



RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Point de rencontre entre les entreprises et la nutrition : Une revue des approches et des preuves de l'engagement du secteur privé dans le domaine de la nutrition

Les objectifs mondiaux de 2030 visent à mettre un terme à la malnutrition sous toutes ses formes en responsabilisant les gouvernements, les organisations de développement, les donateurs, la société civile et le secteur privé. Il est possible d'améliorer les systèmes et les marchés alimentaires en optimisant les compétences, l'expertise et les ressources du secteur privé, qui produit la plupart des denrées alimentaires dans le monde.. Le Département pour le développement international du Royaume-Uni encourage l'investissement du secteur privé dans le renforcement « des systèmes alimentaires nationaux et mondiaux afin de rendre les aliments nutritifs plus abordables et accessibles aux pauvres, surtout pour les femmes, les adolescentes et les enfants » et par « une main-d'œuvre plus saine et plus productive [...] dans le cadre [...] des stratégies de développement responsable et durable »¹.

L'objectif global de ce rapport est de mieux faire comprendre les initiatives des entreprises qui visent à réduire la malnutrition, en établissant et en évaluant les preuves et les leçons apprises, en identifiant les bonnes pratiques et les possibilités d'engagement accru dans le domaine de la nutrition, et en formulant des recommandations pour promouvoir et soutenir une action durable des entreprises vis à vis de la nutrition.

MQSUN+ a collecté des informations à travers une recherche documentaire et des entretiens avec 85 personnes qui représentaient 65 organisations, dont 33 entreprises à but

¹ DFID (2017) Saving lives, investing in future generations and building prosperity – the UK' s Global Nutrition Position Paper.

Maximising the Quality of Scaling Up Nutrition Plus

Suite au franc succès du programme Maximising the Quality of Scaling Up Nutrition (ou MQSUN, 2012–2016), MQSUN+, financé par le Département pour le développement international du Royaume-Uni (DFID, 2016–2020), fournit une assistance technique au DFID, aux pays du Mouvement pour le renforcement de la nutrition (Mouvement SUN) et au Secrétariat du Mouvement SUN. Ses objectifs sont : stimuler les initiatives multisectorielles des pays visant à renforcer l'impact nutritionnel, maximiser la qualité et l'efficacité des programmes nutritionnels, encourager l'innovation dans le domaine de la nutrition, soutenir l'apport de données probantes et de connaissances, et développer les capacités techniques. MQSUN+ est un consortium regroupant cinq organisations d'experts : PATH (organisation phare), Aga Khan University, DAI Global Health, Development Initiatives et NutritionWorks. Ce résumé exécutif est pris d'un plus large rapport qui discute des liens entre le secteur privé et la nutrition, [Where Business and Nutrition Meet](#).

lucrative, 22 organisations de développement, 6 organismes donateurs et 4 institutions de recherche. Parmi les entreprises, 17 étaient des entreprises multinationales (EMN), 7 t des entreprises régionales, et 9 des petites et moyennes entreprises (PME). Dans l'ensemble, MQSUN+ a contacté 126 organisations, dont 50 pour cent n'ont pas répondu ou n'étaient pas joignables. Toutefois, les individus qui ont participé aux entretiens ont pu fournir de précieux renseignements.

La revue a porté sur trois piliers par lesquels le secteur privé peut avoir un impact direct ou indirect sur les résultats de la nutrition: (1) l'accès à des aliments naturellement nutritifs, (2) l'augmentation des aliments fortifiés, et (3) le renforcement des actions de nutrition de la main-d'œuvre (workforce Nutrition). Pour chaque pilier, une ou plusieurs pistes présentent les actions le long de la chaîne de valeur du secteur privé, dans les domaines de développement des produits, d'approvisionnement, de production, de marketing, de distribution et de vente.

La revue a constaté une variation importante au niveau de la solidité des preuves concernant les voies d'impact pour chaque pilier, en fonction de la période sur laquelle les investissements avaient été réalisés par les secteurs privés et publics. La base des preuves sur les aliments de base fortifiés est solide, car les investissements dans ce domaine ont commencé il y a 60 ans et se sont accélérés au cours des dernières 25 années. Les investissements visant à intensifier la recherche et la distribution d'aliments bio-fortifiés ou naturellement riches en nutriments sont plus récents, de sorte que la base des données probantes sur la voie de la mise à l'échelle commence tout juste à se développer.

MQSUN+ a constaté que la taille et le type de l'entreprise influençaient sa raison d'être, sa capacité et son opportunité d'investissement dans la nutrition et que le type d'engagement pouvait changer au fil du temps. Beaucoup de multinationales ont des programmes de responsabilité sociale des entreprises de grande envergure et d'une grande portée. Cependant, les attentes des actionnaires d'un retour sur investissement important constituent une barrière considérable pour le développement de solutions visant à une nutrition abordable pour r les pauvres ; bien que certaines multinationales aient pu relèver ce défi. La plupart des multinationales ont déclaré qu'elles considéraient les investissements dans les solutions de nutrition pour les consommateurs à faible revenu comme le développement d'un marché futur plutôt qu'une responsabilité sociale des entreprises. Beaucoup de grandes entreprises régionales et nationales ont aussi reconnu la nutrition comme une opportunité, souvent leaders dans leurs marchés, surtout pour les aliments de base fortifiés et les condiments. Cependant, la plupart des consommateurs pauvres ont été servis par des PME, des micro-entrepreneurs et des vendeurs informels, qui sont souvent limités par le flux de trésorerie, l'accès au financement, l'expertise technique, et les problèmes de qualité. Un soutien dans le développement de modèles économiques visant les consommateurs à faibles revenus avec de meilleures solutions de nutrition serait utile aux entreprises de toutes sortes.

Qu'est-ce qui a bien fonctionné dans l'implication du secteur privé dans domaine des aliments riches en nutriments ? Les pistes les plus efficaces sont le soutien des PME par l'intermédiaire d'une intégration verticale dans les chaînes de valeur mondiale, les partenariats entre les petits exploitants agricoles et les entreprises plus grandes et les solutions technologiques qui augmentent l'accès des agriculteurs à des intrants agricoles tels que les fertilisants, les semences, le stockage, la technologie informatique et les conseils techniques. L'autoconsommation de cultures riches en nutriments peut être encouragée par des accords commerciaux et des interventions visant à modifier les comportements. Le partage d'outils à faible technicité ou de services de proximité ainsi que de solutions pour un stockage à froid ou pour la transformation réduit les pertes d'aliments

nutritifs. Les services de téléphonie mobile augmentent l'accès à l'information commerciale et les services de vulgarisation. Les entités du secteur public et les accélérateurs d'entreprise soutiennent les investissements visant à minimiser les risques des approches innovantes à un stade précoce. Les entreprises bien établies, quelle que soit leur taille, avec des portefeuilles matures et viables sont mieux positionnées que les jeunes entreprises pour atteindre les consommateurs pauvres ou pour soutenir les petits exploitants agricoles dans le déploiement de leurs innovations. Il y a du travail à faire dans l'élaboration de mesures appropriées et dans la production de données pour ce qui est de la durabilité et de l'impact de la nutrition dans ce pilier.

Qu'est-ce qui a bien fonctionné dans l'implication du secteur privé dans le déploiement des solutions de fortifications ? La fortification des aliments de base et des condiments a été la piste la plus efficace, grâce aux décennies d'expérience, de mobilisation, de législation, d'assistance technique et de renforcement des capacités. Un renforcement de la législation obligatoire est nécessaire pour parvenir à une certaine échelle et atteindre les consommateurs pauvres, mais il faut des capacités de mise en oeuvre. Plus de 90 pour cent des entreprises interrogées à ce sujet ont indiqué qu'elles travaillaient avec un partenaire technique en matière de nutrition, qui confère une légitimité, une connaissance et une orientation. Les investissements du secteur public au niveau des recherches et développements pré-concurrentiels ont amorcé la fortification. Les exonérations fiscales par les gouvernements sont un autre exemple de création d'un environnement favorable permettant la fortification. Les entreprises de grande taille peuvent mettre en pratique des stratégies d'approvisionnement efficaces et intelligentes, en associant des participations de chaînes logistiques locales, régionales et mondiales, mais ceci reste un défi pour les petites entreprises. Des partenariats se mettent en place afin de trouver des solutions technologiques qui permettent la participation d'exploitants de petite et moyenne taille. Les canaux de distribution de proximité peuvent être renforcés pour que les aliments fortifiés atteignent les pauvres plus facilement ; ces canaux peuvent utiliser des bons, la technologie mobile ou des programmes d'incitation visant à créer une demande et prendre en considération différents moyens d'approvisionnement alimentaire pour les foyers. Des questions complexes autour des arguments pour et contre les aliments complémentaires transformés industriellement destinés aux enfants ont freiné les progrès de facilitation d'accès pour ce groupe vulnérable.

Qu'en est-il de l'engagement du secteur privé au niveau du renforcement de la nutrition de la main d'oeuvre ? La nutrition de la main-d'oeuvre est un nouveau secteur clé depuis le sommet nutrition pour la croissance de 2013. Ce domaine d'intérêt a été choisi par quelques entreprises qui opèrent dans les pays en voie de développement grâce à la promotion et au soutien technique des organisations de nutrition du secteur public. Les multinationales ont apporté la preuve de l'impact positif des programmes intégrés de santé et de bien-être des employés. Il a également été prouvé que la supplémentation en fer était bénéfique aux travailleurs dans les pays en développement. Des interventions dans le domaine de la sécurité alimentaire et nutritionnelle font parfois partie intégrante des stratégies d'approvisionnement responsable des fournisseurs mondiaux. Les multinationales ainsi que les PME ont mis en oeuvre des interventions visant le changement de comportement en matière de nutrition ; mais la qualité, leur fréquence et leur durée des interventions varient grandement, tout comme leur impact.

Globalement, il a été constaté que les éléments ci-dessous ont bien fonctionné pour l'engagement des entreprises dans la nutrition :

- **Une alliance des forces** à travers la création de partenariats entre les entreprises et les organisations non-gouvernementales ou les organismes techniques, une minimisation des risques concernant les investissements du secteur privé à l'aide de dispositifs de soutien mis en place par le secteur public, et l'instauration de plateformes de nutrition qui montrent aux entreprises des solutions de nutrition.
- **L'intégration verticale** des petits exploitants agricoles dans les chaînes d'approvisionnement mondiales à travers une coopération étroite avec des fournisseurs qui offrent des conseils techniques et des intrants. Ceci engendre de meilleures pratiques agricoles et des produits de meilleure qualité qui sont distribués de façon plus efficace sur le marché en minimisant les pertes quand les aliments sortent de l'exploitation agricole et entrent dans les marchés. Cela encourage également des mesures visant à améliorer la sécurité alimentaire et nutritionnelle des familles d'exploitants agricoles elles-mêmes.
- **Le partage des ressources**, telles que les entrepôts frigorifiques, les unités de transformation et autres, par l'intermédiaire de systèmes de location ou de paiement à l'utilisation.
- **Des solutions de proximité** qui apportent les technologies ou les services (comme le séchage solaire ou la transformation à la ferme) aux portes de l'exploitant agricole, ou des aliments nutritifs dans des emballages de taille adaptée pour des achats sur demande par le consommateur à faible revenu. Tout cela compense les enjeux au niveau des infrastructures et de la géographie.
- **Une utilisation innovante des technologies existantes** pour atteindre les consommateurs à faible revenu avec de l'information, des produits ou des services par l'intermédiaire de la téléphonie mobile ou autre technologie informatique, énergie solaire ou solutions sous vide.

Ce qui ne fonctionne pas encore bien dans toutes les filières est la création d'une demande d'aliments nutritifs chez les consommateurs pauvres. Les entreprises pourraient justifier un investissement dans la promotion de leurs produits nutritifs de marque, puisque cela crée une demande d'aliments nutritifs. Cependant, motiver les consommateurs à reconnaître globalement les bénéfices qui dérivent d'une meilleure nutrition est un objectif au-delà des moyens de la plupart des entreprises. De plus, c'est un obstacle majeur à la construction d'une entreprise viable dans ce domaine. Tandis que certaines des plus grandes multinationales investissent dans la promotion de messages nutritionnels et sanitaires, les entreprises de plus petites taille (des micro-entreprises aux grandes entreprises nationales en passant par les PME), qui distribuent la plupart du marché, n'ont ni les moyens ni la crédibilité de faire la même chose.

Il y a un besoin urgent de collaboration entre le secteur public et le secteur privé pour investir dans des efforts innovants, continus et à grande échelle afin d'établir des normes et des préférences d'alimentation saine pour toute la population. En outre, une telle collaboration devrait soutenir les populations pauvres dans leur choix alimentaire quotidien - choisir des aliments naturellement riches en nutriments ainsi que des aliments fortifiés.

Malgré l'attrait d'un marché potentiel intrinsèque à un large nombre de consommateurs pauvres, investir pour toucher les plus démunis est un obstacle majeur pour la plupart des entreprises. La qualité nutritionnelle a un coût, et les aliments nutritifs ne peuvent pas toujours être produits et/ou vendus dans des quantités qui puissent permettre des prix abordables. La distribution de ces aliments à des prix subventionnés demande la collaboration du secteur public, au travers, par

exemple, de transferts d'argent ou de bons d'achat. De plus, les pauvres n'ont pas forcément accès aux canaux de distribution tels que les surfaces commerciales modernes. Des réseaux de distribution de proximité mis en place par une force de vente communautaire pourraient faire en sorte que les consommateurs les plus difficiles à atteindre soient servis.

Le manque de connaissances et de données. Cette revue souligne le fait que la commercialisation d'aliments nutritifs visant les consommateurs à faible revenu ne permet pas encore de réaliser des profits à court ou moyen terme. Les entreprises utilisent donc des modèles économiques hybrides et sociaux afin de développer des opportunités de marchés futurs. Elles investissent également dans des chaînes d'approvisionnement durable, en intégrant l'amélioration de la nutrition de leurs employés, avec une attente de retour sur investissement sur une plus longue durée. Mise à part la fortification des aliments de base, qui est très probante, il n'y a que peu ou pas d'éléments prouvant l'impact nutritionnel des autres pistes d'engagement des entreprises. Bien que l'efficacité des multiples produits nutritifs développés par le secteur privé ait été prouvée, les données établissant l'impact nutritionnel ou commercial de ces solutions ne sont pas aujourd'hui récoltées de manière systématique ou significative. Les paramètres et les méthodes pour évaluer la réussite commerciale et nutritionnelle sont à définir ; les chaînes de valeur et les pistes sont longues, et l'impact sur les indices nutritionnels ne peuvent pas être attribués facilement à des interventions ou des produits individuels.

De multiples lacunes ont été identifiées dans le rapport, allant de la rentabilité des stratégies de création de demande à l'efficacité des politiques et de la législation visant à créer un environnement qui permet un marché d'aliments nutritifs ciblant surtout les mères pauvres et les enfants. Dans le domaine de la nutrition de la main d'oeuvre et en particulier, il y a un manque d'éléments concernant l'impact des interventions rentables sur la sécurité alimentaire et nutritionnelle des employés.

À propos de MQSUN+

MQSUN+ fournit une assistance technique et des services en matière de connaissances au le Département pour le développement international du Royaume-Uni (DFID) et au Secrétariat du Mouvement pour le renforcement de la nutrition (Mouvement SUN), en appui aux programmes nutritionnels en faveur des populations les plus pauvres. Un consortium de cinq organisations non étatiques reconnues dans le domaine de la nutrition propose les services de MQSUN+.



Remerciements

Ce résumé exécutif a été rédigé par PATH dans le cadre du programme MQSUN+.

Crédit photo : PATH/Evelyn Hockstein.

MQSUN+ ne saurait être tenu responsable des erreurs éventuelles ou des conséquences découlant de l'utilisation des informations contenues dans ce rapport. Le présent document a été élaboré par MQSUN+ avec l'appui de UK aid et du gouvernement britannique. Cependant, les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement les politiques officielles du gouvernement du Royaume-Uni.

