



LA COMMERCIALISATION DIVERSIFIÉE DANS LA FILIÈRE OLIVE

ETUDE DE CAS DE LA SOCIÉTÉ
MUTUELLE DE SERVICES AGRICOLES
SMSA FONTAINES BÉNIÉS

**Concours
COOPRENEURS**



Contexte et vision

La SMSA Fontaines Béniés, située à Aïn Draham - Jendouba, illustre parfaitement le potentiel transformateur des OPA et incarne une initiative dans la valorisation des produits de terroir. Cette organisation regroupe 91 adhérentes et bénéficie d'une large base de 300 utilisateurs, qui incluent des producteurs locaux d'olives et des partenaires d'affaires régionaux et internationaux. Bénéficiaire du concours Coopreneurs – composante du Projet Économie Agricole Durable (PEAD), la SMSA réalise un projet d'affaire pour offrir un ensemble des prestations des services comme la transformation des olives avec un système de trituration moderne et la valorisation de l'huile sous une multitude de produits (huile de massage, savon...)



Initiatives stratégiques

Une vision commune et partagée : la vision de la SMSA est de devenir une unité de valorisation des produits de haute qualité à base d'huile d'olive, avec un accès aux marchés internationaux d'ici 2026.



01 Modernisation de la Production :

- Mise en place d'une huilerie moderne (capacité : 100Kg/h) utilisant une extraction à froid respectueuse de l'environnement, garantissant une huile d'olive premium.
- Transition vers l'agriculture biologique, certifiant les produits pour des marchés ciblés.



02 Diversification des Produits :

- Transformation de sous-produits agricoles : huiles de massage, savons artisanaux et compost à partir de grignons d'olives.
- Coffret écologique regroupant plusieurs produits à base d'huile d'olive



03 Développement Écotouristique :

- Mise en place d'une ferme écologique « Green village » destinée aux visiteurs et aux randonneurs pour découvrir et vivre l'expérience de la vie agricole.

MODÈLE DE COMMERCIALISATION DIVERSIFIÉE



• **Ciblage des marchés de niche** : L'huile d'olive de haute qualité et les produits artisanaux sont positionnés pour des marchés internationaux exigeants (partenariat avec la société coopérative Ethiquable pour les marchés européens).



• **Intégration touristique** : Les circuits écotouristiques (collaboration avec la société Tunisian Campers et groupes de randonneurs Wildyness) incluent la promotion et la vente des produits locaux, augmentant la notoriété et l'attractivité de la SMSA.



• **Canaux innovants** : L'utilisation des réseaux sociaux et la création des supports de marketing pour attirer l'attention des consommateurs pour les produits de terroir et/ou certifiés bio.

» 01

ÉCONOMIQUE

Une augmentation du chiffre d'affaires de la SMSA et par analogie amélioration des revenus des adhérentes

IMPACT

Coût d'investissements (en DT)	456 000	
Année	Année 1	Année 5
Chiffre d'affaires (en DT)	522 320	565 218
Résultat Net (en DT)	160 842	80 682
Cash-Flow Net (en DT)	226 704	1 137 296

Une création de 07 postes d'emploi via les nouveaux services des projets.

» 02

SOCIAL

Une inclusion active des femmes dans la production et la commercialisation, renforçant leur autonomisation financière.

Une amélioration des conditions de vie des adhérentes (éducation, santé, infrastructures).

» 03

ENVIRONNEMENTAL

Une valorisation des sous-produits comme le bois de taille des oliviers et la margine utilisée dans le compost.

Une réduction de la consommation d'eau dans le processus innovant pour la trituration des olives.

»

01

APPROCHE SYSTÉMIQUE :

Gestion intégrée de la chaîne de valeur, maximisant l'impact de chaque maillon : de la production à la commercialisation.

BONNES PRATIQUES

02

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ :

- Formations en marketing et développement commercial.
- Plans de co-construction pour impliquer les membres dans la stratégie collective.

03

CRÉATION D'UNE DYNAMIQUE:

Réseautage et partage du savoir-faire: Collaboration avec d'autres organisations agricoles pour échanger sur les bonnes pratiques et sur la mutualisation des ressources.

»

01

EXPANSION DE LA CAPACITÉ DE TRITURATION :

Passer à une capacité de 4 tonnes/jour pour répondre à la demande croissante.

PERSPECTIVES

02

CERTIFICATION ET EXPORTATION :

Obtention des labels biologiques pour répondre aux exigences des marchés premium, notamment en Europe et Amérique du Nord.

03

RENFORCEMENT DES PARTENARIATS :

Nouveaux accords commerciaux et techniques pour consolider la diversification et améliorer la résilience face aux défis aux changements climatiques.