



SUCCESS STORY

Des Conférences Régionales sur la situation agricole et alimentaire à l'origine des transactions saisonnières

Pour l'un des membres de GAPTO, la Conférence Régionale sur la situation agricole et alimentaire et les opportunités d'échanges dans le Sahel et en Afrique de l'Ouest offre une importante plateforme pour les relations d'affaires.



Photo: Regine Dupuy / MISTOWA

Gertrude Adu-Yebo, la présidente de GAPTO, compte visiter des sites au Togo et discuter des transactions futures avec les membres de ROESAO.

At the 'Crop Outlook Conference', ROESAO members can meet to arrange future trade deals.

"Si je n'avais pas participé à cette conférence sur les perspectives agricoles organisée par MISTOWA, ma famille n'aurait pas pu fêter Noël l'an dernier," dit Gertrude Adu-Yebo, l'actuelle présidente de GAPTO (Organisation pour les Producteurs et Commerçants Agricoles du Ghana) et membre de l'Association pour les Céréales et le Gari. Pour sa famille, il y avait de quoi célébrer car au début du mois de décembre, à travers un contact qu'elle a établi lors de la conférence sur les perspectives agricoles en septembre 2005 à Accra, elle a pu acheter un chargement de gari à 8,457 dollars US qu'elle a revendu au bout de deux semaines en réalisant un profit de 1,779 dollars US.

Adu-Yebo était parmi les 150 participants à la conférence d'une semaine où elle a aussi eu l'occasion de rencontrer des producteurs, des commerçants et des chercheurs agricoles venant de partout l'Afrique de l'Ouest. Elle a appris les politiques et les accords régionaux qui affectent les échanges dans la région et a acquis une connaissance profonde de la situation agricole dans d'autres zones en Afrique de l'Ouest. "J'étais surprise de voir que lorsque les marchés à Accra abondent d'une culture spécifique, la même culture peut être si rare dans d'autres coins en Afrique de l'Ouest," observa-t-elle.

Après une session de travail, Adu-Yebo a brièvement discuté avec un autre membre de ROESAO, Adzessi Kokou Delali, un commerçant venant de Kpalime au Togo. Leur discussion a porté sur les différents produits pouvant faire l'objet de leurs échanges et de leur disponibilité saisonnière et se sont échangé des numéros de téléphone portable pour des transactions futures.

Deux mois après, le gari s'est fait rare au Ghana. "Les paysans ne veulent pas récolter leur manioc pendant la saison sèche, car le sol est dur," expliqua Adu-Yebo. Lorsque le prix était monté en flèche à Accra et a atteint 12,000 cedis le kilogramme, Adu-Yebo s'est souvenu de ses discussions avec Delali et immédiatement elle le contacta. A sa surprise, il a offert un prix de vente de 9,000 cedis le kilogramme, y compris tous frais de transport. Pour Adu-Yebo, l'essentiel était d'obtenir le manioc car le prix était très favorable. Sa seule préoccupation pourtant était qu'elle ne disposait pas d'assez de liquidité pour effectuer une livraison au comptant. Elle a donc négocié un contrat de crédit de trois mois. "Accorder du crédit à Gertrude ne posait pas de problème étant donné qu'elle est aussi membre de ROESAO et le fait d'avoir passé une semaine ensemble avec elle lors de la conférence sur les perspectives agricoles, je peux lui faire confiance," dit Delali. Alors le 1er décembre 2005, les 65, 120 kilogrammes de sacs de gari lui ont été livrés comme promis.

Le premier jour de la livraison, elle a vendu presque la moitié du chargement. "J'aurais pu vendre tout le gari dans la première semaine, mais j'en avais distribué à crédit à certains membres de l'Association; Je ne voulais pas garder à moi seule, les bénéfices du projet MISTOWA," a-t-elle déclaré.

Selon Adu-Yebo, plusieurs commerçants ont été inspirés par les affaires qu'elle réalisées. "Dans ce mois, l'adhésion de GAPTO s'est vu gonflée/enrichie/renforcée de 20 nouveaux membres. Mes expériences ont ouvert les yeux (des autres) aux bénéfices d'adhésion à une organisation."