

NOVALLIANCE

Le magazine interne du groupe NOVALLIANCE
N°79 - Mars 2026

l'info



Nos marques : stratégie développement et nouveautés à la gamme : que se passe-t-il en 2026 ?

P.4

Focus métier : le métier de Business Analyste

P.7

Informations Groupe : feuilles de route 2026 des comités métiers

P.9

BILLET D'HUMEUR P. 2

INFOS VARIÉTÉS P. 3

- Access : La coriande n'a jamais été aussi abordable !
- Technisem : retour de développement sur la pastèque BIVOUACK

NOS MARQUES P. 4

- Stratégie de développement et nouveauté à la gamme : que se passe-t-il en 2026 ?
- L'application mobile à maintenant 5 ans !
- Supports promotionnels Technisem quelle stratégie pour les posters ?

FOCUS NOVALLIANCE P. 7

- Focus métier : Business Analyste
- Portrait collaborateur : Jean Claude RANDRIATSARAFARANIAINA

INFORMATIONS GROUPE P. 8

- Feuilles de route des comités métiers
- Projet d'évolution de plusieurs identités visuelles de sociétés du Groupe
- Réorganisation Groupe du contrôle interne et de l'audit interne

COTÉ RH P. 10

ACTUALITÉS GROUPE P. 12

- Retour sur la réunion recherche 2026
- Journée au champs organisé dans la localité de kombou-Babadjou au Cameroun
- Réunion annuelle au Burkina Faso : entre bilan et reconnaissance
- Visite commentée à Sahelia Sem : chou BIG BALL



ENSEMBLE, NOUS POUVONS ENVISAGER L'AVENIR AVEC CONFIANCE !

Les récents événements au Moyen-Orient nous rappellent combien l'équilibre international reste fragile. Nous devons rester attentifs et lucides, sans pour autant céder à l'inquiétude.

Au milieu de ces bouleversements, notre Groupe continue de tracer sa voie. Je veux saluer notre capacité collective à avancer avec sérénité et professionnalisme. Au delà des outils et des plans, c'est vous, les femmes et les hommes du Groupe qui permettez à notre organisation de rester solide et de continuer à contribuer au développement d'une agriculture tropicale performante et durable, au service des petits agriculteurs.

Ensemble, nous pouvons regarder l'avenir avec confiance, continuer à transformer les défis en opportunités et à construire un futur résolument positif pour le Groupe.

Dans cette édition, vous découvrirez les feuilles de route des comités métiers pour 2026, qui serviront de fil conducteur tout au long de l'année.

Je suis convaincue que, grâce à cette vision partagée et à la force humaine qui nous unit, nous avancerons avec confiance, clarté et enthousiasme vers une année porteuse de sens et de réussite pour chacun d'entre nous.

Ensemble, continuons à faire grandir notre Groupe !

*Caroline NEVEU BONNET, Directrice générale adjointe
TECHNISEM et Directrice Commerciale Groupe, STEPS 4*

LA CORIANDRE N'A JAMAIS ÉTÉ AUSSI ABORDABLE !



Bonne nouvelle : la coriandre cultivée rejoint la gamme ACCESS dès février 2026 !

La coriandre ACCESS est adaptée aux besoins du marché ouest-africain et est particulièrement appréciée par la diaspora libanaise, grande consommatrice de cette aromatique. Proposée à un tarif plus accessible tout en préservant ses qualités agronomiques et aromatiques, elle offre une alternative fiable et économique. Avec ACCESS, distributeurs et producteurs bénéficient désormais de semences de coriandre de qualité standard au meilleur coût.

Comme pour les autres variétés de la gamme, elle est disponible en sachet aluminium de 100 g. Elle sera également disponible en sachet aluminium de 1 kg et de 500 g.

La gamme ACCESS comporte désormais 20 variétés dont 3 aromatiques et continuera de s'étoffer en 2026.

Florent MOURNETAS – Chef de produit - chargé de développement Gamme Confrères, STEPS 7

RETOUR DE DÉVELOPPEMENT SUR LA PASTÈQUE BIVOUACK



La variété BIVOUACK, développée sur le segment de KAOLACK à l'issue de plusieurs années de sélection et d'essais en conditions agricoles réelles, a été conçue pour répondre aux attentes des producteurs en matière de rendement, de calibre et de qualité des fruits.

Les essais conduits sur plusieurs campagnes et dans différents pays ont mis en évidence un bon développement végétatif, une croissance rapide des fruits, une production régulière et une forte proportion de fruits de gros calibre.

Sur le plan qualitatif, BIVOUACK se distingue par une chair rouge intense, une teneur élevée en sucre et une texture croquante, répondant aux exigences du marché et aux préférences des consommateurs. Les retours des producteurs sont globalement positifs, confirmant sa bonne adaptation aux conditions locales, sa stabilité de performance et son fort potentiel.



Soukaina AMAZDO, Cheffe de Produits, STEPS 8

STRATÉGIE DÉVELOPPEMENT ET NOUVEAUTÉS À LA GAMME : QUE SE PASSE-T-IL EN 2026 ?

En 2026, les Rencontres Marketing ne se tiendront pas en présentiel. Pourtant, les nouveautés à la gamme sont bien au rendez-vous et la dynamique de développement se poursuit activement !

L'équipe Marketing proposera aux équipes développement et marketing de chaque Partner, une alternative digitale courant avril, pour vous informer des nouveautés et faire le bilan des variétés et stratégies de développement.

Au programme :

- Un book papier : un support complet regroupant les nouveautés de l'année ainsi que les variétés en développement sera diffusé au niveau Groupe.
- Des vidéos dédiées par gamme : ce support sera transmis aux responsables développement et commerciaux, qui auront pour mission de les diffuser à leurs équipes respectives.
- Un challenge : quel Partner deviendra incollable sur les nouveautés 2026 ? Un quizz sera partagé via WhatsApp Business. Une façon amusante de tester vos connaissances et de renforcer la cohésion d'équipe même à distance.

Restez connectés, les détails pratiques vous seront communiqués très prochainement.

L'équipe des chefs de produits.

L'APPLICATION MOBILE A MAINTENANT 5 ANS !

Lancée en avril 2021, l'application mobile TECHNISEM a désormais quelques années à son compteur ! Cette application que vous connaissez tous, a pour vocation d'être un catalogue amélioré, le tout dans votre poche !



A la fois catalogue, guide phytosanitaire, calculatrice ou support marketing (notamment grâce à la liste des points de ventes disponible en fonction du pays de l'utilisateur), nous avons pensé l'application pour qu'elle soit également personnalisée.

Contrairement au catalogue papier, l'application est :

- **Mise à jour régulièrement** : plus besoin d'attendre des années avant de retrouver la nouveauté de l'année !
- **Personnalisée** : les variétés de la gamme TECHNISEM qui ne sont pas adaptées à vos marchés ne sont pas affichées.
- **Un outil puissant, à vous approprier** : grâce à la liste des magasins, les producteurs peuvent retrouver les boutiques facilement, sans avoir à consulter un site internet, des nouveautés sont régulièrement mises en avant, des vidéos sont disponibles pour un grand nombre de variétés et peuvent vous aider à en faire la promotion ! Des notifications peuvent être envoyées à tous les utilisateurs du pays pour leur signaler l'organisation d'un Field Day ou votre participation à une foire agricole par exemple !

Vous l'aurez compris, l'application peut être un atout dans votre quotidien.

Mais pour que tout cela fonctionne, l'application a besoin d'être tenue à jour et animée et ça, c'est un vrai travail de groupe ! Une application personnalisée implique une gestion particulière pour chaque pays (et l'appli est disponible dans un très grand nombre de pays !), c'est donc un travail de fourmis.

Nous avons besoin de la vigilance de tous.





LA FAQ DE L'APPLI MOBILE

1. Il manque une variété au catalogue de l'application mobile dans mon pays, qui dois-je contacter ?

Le contenu variétal de l'application mobile est tenu à jour par l'équipe des chefs de produits. Selon la variété, vous pouvez contacter le chef de produit en charge de la gamme par mail, Teams ou WhatsApp. Les moyens ne manquent pas et leurs coordonnées sont disponibles dans l'annuaire Novalliance. Les coordonnées des chefs de produits sont également rappelées en bas de cet article.

RAPPEL : l'application TECHNISEM porte bien son nom. Elle est dédiée à la gamme TECHNISEM et il est donc normal de ne pas y retrouver les produits des autres marques du Groupe.

2. Un magasin a changé d'adresse mais la mise à jour n'a pas été faite dans l'appli mobile : comment faire pour rectifier au plus vite ?

Si des informations en lien avec la liste des points de ventes changent (ouverture, fermeture, nouvelle équipe, nouvelle adresse etc.), informez l'équipe communication de Technisem en mettant en copie le MR et le CR de votre pays. Il est primordial pour un Partner que cette liste soit à jour, si ce n'est pas le cas, de potentiels clients risquent de se rendre à une mauvaise adresse ou appeler un numéro injoignable et renoncer à vous contacter.

3. Il y a un bug dans l'application mobile, qui prévenir ?

Envoyez un mail à l'équipe communication de Technisem en décrivant précisément le problème rencontré, en faisant idéalement une capture écran vidéo ou capture photo et en renseignant le modèle et la version de votre smartphone.

4. L'application TECHNISEM n'est pas disponible sur IPHONE, c'est normal ?

C'est bien « normal » en effet. Lorsque l'application mobile a été lancée, nous avons fait le choix de la développer sur le système le plus répandu sur notre marché principal : Android. Le développement de ce genre d'outil est un réel investissement tant en termes de temps que de budget et il a fallu faire des choix. Mais l'information a bien été enregistrée et face au succès qu'elle rencontre nous sommes en train d'étudier la possibilité de la rendre disponible également sur Iphone.

5. J'organise un Field day ou je participe à un événement (salon, foire, etc.), comment puis-je le mettre en avant et le faire savoir à mes clients en envoyant une notification ?

Une actualité peut être personnalisée et diffusée dans un seul pays. Nous pouvons mettre en avant un Field day, l'organisation d'un événement ou la participation à une foire agricole par exemple, directement sur la page d'accueil. N'hésitez pas à informer l'équipe communication TECHNISEM pour qu'elles puissent adapter votre actualité. Il vous faudra préciser la date et lieu de l'événement, prévoir une photo et avec si vous le souhaitez un lien vers un site ou un post sur les réseaux sociaux et bien sûr anticiper (au moins une semaine à l'avance mais le plus tôt sera le mieux.)

Une fois l'actualité mise en avant sur la page d'accueil, une notification peut être envoyée à tous les utilisateurs d'un pays. Il faudra pour cela envoyer, toujours à l'équipe communication de TECHNISEM, une phrase courte que vous souhaitez diffuser.

Si vous avez encore des questions, vous l'aurez compris : contactez n'importe quel membre de l'équipe des chefs de produits ou de l'équipe communication de TECHNISEM !



UNE QUESTION SUPPLÉMENTAIRE ?

Équipe com' : communication@technisem.com

Maily LAMPARIELLO : mailly.lampariello@technisem.com

Blandine AMAGAT : blandise.amagat@technisem.com

Soukaina AMAZDO : soukaina.amazdo@technisem.com

Hiba HINNACH : hiba.hinnach@technisem.com

Philippe ROYAL : philippe.royal@technisem.com

Suzon TRAINSON : suzon.trainson@technisem.com

SUPPORTS PROMOTIONNELS TECHNISEM : QUELLE STRATÉGIE SUR LES POSTERS ?



Depuis quelques années, un travail de fond est mené sur la communication au sein du Groupe et notamment sur les affichages en boutique (dans nos magasins ou ceux des revendeurs).

Les supports promotionnels comme les posters font partie intégrante de l'identité visuelle de la marque TECHNISEM et sont omniprésents.

Ils ont deux fonctions :

1. Appuyer le lancement d'une nouvelle variété (faire connaître une variété qui vient d'arriver à la gamme)
2. Promouvoir notre image de marque (associer la marque TECHNISEM avec les variétés leader du marché)

Leur renouvellement (dans nos boutiques mais également chez les revendeurs et grossistes) est primordial pour l'image de marque. Des posters déchirés ou décolorés par exemple, ne renvoient pas une bonne image, de la même manière, le contenu doit toujours être d'actualité.

Ne soyez pas étonnés : les posters imprimés par Technisem concernent principalement les nouvelles variétés les plus stratégiques de l'année.

Conscient du besoin grandissant en posters personnalisés, une cinquantaine de posters de Variétés Recherche en lancement ou développement et prêts à être imprimés au niveau local vont être mis à disposition en PDF et en plusieurs langues sur la photothèque Groupe en 2026.

Chaque Partner pourra donc les imprimer selon son besoin et en accord avec la stratégie de Technisem et du Groupe.

Dans tous les cas, n'hésitez pas à contacter les équipes communication ou les chefs de produits en cas de besoin, nous restons disponibles !



Photothèque du Groupe



Les visuels présentés sont des exemples de posters prêts à être imprimés.

FOCUS NOVALLIANCE

FOCUS MÉTIER - BUSINESS ANALYSTE



Le Business Analyste n'est pas affecté à une structure mais rattaché à un métier (R&D, Industrie, Distribution). Il a une vue globale des process ce qui permet d'assurer l'interconnexion entre les différents métiers.

Nos missions s'articulent autour d'un leitmotiv : participer au pilotage de des activités R&D, industrielle et de distribution du groupe Novalliance.

Notre objectif :

- Donner un éclairage financier pour accompagner chaque métier,
- Aider la Direction, les différents services à naviguer en toute sécurité et aller dans la bonne direction pour atteindre leurs objectifs en ligne avec la stratégie 2030.

De façon imagée : imaginons que l'entreprise soit une voiture : le Business Analyste, c'est celui qui va regarder régulièrement le tableau de bord pour s'assurer que la vitesse, la consommation de carburant et les différents niveaux sont dans les bonnes zones et donner une information fiable.

Notre quotidien :

- Définir et suivre des outils d'analyse et d'aide à la décision (Budget, Business plan, indicateurs clés de performance, Calcul de coûts),
- Établir des plans d'action.

Chaque journée peut être différente. **Un mot pour nous définir : BUSINESS PARTNER**



Antoine MÉNARD, Business Analyste Industrie, STEPS 7
Christelle TANDJE, Business Analyste station et recherche, STEPS 9
Soyoubou SARR, Business Analyste Distribution, STEPS 6

PORTRAIT COLLABORATEUR



Je m'appelle Jean Claude RANDRIATSARAFARANIAINA et j'occupe depuis 4 ans le poste de Responsable Stock chez Masomboly Mada.

Grâce à mes expériences, j'ai développé un solide sens de l'organisation, de la rigueur et de la responsabilité dans la gestion des stocks. Ce poste m'a permis d'acquérir discipline, expérience et un sens aigu des responsabilités.

J'apprécie le travail bien fait et l'organisation, et je m'efforce chaque jour de perfectionner mes compétences. Sérieux, motivé et engagé, je suis prêt à relever de nouveaux défis et à construire mon avenir professionnel avec confiance.

Jean Claude RANDRIATSARAFARANIAINA, Responsable stock, STEPS 8

RÉORGANISATION DU CONTRÔLE INTERNE ET DE L'AUDIT INTERNE

Les services de contrôle interne et d'audit interne se réforment. Cette réorganisation vise à toujours mieux accompagner et sécuriser la croissance du groupe Novalliance. Elle s'inscrit dans la continuité d'un système global qui a jusqu'ici démontré sa capacité à sécuriser les actifs du Groupe et à préserver les résultats générés par sa croissance.

Ces réformes de l'audit interne et du contrôle interne répondent à des objectifs clairement définis :

1. Renforcer la formalisation et l'harmonisation de leurs pratiques entre toutes les entités et les activités du Groupe
2. Améliorer leur coordination
3. Structurer leur pilotage grâce à l'implémentation d'une cartographie des risques et d'un plan de contrôle interne
4. Améliorer leur rayonnement en interne et externe en étant vus comme de véritables leviers d'amélioration continue
5. Renforcer leur fonction de pilotage des activités du Groupe en élargissant leur champ à la gestion des opportunités

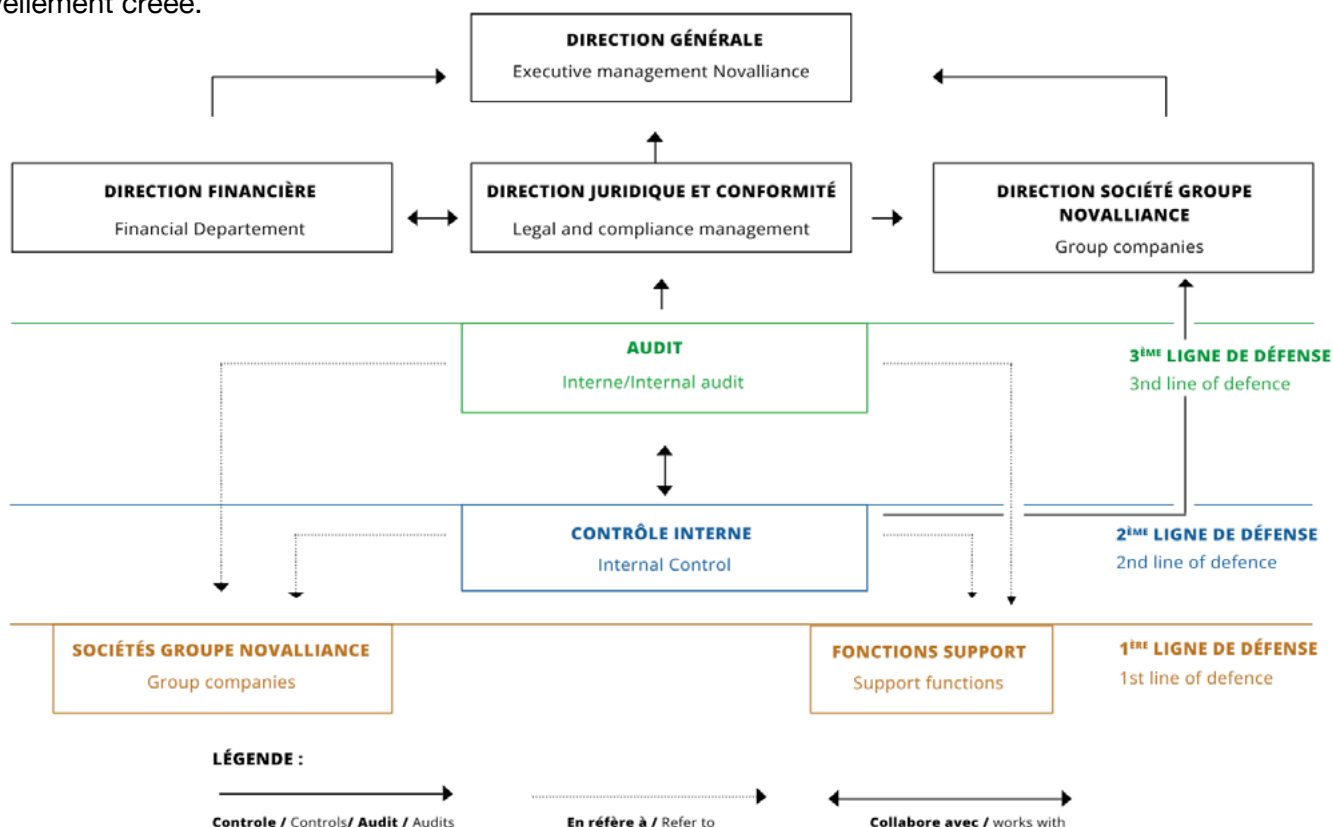
Audit interne

- Mise en place d'un pool d'auditeurs internes occasionnels qui permettra de mobiliser des collaborateurs issus de métiers variés (opérations, logistique, qualité, RH, informatique, commercial...), et élargissement de l'audit à d'autres thèmes que la comptabilité et la finance
- Instauration d'une cartographie des risques comme outil de pilotage
- Simplification de la communication avec les audités avec notamment la refonte des rapports d'audit

Contrôle interne

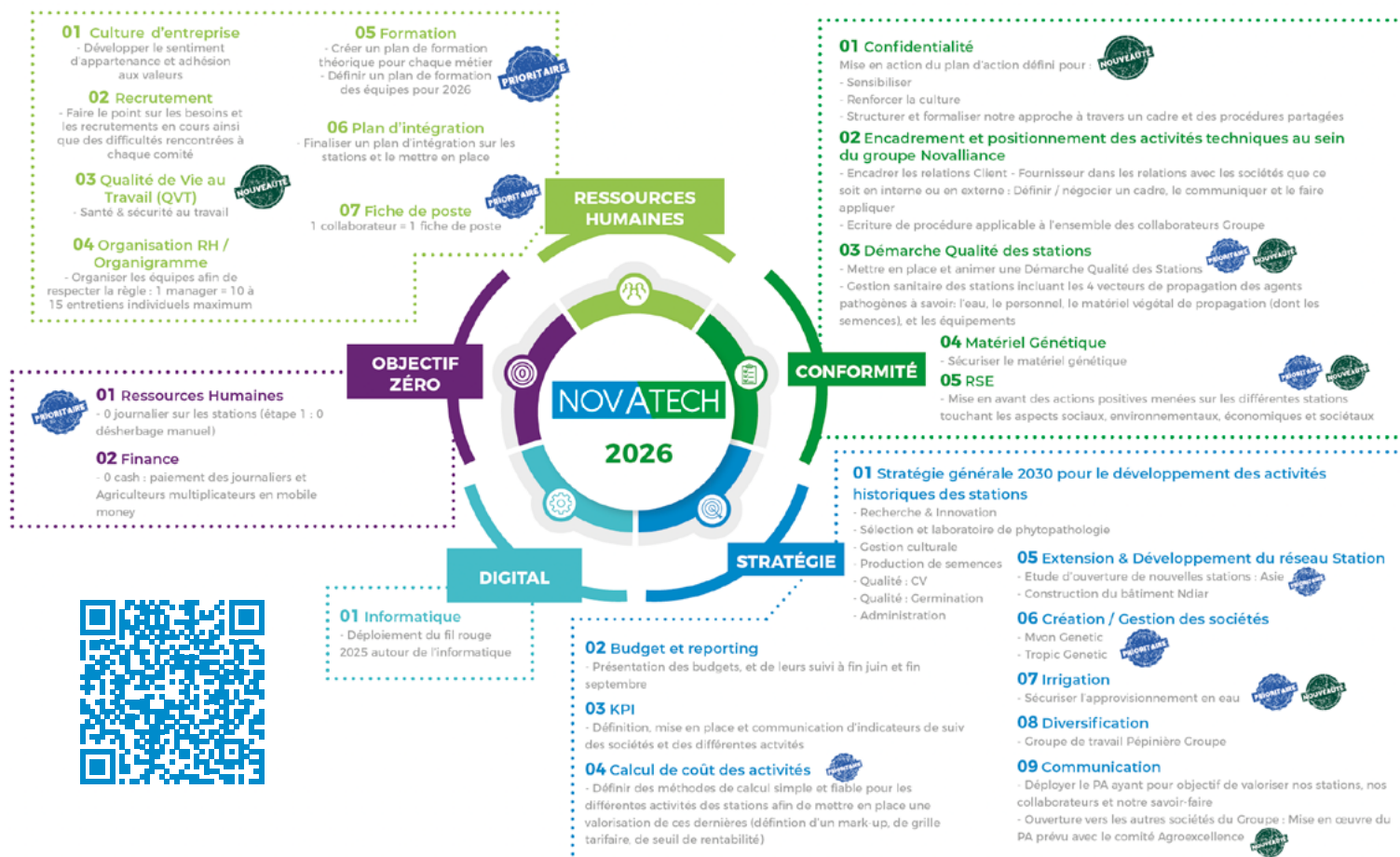
- Mise en place d'un plan de contrôle interne
- Alignement des pratiques avec l'audit interne via la cartographie des risques
- Extension des missions des contrôleurs interne sur l'ensemble du pays : extension aux autres activités que la seule distribution
- Mise en place de contrôles croisés entre pays limitrophes
- Révisions de la fiche de poste des contrôleurs internes avec le rajout de nouveaux domaines à contrôler : tarifaires, rapprochements bancaires, etc.

Si le contrôle interne demeure sous la responsabilité de chaque gérant/responsable de service et de la Direction des réseaux de distribution, l'audit interne dépend dorénavant de la Direction juridique, conformité et immobilier, nouvellement créée.



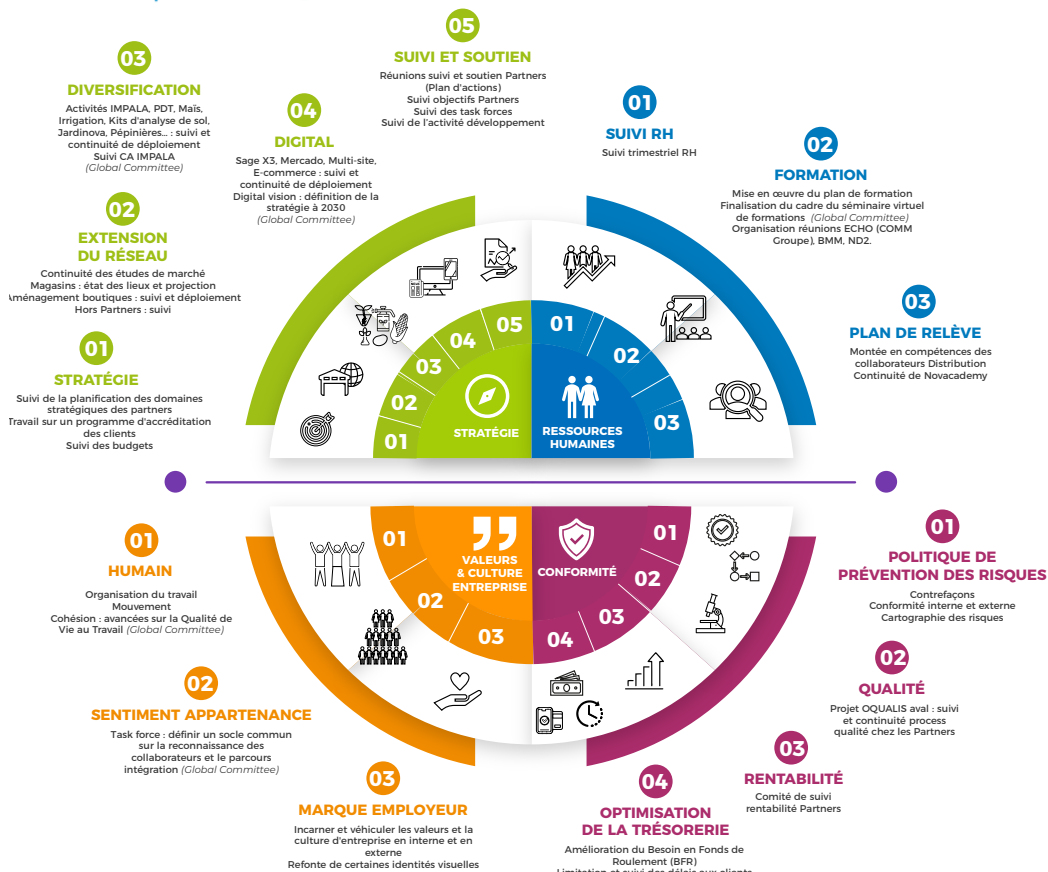
FEUILLES DE ROUTES 2026 DES COMITÉS MÉTIERS

Cliquez sur les images pour en savoir plus sur les feuilles de routes 2026 des comités métiers.



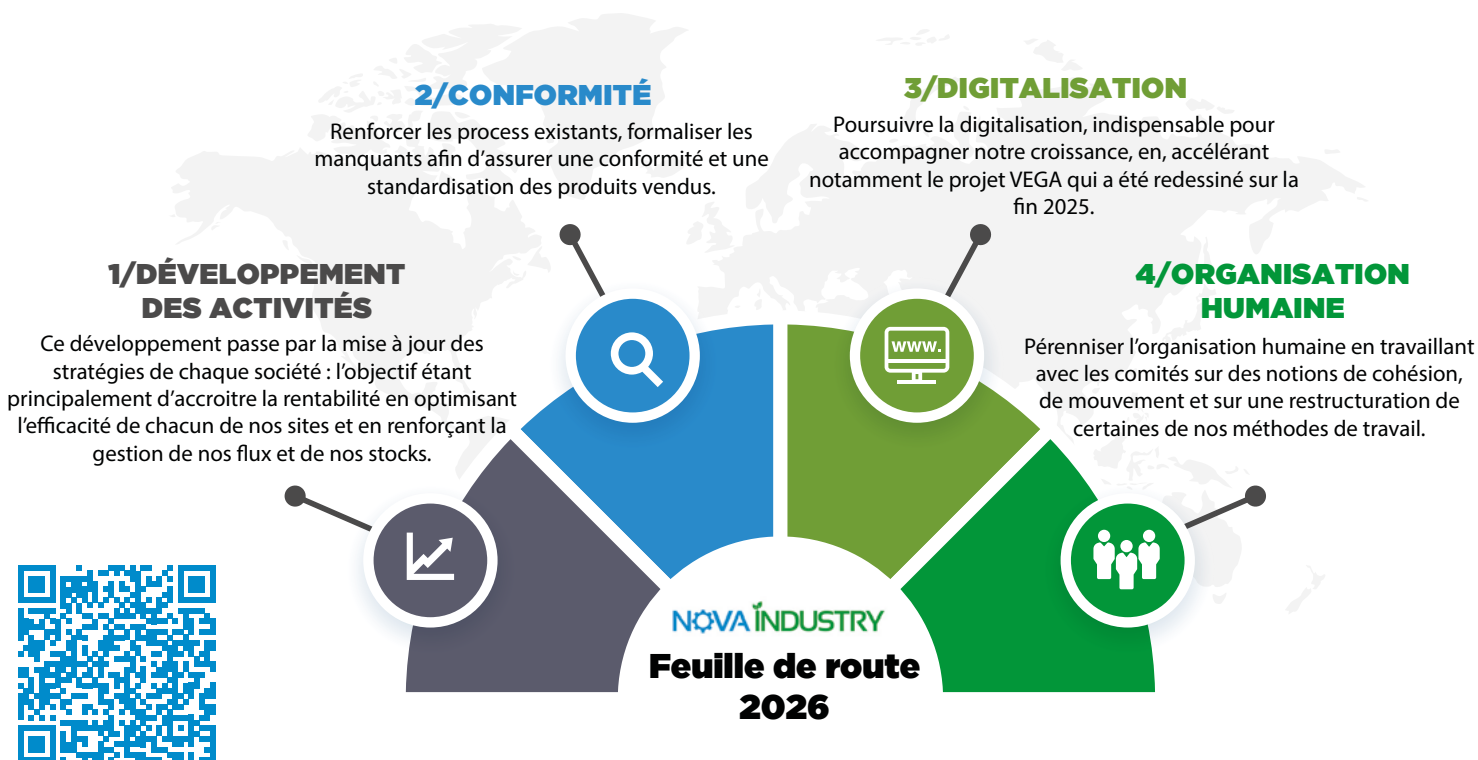
AGROEXCELLENCE

Conquer Boundless Humanity



En 2026, Nova Industry poursuit les actions initiées les années précédentes pour coordonner les activités industrielles et le développement de marques du Groupe afin de contribuer à l'atteinte des objectifs 2030.

Pour se faire, le comité construit toujours ses actions sur **4 axes complémentaires** :



ARRIVÉES

- Sidy Boudou CAMARA, Assistant administratif et comptable, Rimsen
- David CAUCHIE, cariste,, Technisem
- Georges DE ROUECHE, opérateur réception/sortie de vrac, Technisem
- Alexandre LE CHEVREL , préleveur-échantillonneur, SeedLab

DÉPARTS

- Marie Etienne DIOUF, Assistante sélectionneur Poivron, Tropicasem

NAISSANCES

- Fils de Samuel BADJI, Assistant contrôleur interne, Tropicasem
- Fils d'Aguibou DIALLO, Chef de Gammes Diversification, Technisem
- Fille de Lydie JOUSSELAINE, Opératrice de Conditionnement, Technisem
- Fils de Philippe R MANGA, Sélectionneur Gombo, Bissap, LFA, Tropic Genetic
- Fille d'Anouk MITONNEAU, Opératrice de Conditionnement, Technisem
- Fils de Sokhna Faty D THIAM, Assistante contrôle variétal, Tropic Genetic

MARIAGE

- Blaise Gnolo DIABONE, Vendeur magasin Ziguinchor, Tropicasem
- Mouhamadou MANSOUR DIAO, Tropicasem
- Ahmada NOUROUDINE AHIDJO, Contrôleur interne, Semagri
- Ousmane SOW, Responsable Zone, Tropicasem

CÔTÉ RH



*Il est possible que certains départs ou arrivées ne nous aient pas été communiqués. N'hésitez pas à nous en informer pour le prochain numéro.

ÉVOLUTION DES IDENTITÉS VISUELLES : UN NOUVEAU PROJET POUR PLUSIEURS SOCIÉTÉS DU GROUPE

Le CODIR a récemment acté une décision importante pour l'avenir de plusieurs sociétés du Groupe : faire évoluer leurs identités visuelles en repensant leurs logos. Cette démarche s'inscrit dans une volonté de renforcer la singularité de chaque société, de se dissocier des marques (Technisem et Tropica) tout en préservant la cohérence globale qui fait la force du Groupe.

Sur les deux prochaines années les collaborateurs des sociétés concernées vont ainsi co-construire leurs nouvelles identités visuelles avec l'appui des équipes communication. Des temps d'échange et de présentation seront organisés au fur et à mesure de l'avancement du projet afin d'impliquer les équipes et de partager les étapes clés.

Dans un contexte où l'image de marque joue un rôle clé dans la lisibilité et la différenciation, il est devenu essentiel de permettre à chaque société d'exprimer davantage sa personnalité et son rôle au sein de son territoire.

LES ÉVOLUTIONS DES LOGOS À VENIR :

NOVATECH



AGROEXCELLENCE

Conquer Boundless Humanity



Anne-Laure GRIMAUD, Responsable Communication Groupe, STEPS 5



Atelier créatif réalisé en côte d'ivoire en janvier 2026.

Retrouvez toutes les actualités en détail sur votre espace privé du site : <https://novalliance.net/espace-prive/actualites/>



RETOUR SUR LA RÉUNION RECHERCHE 2026



Rendez-vous annuel pour les équipes de sélection mais également les chefs de produits et les responsables production espèces, la réunion recherche s'est tenue au Cameroun, sur la station IROKO, du 16 au 20 février.

[Lire la suite](#)

Morgane RAYNAL, Responsable Sélection Groupe et Chargée de recherche Sénior SOL, STEPS 5



JOURNÉE EN CHAMPS DANS LA LOCALITÉ DE KOMBOU-BABADJOU AU CAMEROUN



Démonstration en plein champ de la variété de chou « RED BALL F1 2 », organisée par le producteur Didier à Kombou-Babadjou.



[Lire la suite](#)

Yves EWANDJE, Développeur - Direction DOUALA, STEPS 9



RÉUNION ANNUELLE AU BURKINA FASO : ENTRE BILAN ET RECONNAISSANCE

Du 28 au 29 janvier, les équipes de Nankosem, Impala Burkina, Nankogenetic et Agrivision Burkina se sont réunies pour leur traditionnelle rencontre annuelle en présence du DRH Afrique, Birahim BANDIA.



[Lire la suite](#)

Nadine LAWSON, Chargée de communication, STEPS 9



VISITE COMMENTÉE : CHOU BIG BALL.



Lors des événements organisés, les variétés de chou sont mises à l'honneur afin de célébrer la fête du chou avec l'ensemble des participants et de valoriser l'importance de cette culture.



[Lire la suite](#)

Moussa SAIDOU, Responsable Développement / Référent communication - Direction NIAMEY, STEPS 8

