



**Briefings sur le développement rural à Bruxelles**  
**Série de rencontres sur le thème du développement ACP-UE**

**Briefing session n° 13**

**Etre plus compétitif dans un contexte mondialisé :  
défis et opportunités pour les PME dans le secteur agricole ACP**

***Mercredi 23 Septembre 2009 – 8h30 – 13h00***

**Le cas de Noelville Ltd. (Grenade)**

**Denis Noel – Noelville Ltd.**

***Résumé exécutif***

**Contexte**

Le siège social de la société Noelville Limited est établi dans le district de St. Andrews, à la Grenade. L'entreprise a été constituée le 4 mai 1978 à partir du patrimoine de Carlyle Noel, composé de terres agricoles productrices de noix de muscade, de cacao et de bananes. Les actionnaires de Noelville sont les six enfants de Carlyle et Sylvia Noel, le premier étant décédé mais son patrimoine demeurant actionnaire. Denis Noel (l'un des enfants) est administrateur délégué de l'entreprise. Agronome de profession, il a mené une carrière bigarrée, notamment dans le secteur public, au sein du corps diplomatique et comme ministre gouvernemental, ainsi que dans la culture de fleurs tropicales rares (ce qui a valu à la Grenade quatre médailles d'or à la prestigieuse Chelsea Flower britannique) et à présent, comme entrepreneur impliqué dans la production agricole. Sa contribution au développement de la Grenade a été reconnue et, en juin 2004, il a été décoré de l'Ordre de l'Empire britannique sur la liste d'honneur de la Reine.

Les principaux objectifs de l'entreprise sont :

1. Le développement de l'aspect foncier de l'exploitation de manière optimale via la production de cultures de production à valeur ajoutée.
2. La mise à disposition de tous de produits renforçant le système immunitaire afin de prévenir des problèmes sanitaires tels que le SIDA et le SRAS.
3. Être à la pointe du développement d'herbes médicinales issues de plantes originaires de la Grenade et en faire bénéficier les populations.

La mission de l'entreprise consiste à :

« Fabriquer des produits naturels d'origine agricole bénéficiant aux consommateurs locaux et étrangers. »

En juillet 2000 le SPRAY ANTIDOULEUR NUT-MED a été lancé à la Grenade, et a connu un succès immédiat. Il s'agit du produit-phare de Noelville, avec des ventes atteignant plus de 1,3 million de \$ CE en 2008.

Les principaux ingrédients de Nut-Med – huile de noix de muscade et de macis – proviennent de la noix de muscade. La Grenade étant le deuxième producteur mondial de noix de muscade (après l'Indonésie, la production de Grenade étant cependant de première qualité), l'approvisionnement de Noelville en ingrédients est toujours assuré, la GCNA ayant en outre garanti que la demande locale sera toujours satisfaite en priorité.

**Produits**

Tous les produits de Noelville font partie des secteurs industriels de produits herbaux/bios/naturels. Il s'agit d'une industrie en expansion rapide et, selon une étude du CTA, le commerce international de produits

botaniques en tant qu'extraits herbaux et produits semi-finis dépasse 30 milliards de dollars US par an. Nut-Med est le produit-phare de l'entreprise, mais elle propose également sept autres produits :

- 1) *des fleurs*
- 2) *du jus de noni*
- 3) *du thé de verveine*
- 4) *de la poudre de verveine (assaisonnement)*
- 5) *du thé de gaïac*
- 6) *des capsules de gaïac*
- 7) *du thé de petit baum*

Noelville met également au point de nouveaux produits, notamment :

- 1) Des jus : jus de fruits frais surgelés : CARIRI contribue au développement de quatre (4) jus de fruits : fruits de la passion, pamplemousse, orange et pomme golden. Les prochaines étapes porteront sur les analyses microbiologiques, chimiques et nutritionnelles, ainsi que sur l'évaluation de la durée de conservation et l'analyse sensorielle afin de déterminer leur acceptabilité par les consommateurs.
- 2) Des lotions pour le corps : à la verveine et aux extraits floraux (au stade de la recherche).
- 3) Fleurs et jardin : expansion de la ligne florale et développement de l'exploitation en tant que « jardin » ouvert au public.

### **Ventes et marketing**

Les ventes locales de tous les produits de Noelville ont résolument augmenté mais celles de Nut-Med ont connu une croissance spectaculaire – de 91 952 \$ CE en 2000 à 1,3 million de \$ CE en 2008. Ce succès est largement tributaire de l'efficacité du produit et de son acceptation par les consommateurs. Par ailleurs, les efforts de marketing sont essentiellement focalisés sur Nut-Med, notamment à travers des spots radio et télévisés, des annonces dans les magazines et un site Web dédié (couverture nationale et régionale).

Les exportations concernent principalement Nut-Med, bien que les autres produits soient également renseignés sur le site Web de Noelville, [www.noelvilleltd.com](http://www.noelvilleltd.com), et dans quelques magazines. Nut-Med est enregistré auprès de la FDA, ce qui lui donne un accès concurrentiel non seulement aux États-Unis, mais également dans les pays CARICOM et européens de manière informelle, via DHL, FEDEX ou envoi postal traditionnel. De nouveaux marchés sont continuellement explorés et l'entreprise estime qu'il est temps de tirer pleinement parti de l'accès au marché américain. C'est dans cette optique que nous cherchons à nous attacher des services de consultance à court terme, afin de nous ouvrir les portes de quelques-uns des principaux acteurs de ce marché, tels que Walgreens, CVS, Right Aid et Walmart. Si nous y parvenons, le marché de la noix de muscade de la Grenade sera bouleversé, de la vente de matières premières à celle de produits finis, tout en stimulant le développement économique dont la Grenade a cruellement besoin.

Avec une promotion efficace, Nut-med pourrait exploiter la majeure partie de la production de noix de muscade de la Grenade et, en tant que produit à valeur ajoutée, les bénéfices des échanges étrangers seraient phénoménaux.