



MISTOWA

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



N° 13 - Janvier 2006

| | |
|---|---|
| <i>Les commerçants nigériens bénéficient déjà des formations en TIC</i> | 1 |
| <i>Les producteurs burkinabés vont à la conquête des acheteurs à Accra</i> | 1 |
| <i>Les marchés Mile 12 & Dawanau</i> | 2 |
| <i>Commercialisation et Transformation des produits à l'atelier IEHA au Sénégal</i> | 3 |
| <i>Les commerçants et producteurs au Bénin vont au-delà des abc en TIC</i> | 3 |
| <i>Les dates à retenir</i> | 4 |



Après une formation en TIC, Paul Iroh vend d'énormes quantités de maïs.

EDITORIAL

Ce numéro présente certaines des réalisations du projet MISTOWA depuis sa création. Les bénéfices des formations en TIC et la disponibilité de SIM deviennent de plus en plus manifestes, non seulement pour les associations qui bénéficient de notre appui direct, mais également pour celles ayant accès à l'Internet à travers l'Afrique de l'Ouest. Cette année, MISTOWA renforcera sa capacité organisationnelle en fournissant les outils de plaidoyer nécessaires afin d'aider à faire du commerce transfrontalier, une réalité.

Les commerçants nigériens bénéficient déjà des formations en TIC

Lorsqu'au début le projet MISTOWA s'est proposé d'organiser une formation en Technologie de l'Information et de la Communication (TIC) à l'intention des associations de producteurs et de commerçants au Nigeria, la plupart des membres de ces associations utilisaient déjà régulièrement des cellulaires, mais peu d'entre eux avaient touché au clavier d'un ordinateur. Bien qu'ils savent que l'ordinateur pouvait être utilisé pour rédiger des lettres d'affaires ou envoyer des e-mails, la plupart des membres ignoraient qu'apprendre à utiliser l'ordinateur ou accéder aux informations commerciales à travers leurs téléphones portables, pourrait sensiblement améliorer leurs affaires quotidiennes.

A travers sa collaboration avec les organisations de producteurs et de commerçants au Nigeria, le projet MISTOWA a pu organiser entre septembre et décembre 2005, quatre sessions de formation TIC et former 125 de leurs membres dans les Centres de Ressources Communautaires (CRC). Ces CRCs modernes, bien équipés et reconnus par l'USAID, sont établis dans six différents sites à travers le Nigeria (Kaduna, Abeokuta, Bauchi, Enugu, Calabar, et Abuja). Les participants aux cours intensifs de deux jours organisés au CRC d'Abeokuta, sont venus des Etats de Lagos, d'Ibadan, d'Anambra et d'Imo, tandis que ceux formés au centre de Kaduna sont de Kano, Bauchi, Jigawa et Abuja. La formation a, en premier lieu, mis l'accent sur la dotation des participants en abc de l'informatique, la navigation Web et les services SMS. Henry Ekpiken, le Coordinateur National du Projet

MISTOWA, a noté que 'bon nombre de participants savaient comment envoyer des messages SMS pour des raisons personnelles mais ignoraient combien ce canal pourrait être un outil d'importance capitale pour la conduite des opérations commerciales'. L'objectif principal de ce premier stage était de démystifier la technologie et de munir les participants de compétences de base qui puissent leur permettre d'accéder aux informations en vue de prendre des décisions éclairées en ce qui concerne les affaires. Pour entamer le processus, les participants ont créé des adresses électroniques

>> suite page 2

Guidés par leur navigation Internet, les producteurs burkinabés vont à la conquête des acheteurs à Accra

Cette année, la SOCAMED, une coopérative agricole de cinq mille membres basée à Debe, au Burkina Faso, a produit plus de 35.000 tonnes d'oignons et 1.800 tonnes de tomates destinées à la commercialisation. Cependant, avec la reprise du conflit en Côte d'Ivoire, les acheteurs habituels venant de ce pays se sont désistés, et les responsables de la SOCAMED ne savaient que faire de leurs produits. Un membre de la SOCAMED a déclaré que 'la plus grande préoccupation d'un producteur est d'être sûr de pouvoir écouler ses produits. Sans la vente, le produit est inutile dans la mesure où le producteur seul ne peut pas tout consommer'.

Pour résoudre ce problème, la SOCAMED a

>> suite page 3

NEWSLETTER





Le marché Mile 12

Ce marché a été créé en 1975 dans l'Etat de Lagos. Il est réputé de par la région, pour sa taille, son aménagement désordonné et pour sa proximité avec Lagos. Présentement, il couvre à peu près 08 hectares. Il joue le rôle d'un point principal de distribution pour divers marchés de l'Etat et les villes voisines d'Ibadan, d'Oyo, de Benin, de Cotonou et de Lomé. Il existe 11 différentes associations avec plus de 45.000 membres. Les principaux produits vendus sont les légumes feuilles, l'igname, le maïs, le mil, le sorgho, le riz, le niébé/haricot, les tomates, les oignons, les noix de coco et les ananas.

afin de pouvoir envoyer et recevoir des E-mails.

Le lendemain, les stagiaires ont appris à rechercher, à travers l'Internet, de potentiels vendeurs et acheteurs et à comparer les prix pratiqués. Ayant appris les méthodes d'accès aux sites Web appropriés tels que www.wa-agri-trade.net, www.tradenet.biz et www.mistowa.org, les participants n'ont pas tardé à comparer le prix des produits et à rechercher des informations. Ils ont également appris à naviguer en quête d'informations spécifiques aux intérêts de leurs différentes associations.

Pour permettre aux participants de poursuivre la consolidation de leurs nouvelles compétences acquises, le projet MISTOWA a fourni de nouveaux matériels informatiques, la connexion Internet ainsi que la formation continue en informatique à cinq associations. Munis de leurs nouveaux outils, les

commerçants nigériens ont commencé à créer de nouvelles opportunités commerciales au Nigeria, dans la sous-région et sur le marché international, renforçant sensiblement leurs marges bénéficiaires et les capacités de leurs associations. Des exemples d'acquis commerciaux enregistrés comme conséquences directes de la formation en TIC, sont ci-dessous mentionnés :

SMS au service de grands commerçants au Nigeria

Paul Iroh est propriétaire d'une boutique au très populaire marché Mile 12 de Lagos où il est également président d'une association de commerçants. Au cours de la formation, il a rencontré M. Samuel A. Popooba du nord, commerçant au marché Funtua, dans l'Etat de Katsina. Avant la fin de la formation en TIC, les deux hommes d'affaires sont convenus d'échanger des informations sur les prix des produits via l'outil SMS. Après leur formation, ils se sont rendus compte que

la messagerie SMS serait un moyen rentable pour eux d'obtenir, à la minute près, des informations sur les prix. Evidemment, en tant qu'acheteur, M. Iroh était à la recherche des prix les plus bas possibles ; et en tant que vendeur, M. Popooba recherchait les prix les plus élevés pour son maïs. Ils échangeaient aussi des informations avec d'autres com-



Ahmed Imam apprête son mil pour le marché après sa formation en TIC

merçants, et courant novembre 2005, les deux hommes ont réalisé leurs objectifs, avec 20 tonnes de maïs vendus à un taux de \$309 la tonne.

Au cours du même mois, M. Iroh a mis à profit ses compétences en matière de SMS pour faire un nouvel achat chez Ahmed Imam, un vendeur de l'Etat de Kano. M. Iroh s'est rendu compte qu'au moment où le prix du mil était de \$270 la tonne à Lagos, il était à \$232 seulement à Kano. Selon M. Imam, du fait des différentes formations en TIC dont il a bénéficié, il a pu vendre à M. Iroh 20 tonnes de maïs d'une valeur de \$5.423. Il a admis que sans l'utilisation de son téléphone cellulaire, il n'aurait pas été capable de réaliser une telle vente productive. Grâce à la formation en TIC, il n'est plus à la merci des acheteurs qui pourraient acheter facilement chez ses concurrents à Kano. De même, M. Iroh peut aujourd'hui identifier des acheteurs dont il n'a jamais su l'existence.

M. Imam a continué à vendre non seulement en dehors de Kano, mais aussi à l'extérieur du Nigeria. A travers l'Internet et les SMS, il a pu vendre du manioc à deux différents acheteurs de Maradi, en République du Niger. Selon M. Imam, 'avant ma formation en TIC, il m'aurait été impossible de rencontrer quatre acheteurs

>> suite page 3

Le marché Dawanau



Il a été créé en 1985 et couvre une superficie de 7km sur 6, soit le plus vaste marché de produits en Afrique Subsaharienne. Le marché bat son plein quotidiennement, avec des produits venant principalement du Nigeria ou des pays voisins pour la vente aussi bien aux consommateurs qu'aux commerçants. Les principaux produits disponibles sur le marché incluent le riz, l'igname, le niébé, le sorgho, le mil, le blé, le manioc, le gari, l'arachide, les amandes de Karité, l'amande Bambara, le sésame, les légumes et le soja. Les légumes sont vendus surtout au marché de Yankaba. L'Association pour le Développement du Marché de Dawanau (DMDA) a été créée en 1994 dans le but d'unifier toutes les 16 différentes associations ayant plus de 8.500 membres menant des activités sur le marché.

suite de la page 1

engagé les services de Bernard Ouedraogo, un entrepreneur de Ouagadougou qui a fait preuve de beaucoup d'initiatives en établissant des liens entre les associations de producteurs et d'acheteurs à travers l'Internet. M. Ouedraogo s'est servi de 'Trade point', un centre de ressources commerciales établi par les Ministères burkinabé en 1998 (www.tradepoint.bf). Il a localisé le Portail du Commerce des Produits Agricoles de l'Afrique de l'Ouest (West Africa Agricultural Trade Portal) (www.tradepoint.bf) où il a découvert le numéro de contact de Lucy Afua Osei, de

suite page 4

MISTOWA s'informe sur la Commercialisation et Transformation des produits au cours de l'atelier IEHA



Pour mieux comprendre comment les producteurs peuvent transformer leurs produits agricoles et les rendre plus rentables, le Chef de parti du projet MISTOWA Dr. Kofi Debrah a participé du 13-16 décembre 2005 à un atelier de trois jours tenu à Saly, au Sénégal. L'atelier a été financé par l'Initiative pour mettre un terme à la Faim en Afrique (Initiative to end Hunger in Africa) dans le cadre de son projet Commercialisation et Transformation. Parmi les trente et un participants à cet atelier, figuraient des agroindustriels, des scientifiques en produits alimentaires et des directeurs de projets venus du Burkina Faso, du Ghana, du Nigeria, du Sénégal, de l'Afrique du Sud et des Etats-Unis.

Les débats ont porté sur des sujets dont le renforcement et le développement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, les questions de qualité et d'hygiène, l'emballage et l'étiquetage ainsi que sur des alternatives de franchise. Des études de cas illustratifs des réalisations d'une organisation non gouvernementale, EWA (Development Workshop Austria) ont été examinées. Cette ONG dynamique, a facilité la fourniture de matières premières par une coopérative paysanne de 12.000 membres à JABOOT, une société privée de transformation de produits alimentaires. Ces informations ont incité le projet MISTOWA à rehausser le niveau des formations en matière de valeur dans tous ses ateliers. ■

suite de la page 2

à la fois - cela minimise le risque de voyager avec mon manioc et ne pas pouvoir le vendre au prix souhaité.'

Le Nord du Nigeria ravitaillé en maïs pendant la soudure grâce aux TIC

Entre les mois d'août et octobre, la période à laquelle les volumes d'approvisionnement sont normalement faibles, la région nord du Nigeria accuse une montée des prix du maïs. En faisant recours à ses connaissances en TIC, Solomon Oyedele, un commerçant du marché Mile 12 de Lagos, a identifié Ayodele Peter du marché du Togo qui lui a fourni 25 tonnes de maïs à un taux de \$270 la tonne. Ayant identifié ce producteur fiable, M. Oyedele projette d'acheter les volumes futurs du maïs disponible.

La TIC décloisonne le marché des fournisseurs d'engrais organique indien pour les commerçants nigériens

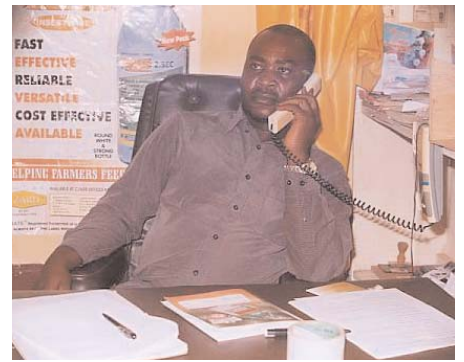
Après sa participation à la formation en TIC, John Hyginus Oguh, un membre de FECAIDA, une association dénommée 'Agri-Input Development Association' basée à Abuja, a rapidement mis ses connaissances acquises à profit. Alliant les technologies dont les Emails, l'Internet et les SMS, il a noué des contacts et des relations d'affaires avec BICCO Agro Product Company, une société indienne d'intrants agricoles. En décembre 2005, il a décroché un contrat par lequel il devrait fournir 500 sacs de chaque produit - BIOFERT et BIONEEM au prix de \$23 par sac au Gouvernement nigérian. M. Oguh, bien qu'il se soit vite rendu compte qu'il pouvait accéder au marché international, n'avait jamais pensé que sa formation en TIC pouvait aboutir à sa nomination comme représentant du BICCO Agro Products Company au Nigeria. Il est aujourd'hui en charge de la distribution de l'engrais organique 'BIOFERT'.

Les commerçantes mettent à profit l'opportunité de la TIC pour nouer des

MISTOWA assiste les commerçants et les producteurs au Bénin à aller au-delà des abc en TIC



Les participants en Afrique de l'Ouest tirent bénéfice d'un suivi en formation TIC.



Après sa formation en TIC, John Hyginus Oguh devient un représentant de BIOFORT et garde le contact par téléphone.

contacts d'affaires.

Que cela relève de leur choix ou des opportunités culturelles, les femmes ne sont pas libres de voyager et de participer aux ateliers ou aux formations en matière de commerce. Et pourtant, le peu de femmes qui arrivent à y prendre part, en profitent immensément. En janvier 2006, deux commerçantes, Msuur Tyokegh et Phoebe Usu du marché de Dawanau, ont bénéficié d'une formation en TIC et se sont mises en collaboration pour fournir à Jumoke Balogun à Lagos, 37 tonnes de niébé au prix de \$402 la tonne. Elles avaient, pour la première fois, rencontré Jumoke Balogun à Kaduna et ils continuent de correspondre par le biais des Emails. Les deux femmes sont convenues de sceller d'autres affaires futures.

Bien que Adenike Adediran, une commerçante de céréales, n'ait pas pu prendre part à la formation en TIC qui a eu lieu le 22 novembre 2005 à Abeokuta, elle a bénéficié de la participation d'une amie. L'amie de Mlle Adediran lui avait conseillé de contacter Alhaji Lamidi au marché Saminaka de Kaduna. Par conséquent, elle a pu acheter 30.000 tonnes de maïs au prix de \$309 la tonne, soit d'une valeur de \$9.270. Au début du mois de janvier 2006, elle a fait un achat supplémentaire de 500 tonnes de maïs. ■

En juillet 2005 à Cotonou au Bénin, le projet MISTOWA a organisé une session de formation en informatique de base au profit des organisations de commerce et de producteurs. Cette formation de deux jours avait pour objectif de permettre aux bénéficiaires d'avoir un minimum de maîtrise de l'outil informatique.

Le projet MISTOWA reconnaît que la formation dans le domaine de l'informatique doit être continue pour être efficace et en mesure de contribuer véritablement au renforcement de capacités en gestion et en organisation. Par conséquent, le projet a organisé en décembre 2005 à Parakou et à Banikoara au Bénin, des formations de mise à niveau plus intensives. Les participants ont appris à naviguer sur Internet et plus précisément sur l'outil agritrade (www.wa-agritrade.net). Les formateurs ont également insisté sur le caractère dynamique et évolutif de l'outil en leur apprenant à mettre à jour les informations (prix, nouvelles..) sur le site. ■

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 Sols 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
Website www.ifdc.org

MISTOWA sur le Net
www.mistowa.org

Contactez-nous
info@mistowa.org

Le Portail du Commerce
Agricole de l'Afrique de l'Ouest
www.wa-agritrade.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)

AGRITERRA,
partenaire
du projet
MISTOWA
www.agriterra.org



www.mistowa.org s'améliore!
Rendez vous sur le site web de MISTOWA. Imprimez le calendrier des événements à venir, consultez et téléchargez les nombreux documents en ligne !

continued from page 3

L'Association des commerçants de tomates d'Agbogbloshie. Le portail qui affichait également les prix d'oignons et de tomates en Afrique de l'Ouest, révéla que les prix pratiqués à Agbogbloshie, Ghana, étaient très compétitifs. Encouragés par le résultat de la recherche, M. Kaboré Amado, le président de la SOCAMED, et M. Ouédraogo décident de faire une mission d'enquête sur Accra, au Ghana afin de vérifier si l'Association des commerçants fonctionne effectivement en tant qu'une organisation viable capable d'acheter leurs produits.

Lorsque l'équipe arriva à Accra, Lucy Afua Osei présenta les membres de la SOCAMED au secrétaire général de GAPTO (Associations ghanéennes des Commerçants des Produits Agricoles), M. Agesheka Haruna. GAPTO est une organisation faîtière regroupant 16 organisations de produits agricoles au Ghana. A leur grande joie, les deux hommes ont été bien reçus par les responsables de GAPTO. En outre, ils ont été surpris par le dynamisme de cette structure. Les membres de GAPTO leur ont expliqué comment l'appui de MISTOWA les a aidés à passer d'une association instable à une organisation qui réagit face aux besoins de ses membres. Le Secrétaire Général a organisé une visite guidée du marché d'Agbogbloshie pour leur montrer le Centre d'informations commerciales informatisé presque achevé et dont l'établissement a été possible grâce aux subventions d'équipement accordées par le projet MISTOWA.

Peu après, les organisations négociaient la vente de leurs oignons et tomates à travers GAPTO. Les deux organisations ont rencontré l'équipe de MISTOWA sur place pour sceller un accord. Le président de la SOCAMED a exprimé son soulagement car 'cette rencontre avec GAPTO vient résoudre son casse-tête'. Alors, M. Amado ajouta que 'après notre première vente, nous envisageons signer un accord de sorte que la SOCAMED puisse, à l'avenir, savoir le volume de sa production future pour GAPTO'. L'affichage sur le portail commercial a éliminé le besoin de marchander les prix du marché en ce qui concerne les produits de la SOCAMED. Le Chef de parti adjoint de MISTOWA, Patrice Annequin déclara que 'il est plus facile de se faire confiance lorsque chacun dispose des mêmes informations sur le prix du marché'. ■



Le Président Kabore Amado et Bernard Ouédraogo de SOCAMED rencontrent MISTOWA.

Les dates à retenir

23-25 janvier - Ouagadougou, Burkina Faso : séminaire de formation sur la gestion de l'information à l'intention du Réseau des Chambres Agricoles de l'Afrique de l'Ouest (RECAO). Contact : cnoatin@ifdc.org

30 janvier-2 février - Ouagadougou, Burkina Faso : formation en matière de lobbying et de plaidoyer à l'intention des organisations de producteurs et de commerçants. Contact : straore@ifdc.org

13-17 février - Accra, Ghana : Formation en TIC à l'intention du groupe principal des enquêteurs qui approvisionnent le portail [wa-agritrade.net](http://www.wa-agritrade.net) en prix du marché. Contact : mtaylor@ifdc.org

13-16 février - Abuja, Nigeria : Formation en matière de lobbying et de plaidoyer pour les associations de producteurs et de commerçants à Asokor Guest House. Contact : mdohmen@ifdc.org ou ehery@ifdc.org

15-16 février - Bobo Dioulasso, Burkina Faso : Réunion consultative des collecteurs/collectrices et transformateurs/transformatrices d'amandes/beurre de karité pour discuter d'une formation de gestion organisationnelle et préparer la fourniture d'amandes de qualité à la Bourse de Karité en novembre. Contact : liboudo@ifdc.org

20-23 février - Abokobi, Ghana : Formation en matière de lobbying et de plaidoyer pour les associations de producteurs et de commerçants au Ghana. Cette formation a lieu au Presbyterian Women Centre. Contact : mtaylor@ifdc.org

21-24 février - La Palm Royal Beach Hotel, Accra. Participation de IFDC à la Troisième Assemblée Générale du Réseau Semencier de l'Afrique de l'Ouest (WASNET) pour des débats en vue de l'harmonisation des textes régissant le commerce régional des semences. Contact : wasnet@ghana.com

27 février - Ghana Agricultural Business Information Centre (GAABIC), Labone, Accra. Forum sur les faux intrants agricoles organisé par l'Association ghanéenne des négociants d'intrants

agricoles (GAIDA). Contact : jbiney@hotmail.com ou croplifeghana@yahoo.com

10 mars - Ghana Agricultural Business Information Centre (GAABIC), Labone, Accra. Lancement officiel de GAABIC en collaboration avec MISTOWA. Contact : mdohmen@ifdc.org, mtaylor@ifdc.org, jbiney@hotmail.com ou croplifeghana@yahoo.com

15-17 mars - Tamale, Ghana, Formation en Gestion Organisationnelle et initiation des associations des producteurs aux TIC. Contact : apfogsecretariat@yahoo.com, ou mtaylor@ifdc.org

3-7 avril - Sogakope, Ghana : Programme de formation sur les connaissances, les outils et les méthodes pour la formation en matière de développement de l'agriculture et de l'agrobusiness. Un expert des secteurs public et privé renforcera les compétences pratiques à travers des études de cas et d'exercices de groupes. Contact : mdohmen@ifdc.org ou ealognikou@ifdc.org

15-19 mai - Abuja, Nigeria : Séminaires des experts en SIM des secteurs public et privé et des associations des négociants en agrobusiness en vue de débattre des enseignements et des techniques d'établissement et d'amélioration des systèmes d'informations sur les marchés nationaux et régionaux. Contacts : mdohmen@ifdc.org ou ealognikou@ifdc.org

9-13 juin - Abuja, Nigeria : Sommet Africain sur les Engrais, convoqué par le Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD), et abrité par le gouvernement de la République Fédérale du Nigeria. Le sommet sera mis en œuvre par IFDC. Contacts : mdohmen@ifdc.org, ehery@ifdc.org

19-23 juin - Bamako, Mali : Séminaire en vue d'aider les participants à améliorer leur compréhension des méthodes pour rendre les associations des commerçants de produits agricoles, les associations de producteurs plus efficaces et financièrement autonomes. Contacts : mdohmen@ifdc.org ou ealognikou@ifdc.org

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