



FEED THE FUTURE

Initiative des Etats-Unis contre la faim et pour la sécurité alimentaire dans le monde

MALI SUGU YIRIWA, ZONE DU DELTA



Photo: Bourse Régionale aux céréales, janvier 2022. ©CARE Mali/Sugu Yiriwa.

GUIDE MÉTHODOLOGIQUE D'ORGANISATION DES BOURSES RÉGIONALES AUX CÉRÉALES



Etapes et outils de la démarche

Août 2022

TABLE DES MATIÈRES

II Sigles et
abréviations

III Contexte et
justification

IV Objectifs global et
spécifiques

V Phases et
démarches

V Phase
préparatoire

VIII Phase
d'exécution

IX Phase de suivi post bourses
régionales aux céréales

SIGLES ET ABREVIATIONS

B2B : Business to Business

MPME : Micro, Petite et Moyenne Entreprise

ONG : Organisation Non Gouvernementale

OP : Organisation de Producteurs

PMA : Plateforme Multi-Acteurs

UT : Unité de Transformation

VSLA/AVEC : Association Villageoise d'Épargne et de Crédit

ASCOMA : Association des Consommateurs du Mali

REDECOMA : Regroupement pour la Défense des Consommateurs du Mali



Ce guide a été rendu possible grâce au généreux soutien du Peuple Américain par l'intermédiaire de l'Agence des États-Unis pour le Développement International (USAID). Le contenu est la responsabilité de CARE et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'USAID ou du Gouvernement des États-Unis.

I. Contexte et justification :

L'Activité Feed the Future Mali Sugu Yiriwa est un accord de coopération quinquennale financé par l'Agence des États-Unis pour le Développement International (USAID). Elle vise à renforcer la résilience des communautés agricoles et commerciales dans les régions de Mopti et de Tombouctou, grâce à une approche axée sur le marché inclusif, sensible à la nutrition ; et une croissance économique induite par l'agriculture.

Pour améliorer la fourniture des produits et services de qualité aux producteurs, et les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) de la zone du Delta, Sugu Yiriwa organise des événements de commercialisation en étroite collaboration avec les leaders communautaires, les services techniques déconcentrés de l'Etat au profit des acteurs du marché – notamment les Organisations de Producteurs Agricoles, les Micro, Petites et Moyennes Entreprises (commerçants céréaliers, unités de transformation agro-alimentaires, fournisseurs d'intrants, institutions de financement etc).

La Plateforme Multi Acteurs (PMA), une entité représentative des différentes corporations des acteurs du système de marché, se donne comme responsabilité de faciliter les échanges dans le domaine de la commercialisation, tendant à promouvoir la vente des produits agro-pastoraux et la facilitation d'accès des acteurs du marché aux services financiers.

Dans le but de promouvoir les activités de commercialisation, la PMA facilite l'organisation des événements comme :

- Les ateliers de mise en relation des acteurs du marché (B2B) pour les intrants agricoles (grandes cultures et cultures horticoles) ;
- Les foires Agricoles ;
- Les bourses régionales aux céréales ;
- Les opérations de ventes promotionnelles de bétail (Ramadan, Tabaski et Maouloud).

Cependant, il a été constaté un déficit relatif à la disponibilité d'outils adéquats pouvant guider l'efficacité et l'efficience de l'organisation et de la conduite de ces événements. En vue de pallier ce déficit et d'attribuer une dynamique durable à l'organisation de ces événements de commercialisation, Sugu Yiriwa – de concert avec d'autres partenaires d'implémentation – a jugé nécessaire de développer un outil pédagogique pouvant guider de manière efficace la tenue de ces événements.

Cet outil servira de document de référence aux acteurs du marché et d'autres initiatives futures liées au développement des systèmes de marché.



II. Objectif global et spécifiques :

a. Objectif global :

Contribuer au renforcement des capacités des acteurs du marché dans l'organisation et la tenue des bourses régionales aux céréales.

b. Objectifs spécifiques :

De façon spécifique, il s'agit de :

- Accompagner les acteurs pour une meilleure compréhension des phases d'organisation et de la tenue des bourses régionales aux céréales.
- Produire des outils pédagogiques pour l'organisation et la tenue des bourses régionales aux céréales.
- Proposer des conseils pratiques dans l'organisation et la tenue des bourses régionales aux céréales.

I. Audience pour ce guide :

Le guide est destiné aux acteurs impliqués dans les activités de commercialisation des produits agro-pastoraux, commerciaux et artisanaux à savoir :

- Les Plateformes Multi-Acteurs (PMA).
- Les acteurs du marché représentant les organisations de producteurs, les unités de transformation agro-alimentaires, les commerçants, les institutions financières, les artisans, les institutions financières, l'ASCOMA, le REDECOMA, etc.
- Les collectivités territoriales.
- Les services techniques de l'Etat.
- Les représentants des partenaires techniques et financiers (ONG, Projets/Programmes, agences, etc.)

II. Phase et démarches :

1. Phase préparatoire :

Cette phase comporte les points suivants :



Démarches méthodologiques

- Elaborer les termes de référence (TDR) et le budget des évènements.
- Organiser des rencontres de planification avec les différents acteurs impliqués (PMA/Acteurs de marché, services techniques, et autres personnes ressources...) pour statuer sur la date, la durée et le lieu de l'évènement avec toutes les commodités (accessibilité, électricité, eau courante, latrines etc).
- Elaborer un plan d'actions pour guider l'organisation des évènements avec des niveaux de responsabilité et des échéances clairement définies.
- Elaborer et valider les outils de collecte des données (besoins d'achat et de vente).
- Elaborer la fiche de participants (liste de présence).
- Elaborer les projets de discours pour les différents intervenants.
- Identifier les thématiques à présenter et informer les structures concernées.
- Centraliser les présentations et les valider avant les bourses.
- Collecter les informations sur les offres et les demandes.
- Préparer une campagne médiatique autour des évènements : la production et la diffusion des spots et bandes annonces à travers les stations de télévision et de radio ainsi que les médias sociaux (Facebook/Twitter/Instagram/WhatsApp).
- La visibilité au cours de l'évènement : la confection de banderoles, kakemonos, T-shirts, casquettes etc.



Démarches méthodologiques (suite)

- Distribuer des lettres d'information et d'invitation aux partenaires clés.
- Mettre en place de manière participative, les commissions et sous-commissions d'organisation.
- Elaborer la liste des invités (ou partenaires stratégiques).
- Tenir les rencontres d'information avec les autorités administratives et politiques pour obtenir leur adhésion à l'organisation des bourses régionales.
- Identifier et démarcher les sponsors avant l'évènement, pour qu'ils puissent saisir l'opportunité de promouvoir leurs activités génératrices de revenus.
- Mobiliser les producteurs céréaliers, les unités de transformations agroalimentaires, et les acheteurs institutionnels-humanitaires pour leur participation.
- Identifier un GIE qui s'occupe de l'assainissement du site.
- Assurer la sécurité du site (audit sureté, société de gardiennage, police, protection civile, etc).
- Partager l'information sur les prix des produits céréaliers des SIM (OMA, SIMAgri, Senekela, DRCC etc.) et les collectes sur le marché avec les producteurs avant la tenue des bourses.
- Asseoir une vision commune des bourses céréalières entre les acteurs.
- Recruter un conseiller juridique pour gérer les éventuels contrats de transactions pendant les bourses régionales aux céréales.
- Confectionner des stands en fonction de la demande.



Durée

- Un (1) mois



Acteurs/ Actrices

- Les acteurs du marché représentant les organisations de producteurs, les transformateurs/transformatrices agroalimentaires, les commerçants, l'ASCOMA, le REDECOMA, les institutions financières.
- Les collectivités territoriales.
- Les services techniques de l'Etat.
- Les représentants des partenaires techniques et financiers (ONG, Projets/Programmes, Agences, etc).



Méthodologie

- Réunions en présentiel et/ou en visioconférence.
- Présentations Power Point (PPT).
- Appels téléphoniques de suivi.
- Visites et rencontres des acteurs.



Outils

- Les termes de référence (TDR), le budget, l'agenda, les projets de discours, les messages de communication, etc.
- Un plan d'actions, des lettres d'information et d'invitation.
- La liste des invités et participants.
- Les fiches de collecte des besoins (offres et demandes).



Résultats attendus

- Toutes les dispositions idoines pour la tenue des bourses régionales aux céréales auront été prises.
- Les offres et les demandes auront été estimées avant la tenue de l'évènement.
- L'information sur le prix des produits de marché aura été partagée avec les potentiels acteurs via la plateforme SIMagri.
- L'ensemble des acteurs du marché est informé et mobilisé pour leur participation effective.



Conseils pratiques

- Prendre en compte la représentativité des différents acteurs/actrices du marché et l'intégration effective du genre dans la mise en place des commissions et sous commissions.
- Organiser au préalable une ou des pré-bourses en vue d'avoir une idée des intentions de ventes ou d'achats de céréales_cce qui soutiendra et renseignera la faisabilité ou non de la bourse régionale. Cette activité est à envisager au moins un mois avant la tenue de la bourse proprement dite.
- Toujours avant le jour J des événements, les offres doivent parvenir à une commission de centralisation avec des fiches conçues à cet effet. Ces informations devront être actualisées au cours de la bourse.
- Veiller à la mise en place d'un secrétariat pour gérer la compilation des offres et leur ventilation aux acteurs ainsi que la contractualisation (conseiller juridique).
- Choisir une période favorable pour la tenue des bourses régionales de préférence avant la bourse nationale (en janvier-février).
- Inviter spécifiquement les acteurs/actrices ayant des offres (en dessous du prix du marché) et des demandes.
- Utiliser des matériaux durables pour la confection des stands.



2. La phase d'exécution :

Cette phase indique les points suivants :

 <p>Démarches méthodologiques</p>	<ul style="list-style-type: none">• Accueillir et installer les invités.• Organiser la cérémonie d'ouverture des travaux des bourses (Introduction-allocutions, discours de lancement, etc).• Valider l'agenda de la rencontre.• Organiser les sessions de présentation et de discussion sur les thèmes identifiés.• Présenter la situation de la sécurité alimentaire (les services techniques et les partenaires de développement/humanitaires et autres structures).• Présenter les offres et les demandes.• Démarrer les négociations sur la vente des produits.• Elaborer les contrats de ventes avec l'appui du conseiller juridique.• Collecter les transactions effectuées.• Evaluer les activités de la journée.• Présenter les valeurs des transactions financières (situation des contrats et des ventes des produits transformés).• Procéder à la clôture officielle de la bourse.
 <p>Durée</p>	<ul style="list-style-type: none">• Au moins deux (2) jours.
 <p>Acteurs/ Actrices</p>	<ul style="list-style-type: none">• Les acteurs du marché représentant les corporations des organisations de producteurs, les unités de transformation agroalimentaires, les commerçants, les institutions financières, l'ASCOMA, le REDECOMA, etc.• Les collectivités territoriales.• Les services techniques.• Les représentants des partenaires techniques et financiers (ONG, Projets/Programmes, Agences, etc).
 <p>Méthodologie</p>	<ul style="list-style-type: none">• Réunions en présentiel.• Les présentations Power Point (PPT).• Point et débats des thèmes identifiés.• Visites de stands.• La facilitation des négociations et contractualisation.• Collecte des informations.



Outils

- Agenda de la rencontre validé.
- Les fiches de collecte des offres et des demandes.
- Les drafts de contrats de vente des produits et services.
- Fiches de synthèse des résultats.
- La liste des acteurs (participants).



Résultats attendus

- Les consommateurs ont accès à des produits de qualité à des prix abordables.
- Des liens de marché entre vendeurs et acheteurs auront été créés.
- L'accès des producteurs à des opportunités de marché fiables, inclusives et profitable aura été amélioré.
- Le revenu des producteurs/productrices aura été augmenté.



Conseils utiles

- Planifier les bourses régionales de préférence un Week end.
- Les offres de ventes et d'achats doivent être accompagnées au cours des bourses par les conseils des organisateurs en vue de rapprocher les avis entre les demandes et les offres.
- Assurer une campagne de sensibilisation adéquate des évènements en amont.
- Encourager les producteurs d'adopter des prix promotionnels.
- Mettre en ligne sur SIMAgri les offres non satisfaites.



3. La phase de suivi post bourses régionales :

Cette phase comporte les éléments suivants :



Démarches méthodologiques

- Assainir le site.
- Désinstaller les stands.
- Confier la gestion des équipements/stands à une structure retenue par l'ensemble des acteurs/actrices du marché.
- Suivre la mise en œuvre des contrats et des recommandations de la bourse (bordereaux de livraison, factures, etc).
- Organiser une séance de débriefing (After Action Review).
- Présenter le bilan de la bourse.
- Produire et partager le rapport des bourses.



Durée

- Au moins deux (2) jours.



Acteurs/Actrices

- Les acteurs du marché/PMA représentant les corporations des organisations de producteurs.
- Les transformateurs et transformatrices agro-alimentaires.
- Les commerçants, les associations de consommateurs.
- Les collectivités territoriales.
- Les services techniques de l'Etat.
- Les représentants des partenaires techniques et financiers (ONG, Projets/Programmes, Agences, etc).



Méthodologie

- Rencontres en présentielle ou virtuelle.



Outils

- Fiche de synthèse des transactions.
- Contrats de vente.
- Rapport de la bourse.



Résultats attendus

- Les bourses régionales aux céréales ont abouti à des ventes réelles de produits.
- Les acteurs ont été mis en relation et ont pu s'échanger les produits (céréales, produits transformés) et carnets d'adresses.
- Les acteurs ont mutuellement partagé leurs expériences sur les bonnes méthodes de vente de produits (céréales et produits transformés).
- Les bourses régionales aux céréales ont contribué de façon dynamique :
 - a) : Au renforcement des systèmes de marché existants.
 - b) : A l'amélioration de la résilience des communautés agricoles et commerciales de la zone du Delta.

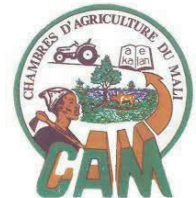


Conseils utiles

- Evaluer le travail de chaque commission.
- Conserver toutes les adresses utiles des acteurs pour faciliter la déplaçabilité.



USAID
DU PEUPLE AMERICAIN



FEED THE FUTURE

Initiative des Etats-Unis contre la faim et pour la sécurité alimentaire dans le monde

MALI SUGU YIRIWA, ZONE DU DELTA

© Feed the Future Mali Sugu Yiriwa, Zone du Delta.



Care International au Mali, bureau de Sévaré, zone château rue 110, porte 368, BP : 1766, Sévaré-Mopti.

www.feedthefuture.gov



(+223) 21 42 03 52.



Numéro de redevabilité et de plaintes : 888 77 10 75 75.