vente de pains à base de céréales locales constitue notre activité principale et notre première source de revenu et nous proposons différentes tailles et formes de pains et du pain enrichis au moringa. Enfin, le packaging de nos produits est différent de celui de nos concurrents.



Pain Taabe nè noon dans une boulangerie haut de gamme © 3SC

A COMBIEN ESTIMEZ-VOUS VOS CONSOMMATEURS ?

Nous produisons entre 2 800 et 4 000 pains par jour en fonction de la demande. Notre objectif est d'optimiser nos productions et de minimiser les pertes et les invendus autant que possible. Nous n'avons pas encore établi de contrats commerciaux formels mais nous vendons aux restaurants, écoles, camp militaire, couvents catholiques, grilleurs de viande, vendeur de brochettes, etc. Nous les appelons les clients comptoirs. En mars 2025, on dénombre 215 clients comptoirs. Nous privilégions notamment la vente itinérante le long du grand contournement de Ouagadougou... Avec notre système de pains précuits, nous sommes en mesure de produire des pains chauds, très appréciés des consommateurs. En plus de ces clients pour revente, nous comptons une centaine de clients particuliers, des riverains de nos circuits de distribution qui achètent pour une consommation directe.

COMMENT VOUS APPROVISIONNEZ-VOUS EN MATIÈRES PREMIÈRES ?

J'établis des prévisions d'achats et je communique aux fournisseurs les besoins annuels. En effet, 3SC constitue un stock pendant la période d'abondance, d'octobre à décembre, qui sera utilisé tout au long de l'année. Mon affiliation à la Confédération paysanne du Faso m'a fait entrer en contact avec les Unions de coopératives de producteurs et nous nous approvisionnons auprès d'elles en raison de la qualité et de la diversité des denrées. Initialement, nous avons des relations avec trois coopératives. Avec le coup de pouce, nous avons élargi à deux autres coopératives mais aussi à de jeunes entrepreneurs accompagnés dans l'agriculture biologique par un nouveau programme gouvernemental. 3SC collaborent désormais avec cinq PME agricoles. Au total, nous sommes donc passés à 10 fournisseurs.

Il arrive périodiquement que nous rencontrons des difficultés d'approvisionnement en matières premières. Au début notamment, il était difficile de conclure des contrats commerciaux avec les coopératives, car elles se sentaient contraintes par les termes du contrat. Ce dernier les empêchait parfois de profiter de la variabilité des prix des céréales tout au long de l'année. Aussi, pendant la période de la Covid-19, la fermeture des frontières a compliqué l'accessibilité des produits dans les zones reculées. Il convient également de mentionner que les coopératives ont recours au système de *warrantage*, ce qui peut parfois rendre l'accès aux matières premières difficile au moment voulu.

Enfin, nous rencontrons des difficultés d'approvisionnement lorsque nous avons finalement besoin de plus de céréales que prévus en début d'année. Etant donnée les appuis que nous offrons [*note : accompagnement à la professionnalisation et à l'accès au marché et au financement, voir encadré ci-dessous*], nos fournisseurs acceptent le plus souvent de modifier le contrat.



Madame Wend-la-sida Yabre, présidente d'une coopérative : « Je suis la présidente de la coopérative Song-Taaba de Zourma, qui compte aujourd'hui 48 membres, toutes des femmes. Cela fait maintenant trois ans que nous travaillons avec 3SC. Nous lui fournissons du riz et du maïs pour la production de pain. La première année, nous avons uniquement produit en saison hivernale. La deuxième année, grâce à leur appui, nous avons pu surmonter notre principale contrainte : l'accès aux terres pour la production de contre-saison. Nous avons entrepris plusieurs démarches auprès des autorités coutumières et administratives avec le soutien de 3SC. Ce ne fut pas simple, mais nous avons finalement obtenu trente parcelles au bord du barrage de Zourma. Depuis l'année dernière, nous réalisons deux campagnes en contre-saison et une en saison hivernale, ce qui a boosté notre offre. Nous sommes passées d'une production annuelle de six tonnes à vingt-et-deux tonnes de riz. Désormais, nous sommes pleinement occupées toute l'année. De plus, nous avons expérimenté avec succès et adopté la variété de riz TS2. Actuellement, nous sommes en négociation avec les autorités pour obtenir dix

nouvelles parcelles, afin de développer la production de maïs en contre-saison. Pour les années à venir, nous souhaitons renforcer nos capacités en techniques et technologies de production extensive, acquérir des magasins de stockage, des aires de séchage, et accroître encore notre chiffre d'affaires. »

E

XISTE-T-IL DES FINANCEMENTS DEDIÉS AUX ENTREPRISES AGRICOLES ET AGROALIMENTAIRES AU BURKINA FASO?

L'Agence de Financement et de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (AFP-PME) accompagne les PME quel que soit leur secteur d'activité, avec un intérêt particulier pour la transformation agroalimentaire. Cette agence propose un accompagnement à la fois technique et financier. Les porteurs de projets sont généralement sélectionnés et encadrés par des *coachs* en entrepreneuriat, et bénéficient de financements à des taux d'intérêt acceptables pour la réalisation de leurs projets, ainsi que d'un suivi continu.

Cependant, les démarches pour bénéficier du financement ne diffèrent pas significativement de celles requises par les banques classiques, à l'exception notable des taux d'intérêt, qui sont généralement plus abordables. Grâce au coup de pouce, nous avons pu obtenir un financement de 20 millions de FCFA à un taux de 6 %.

En matière de produits et d'innovation l'entreprise 3SC compte s'orienter vers "des conserves de pains et soupes naturelles" prête à la consommation, destinées aux particuliers (notamment pour des personnes en situation d'urgence / de forte mobilité). 3SC est en partenariat avec une entreprise nationale à cet effet. Ce projet nécessite d'autres investissements.

CETTE INITIATIVE A BÉNÉFICIÉ D'UN FINANCEMENT DE LA FONDATION DE FRANCE DANS LE CADRE DU PROGRAMME PROMOTION DE L'AGRICULTURE FAMILIALE EN AFRIQUE DE L'OUEST (PAFAO) APPEL DE 2023 (N°99).

POUR CREUSER LE SUJET :

- Entretien avec Sol, [Au Sénégal : création de chaînes de valeur à partir du mil et du maïs](#), 2021
- Entretien avec l'Oadel, [Des céréales locales dans le pain des Togolais](#), 2021

Le programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation JM. Bruneau (abritée à la Fondation de France) et de l'Agence française de développement. Jafowa participe au volet capitalisation du programme. Le Roppa est membre du comité d'orientation et de suivi du programme.



FONDATION
JM.BRUNEAU
SOUS L'ÉGIDE DE LA
FONDATION DE FRANCE

