

Intitulé du projet : MALIFO - Animation d'un atelier sur l'analyse et l'information de marché du programme FIBANI dans les régions de Ségou et Koulikoro

Lieu(x) de l'action	Coût de l'action	Rôle dans l'action	PTF - Partenaires techniques et financiers	Dates
Mali	2 700 €	Coordination atelier	Swisscontact	décembre 2014 - décembre 2014

Objectifs et résultats de l'action

Objectifs principaux

Renforcer les capacités sur la compréhension et l'analyse des marchés des chargés d'accompagnement et des acteurs directs des chaînes de valeur des programmes du FIBANI (Programme de Formation Insertion dans le Bassin du Niger) et de SAFE (Fonds Sakawa pour l'éducation en vulgarisation agricole en Afrique) dans les régions de Koulikoro et Ségou

Objectifs spécifiques

Organisation d'un atelier de deux jours chacun pour une trentaine de chargés d'appui de proximité des programmes et une trentaine d'acteurs des chaînes de valeur dans la région de Koulikoro et Ségou pour améliorer leurs compétences en matière d'exploitation des connaissances véhiculées par les opérateurs des SIM

Bénéficiaires

Chargés d'appui de proximité des programmes & acteurs des chaînes de valeur dans la région de Koulikoro et Ségou

Résultats

R1. Les chargés d'accompagnement (quinze par région) des programmes de SAFE et FIBANI s'initient à l'analyse rapide des marchés

R2. Les acteurs directs des filières (quinze par région) des chaînes de valeur appuyées par FIBANI et SAFE s'initient à l'analyse rapide des marchés

R3. Les catégories d'acteurs acquièrent la capacité de repérage rapide des caractéristiques des marchés référencés dans les bulletins périodiques et les SMS des opérateurs des SIM

Activités

A1. Système d'information comme outil de gestion du risque prix

A2. Les déterminants des prix des produits agricoles (pourquoi les prix bougent?)

A3. L'analyse de marché (méthodologie, comprendre les dynamiques de marché, type d'informations collectées, sources d'informations, etc.)

A4. Présentation de la structure du marché des produits agricoles, de l'international au cas spécifique du Mali

A5. Type d'informations pertinentes pour chaque maillon d'une chaîne de valeur donnée (exemple: cas du sésame)

A6. Interprétation d'informations de marché (exercices pratiques sur quelques bulletins publiés sur les produits au Mali)

A7. Exercice sur la gestion d'une campagne fictive

A8. Techniques de négociation commerciale et contractualisation

A9. Développement de liens d'affaire