

MISTOWA/IFDC GHANA

P.O. Box 1630

Accra

3, Orphan Crescent, Labone, Accra

Tel +233 (0) 21 780830

Fax +233 (0) 21 780829

E-mail ifdcghana@ifdc.org

IFDC

Un Centre International pour la Fertilité

des Soils et le Développement Agricole

P.O. Box 2040 Muscle Shoals

Alabama 35662, U.S.A.

Tel +1 (256) 381-6600

Fax +1 (256) 381-7408

E-mail general@ifdc.org

Webste www.ifdc.org

MISTOWA sur le Net

Contactez-nous
info@mistowa.org

Le Portail du Commerce
Agricole de l'Afrique de l'Ouest
www.wa-agrtrade.net



Une plateforme développée par



Recevez par SMS les prix des
produits agricoles en Afrique
de l'Ouest en envoyant votre
requête au numéro gratuit
+233 244 708 185
(liste des codes disponible
sur www.mistowa.org/sms)



www.mistowa.org s'améliore!
Rendez vous sur le site web de
MISTOWA, avec un nouveau
calendrier complet des activi-
tés et des événements, et un
accès plus facile aux newslet-
ters, aux documents et aux
fichiers de travail.

(Suite de la page 1)

Les sujets traités couvraient :

Au Ghana, il a été décidé de former un con-
-l'identification des principaux éléments con-
-situant une association et sa bonne gestion
-l'identification des principaux facteurs per-
mettant d'attirer et de maintenir des membres
au sein des associations de producteurs et de
commerçants

- l'identification des principaux outils pour
construire des relations avec les pouvoirs
publics, les stratégies de plaidoyer et de lob-
bing pour les associations de commerçants.

Ces formations ont été particulièrement
bénéfiques pour les responsables, qui ont
mieux compris la nécessité de répondre aux
intérêts des membres, qui sont les éléments
les plus importants des associations. Elles
leur ont permis de partager et d'échanger sur
les défis auxquels chacun d'eux doit faire
face dans leurs associations respectives.



Jim Stanelle, expliquant comment attirer de nou-
veaux membres dans les associations.

Subventions compétitives : avant le 30 Novembre 2005

La date limite de soumission a été
reposée au 30 Novembre 2005.

Merci de télécharger sur le site web
www.mistowa.org le guide pour préparer
vos propositions. Les associations de femmes
sont particulièrement encouragées à soumet-
tre des projets.

2005, les propositions pour les subventions
Ouagadougou au Burkina Faso en Août

Les dates à retenir

Du 7 au 10 Novembre - Bamako, Mali:
Assemblée Générale Ordinaire de FACIA
[FACIA, MISTOWA, MIR].
Contact: djigo_facia@yahoo.fr

9 Novembre - Bamako, Mali: remise offi-
cielle des équipements informatiques aux
partenaires du projet MISTOWA [MIS-
TOWA]. Contact: tioure@ifdc.org

Du 8 au 15 Novembre - Lomé, Togo:
atelier de validation des études complèmen-
taires et de lancement des groupes théma-
tiques dans le cadre de la mise en ouvre de
ECOWAP [CEDEAO].
Contact: jqsubah@yahoo.fr

Du 14 au 18 Novembre - Cotonou, Bénin:
atelier pour l'harmonisation des méthodes
de collecte et d'analyse des SIM en Afrique
de l'Ouest [RESIMAO, CEDEAO, MIS-
TOWA, CTA]
Contact: cossigaston@yahoo.fr

Retrouvez l'agenda de MISTOWA en détail sur http://events.mistowa.org/
Si vous souhaitez publier l'annonce d'une manifestation dans cette rubrique,
envoyez nous un message avant le 25 du mois courant à info@mistowa.org



MISTOWA

agricultural trade made simple



Networks of Regional Market Information Systems and Traders Organizations in West Africa
Réseaux Régionaux de Systèmes d'Information de Marché et de Commerce Agricole en Afrique de l'Ouest



No 10 - Octobre 2005



Les délégués des SIM d'Afrique de l'Ouest à la
découverte des céréales et des haricots vendus
sur le marché principal de Nairobi

EDITORIAL

Chers lecteurs,

Ce dixième numéro de la lettre d'in-
formation du MISTOWA fait un gros
plan sur le voyage d'études que des
représentants des systèmes d'informa-
tion de marché (SIM) d'Afrique de
l'Ouest ont effectué au Kenya.

Vous trouverez également des nou-
velles des activités réalisées avec nos
partenaires, ainsi que des comptes
rendus des formations et des études
réalisées au cours du mois d'Octobre.

**Les SIM d'Afrique de l'Ouest
partent en voyage d'études
au Kenya**

Faisant suite à la formation internationale
sur les SIM et les NTIC organisée par IFDC
à Accra en Juin 2005, 3 membres du projet
MISTOWA ont accompagné une délégation
de 7 représentants des SIM d'Afrique de
l'Ouest pour un voyage d'étude et d'échange
au Kenya du 8 au 15 Octobre 2005.

La délégation était composée de
(Ghana), de Lagos et de Kano (Nigeria), et de
Cotonou (Bénin). Les ateliers ont rassemblé
environ 200 participants, dont 75 % de
femmes. La mission était conduite par Dr.
Nancy Horn, consultante de AMEX, assistée
de Gisèle Dovi, IFDC. La participation la
plus forte a été enregistrée à Kano, avec 40
femmes sur 55 participants. > Suite page 3

**Formations en gestion des
organisations pour les
associations de commerçants**

Jim Stanelle, expert en renforcement des
associations, a apporté son assistance au pro-
jet MISTOWA pour conduire une série de
formations en gestion des organisations à
l'attention des responsables de 17 associa-
tions et partenaires nationaux au Ghana et au
Nigeria. Ces formations qui ont lieu du 19
Octobre au 2 Novembre ont regroupé au total
121 participants, dont 34 femmes. > Suite page 4

Les dates à retenir

4

Subventions compétitives

4

Marché !

3

Nouvelles des partenaires

2

Formations en gestion des

1

l'aspect genre

1

Etudes et formations sur

1

pour les SIM

1

Voyage d'études au Kenya

1

Inscrivez-vous et
téléchargez nos bulletins
d'informations sur
www.mistowa.org

NEWSLETTER

Une Assemblée Générale réussie et une nouvelle équipe pour le RECAO

Les 3 et 4 octobre 2005, s'est tenue à

Cotonou, au Bénin, la 3e session ordinaire de l'Assemblée Générale du RECAO, en collaboration avec les projets MISTOWA et PRIECA/AO.

L'assemblée a adopté le plan d'opération 2005-2006 du RECAO, qui était articulé autour de trois domaines d'intervention, à savoir : la gouvernance, le renforcement de capacités et le réseautage et

le plaidoyer.

M. Mamadou CHABI, du Bénin, a été élu président. Il est assisté de M. Bakary TOGOLA (Mali) et Nebnoma SAWADOGO (Burkina Faso).

Le ROPPA se prépare pour le prochain sommet de l'OMC

Le ROPPA prépare actuellement un

nouveau document de position sur le dossier coton qui sera présentée en Décembre 2005 à Hong Kong à l'occasion de la prochaine conférence ministérielle de l'OMC sur les accords multilatéraux.

Jacques Bonou, vice-président du ROPPA, président du comité consultatif du projet MISTOWA, a été élu président du Comité Afrrique de la FIPA (www.fipa.org).

Depuis le 15 Septembre 2005, le ROPPA accueille dans les locaux de son

Au Sénégal, les femmes commerçantes du ROESAO s'engagent !

25 femmes commerçantes et produc-

trices du ROESAO sont venues des villes intérieures au Sénégal pour une réunion d'information et de sensibilisation sur les problèmes de mise en marché des produits agricoles à Dakar.

Au cours de cette rencontre qui s'est déroulée au PAPES le 17 Octobre dernier, les femmes commerçantes se sont engagées auprès de leurs soeurs productrices à acheter des quotas de riz produits dans la vallée du fleuve Sénégal pour approvisionner les autres régions du Sénégal et notamment Dakar, où la population consomme principalement du riz importé.

Les partenaires ont commencé à recevoir leurs équipements informatiques

Au Bénin, au Nigeria, au Togo, au Ghana, au Burkina Faso, au Niger, au Mali ou encore au Sénégal, certains partenaires du projet qui bénéficient des subventions d'équipements NTIC ont commencé à recevoir leurs dotations et commencer leur exploitation.

Ainsi, une antenne V-sat a été installée sur le marché de Mille 12 à Lagos (Nigeria), qui assure désormais à l'association une connection internet fiable et permanente à l'Internet. Au Sénégal, le SIM/CSA, l'UNACOIS, l'ASESCAW et la FEITLS ont également reçu leurs équipements (voir photo).



Le comité technique Pomme de Terre est en place au Mali

A l'initiative de Trademali, le comité de coordination technique national pour la campagne pomme de terre 2005-2006 s'est réuni. Le sous-comité technique marketing et financement, auquel participe MISTOWA, regroupe l'ensemble des structures en aval de la production de cette filière. Le projet y apporte son appui en matière de collecte, de traitement et de diffusion d'informations de marchés dans la sous région.

Les objectifs de commercialisation affichés par Trade Mali pour la campagne 2005/2006 sont de 10.000 tonnes de pomme de terre.

Les producteurs et les commerçants s'organisent pour enregistrer les flux de marchandises dans leurs filières.

La Fédération des Eleveurs Indépendants et des Transformateurs laitiers du Sénégal (FEITLS) a commencé depuis début Octobre à enregistrer les flux hebdomadaires de bétail

(traces, valeurs, têtes, origines et destinations) sur plusieurs marchés-clé du pays. Au Sénégal, ces analyses vont s'étendre en Novembre, avec la participation de l'UNACOIS pour le riz importé, de l'ASESCAW pour le riz local et le maïs, et de de l'ONAPES pour la tomate.



Des initiatives similaires ont également démarré ou sont en préparation en collaboration avec quelques 20 associations partenaires d'autres pays clé du projet, parmi lesquelles les associations de commerçants des marchés de

Dawanu ou de Mille 12 au Nigeria.

Ces informations sont utilisées pour mesurer les flux commerciaux selon le plan de suivi-évaluation du projet.

FACIA co-organise des formations de formateurs avec CROPLIFE et IFDC

Membre de FACIA au Mali, l'ADPA, l'association des distributeurs de produits phytosanitaires, a aidé CROPLIFE et IFDC à organiser une formation de formateurs.

Cette formation s'est tenue du 10 au 14 Octobre à Bamako et a accueilli 11 participants du secteur privé, de la compagnie colonnière malienne, de la Direction Nationale de l'Agriculture et des médias nationaux.



Au cours de cette formation menée pour la première fois en Français, les participants ont appris à former des adultes, à utiliser des supports de formation et différentes méthodes de formation. Ceux qui ont réussi les exercices pratiques et les examens écrits ont reçu un certificat signé par CROPLIFE et IFDC.

Les prochaines formations auront lieu au Ghana du 14 au 18 Novembre avec l'aide de GAIDA, puis au Sénégal du 5 au 9 Décembre avec l'appui de CROPLIFE Sénégal.

(Suite de la page 1) sur le Commerce

des Céréales qui s'est tenu à Nairobi les 12 et 13 Octobre; et enfin les rencontres avec le SIM public du Kenya et l'ASESCAW pour le riz local et le maïs, latère à MISTOWA pour les pays de l'Afrique de l'Est membres de la COMESA.



Les visites des marchés ont permis de constater que l'usage des balances développées, qui sont pour la plupart largement répandues à Nairobi, et que les prix des fruits et légumes sont souvent affichés par les détaillants.



Le premier Sommet Régional du

Commerce des Céréales, co-organisé par la COMESA et le projet RATES, a réuni près de 250 participants. Centrées sur la filière maïs, les discussions ont porté sur l'aide alimentaire, la gestion des réserves stratégiques alimentaires, la nécessité d'une plus grande harmonisation dans la zone COMESA des politiques commerciales, agricoles et fiscales, ainsi que des normes de qualité qui sont des préalables à la mise en oeuvre d'un marché régional efficace pour les produits agricoles. Cela n'est pas sans rappeler les contraintes existantes en Afrique de l'Ouest ! Tous les détails sur le site web du Sommet: www.gvaintradessummit.com.

Le projet RATES, financé par l'USAID, s'attelle à faciliter le commerce régional pour le maïs, le riz, le café, le coton et les produits laitiers (site web: www.ratescenter.org).

Le site www.tradefricbiz, qui est développé avec l'aide de RATES, offre commerciales pour l'Afrique de l'Est, tout comme le site www.wa-agri-trade.net en Afrique de l'Ouest.

KACE, un SIM privé qui marche !

La Bourse des Produits Agricoles du Kenya (KACE) est une entreprise privée créée en 1997 par le Dr

Adrian Mukhebi. Ses objectifs sont doubles : d'abord lier les petits producteurs à de meilleurs marchés (avec de meilleurs prix), et ensuite de leur fournir des informations de marché utiles et fraîches leur permettant de prendre des décisions

réfléchies sur quoi produire (le choix d'entreprendre), pour qui (le choix du marché), comment (le choix des technologies), combien (le choix de la taille de l'entreprise), quand (choix de la période) et à quel prix (choix de la compétitivité).

Parmi les outils et services développés, qui sont pour la plupart payants pour les usagers, citons:

- les tableaux de prix qui sont mis à jour chaque jour à partir des informations collectées sur le marché local

après des autres MIC et MIP.

- les envois de prix par SMS (à la carte ou sur abonnement)

- les Services Vocaux Interactifs (IVR), qui donnent des informations par téléphone à la demande en Anglais et en Swahili;

- les offres d'achats et de ventes, disponibles au niveau local (sur les marchés des MIP et des MIC), national (grâce à la « salle des marchés » installée au sein du Centre des



Chaque jour, l'analyse de marché de KACE (en haut) reçoit, met à jour les prix et les offres reçues par SMS des MIC et des MIP (centres et points d'information de marchés). Ces informations sont alors immédiatement disponibles sur le site web de KACE, par SMS et par IVR. Elles sont également reportées sur les tableaux du "trade floor" de Nairobi (au centre), des MIP et des MIC, comme à Machakos, à 42 km de Nairobi (en bas).



Elles sont également reportées sur les tableaux du "trade floor" de Nairobi (au centre), des MIP et des MIC, comme à Machakos, à 42 km de Nairobi (en bas).



Elles sont également reportées sur les tableaux du "trade floor" de Nairobi (au centre), des MIP et des MIC, comme à Machakos, à 42 km de Nairobi (en bas).

(RECOTIS, sur le site web de KACE).

A noter que les MIC et les MIP offrent des services qui leur permettent de générer des revenus complémentaires et de faciliter les contacts avec leurs clients existants et potentiels: cyber café, busINESS center, conseils agricoles, formations en NITC, location de livres et de vidéos de vulgarisation, etc.

Site web: www.kacekenya.com