



Ministère fédéral
de l'Alimentation, de l'Agriculture et
de la Protection des Consommateurs

GCP/RAF/441/GER

*« Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique centrale à travers
la gestion durable des produits forestiers non ligneux »*

**Formation sur le concept des systèmes d'information sur les
marchés (SIM) et de planification des activités de l'étude de
faisabilité de développer un SIM des produits forestiers non ligneux
au Gabon, en République du Congo et en République centrafricaine**



**RAPPORT DE L'ATELIER DE FORMATION
et
MODULES DE FORMATION**

Douala-Cameroun du 26 au 27 Janvier 2012

Juillet 2012

GCP/RAF/441/GER

*« Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique centrale à travers
la gestion durable des produits forestiers non ligneux »*

**Formation sur le concept des systèmes d'information sur les
marchés (SIM) et de planification des activités de l'étude de
faisabilité de développer un SIM des produits forestiers non ligneux
au Gabon, en République du Congo et en République centrafricaine**

**RAPPORT DE L'ATELIER DE FORMATION
et
MODULES DE FORMATION**

Douala-Cameroun du 26 au 27 Janvier 2012

Rédigé par :

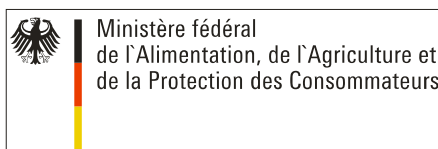
Léopold Aimé Ndongo, Consultant

Sous la supervision de :

Ousseynou Ndoye, Coordonnateur régional du projet

Juillet 2012

Projet financé par



Ce rapport fait partie de la documentation du projet GCP/RAF/441/GER « Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique centrale à travers la gestion durable des produits forestiers non ligneux ».

Ce document a été réalisé avec l'aide financière du Ministère Fédéral d'Allemagne pour l'Alimentation, l'Agriculture et la Protection des Consommateurs. Le contenu de ce document relève de la seule responsabilité de la FAO et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant la position du Ministère Fédéral d'Allemagne de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Protection des Consommateurs.

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Le document exprime les opinions de l'auteur et ne reflète pas nécessairement celles de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

SOMMAIRE

SOMMAIRE	v
ABREVIATIONS.....	vii
RAPPORT DE L'ATELIER DE FORMATION	1
1. Introduction	2
2. Objectifs et résultats attendus	4
Objectifs de l'atelier.....	4
Résultats attendus de l'atelier	4
3. Méthodologie	5
4. Déroulement de la formation	6
Ouverture de l'atelier de formation	6
Attentes des participants.....	6
Validation du programme.....	6
5. Déroulement de la formation sur le concept des Systèmes d'Informations sur les Marchés	7
Présentation du projet GCP/RAF/441/GER et ses liens avec les SIM.....	7
Définition du cadre conceptuel et harmonisation des termes utilisés.....	7
Modules de formation	8
Module 1 : Les acteurs, les services et la dynamique communicationnelle.....	8
Module 2 : La conception des supports de collecte des données	9
Module 3 : Le rapport de synthèse de l'offre	9
Module 4 : Le rapport de synthèse de la demande	10
Module 5 : Les méthodes et la fréquence de diffusion des microprogrammes	10
Proposition d'un modèle SIM porté par les organisations de producteurs et de commerçants	10
Présentation de quelques SIM existants en Afrique	10
Elaboration du canevas de rédaction des rapports et planification des activités.....	11
Cérémonie de clôture de l'atelier de formation	11
6. Conclusion et recommandations	12
MODULES DE FORMATION.....	13
1. Introduction	14
2. Définition du cadre conceptuel et harmonisation des termes utilisés	15
3. Modules de formation	19
Module 1 : Les acteurs, les services et la dynamique communicationnelle	19
Module 2 : La conception des supports de collecte des données.....	21
Module 3 : Le rapport de synthèse de l'offre	27
Module 4 : Le rapport de synthèse de la demande	31
Module 5 : Les méthodes et la fréquence de diffusion des microprogrammes	37
4. Proposition d'un modèle SIM porté par les organisations de producteurs et de commerçants.....	39
5. Conclusion.....	43

BIBLIOGRAPHIE	44
ANNEXES	45
Annexe 1 : Programme de l'atelier de formation	46
Annexe 2 : Liste des participants	48
Annexe 3 : Discours d'ouverture du Représentant du Représentant a.i. de la FAO au Cameroun.....	49
Annexe 4 : Attentes des participants.....	51
Annexe 5 : Termes de référence de l'étude et des consultants	52
Annexe 6 : Canevas des rapports et chronogramme des activités	60
Annexe 7 : Guide de collecte de données sur la faisabilité du SIM	61
Annexe 8 : Fiche de collecte des données sur la faisabilité du SIM	64
Annexe 9 : Discours de clôture du Représentant du Représentant a.i. de la FAO au Cameroun.....	72
Annexe 10 : Présentations PowerPoint.....	73

ABREVIATIONS

ADD	Alternative Durable pour le Développement
AGR	Activités Génératrices de Revenus
ASMIN	Association de Minkpwele
CADER	Centre d'Appui au Développement Rural
CIFOR	Centre de Recherche Forestière Internationale
CNP	Coordonnateur National du Projet
COMIFAC	Commission des Forêts d'Afrique Centrale
ICRAF	World Agroforestry Center
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FONJAK	Fondation Fritz Jakob
GIC	Groupe d'Initiative Commune
GICOVEN	GIC de Collecte et de Vente de Ndo'o
OAL	Organisation d'Appui Local
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PFN	Point Focal National
PFNL	Produits Forestiers Non Ligneux
RCA	République Centrafricaine
RCDM	Radio Communautaire de la Mvila
SIM	Système d'Information sur les Marchés
SNAR	Système National d'Alerte Rapide
SNV	Organisation néerlandaise de développement
TDR	Termes de Référence

RAPPORT DE L'ATELIER DE FORMATION

1. Introduction

Dans le cadre du projet GCP/RAF/441/GER «Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique Centrale à travers la gestion durable des produits forestiers non ligneux» (PFNL) exécuté par l'Organisation des Nations pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) en Afrique centrale en général et au Gabon, en République du Congo et en République Centrafricaine (RCA) en particulier, des études de base visant à évaluer le potentiel des PFNL dans l'amélioration de la sécurité alimentaire et l'augmentation des revenus des populations rurales ont été menées dans les sites pilotes du projet.

Ces études révèlent une abondance et une diversité des PFNL pouvant répondre à la grande demande en PFNL enregistrée dans les marchés locaux/nationaux et transfrontaliers. L'importance de cette demande traduit une déconnexion des bassins de production et des marchés. Il devient donc important, pour satisfaire cette demande, de rapprocher les producteurs des commerçants (grossistes, semi grossistes, détaillants et transformateurs) pour transformer les pertes de PFNL en gains, augmenter les revenus des ménages ruraux et booster les économies locales des pays concernés.

Pour ce faire la FAO a estimé que la mise en place des systèmes d'information sur les marchés (SIM) des PFNL dans ces pays pourrait être une réponse à ce problème et définira un cadre de déploiement des acteurs de la chaîne des valeurs des PFNL. Pour les études de la faisabilité desdits SIM, une équipe composée des consultants nationaux des pays ciblés par le projet avec à sa tête un consultant expérimenté a été mise en place. Les trois consultants nationaux ont été recrutés dans les trois pays et leur rôle est de :

- Faire une revue de littérature sur le SIM développé par l'Organisation néerlandaise de développement (SNV) au Cameroun dans le cadre du projet FAO-SNV-CIFOR-ICRAF GCP/RAF/408/EC intitulé « Mobilisation et renforcement des capacités des petites et moyennes entreprises impliquées dans les filières des produits forestiers non ligneux en Afrique Centrale » ainsi que sur d'autres SIM hors du Gabon, du Congo et de la RCA respectivement développés par des organisations/institutions en Afrique centrale ;
- Examiner les SIM existants (ou qui ont été développés) au Gabon, au Congo et en RCA respectivement ;
- Rencontrer les différents acteurs des SIM existants et/ou d'un nouveau SIM et collecter les données relatives au renforcement du SIM existant ou à la mise en place d'un nouveau SIM ;
- Identifier les systèmes de diffusion d'informations les plus adéquates pour le fonctionnement du SIM au Gabon, au Congo et en RCA ;
- Identifier les PFNL phares ou ayant un marché national ou régional potentiel et analyser le fonctionnement du marché (prix, taxes, etc.) ;
- Elaborer une stratégie de communication sur le fonctionnement des marchés des PFNL ;
- Rédiger un rapport comprenant des suggestions et des recommandations sur la possibilité de développer un SIM dans la localité y compris sa structure, son fonctionnement, son financement, l'appui des institutions étatiques pour sa pérennisation, le plan d'actions de la mise en place du SIM et le budget y afférent.

Le consultant expérimenté quant à lui a été recruté au Cameroun compte tenu de l'expérience de ce pays dans le SIM des PFNL. Ce consultant est chargé de :

- Elaborer les modules de formation du SIM ;
- Former les consultants nationaux sur le SIM durant deux jours ;
- Rédiger le rapport de la formation sur le SIM ;
- Appuyer les consultants nationaux dans la conceptualisation de l'approche à utiliser pour le SIM, dans l'élaboration des canevas des rapports et dans la rédaction des rapports des pays ;

- Faire une lecture minutieuse et des commentaires/amendements sur les rapports nationaux du Congo, du Gabon et de la RCA relatifs aux études de la faisabilité de développer dans chacun de ces pays un SIM des PFNL ;
- Rédiger un rapport de suivi des consultants comportant des recommandations fortes pour le développement des SIM dans ces pays ainsi que leur pérennisation ;
- Rédiger une note d'information (policy brief) de deux pages sur la faisabilité de développer au Congo, au Gabon et en RCA un SIM des PFNL en s'appuyant sur les rapports produits par les consultants nationaux.

Avant le déploiement des concernés dans leur travail respectif, un atelier de formation sur le SIM a eu lieu. Son but a été d'harmoniser des concepts nécessaires pour familiariser les consultants nationaux au contexte, à la connaissance des SIM, au déploiement des acteurs dans le SIM, aux services du SIM, au traitement de l'information et à l'impact du SIM. L'atelier a été également l'occasion de présenter le canevas des rapports à adopter et de définir la stratégie de travail ainsi que les canaux de communication et la fréquence des rapports.

Les participants à l'atelier regroupaient les consultants nationaux recrutés pour l'étude de faisabilité de développer des SIM au Gabon, au Congo et en RCA dont Madame Léontine Mireille ELLOGHO ELLA pour le Gabon, Monsieur Pierre MBETE pour le Congo et Monsieur Dieudonné Bruno WANEYOMBO-BRACHKA pour la RCA. Parmi les participants se comptaient également les responsables de la coordination régionale du projet dont Monsieur Ousseynou NDOYE, Coordonnateur régional, Monsieur Armand ASSENG ZE, Spécialiste des ressources naturelles-PFNL et Madame Mireille NGUELO KOUAMOU, Assistante administrative. Y prenait également part Monsieur Léopold Aimé NDONGO, consultant recruté pour dispenser la formation sur le SIM (voir la liste des participants en annexe).

Le présent rapport présente les objectifs et les résultats attendus de l'atelier, la méthodologie utilisée, les activités réalisées, les corrections ainsi que les recommandations faites.

2. Objectifs et résultats attendus

Objectifs de l'atelier

L'objectif général était de former les consultants nationaux sur le concept des SIM en référence à celui développé au Cameroun par la SNV, en vue de faciliter la mise en œuvre et le suivi des activités sur le terrain.

Les objectifs spécifiques de l'atelier étaient de :

- Définir le cadre conceptuel et harmoniser les termes utilisés ;
- Identifier les acteurs impliqués et déterminer leur rôle ;
- Inventorier les services et définir le rôle que le SIM est appelé à jouer ;
- Prendre connaissance des supports, méthodes et fréquence de diffusion ;
- Comprendre les termes de référence des consultants et élaborer les canevas des rapports ;
- Planifier les activités des consultants nationaux et celles du consultant expérimenté sur le SIM.

Résultats attendus de l'atelier

Les résultats attendus de l'atelier étaient :

- Les participants maîtrisent les termes appropriés du SIM et les emploient parfaitement ;
- Les participants comprennent le déploiement des acteurs dans le système et peuvent les organiser en points focaux (offre et demande) ;
- Les participants ont une parfaite connaissance des services et du rôle du SIM ;
- Les participants sont capables d'élaborer des supports et définir les méthodes et fréquences de diffusion ;
- Les termes de références sont compris et les canevas des rapports élaborés ;
- Les activités des consultants nationaux et celles du consultant expérimenté sur le SIM sont planifiées ;
- Un rapport de formation des consultants est disponible.

3. Méthodologie

Avant la tenue de l'atelier, le consultant expérimenté a mis à la disposition de la coordination régionale un document de formation de six modules sur le SIM, question d'évaluer le contenu à développer à l'intention des consultants nationaux. Dans ce document de formation, chaque module a été développé autour d'un objectif pédagogique opérationnel. L'ensemble des modules a été formulé dans une approche essentiellement participative pour l'implication maximale des participants. Ce document a été validé après amendements avant la formation proprement dite.

Pendant la formation, chaque exposé a suscité la participation des consultants nationaux par des questions ciblées, des renvois en miroir et les résumés du modérateur, assortis des exemples illustratifs des contextes du Congo, du Gabon et de la RCA qui ont permis à chaque participant de mieux comprendre le sujet. Au terme de chaque présentation, des débats ouverts ont eu lieu autour des questions de compréhension, des enjeux d'organisation, de la mobilité des acteurs, le montage et la programmation des microprogrammes ainsi que sur la finalisation des opérations de marché.

Les différents modules ont été accompagnés d'exercices pour se rassurer de la bonne compréhension et de l'aptitude des consultants nationaux à pouvoir identifier des SIM existants dans leur pays respectifs ou susciter leur mise en place.

4. Déroulement de la formation

Ouverture de l'atelier de formation

Le modérateur, Armand ASSENG ZE, Spécialiste en ressource naturelles-PFNL à la coordination régionale du projet, a introduit l'atelier en souhaitant la bienvenue aux participants et en résumant les termes de référence de l'atelier. Il a exprimé les enjeux de cet atelier pour la valorisation des PFNL dans le contexte du projet GCP/RAF/441/GER en particulier et des activités de la FAO en général. Deux moments forts ont marqué cette ouverture : l'intervention du représentant du Représentant a.i de la FAO au Cameroun et celle du Coordonnateur régional du projet.

Discours du Représentant a.i. de la FAO

Dans son discours (voir annexe), Monsieur Ousseynou NDOYE, représentant le Représentant a.i. de la FAO au Cameroun, Monsieur Michel BALIMA a réitéré ses mots de bienvenue aux différentes délégations et justifié l'importance de l'atelier eu égard à celle des PFNL dans la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté en Afrique centrale. Il a mis en relief les obstacles qui affectent la performance des marchés, notamment une mauvaise distribution de l'information des prix sur les marchés, l'enclavement des bassins de production, les tracasseries que subissent les acteurs impliqués dans l'exploitation des PFNL ainsi que les coûts de transport élevés. Il a présenté le SIM comme étant un début de solution qui améliorera à coup sûr le bien être des acteurs de PFNL en Afrique centrale où les études de base ont révélé une abondance et une diversité des ressources PFNL.

Allocution du Coordonnateur régional du projet

Reprenant la parole en sa qualité de Coordonnateur régional du projet GCP/RAF/441/GER, Monsieur Ousseynou NDOYE a situé les activités du SIM dans le cadre dudit projet (voir annexe). En fait, cette étude de faisabilité qui permettra de savoir les conditions d'implémentation des SIM des PFNL contribuera à réduire l'asymétrie de la distribution de l'information entre les acteurs. La mise en œuvre des résultats de l'étude permettra de connecter les bassins de production avec les marchés en vue d'améliorer les revenus des ménages producteurs à travers des prix transparents et équitables.

Attentes des participants

En vue de leur présentation et de l'expression des attentes de chacun ainsi que des connaissances des uns et des autres sur les SIM, les participants ont été organisés en couple et chacun a présenté son partenaire ainsi que les attentes et les connaissances des SIM formulées par ce dernier. A la fin de cet exercice, et dans une démarche participative, les attentes collectées et les connaissances déjà existantes ont été catégorisées pour une vue globale (voir le tableau résumant en annexe) :

- Maîtriser les différents concepts, services et rôles du SIM ;
- Etre capable de programmer et développer un SIM fonctionnel ;
- Connaître des TDR des consultants et de l'étude ;
- Comprendre le canevas des rapports ;
- Planifier de manière réaliste les étapes et les activités de l'étude.

Validation du programme

Le programme de l'atelier a été distribué aux participants ainsi que le matériel de formation. Celui-ci a été parcouru et validé. Toutefois, la deuxième journée ayant été particulièrement dense, le programme a subi une légère modification, le chronogramme ayant été jumelé à la présentation des termes de référence (TDR) des consultants (voir l'annexe pour le programme).

5. Déroulement de la formation sur le concept des Systèmes d'Informations sur les Marchés

Présentation du projet GCP/RAF/441/GER et ses liens avec les SIM

Dans sa présentation, le Coordonnateur régional du projet a donné un aperçu général sur l'ancrage institutionnel, les objectifs généraux et les échelles d'intervention du projet au niveau régional dans l'ensemble des pays de la COMIFAC, au niveau national au Gabon, au Congo et en RCA et au niveau local dans les six sites pilotes du projet. Par la suite, le Coordonnateur régional a expliqué les liens entre ledit projet et les systèmes d'informations des marchés, notamment à travers son produit six : Les capacités des institutions forestières et des acteurs impliqués dans les filières des PFNL sont renforcées pour gérer et utiliser les PFNL d'une manière durable et profitable. En vue des objectifs généraux du projet, les SIM jouent un rôle important pour (i) améliorer le niveau de connaissance sur les prix des PFNL pour les acteurs impliqués dans ces filières, (ii) augmenter le pouvoir de négociation et les revenus des producteurs des PFNL, (iii) connecter les bassins de production (offre) et les marchés (demande), (iv) stimuler/favoriser les ventes groupées entre les producteurs et les commerçants, et (v) améliorer la qualité des PFNL vendus par les producteurs.

Définition du cadre conceptuel et harmonisation des termes utilisés

L'introduction du consultant, Monsieur Léopold Aimé NDONGO a porté sur l'importance des PFNL et la contradiction entre leur abondance, leur diversité ainsi que leur coût dérisoire dans les bassins de production d'une part, et leur demande croissante, leur rareté et leur cherté dans les marchés d'autre part, pour justifier le rôle important du SIM. Il a par la suite abordé chaque concept dans ses différents sens contextuels pour dégager celles des significations qui méritent d'être retenues. Un accent particulier a été mis sur les termes: Système, information, marché, producteurs, produits, offre, commerçants, demande, point focal local offre, point focal local demande, point focal central offre, point focal central demande, fiche de collecte offre, fiche de collecte demande, fiche de synthèse offre, fiche de synthèse demande, microprogramme ou micro magazine.

Suite à cette présentation, un point de clarification a été abordé par les participants :

Question : On parle beaucoup de l'offre et de la demande. Pourquoi offre et pourquoi demande et que signifie chacun des deux termes?

Réponse : L'offre désigne l'ensemble des produits mis à la disposition, pour achat, auprès des clients. Pour le cas d'espèce, les différents PFNL que possèdent les producteurs constituent l'offre et la demande est l'ensemble des produits que recherchent les clients.

Modules de formation

Module 1 : Les acteurs, les services et la dynamique communicationnelle.

Il a été question d'inventorier les acteurs impliqués et justifier les rôles de chacun et celui du SIM de façon globale. On retiendra ainsi que :

- L'offre, comme acteurs, regroupe les collecteurs/producteurs, les organisations de producteurs et les transformateurs des PFNL. En matière de service, elle permet de mettre sur le marché les informations sur les produits, les quantités, la qualité etc. Le point focal local offre assure le relai vers le point focal central de l'offre ;
- La demande, est constituée essentiellement de commerçants grossistes, semi grossistes et détaillants ainsi que des transformateurs qui, en plus de s'approvisionner en produits pour ravitailler des consommateurs, expriment leurs besoins et véhiculent des informations de leurs préférences au point focal local de la demande qui les relaie au point focal central de la demande ;
- Les différents points focaux locaux et centraux de l'offre et de la demande entrent dans une dynamique communicationnelle avec les médias dont le traitement des informations aboutit à la production et la publication des annonces ou des micro-magazines par les radios qui établissent finalement le lien offre-demande qui concrétise les opérations d'achat-vente dans des conditions de transparence et d'équité.

Suite à cet exposé, les points suivants ont fait l'objet d'échanges fructueux entre les participants :

Question : On parle de point focal local et central. Qui est point focal ? Est-ce un homme politique ou une personne ressource ?

Réponse : Le point focal est tout simplement la personne, et ce, quelque soit son statut, la plus à même de jouer le rôle de collecteur d'information au niveau local ou qui centralise des informations en provenance des périphéries vers le point central. Ce ne sont pas des hommes politiques ou des personnes ressources. Toutefois, il n'est pas non plus exclu que ces derniers jouent ces rôles s'ils le veulent bien.

Question : Comment l'information parvient aux points focaux locaux de l'offre et de la demande ?

Réponse : Tout dépend de l'organisation mise en place. Il ya des cas où chaque producteur ou commerçant apporte lui-même ces informations au point focal local Nous trouvons ce système plus participatif car il réduit les coûts liés à la collecte de l'information au niveau local. Mais il y a aussi des cas où c'est le point focal local qui s'active à collecter les informations auprès des producteurs ou des commerçants. Dans ce cas, il faut se poser la question de savoir qui finance son activité et ses déplacements.

Question : Qu'est ce que le point focal local communique au point focal central ?

Réponse : Il lui communique les informations contenues dans sa fiche de collecte s'ils communiquent par téléphone. Il peut également lui envoyer sa fiche de collecte par un moyen de transport, par Email ou par fax.

Question : Qu'advierait-il en cas de léthargie d'un acteur ?

Réponse: Naturellement que le SIM va échouer. La production, la collecte, le traitement de l'information doit se faire en continu pour que la diffusion des microprogrammes se poursuive. Toutefois, les appels et les demandes des différents acteurs mobilisent le système et relancent les uns et les autres.

Question : Avec l'organisation des ventes groupées et la transparence du SIM, ne va-t-on pas assister à la réduction ou même la disparition des intermédiaires en partance pour Abala ?

Réponse : Ceux des acheteurs ou intermédiaires qui exploitaient Abala n'y partiront plus . Mais ceux qui s'y rendront, achèteront les quantités suffisantes et paieront aux producteurs des prix justes. C'est cela l'importance du SIM.

Question : Comment est-ce que le SIM améliorera le prix en période d'abondance ?

Réponse : En période d'abondance il y a toujours une variation de prix des PFNL et le SIM permettra aux producteurs de tirer le meilleur de ce moment.

Question : En citant les acteurs, vous n'avez pas pensé aux ministères en charge des forêts des pays concernés. Qu'en dites-vous ?

Réponse : La réponse n'est pas dans l'atelier, mais dans la réflexion sur la gouvernance. Toutefois, les points focaux du projet doivent saisir ou informer les administrations forestières, les ministères, la COMIFAC, et d'autres acteurs de décisions comme les postes de contrôle, la police, la gendarmerie, etc.

Question : Vous parlez beaucoup de mettre en place une organisation qui permettrait de faire des ventes groupées au village. Pourquoi ?

Réponse : La circulation des PFNL fait l'objet d'une réglementation et sujette à beaucoup de tracasseries. Les ventes sur place épargnent les producteurs desdites désagréments. Quand aux ventes groupées, elles permettent de lever les enchères en présence de plusieurs commerçants. Ce qui permet aux producteurs d'augmenter les prix de vente de leurs PFNL et par conséquent, de gagner mieux.

Question : Dans le schéma du SIM, on voit des ordinateurs. A quoi servent-ils ?

Réponse : L'ordinateur dans le schéma représente deux choses : le traitement de l'information que font les points focaux centraux et la communication par internet qui coûte moins chère. Mais il est souhaitable de mettre en priorité les autres canaux d'information que sont le téléphone, le fax, les journaux, etc. que le SIM utilise.

Module 2 : La conception des supports de collecte des données

L'information étant collectée sur des fiches, il s'est agi d'amener les participants à mettre au point des fiches de collecte des informations sur l'offre et la demande. Au terme des exercices faits, les participants ont pu élaborer des fiches de collecte et de synthèse de l'offre et de la demande.

Module 3 : Le rapport de synthèse de l'offre

Sur la base des fiches de collecte de données de l'offre au niveau local, produites par le collectif des ONG partenaires au SIM de la SNV en cours d'exécution au Cameroun, les participants se sont exercés à l'élaboration des rapports de synthèse de l'offre. Des corrections ont été apportées sur ces fiches en précisant que la fiche de collecte a pour destination le point focal centrale de l'offre où s'effectue la synthèse tandis que la fiche de synthèse a pour destination la radio communautaire. En plus il fallait remarquer que la fiche de synthèse qui, en plus d'introduire la colonne «zone de production» sur le tableau, porte en coordonnées les mentions «fiche de synthèse» et «point focal central de l'offre».

Module 4 : Le rapport de synthèse de la demande

Le même exercice s'est poursuivi avec les données de la demande en vue de la production du rapport de synthèse de la demande. Il faut préciser que la fiche de collecte de la demande ne présente pas de grandes différences. La nuance dans la fiche de synthèse reste dans l'accumulation des lignes de différents marchés.

La méthodologie du travail a mené des participants à poser la question suivante :

Question : Pourquoi n'avoir pas corrigé les fiches avant la formation ?

Réponse : Nous nous sommes servi du modèle du SIM SNV tel quel. Il fallait d'abord s'y conformer. On ne donne une valeur aux corrections que par rapport à la copie initiale. Cela permet aussi aux consultants de mieux comprendre l'importance des corrections.

Module 5 : Les méthodes et la fréquence de diffusion des microprogrammes

Etant entendu que la production du microprogramme se fait sur la base des rapports de synthèse de l'offre et de la demande, sa structuration et sa fréquence de diffusion ont été les principaux éléments développés dans ce module. Un exercice consistant en la rédaction de la plus courte phrase pour la transmission la plus simple des informations a été organisée. En plus, contrairement au modèle de la SNV qui avait programmé la production d'un microprogramme à publier en cinq diffusions, ce qui rend obsolète l'information diffusée, il a été recommandé la collecte et la transmission continues des informations.

Proposition d'un modèle SIM porté par les organisations de producteurs et de commerçants

Pour anticiper la question de la pérennité dont font face de nombreux SIM, le consultant, Monsieur Léopold Aimé NDONGO a proposé un modèle de SIM porté par des organisations de producteurs et de commerçants. La particularité du modèle voudrait retirer les ONG des activités du SIM pour mieux les faire intervenir, en appui dans les activités génératrices de revenu (AGR), en mettant à la disposition des groupes de producteurs des microcrédits, sous le contrôle et la gestion du principe de la pression sociale solidaire. Il a été demandé au consultant de parfaire sa démarche pour une prise en compte ultérieure.

Présentation de quelques SIM existants en Afrique

Dans son exposé, le coordonnateur régional du projet, Monsieur Ousseynou NDOYE a présenté différents systèmes d'informations sur les marchés existants en Afrique qui visent l'accès de tous les acteurs (producteurs, commerçants, consommateurs) au même niveau de connaissances des prix des PFNL pour leur permettre de décider où vendre ou acheter, quand et à combien. Il existe différents types de marchés, notamment les marchés frontaliers, urbains, semi-urbains et ruraux, les derniers approvisionnent des villages et/ou d'autres marchés. En Afrique, deux approches principales de SIM sont connues: l'approche focalisée uniquement sur la demande et l'approche basée sur la demande et l'offre telle que le SIM SNV au Cameroun.

Elaboration du canevas de rédaction des rapports et planification des activités

Un examen des TDR a été effectué pour permettre aux consultants nationaux de mieux comprendre les résultats attendus de leur travail (voir annexe). Chaque point a été l'objet d'amples explications pour leur montrer du doigt le contenu à mettre en relief dans le rapport et la stratégie à mettre en œuvre pour collecter les données appropriées. Il a été demandé au consultant, Monsieur Léopold Aimé NDONGO de développer une fiche de collecte d'informations ou un guide de collecte de données (voir annexe). Des réunions des consultants avec les coordinateurs nationaux et les points focaux du projet ont été recommandées avant les descentes de terrain et les restitutions. Un chronogramme a été élaboré pour cadrer l'activité dans le temps (voir annexe). La documentation devant faciliter la revue de la littérature et comprenant des rapports d'étude, d'ateliers, de suivi et évaluations de SNV et ICRAF, a été distribuée aux consultants. Pour permettre une communication fluide et permanente entre les consultants nationaux, le consultant régional et la coordination régionale, les e-mails et les contacts téléphoniques ont été échangés pour renforcer la communication.

Cérémonie de clôture de l'atelier de formation

L'atelier de formation a été clôturé par le Coordonnateur régional du projet, Monsieur Ousseynou NDOYE, représentant le Représentant a.i. de la FAO au Cameroun, Monsieur Michel BALIMA. Dans son discours de clôture (voir annexe), il a remercié les participants pour leur active participation et leurs contributions pendant l'atelier de formation qui ont permis la réussite des travaux. Il a rappelé que les consultants nationaux doivent avoir des séances de travail régulières avec les coordinations nationales de leurs pays respectifs, afin de pouvoir respecter le programme de travail élaboré pendant l'atelier. A la fin du discours, il a remercié le modérateur et l'équipe de la logistique pour leur dynamisme et leur effort pour assurer le succès et le bon déroulement de l'atelier.

6. Conclusion et recommandations

De manière globale, la formation a répondu aux attentes des participants. Autant certains avaient des préoccupations qui ont trouvé satisfaction, autant la participation des consultants a été active. La maîtrise du sujet, les échanges fructueux, le contenu des modules estimés intéressants, la référence faite à d'autres SIM, l'élaboration des canevas, ainsi que les supports de collecte de données adaptés au projet ont été retenus comme points forts de l'atelier. On a toutefois déploré comme points faibles la durée de la formation et la gestion du temps. Les corrections apportées sur certaines fiches pendant la formation n'ont pas également été appréciées par certains. De manière globale, pour les participants, le contenu de la formation a été dense, intéressant et enrichissant, les échanges francs et fructueux, le consultant en charge de la formation expérimenté et ouvert. La modération a été excellente et la logistique très bonne.

Des recommandations ont été formulées à l'endroit des différentes parties prenantes du projet:

A la coordination régionale

Il a été particulièrement recommandé à la coordination régionale de veiller au bon déroulement des travaux des différents acteurs. Il lui a également été demandé de rester à l'écoute du consultant expérimenté sur le SIM et des consultants nationaux pour la réorientation des activités, la proposition des corrections et un suivi régulier en vue de la facilitation des tâches des consultants nationaux et du respect du chronogramme.

Au consultant expérimenté en charge de la formation et de la synthèse de l'étude

Il lui a été demandé d'être disponible, au service des consultants nationaux et à l'écoute de la coordination régionale, pour assurer la régularité des communications avec les différents consultants nationaux et particulièrement sur la rédaction des rapports.

Aux consultants nationaux

Il leur a été exigé l'expéditivité dans l'exécution des tâches pour le respect du chronogramme, de veiller au respect des termes de référence de poser des questions de clarification en cas de doute et d'intégrer les corrections suggérées. Il leur a été également demandé d'entrer en synergie permanente avec les parties prenantes du projet, notamment les points focaux nationaux et les coordinations nationales. A leur endroit, il a été prescrit le dévouement au travail et l'atteinte des résultats escomptés.

Par rapport à la compréhension de l'atelier proprement dit, il leur a été recommandé d'identifier des SIM ou des structures similaires existants et d'apprécier dans quelle mesure on pourrait contribuer au renforcement de capacité d'autant plus qu'il est facile d'aménager des structures existantes que d'en créer de nouvelles.

Dans ce cas d'espèce, il est question d'évaluer les exigences techniques, matérielles, humaines et financières que ces SIM ou structures similaires pourront exiger pour leur opérationnalité optimale au service des PFNL et des produits agricoles.

En cas de non existence des SIM et structures similaires, il s'agissait pour les consultants nationaux, après avoir identifié les potentiels acteurs parmi les producteurs, les commerçants, les transformateurs, les organisations de producteurs et de commerçants, etc., de concevoir un SIM dont la création effective sera proposée après une identification et une évaluation des besoins, qui aboutisse à un budget prévisionnel.

Aux coordonnateurs et points focaux nationaux

Il a été recommandé aux coordonnateurs et points focaux nationaux de faciliter la collaboration et l'exécution des tâches des consultants nationaux et de rendre compte à la coordination régionale de l'évolution de leurs travaux.

MODULES DE FORMATION

1. Introduction

Les PFNL constituent une source capitale de produits alimentaires et médicinaux des populations mondiales en générale, et de celles de l'Afrique centrale en particulier. Ils contribuent non seulement au renforcement de la sécurité alimentaire, mais aussi à l'augmentation des revenus des ménages ruraux et offrent ainsi une opportunité de lutte contre la pauvreté.

Cependant, autant on note la présence des grands bassins de production où l'on enregistre d'énormes pertes desdits produits, causées par la périssabilité des denrées, l'ignorance des techniques de transformation, la collecte partielle des produits, l'ignorance des débouchés potentiels et parfois-même, la méconnaissance des usages des produits, pareillement on mentionne des foyers de grande consommation locale, nationale, sous-régionale voire internationale, où la demande s'exprime parfois de façon criarde ; ce qui confirme leur importance.

Il se pose dès lors la problématique de savoir comment connecter l'offre et la demande desdits produits pour réduire les pertes, contribuer de façon efficiente au renforcement de la sécurité alimentaire et accroître de façon significative les revenus des populations rurales. La seconde question importante qui se pose est de savoir comment établir l'équité dans la commercialisation desdits produits si tel est que, dans la chaîne des valeurs de cette filière, on observe des tendances de gain bénéficiant davantage aux commerçants qu'aux producteurs.

Un système d'information sur les marché (SIM) est donc indiqué, pour avoir été la réponse à de nombreux cas pareils, comme solution idoine pour rapprocher les producteurs des commerçants et vice-versa tout en permettant aux premiers de mieux négocier les prix et tirer le maximum de profit de leur activité.

Les présents modules de formation développent le cadre conceptuel du SIM, présentent les acteurs, les services et la dynamique communicationnelle dans le cas du SIM Cameroun, exposent les supports, méthodes et la fréquence de diffusion pour le SIM Cameroun, déroulent les rapports de synthèse de l'offre et de la demande et s'achèvent sur la proposition d'un SIM porté par les organisations des producteurs et/ou des commerçants.

2. Définition du cadre conceptuel et harmonisation des termes utilisés

Objectif opérationnel

A la fin de cet exercice, les participants doivent être capables de maîtriser la terminologie relative au SIM.

Méthodologie

Nous allons recenser, dans une approche participative, les différents sens contextuels des termes composant le sigle SIM « Système d'Information sur les Marchés ». Pour ce faire, les participants porteront sur des cartons de différentes couleurs les différents sens se référant à chacun des termes.

Contenu

A. Système

- A.1.1.1 Selon des recherches faites à Microsoft Encarta 2009, le système désigne : Un dispositif ou ensemble d'éléments ayant une fonction déterminée. Exemple : un système de détection de fumée.
- A.1.1.2 Un ensemble de méthodes et de procédés organisés qui concourent au même résultat. Exemple : un système de notation musicale.

Ce qui nous amène à retenir par système, une organisation mise en place, dont l'ensemble des éléments interagissent et concourent à l'atteinte d'un objectif.

B. Information

Selon la même source, le terme information désigne :

- B.1 Audiovisuel : Une nouvelle de l'actualité rapportée par un journaliste de la presse écrite, de la radio ou de la télévision. *Exemple* : L'information de la mort de Kadhafi a été diffusée sur tous les médias.
- B.2 Un renseignement d'ordre privé (sur quelque chose). *Exemple* : demander une information.

Par information nous comprenons la communication de données, connaissances et des messages actuels sur différents sujets.

C. Marché

- C.1 Commerce : Lieu public où une réunion de commerçants qui vendent des denrées, des articles d'usage courant ou de la brocante. *Exemple* : elle va au marché tous les mardis.
- C.2 Commerce : Réunion périodique de commerçants qui vendent des denrées, des articles d'usage courant ou de la brocante. *Exemple* : les marchés ont lieu le mardi, le jeudi et le samedi.

D'autres sens contextuels ajoutent des connotations diverses au terme marché:

Le marché des vivres: Dans ce cas on parle d'un marché spécialisé, qui cible des produits particuliers. C'est ici qu'on parlera également de marché des PFNL.

Le marché de gros et /ou de détail exprime la stratégie d'achat-vente des marchandises portant sur la quantité du produit et l'importance du capital.

Marché porte à porte traduit la stratégie de déploiement des acteurs pour la collecte ou la vente des produits par opposition aux ventes groupées, chacune ayant ses avantages et ses inconvénients.

Marché bon: Un marché bon c'est celui-là qui procure de bénéfices intéressants. Le marché des PFNL en Afrique centrale est bon. A titre d'exemple, un filet sac d'amandes de mangues sauvages qui contient en moyenne 22 seaux de 5 litres à un prix plancher de 5 000 Fcfa donne un revenu de 110 000 Fcfa tandis que le même filet sac de cacao au prix moyen de 1 000 Fcfa le kg procure un revenu d'environ 90 000 Fcfa.

Marché de dupe: Evaluation de l'équité. Dans ce marché, quelqu'un a trompé l'autre. Dans le marché des PFNL, les commerçants dans la plus part du temps dupent les producteurs. Car ils achètent les produits très bon marché qu'ils revendent chers par-dessus le marché pour des bénéfices exponentiels.

Les sens que dégage ainsi la notion de marché regroupent donc:

- La place;
- Les producteurs;
- Les acheteurs (consommateurs) ;
- Les revendeurs grossistes, semi grossistes et détaillants;
- Les produits;
- Le prix;
- La stratégie de vente;
- La fiscalité ou pas
- La légalité ou non;
- L'équité ou non;
- La manière de vendre (avec ou sans publicité).

D. Information sur le marché

Le concept **Système d'information sur le marché** se comprend par la collecte, l'analyse et la communication des informations sur le marché.

Les informations sur les marchés concernent :

Les producteurs :

- Leurs identifications ;
- Leur localisation ;
- Leurs contacts/adresses.

Les produits :

- La quantité ;
- La mesure ;
- La qualité ;
- Les normes ;
- Transformé ou non ;
- La disponibilité ou fréquence de livraison.

Le prix :

- Abondance (le plus bas, le plus élevé, la moyenne);
- Soudure (le plus bas, le plus élevé, la moyenne).

Les commerçants :

- Leurs identifications;
- Leur localisation;
- Leurs contacts/adresses.

Les marchés (La place) :

- Leur localisation;
- Fréquence (permanent ou ponctuel);
- Local, urbain, frontalier ou transfrontalier.

Toutes ces informations sur le marché, le système les rassemble, les traite, les transforme, les stocke puis les redistribue en fonction des besoins des utilisateurs et sur différents canaux.

Le Système d'information sur le marché peut donc se définir comme une plateforme organisationnelle et communicationnelle sur les informations des marchés en vue de la facilitation de la commercialisation des produits par la connexion des acteurs, la publication des prix, la connaissance des produits etc.

E. Autres termes qui seront expliqués dans les différents modules :

- Offre;
- Demande;
- Point focal local offre;
- Point focal local demande;
- Point focal central offre;
- Point focal central demande;
- Fiche de collecte offre;
- Fiche de collecte demande;
- Fiche de synthèse offre;
- Fiche de synthèse demande;
- Microprogramme ou micro magazine, etc.

3. Modules de formation

Module 1 : Les acteurs, les services et la dynamique communicationnelle

Objectif opérationnel

A la fin de ce module, les participants devront être capables de recenser les différents acteurs du SIM, inventorier les différents services assurés par chaque catégorie et apprécier le déploiement des acteurs dans la dynamique communicationnelle.

La précédente analyse du SIM met en exergue des acteurs qui jouent des rôles, assurent des services dans une dynamique communicationnelle qu'il importe de cerner et connaître les enjeux.

Méthodologie

Il sera demandé aux participants, toujours dans une approche participative, de déterminer les différents rôles des différents acteurs qui concourent à la réalisation du SIM et marquer l'importance du statut de chacun.

Contenu

A. Les acteurs

Les acteurs peuvent être regroupés en trois catégories : l'offre, la demande et les communicateurs.

A.1 L'offre

Elle regroupe :

- Les collecteurs/producteurs de PFNL. En plus de la mise sur le marché des denrées, ils jouent en même temps le rôle de Producteur et de transmetteur d'informations de production (offre) ;
- Les organisations de producteurs de PFNL. Lorsque les producteurs sont organisés au sein des associations, GIC ou coopératives, ces organisations jouent ce rôle à leur place ;
- Les transformateurs de PFNL (qui offrent des produits de transformation) occupent la même place.

Ce rôle de producteurs et de transmetteur d'information est capital pour alimenter le SIM en informations de production. Ils doivent communiquer ces informations au point focal de l'offre le plus proche qui assure le relai.

A.2 La demande

Elle rassemble :

- Les consommateurs qui expriment des besoins spécifiques qui sont des conditions du produit ;
- Les transformateurs, qui recherchent la matière première ou le produit semi fini, ont également des préférences ;
- Les commerçants (grossistes, semi-grossistes, détaillants) qui jouent un rôle de ravitaillement des consommateurs et des transformateurs. Ils transmettent les besoins spécifiques de leurs clients.

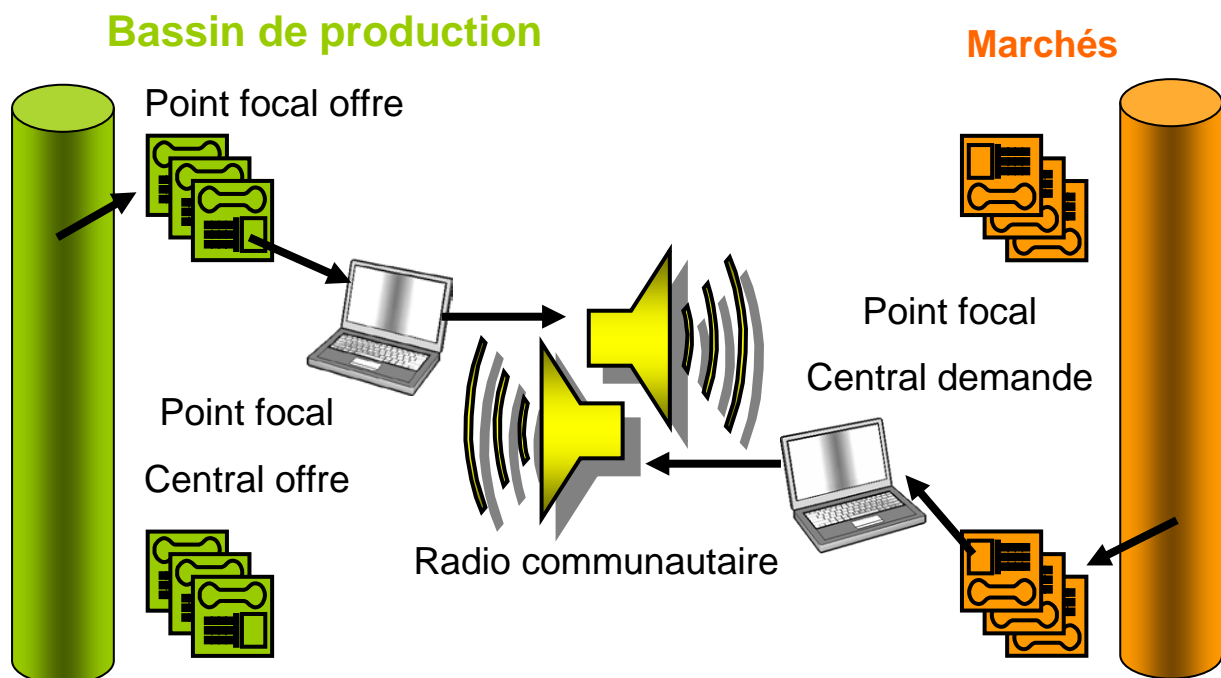
Ces acteurs jouent en même temps le rôle de Producteur et de transmetteur d'informations de la demande. Ils communiquent leurs besoins en PFNL aux points focaux de la demande les plus proches.

A.3 Les communicateurs

Ils sont constitués des :

- Points focaux de l'offre ;
- Points focaux de la demande ;
- Point focal central de l'offre qui assure la synthèse de l'information collectée par les points focaux de l'offre et sa transmission aux médias ;
- Le point focal central de la demande qui assure la synthèse de l'information collectée par les points focaux de la demande et sa transmission aux médias ;
- Les médias qui traitent l'information de l'offre et de la demande et la diffusent à travers des micros programmes ou micro magazines. C'est ces derniers qui établissent la connexion effective de l'offre et de la demande par la diffusion de l'information.

B. Fonctionnement du Système d'Information sur les Marchés des PFNL au Cameroun.



Selon ce schéma, et pour l'offre, les propositions d'offre des producteurs sont recueillies dans les villages ciblés par les points focaux locaux qui synthétisent l'information dans une fiche de collecte et la communiquent, selon un calendrier précis, au point focal central de l'offre. Ce dernier rassemble ces informations dans une fiche de synthèse qu'il communique aux radios dans un délai bien précis. Les radios élaborent les microprogrammes qui sont diffusés selon une fréquence prédéfinie pour informer les commerçants des opportunités d'achat.

Pour la demande, le même circuit est respecté et implique cette fois les commerçants, les points focaux locaux de la demande, le point focal central de la demande et les radios qui diffusent pour informer les producteurs des opportunités de vente.

Module 2 : La conception des supports de collecte des données

Objectif opérationnel

A la fin de ce module, les participants devront être capables d'élaborer les supports de collecte de l'information de l'offre et/ou de la demande

Méthodologie

Un exercice participatif permettra aux participants de concevoir des fiches de collecte et les fiches de synthèse de l'offre et de la demande.

Contenu

A. Les supports

L'importance des supports tient de la nécessité de capitaliser les informations. Les supports sont constitués de fiches de collecte d'information et varient selon qu'il s'agit de l'offre ou de la demande.

A.1 Les fiches de l'offre

Dans les villages, les points focaux de l'offre enregistrent des informations données par les producteurs sur des fiches qui compilent des données sur l'identification des villages, des producteurs, des produits, ainsi que les quantités disponibles.

Exercice 1 :

Imaginons dans des villages, des producteurs membres des différentes organisations, qui viennent proposer au point focal local la publication de leurs stocks de différents PFNL. Quels sont les données capitales à retenir par le point focal local ? A l'aide de ces données, concevoir une fiche qui rende fidèlement compte de la situation des PFNL disponibles et à mesure d'être collectés et regroupés pour une concrétisation de marché.

Exercice 2 :

Simulons de jouer le rôle du point focal central de l'offre. Utiliser les résultats de l'exercice 1 des différents points focaux locaux pour mettre au point la fiche de synthèse de l'offre qui sera communiquée aux radios pour la production du micro programme en prenant soin d'éviter la confusion des données des villages qui porteraient le même nom.



Collectif ADD-FONJAK-CADER
RCDM-Radio Equatoriale- RADIO Femmes FM
Système d'information des marchés des produits agro forestiers



Fiche de synthèse : OFFRE DES VILLAGES

Date : 02/12/2011

Point focal local OFFRE : Mireille Pascale ABOU'OU

Organisation : FONJAK

Contact : 77 71 98 01/77 09 58 59/94 73 60 93

Destination :
 Radios communautaires
 Points focaux, groupes de commerçants

Villages	Produits Nom local + scientifique	Unités de vente	Quantité disponible	Qualité	Nom du groupe	Téléphone de contact

Commentaires/ remarques :



Collectif ADD-FONJAK-CADER
RCDM-Radio Equatoriale- RADIO Femmes FM
Système d'information des marchés des produits agro forestiers



Fiche de synthèse : OFFRE DES VILLAGES

Date : 02/12/2011

Point focal central OFFRE : Mireille Pascale ABOU'OU

Organisation : FONJAK

Contact : 77 71 98 01/77 09 58 59/94 73 60 93

Destination :
 Radios communautaires
 Points focaux, groupes de commerçants

Zone de production	Villages	Produits Nom local + scientifique	Unités de vente	Quantité disponible	Qualité	Nom du groupe	Téléphone de contact

Commentaires/remarques :

A.2 Les fiches de la demande

Exercice 3 :

Imaginons dans un marché, des commerçants qui viennent exprimer au point focal local de la demande leurs besoins en PFNL de différentes natures en vue de leur publication. Quels sont les données capitales à retenir par le point focal local ? A l'aide de ces données, concevoir une fiche qui rende fidèlement compte des besoins des commerçants et des conditions pour eux pour s'engager dans les opérations d'achat.

Exercice 4 :

Simulons de jouer le rôle du point focal central de la demande. Utiliser les résultats de l'exercice 3 des différents points focaux locaux de la demande pour mettre au point la fiche de synthèse de la demande qui sera communiquée aux radios pour la production du micro programme.



Collectif ADD-FONJAK-CADER



RCDM-Radio Equatoriale- RADIO Femmes FM Système d'information des marchés des produits agro forestiers Fiche de synthèse : DEMANDE DES MARCHES



Date : 19-10-2011
Point focal Central DEMANDE :
INFORMATRICES: Gaelle
Contacts : 74 50 44 76/94 73 37 31

Destination :
Radios communautaires
Points focaux, groupes de producteurs

MARCHES	PRODUITS NOM LOCAL + SCIENTIFIQUE	QUALITES RECHERCHEES	UNITES D'ACHAT	PRIX D'ACHAT (en f.CFA)	QUANTITES RECHERCHEES	COMMERÇANTS	TELEPHONES

Tendances/analyse du marché :



Collectif ADD-FONJAK-CADER

RCDM-Radio Equatoriale- RADIO Femmes FM



Date : 19-10-2011
Point focal Central DEMANDE :
INFORMATRICES: PAYOM Louisianne et
SIDJO Arianne

Système d'information des marchés des produits agro forestiers Fiche de synthèse : DEMANDE DES MARCHES

Destination :
Radios communautaires
Points focaux, groupes
de producteurs

MARCHES	PRODUITS NOM LOCAL + SCIENTIFIQUE	QUALITES RECHERCHEES	UNITES D'ACHAT	PRIX D'ACHAT (en f.CFA)	QUANTITES RECHERCHEES	COMMERÇANTS	TELEPHONES

Tendances/analyse du marché :

Module 3 : Le rapport de synthèse de l'offre

Objectif opérationnel

A la fin de ce module, les participants devront être capables, à partir des données collectées au niveau local de rédiger le rapport de synthèse de l'offre à destiner aux points focaux centraux de l'offre et aux radios.

Méthodologie

A partir des données de simulation faite au module précédent, les participants s'exerceront à remplir une fiche de synthèse des données de l'offre.

Contenu

A. Le village (nom du village)

Il s'agit de marquer le nom du village où le produit est collecté et où il existe en stock. La synthèse devra préciser le bassin de production auquel appartient le village, question d'éviter des confusions de synonymie des villages dans le pays.

B. Le produit

On doit préciser son nom local, son nom commercial et son nom scientifique pour rassurer le commerçant qu'il ne se déplacera pas pour un produit différent. (Exemple : l'Ebaye est très voisin du faux Ebaye).

C. Unité de vente

Il faut préciser la mesure utilisée, qu'elle soit formelle ou pas.

D. Quantité disponible

En véhiculant l'information de sa disponibilité, le point focal local doit s'assurer de son existence en stock et dans le temps que couvrira le microprogramme.

E. Qualité

Elle varie de produits en produits. Le produit peut être vendu frais ou sec, avec ou sans pellicule, transformé ou brut, etc. il faut donc informer le commerçant de la qualité dont disposent les producteurs pour qu'il s'engage ou non.

F. Nom du groupe /Individus isolés

Cette information est utile au commerçant rendu dans la localité ; elle lui permet d'identifier facilement les vendeurs.

G. Contacts

La personne de contact, ses coordonnées téléphoniques, son mail, fax, etc.

H. Commentaires et remarques

Souvent négligées, ces informations s'avèrent utiles et parfois urgentes pour orienter le commerçant sur le terrain ou lui permettre de s'organiser afin d'éviter des pertes de temps et d'argent. La connaissance de l'état de la route peut l'aider à louer un véhicule adapté par exemple.



Collectif ADD-FONJAK-CADER
RCDM-Radio Equatoriale- RADIO Femmes FM
Système d'information des marchés des produits agro forestiers



Fiche de synthèse : OFFRE DES VILLAGES

Date : 02/12/2011

Point focal local OFFRE : Mireille Pascale ABOU'OU

Organisation : FONJAK

Contact : 77 71 98 01/77 09 58 59/94 73 60 93

Destination :
 Radios communautaires
 Points focaux, groupes de commerçants

Villages	Produits Nom local + scientifique	Unités de vente	Quantité disponible	Qualité	Nom du groupe	Téléphone de contact
Minkpwele-Medoum	Pwassa (quatre côtés)	Sac	4	frais	Asmin	77 71 98 01 99 02 17 57
	Gari	Filet	4			
	Njansang	Verre	60			
Biba	Njansang	Verre	50		Gicoven	77 71 98 01
Ngoulémakong Nkol-Fone	Njansang	Verre	143	séché	Producteurs isolés	77719801 7911 69 06
	Amarenthacé	Paquets	En vrac		Individus et GICOVEN	
	Macabo	Filet	20		Individus et GICOVEN	
	Njansang	Verre	250		GICOVEN	
Ato'oveng	Anyoe	Sac	3		GICOVEN	77 7198 01
Endameyos	Njansang	Verre	50		GICOVEN	
	Poivre	Verre	15		GICOVEN	

Commentaires/ remarques :



Collectif ADD-FONJAK-CADER
RCDM-Radio Equatoriale- RADIO Femmes FM
Système d'information des marchés des produits agro forestiers



Fiche de synthèse : OFFRE DES VILLAGES

Date : 02/12/2011

Point focal central OFFRE : Mireille Pascale ABOU'OU

Organisation : FONJAK

Contact : 77 71 98 01 / 77 09 58 59 / 94 73 60 93

Destination :
 Radios communautaires
 Points focaux, groupes de commerçants

Zone de production	Villages	Produits Nom local + scientifique	Unités de vente	Quantité disponible	Qualité	Nom du groupe	Téléphone de contact
Biwong Bulu	Minkpwele-Medoum	Pwassa (quatre côtés)	sac	4	frais	Asmin	77 71 98 01 99 02 17 57
		Gari	filet	4			
		Njansang	verre	60			
	Biba	Njansang	verre	50		Gicoven	77 71 98 01
AKOMII	Akom II	Amarenthacé(feilles pour bâtons de manioc)		En vrac		Zeh Solange	22 69 59 73
		Huile de palme		En vrac		Suzanne	
		Couscous		En vrac	sec	Suzanne	
		Ebae	seau	14		Solange et Cathy	
Lomié	Lomié	Huile de moabi	Litre	150		Mme Adjowa	96199251 / 79627099
		Huile de moabi	litre	35l		Goupe DJOH s/c Brigitte Anziom	96 24 49 76 78 36 24 10
Lomié	Lomié	Huile de moabi	Litre	110		REFOCOD	79 49 69 30

		Njansang	Kg	50			
Mbalmayo	Mbalmayo	Beurre de cacao	Litre	48	Bonne	GIC APROFAM Owona Daniel Akono Mveme Syr	96 75 60 23 98 29 92 52 77 09 28 53
		Beurre de cacao	Litre	10		Association Elat Meyong Bikene Anne	94 30 61 05 75 33 77 69
		Savon à base de beurre de cacao	Morceau	12			
Ngoulémakong	Ngoulémakong Nkol-Fone	Njansang	Verre	143	séché	Producteurs isolés	77719801 7911 69 06
		Amarenthacé	paquets	En vrac		Individus et GICOVEN	
		Macabo	filet	20		Individus et GICOVEN	
		Njansang	Verre	250		GICOVEN	
Mengong	Ato'oveng	Anyoe	sac	3		GICOVEN	77 7198 01
Mvangan	Endameyos	Njansang	Verre	50		GICOVEN	
		poivre	verre	15		GICOVEN	

Commentaires/remarques : Il existe une grande production de quatre côtés (condiment pour les sauces) les paysans n'attendent que la demande pour agrandir le stock.
 Les produits en vrac suivant l'informateur, sont disponibles en grande quantité.
 Pour le Njansang, les quantités sont déjà grandes et les producteurs n'attendent que les acheteurs.
 Le Njansang et le poivre noir sont en production dans la zone de Lomié, les quantités seront dans les fiches à venir.
 Comme le pwassa, il existe une grande production de l'anoye, les producteurs n'attendent que la proposition des acheteurs pour continuer la collecte.
 Le litre de beurre de cacao du groupe Elat Meyong coûte 30 000 Fcfa alors que celui de APROFAM coûte 18 000 Fcfa. Le morceau de savon quant à lui coûte 1 500 Fcfa.
 Le poivre est encore en production dans la zone de Mvangan.
 Il ya eu une vente groupée de Njansang à Nkol-Fone

Module 4 : Le rapport de synthèse de la demande

Objectif opérationnel

A la fin de ce module, les participants devront être capables, à partir des besoins des commerçants collectés au marché local de rédiger le rapport de synthèse de la demande à destiner aux points focaux centraux de la demande ou aux radios.

Méthodologie

A partir des données de simulation faite au module précédent, les participants s'exerceront à remplir une fiche de synthèse des données de la demande.

Contenu

A. La ville et le marché

Il s'agit de marquer le nom de la ville et précisément le marché où se trouve le commerçant qui a besoin du produit.

B. Le produit

On doit préciser son nom local, son nom commercial et son nom scientifique pour rassurer le producteur de ce qu'il doit livrer.

C. Qualité

Elle varie de produits en produits. Le produit peut être vendu frais ou sec, avec ou sans pellicule, transformé ou brut, etc. il faut donc informer le commerçant de la qualité dont disposent les producteurs pour qu'il s'engage ou non.

D. Unité d'achat

Il faut préciser la mesure utilisée, qu'elle soit formelle ou informelle.

E. Prix d'achat

Le commerçant doit préciser le prix de l'unité d'achat. Il ne faut pas que lors de la transaction, le producteur se trouve dans une situation de fait accompli.

F. Quantité recherchée

Elle permet au commerçant de fixer le producteur sur le minimum à livrer. Si le maximum ne pose pas de problème, le minimum permet au commerçant de savoir quel engagement prendre pour rester dans ses coûts. En véhiculant l'information de la quantité recherchée, le point focal local de la demande doit s'assurer que le besoin perdure dans le temps que couvrira le microprogramme.

G. Nom du commerçant

Cette information est utile au producteur pour identifier le commerçant ; car il peut apporter le produit sur le marché. Mais il est davantage conseillé que les commerçants achètent localement le produit.

H. Contacts

Les coordonnées téléphoniques du commerçant, son mail, fax, etc.

I. Commentaires et remarques

Souvent négligés, ces informations s'avèrent utiles et parfois urgentes pour orienter le producteur sur le marché ou lui permettre de s'organiser afin d'éviter des pertes de temps et d'argent. La connaissance de l'état de la route et l'éloignement peuvent l'aider à louer un véhicule adapté ou exiger au commerçant de se déplacer.



Collectif ADD-FONJAK-CADER

RCDM-Radio Equatoriale- RADIO Femmes FM



Date : 19-10-2011
Point focal Central DEMANDE :
INFORMATRICES: Gaëlle
Contacts : 74 50 44 76/94 73 37 31

Système d'information des marchés des produits agro forestiers Fiche de synthèse : DEMANDE DES MARCHES

Destination :
Radios communautaires
Points focaux, groupes de producteurs

MARCHES	PRODUITS NOM LOCAL + SCIENTIFIQUE	QUALITES RECHERCHEES	UNITES D'ACHAT	PRIX D'ACHAT (en f.CFA)	QUANTITES RECHERCHEES	COMMERÇANTS	TELEPHONES
EBOLOWA (Nko'ovos)	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	24 000	Toutes quantités	CHOUDJEM VICTORINE	77 53 06 12
	Ndo'o	nu	Seau de 15l	25 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	9 000			
	Ebae	frais	Seau de 15l	4 000			
	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	24 000	Toutes quantités	KAMDEM FLORENCE	77 72 23 49
	Ndo'o	nu	Seau de 15l	25 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	9 000			
	Ebae	frais	Seau de 15l	4 000			
EBOLOWA–SI 2	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	24 000	Toutes quantités	Mr CHOUAIBOU	70 44 72 97 97 14 35 76
	Ndo'o	nu	Seau de 15l	25 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	9 000			
	Ebae	frais	Seau de 15l	4 500			
	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	24 000	Toutes quantités	Mr Franck TEUKAM	74 40 66 74
	Ndo'o	nu	Seau de 15l	25 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	9 000			
	Ebae	frais	Seau de 15	4 000			
EBOLOWA–SI 2	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	24 000	Toutes quantités	LOPEZ AMVELA	75 57 40 32
	Ndo'o	nu	Seau de 15l	24 000			

	Cola Cola Ebae	fermentées non fermentées frais	Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l	10 000 9 000 4 000			
	Ndo'o Ndo' Cola Cola Ebae poivre noir	soleil nu fermentées non fermentées frais Sec	Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l	24 000 24 000 10 000 9 000 4 000 25 000	Toutes quantités	TIGAR	70-46-72-02 96-00-85-76
NEW-BELL	Ndo'o Ndo'o Cola Cola Ebae	soleil nu fermentées non fermentées frais	Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l	24 000 25 000 10 000 10 000 4 000	Toutes quantités	YAWA FELIX	75-35-65-77
	Ndo'o Ndo'o Cola Cola Ebae	soleil nu fermentées non fermentées frais	Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l	22 000 23 000 10 000 10 000 4 000	Toutes quantités	Mr ILLIASSOU	74-38-63-24 97-18-18-37
OYENGA	Ndo'o Ndo'o Cola Cola Ebae	soleil nu fermentées non fermentées frais	Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l	25 000 25 000 10 000 10 000 4 000	Toutes quantités	Mme CHOUDJEM Régine	74 62 39 02
	Ndo'o Ndo'o Cola Cola Ebae	soleil nu fermentées non fermentées frais	Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l Seau de 15l	24 000 25 000 10 000 9 500 4 500	Toutes quantités	Mr AROUNA	95 03 64 00

Tendances/analyse du marché :



Collectif ADD-FONJAK-CADER

RCDM-Radio Equatoriale- RADIO Femmes FM



Date : 19-10-2011
 Point focal Central DEMANDE :
 INFORMATRICES: PAYOM Louisianne
 et SIDJO Arianne
 Contacts : 74 50 44 76/94 73 37 31

Système d'information des marchés des produits agro forestiers Fiche de synthèse : DEMANDE DES MARCHES

Destination :
 Radios communautaires
 Points focaux, groupes de producteurs

MARCHES	PRODUITS NOM LOCAL + SCIENTIFIQUE	QUALITES RECHERCHEES	UNITES D'ACHAT	PRIX D'ACHAT (en f.CFA)	QUANTITES RECHERCHEES	COMMERÇANTS	TELEPHONES
EBOLOWA (Nko'ovos)	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	24 000	Toutes quantités	CHOUDJEM VICTORINE	77 53 06 12
	Ndo'o	nu	Seau de 15l	25 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	9 000			
	Ebae	frais	Seau de 15l	4 000			
	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	24 000	Toutes quantités	KAMDEM FLORENCE	77 72 2349
	Ndo'o	nu	Seau de 15l	25 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	9 000			
	Ebae	frais	Seau de 15l	4 000			
	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	24 000	Toutes quantités	Mr CHOUAIBOU	70 44 72 97 97 14 35 76
	Ndo'o	nu	Seau de 15l	25000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	9 000			
	Ebae	frais	Seau de 15l	4 500			
	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	24 000	Toutes quantités	Mr Franck TEUKAM	74 40 66 74
	Ndo'o	nu	Seau de 15l	25 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	9 000			

	Ebae	frais	Seau de 15	4 000			
EBOLOWA– SI 2	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	24 000	Toutes quantités	LOPEZ AMVELA	75-57-40-32
	Ndo'o	nu	Seau de 15l	24 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	9 000			
	Ebae	frais	Seau de 15l	4 000			
	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	24 000	Toutes quantités	TIGAR	70-46-72-02 96-00-85-76
	Ndo'	nu	Seau de 15l	24 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	9 000			
	Ebae	frais	Seau de 15l	4 000			
	poivre noir	Sec	Seau de 15l	25 000			
NEW-BELL	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	24 000	Toutes quantités	YAWA FELIX	75-35-65-77
	Ndo'o	nu	Seau de 15l	25 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Ebae	frais	Seau de 15l	4 000			
	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	22 000	Toutes quantités	Mr ILLIASSOU	74-38-63-24 97-18-18-37
	Ndo'o	nu	Seau de 15l	23 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Ebae	frais	Seau de 15l	4 000			
OYENGA	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	25 000	Toutes quantités	Mme CHOUDJEM Régine	74 62 39 02
	Ndo'o	nu	Seau de 15l	25 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Ebae	frais	Seau de 15l	4 000			
	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	24 000	Toutes quantités	Mr AROUNA	95 03 64 00

	Ndo'o	nu	Seau de 15l	25 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	9 500			
	Ebae	frais	Seau de 15l	4 500			
Mbalmayo Centre	Ndo'o	soleil	Seau de 15l	20 000	Toutes quantités	Mr ABDOU	99 00 29 99 77 78 67 21
	Ndo'o	séché au feu	Seau de 15l	19 000			
	Cola	fermentées	Seau de 15l	10 000			
	Cola	non fermentées	Seau de 15l	9 000			
	Ebae	frais	Seau de 15l	3 000			

Tendances/analyse du marché : Les prix des produits forestiers non ligneux sont restés stables cette semaine sur le marché d'Ebolowa à l'exception du prix de l'Ebae. Ainsi, nous pouvons remarquer que le prix de l'Ebae est de 4 000 à 4 500 francs Cfa le seau de 15 litres. Celui du poivre noir reste égale à 25 000 francs CFA le seau de 15 litres (de poivre sec). La Cola cette semaine, reste variante entre 9 000 à 10 000 francs Cfa le seau de 15 litres. Le prix du Ndo'o varie entre 23 000 à 25 000 francs Cfa le nu et entre 22 000 à 25 000 francs Cfa les variétés soleil et séchés au feu ; Le pistache a quelque peu baissé, il est actuellement acheté par les commerçants d'Ebolowa à 75 000 francs Cfa le sac. Sur le marché de Mbalmayo, nous pouvons également observer que tous les prix sont restés inchangés. En effet, nous pouvons remarquer que la variété séchée au feu concernant le prix du Ndo'o est actuellement de 19 000 francs Cfa et que celle séchée au soleil est de 20 000 francs Cfa dans le seau de 15 litres. Pour ce qui est de la Cola, elle est de 9 000 francs Cfa la non fermentée et de 10 000 francs Cfa la fermentée dans le seau de 15 litres. Le prix de l'Ebae reste égal à 3 000 francs Cfa le seau de 15 litres.

NB : Il est important pour les producteurs de savoir que les prix suscités ne concernent que les ventes effectuées sur place à Ebolowa et à Mbalmayo dans les différents magasins et que tous les produits, même l'Ebae qui était un peu boudé, sont vivement attendus sur le marché d'Ebolowa. Le marché reste donc actuellement avantageux pour les producteurs ; ceci étant dû à la rareté des produits.

Module 5 : Les méthodes et la fréquence de diffusion des microprogrammes

Objectif opérationnel

A la fin de ce module, les participants devront être capables de monter des microprogrammes.

Méthodologie

Formuler à partir des données des fiches des textes susceptibles de véhiculer l'information contenue dans les micros programmes.

Contenu

J. Traitement de l'information

Lors du montage du microprogramme, la logique de collecte de données dans les fiches n'est plus respectée. Le journaliste les réorganise de manière à tenir un propos cohérent facilement compréhensible aux bénéficiaires que sont les producteurs pour l'offre et les commerçants pour la demande.

K. La configuration du microprogramme

- L'indicatif qui annonce le microprogramme (généralement une musique qui annonce le micro magazine) ;
- L'introduction du microprogramme (titre du microprogramme et rappel des objectifs) ;
- Intermède musical (une musique traditionnelle locale ou une répétition de l'indicatif) ;
- La présentation de la synthèse de la demande (une reproduction en discours des données de la fiche de synthèse de la demande) ;
- Intermède musical (une musique traditionnelle locale ou une répétition de l'indicatif) ;
- La présentation de la synthèse de l'offre (une reproduction en discours des données de la fiche de synthèse de l'offre) ;
- Intermède musical (une musique traditionnelle locale ou une répétition de l'indicatif) ;
- Conclusion (rappel du titre du microprogramme et prise de rendez-vous pour la prochaine émission)

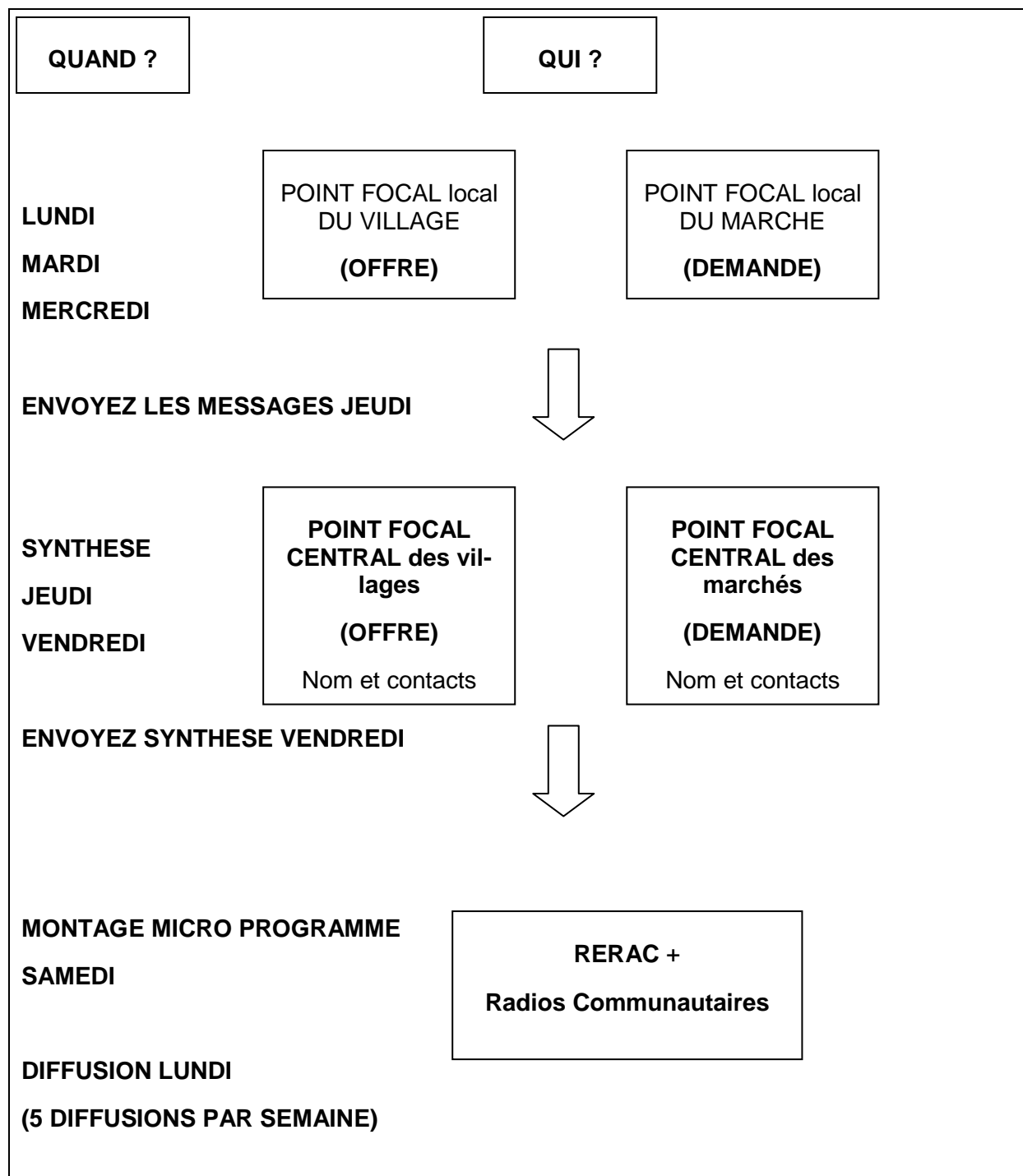
Selon que l'activité est moindre ou intense, le microprogramme peut durer de 15 à 30 mn.

L. La fréquence de diffusion

Sur le plan organisationnel, la fréquence de production et de diffusion des microprogrammes tient du dynamisme et de la régularité des acteurs à collecter et transmettre les informations aux radios. Quelque soit le cas, il faut éviter le non respect des délais de transmission des fiches de synthèse aux radios.

Sur le plan financier, elle obéit à la transaction négociée en fonction du cahier de charges. Cependant, il faut retenir qu'un minimum de deux diffusions hebdomadaires est souhaitable pour un impact certain.

M. Programme de diffusion des informations du SIM au Cameroun



4. Proposition d'un modèle SIM porté par les organisations de producteurs et de commerçants

Objectif opérationnel

A la fin de cette présentation, les participants prendront connaissance d'un modèle de SIM porté par les organisations de producteurs et de commerçants que propose le consultant pour la pérennité des SIM.

Méthodologie

Présentation du modèle et discussion.

Contenu

A. Généralités

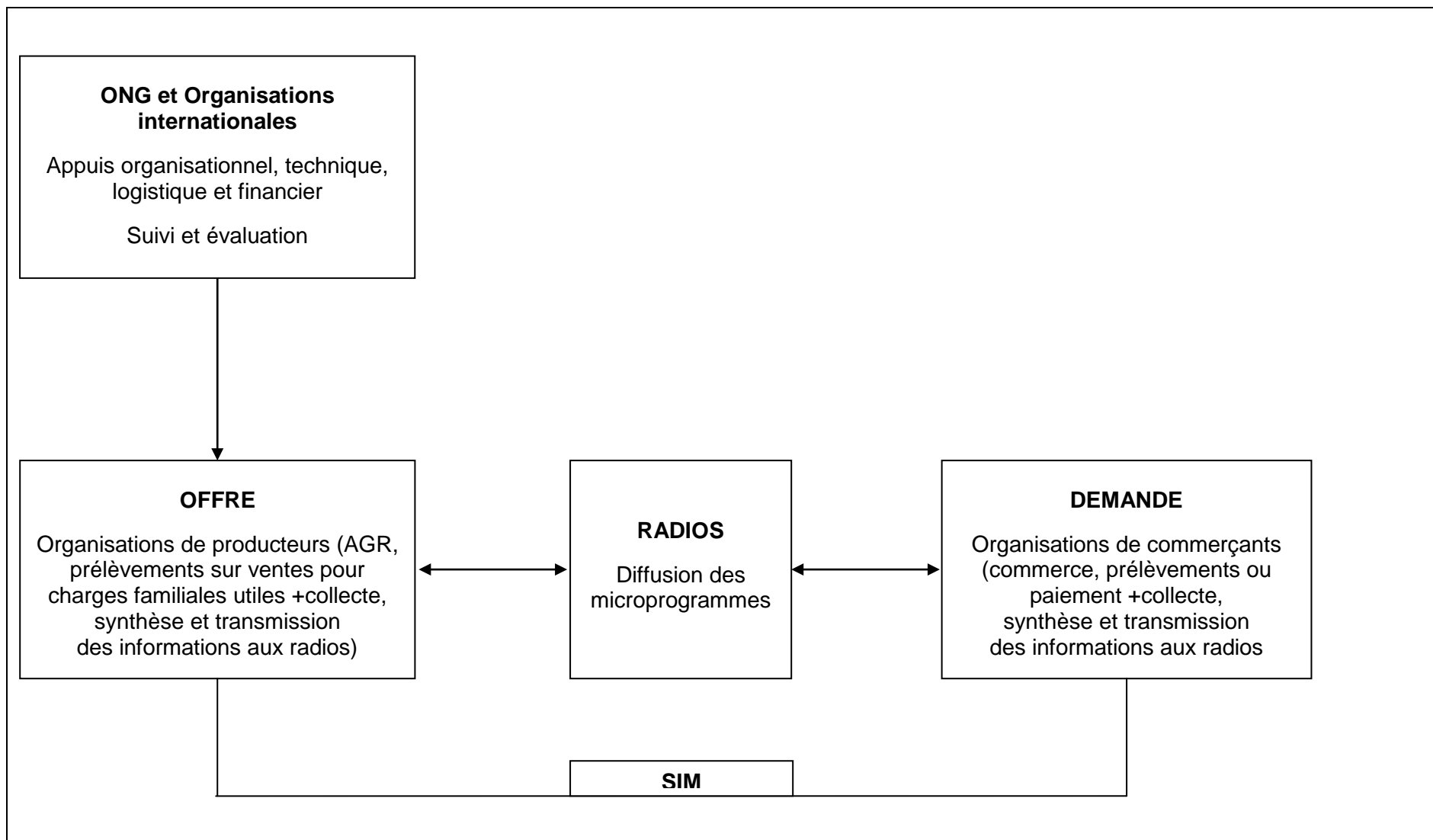
Il s'est toujours posé la question de la pérennisation des activités des SIM avec le désengagement des promoteurs. Cela est le cas du SNAR (Système national d'alerte rapide) camerounais et cette problématique concerne déjà aussi le SIM de la SNV au Cameroun.

En fait, le SIM est un outil au service des producteurs et des commerçants. Les ONG et d'autres partenaires s'y trouvent impliqués en raison des activités qu'ils mènent avec les producteurs pour la plupart des cas et occasionnellement avec des commerçants.

Il est tout à fait évident de penser que la pérennisation d'un SIM concerne au premier chef les trois partenaires directs que sont les producteurs (l'offre), les commerçants (la demande) et les radios qui contribuent à la connexion des deux premiers (voir modèle ci-dessous).

De nombreuses solutions ont été proposées lors de l'atelier de pérennisation du système d'information sur les marchés des PFNL et de restitution de l'étude de marché des PFNL au Cameroun et dans les pays voisins, organisé par la SNV. ICRAF a également apporté une contribution dans ce sens.

Partenaires clés d'un Système d'Information sur les Marchés.



B. L'expérience de la Fondation Fritz Jakob

Nombreuses sont les structures étatiques et des ONG qui évitent d'investir en milieu rural à cause du manque de garanties qu'offrent les organisations de producteurs. Quand on connaît la tendance au détournement des organisations de producteurs en milieu rural, cette attitude des organisations d'appui se justifie. Mais c'est également déclarer sa défaite face à la menace de la pauvreté. Il y a lieu de pénétrer le système socioculturel et les chaînes de solidarité pour savoir agir sur les populations. Nous pensons qu'il faut réorienter les appuis et les conditionner par un système qui engage les bénéficiaires et leur permet de s'auto contrôler. Nous pensons que la pression sociale solidaire qui contribue à la gestion et au contrôle de la chaîne de solidarité a un rôle capital à jouer dans la gestion des organisations susceptibles de promouvoir le développement.

Le diagnostic fait par la fondation fritz jakob a permis à cette organisation d'appui local (OAL) de s'investir dans le financement des activités de production, de transformation et de commercialisation des PFNL. La mise en place du « crédit Ndo'o » ou fonds de roulement a permis aux groupes encadrés de retenir la production pour organiser des ventes groupées qui améliorent les revenus des productrices concernées. De 2004 à 2011 cette activité s'est développée ; le fonds initial de 400 000 Fcfa a dépassé les 5 000 000 Fcfa et encourage les bailleurs à soutenir la mise en place d'une microfinance qui en plus des tâches habituelles soutiendra les productrices de la localité. C'est dire qu'il y a des activités à appuyer et d'autres dont l'appui devrait venir des concernés, et c'est le cas du SIM.

C. Phase pilote

Pour en venir au modèle, il y a lieu de procéder par une phase pilote. Et pour ce faire, il sera question de :

- Identifier des organisations de producteurs autonomes avec une expérience minimale de trois ans ; le choix portera sur celles qui ont mené des activités régulières et atteint des résultats encourageants. Cela nous évitera de travailler avec des groupes fantômes ;
- Instituer le système de prélèvement lors des ventes, soit en pourcentage, soit par unité de mesure ;
- Orienter la gestion desdits prélèvements dans la couverture des charges familiales utiles que sont la scolarité et la santé (qui sont plus ou moins le dénominateur commun des ménages agroforestiers : une priorisation est utile.) et y introduire le SIM pour garantir de meilleurs revenus ;
- Déployer maintenant des appuis des ONG et/ou des organisations internationales, en termes de crédit et moins en termes de subventions pour faciliter la commercialisation, en faisant instituer le principe de la pression sociale solidaire du groupe comme condition d'octroi et de remboursement de crédits lors de la signature des protocoles.

Les ONG contribueront non seulement à pérenniser les groupes qui subviennent aux charges familiales, mais en plus financeront eux-mêmes le SIM et maintiendront comme acquis leur fonds de commercialisation.

Cette phase pilote devrait durer deux années pour observer le progrès réalisé.

D. Phases ultérieures

Après la phase pilote, les organisations d'appui partenaires devront maintenir le suivi et évaluation et exiger la tenue annuelle des assemblées pour le développement de la gouvernance et de la transparence. Si ce travail est fait en trois ans, on peut s'assurer à la cinquième année d'un développement réel et harmonieux des organisations concernées qui se prennent en charge et portent financièrement le SIM qui, pour elles, sera un outil de développement.

E. Avantages et inconvénients

Avantages : Plus un SIM a de nombreux acteurs, plus il coûte cher. Chaque organisation de producteurs ou de commerçants peut jouer en interne les rôles de points focaux locaux et centraux de l'offre et /ou de la demande.

En bénéficiant des appuis multiformes des ONG et des organisations internationales, chaque organisation de producteurs et de commerçants renforce et développe ses capacités qui lui permettent de porter par ses propres moyens le SIM, la place des ONG pour le seul SIM devient superflue.

Inconvénients : Les dépenses du SIM seront une nouvelle charge pour les organisations concernées. Le dysfonctionnement interne des organisations influencera les initiatives. En outre, pour certaines ONG, le SIM est une activité qui peut financer leurs propres activités et de ce fait, elles exploitent plutôt les producteurs et les commerçants.

5. Conclusion

La préparation de ces modules de formation s'est inspirée du SIM développé par la SNV pour la facilitation de la commercialisation des PFNL au Cameroun, dans le cadre du projet «Mobilisation et renforcement des capacités des petites et moyennes entreprises impliquées dans les filières des produits forestiers non ligneux (PFNL) en Afrique centrale» (GCP/RAF/408/EC).

Il répond au souci de la formation des consultants nationaux du Congo, du Gabon et de la RCA pour l'étude de faisabilité, de développer un SIM des PFNL dans leur pays respectifs dans le cadre du projet «Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique centrale à travers la gestion durable des produits forestiers non ligneux» (GCP/RAF/441/GER). Il a bénéficié des corrections de la Coordination Régionale sur le plan méthodologique et la réorientation de certains modules.

Le cadre conceptuel vise à familiariser les participants aux termes appropriés sur les SIM. Le module sur les acteurs et leur déploiement dans le système voudrait mettre en relief les rôles joués par les uns et les autres ainsi que celui du SIM de façon globale. En travaillant sur les supports, les participants s'exercent non seulement à leur montage, mais aussi prennent connaissance des différentes informations qui y figurent et peuvent faire une différence entre les rapports de synthèses de l'offre et de la demande. La structure des microprogrammes ainsi que leur fréquence de diffusion préparent les participants à la communication des données de la production et de la vente.

BIBLIOGRAPHIE

ICRAF (2010) : Système d'information des marchés (SIM) des produits de l'agroforesterie au Cameroun (SIMPAC), 26 p.

KOUAO, S., SINDIKUBWABO, I. (2007) : Système d'information sur les marchés : Condition nécessaire à la réussite de nos opérations de commercialisation. Expérience de l'ANOPACI, 13 p.

O.Eyog Matig, O. Ndoye, J. Kengue et A. Awono (2006) : Les fruitiers forestiers comestibles du Cameroun, 204 p. International Plant Genetic Ressources Institute

NGOUWOUO, Y., NZOYEM N. (2011) : Mécanismes autonomes de fonctionnement et consolidation des données du SIM dans la zone de Yokadouma, rapport d'étude, 20 p.

SNV (2008) : Système 'd'information sur les marchés des produits forestiers non ligneux au Sud Cameroun, rapport d'évaluation de la première phase du système d'information des marchés des PFNL, 16 p.

SNV (2008) : Atelier d'harmonisation et de lancement du système d'information sur les marchés des PFNL au Sud Cameroun, Mbalmayo, rapport d'atelier 36 p.

SNV (2009) : Système d'information sur les marchés (SIM) des produits forestiers non ligneux au Sud Cameroun, rapport de suivi et d'évaluation de la deuxième phase (SIM 2) de mise en œuvre du système d'information sur les marchés des PFNL, 32 p.

SNV (2010) : Atelier de pérennisation du système d'information sur les marchés des PFNL et de restitution de l'étude du marché des PFNL au Cameroun et dans les pays voisins, rapport d'atelier, 14 p.

SNV (2010) : Etude de marché des produits forestiers non ligneux (PFNL) au Cameroun et dans les pays voisins.

ANNEXES

Annexe 1 : Programme de l'atelier de formation

Jour 1 : Jeudi 26 janvier 2012		
Séance 1 : Ouverture de l'atelier de formation		
08h00 - 08h30	Enregistrement des participants/es	Armand Asseng Zé
08h30 - 09h00	Ouverture officielle de l'atelier Mots de bienvenue du Représentant de la FAO	Ousseynou Ndoye Armand Asseng Zé
09h00 - 10h00	Introduction à l'atelier <ul style="list-style-type: none"> • Présentation des participants/es • Attentes des participants/es (Evaluation des connaissances des consultants sur le fonctionnement du SIM) • Discussion et adoption du programme • Questions pratiques 	Armand Asseng Zé
10h00 - 10h30	Photo de famille et pause-café	Coordination régionale
10h30 - 11h00	Objectifs et résultats attendus de l'atelier de formation	Armand Asseng Zé
11h00 - 11h30	Présentation du projet GCP/RAF/441/GER et lien avec le SIM	Ousseynou Ndoye
Séance 2 : Formation sur le concept des SIM		
11h30 - 13h00	Définition du cadre conceptuel et harmonisation des termes utilisés	Léopold Aimé Ndongo
13h00 - 14h00	Repas	Coordination régionale
14h00 - 15h30	Module 1 : Les acteurs, les services et la dynamique communicationnelle dans le cas du SIM du Cameroun	Léopold Aimé Ndongo
15h30 - 16h30	Module 2 : La conception des supports de collecte des données	Léopold Aimé Ndongo
16h30 - 17h00	Pause café	Coordination régionale
17h00 - 17h30	Synthèse et Bilan de la journée	Un participant

Jour 2 : Vendredi 27 janvier 2012		
8h30 - 10h30	Module 3 : Rapport de synthèse de l'offre	Léopold Aimé Ndongo
	Module 4 : Rapport de synthèse de la demande	Léopold Aimé Ndongo
10h30 - 11h00	Pause café	Coordination régionale
11h00 - 13h00	Suite module 4	Léopold Aimé Ndongo
	Module 5 : Les méthodes et la fréquence de diffusion	
13h00 - 14h00	Repas	Coordination régionale
Séance 3 : Proposition d'un SIM porté par les organisations de producteurs ou de commerçants au Cameroun		
14h00 - 14h15	Présentation du modèle porté par les organisations de producteurs et de commerçants	Léopold Aimé Ndongo
14h15 - 14h30	Avantages et inconvénients	Léopold Aimé Ndongo
14h30 - 14h45	Présentation de quelques SIM existants	Ousseynou Ndoye
14h45 - 15h15	Brainstorming/échanges avec les consultants nationaux sur les SIM existants dans leurs pays	Armand Asseng Zé
Séance 4 : Elaboration du canevas de rédaction des rapports et planification des activités		
15h15 - 15h30	Présentation des TdR des consultants	Armand Asseng Zé
15h30 - 15h45	Elaboration du canevas de rédaction des rapports	Léopold Aimé Ndongo
15h45 - 16h00	Collaboration Consultants, Coordination Nationale et Coordination régionale	Ousseynou Ndoye
16h00 - 16h30	Pause café	Coordination régionale
16h30 - 17h30	Planification des activités	Léopold Aimé Ndongo Ousseynou Ndoye
17h30 - 17h40	Synthèse et Bilan de la journée	Consultante Gabon
Séance 5 : Evaluation et clôture de l'atelier		
17h40 - 18h00	Evaluation	Armand Asseng Zé
18h00 - 18h30	Clôture de l'atelier	Armand Asseng Zé

Annexe 2 : Liste des participants

Noms et Prénoms	Pays et/ou Organisations et Fonctions	Téléphone	Email
WANEYOMBO-BRACHKA Dieudonné Bruno	Consultant SIM RCA	+236 75 71 19 05 +237 73 33 23 41	Brunobrachka2005@yahoo.fr
ELLOGHO ELLA Léontine Mireille	Consultante SIM Gabon	+241 04 32 08 77 +237 73 30 76 03	mireilleellogho@yahoo.fr
MBETE Pierre	Consultant SIM Congo	+242 06 66 11 85 8	pierrembete@yahoo.fr
NDONGO Léopold Aimé	Consultant SIM Cameroun	+237 99 36 00 27 +237 70 56 97 31	léopoldaimendongo@yahoo.fr
NDOYE Ousseynou	Coordinateur régional du Projet PFNL FAO	+237 99 90 69 74	Ousseynou.Ndoye@fao.org
ASSENG ZE Célestin Armand	Spécialiste Ressources naturelles-PFNL, projet PFNL FAO	+237 77 18 61 83	assengze@yahoo.fr
NGUELO KOUAMOU Mireille	Assistante administrative du projet PFNL FAO	+237 99 93 74 36	mikouamou@yahoo.fr Mireille.Nguelo@fao.org

Annexe 3 : Discours d'ouverture du Représentant du Représentant a.i. de la FAO au Cameroun

Monsieur le Consultant en charge de la formation sur le Système d'Information sur les Marchés (SIM),

Mesdames et Messieurs les Consultants nationaux du Congo, du Gabon et de la RCA,

Mesdames et Messieurs les Collègues du projet «Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique Centrale à travers la gestion durable des produits forestiers non ligneux (PFNL)»,

C'est avec un plaisir renouvelé que je prends la parole au nom de l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'agriculture à l'occasion de l'ouverture de l'atelier de formation des consultants chargés de l'étude de faisabilité de développer un SIM PFNL au Congo, au Gabon et en RCA.

Au nom de toute l'équipe du Projet, je voudrais vous souhaiter la bienvenue à Douala, capitale économique du Cameroun, Afrique en miniature.

Mesdames et messieurs, comme nous le savons tous, les produits forestiers non ligneux contribuent à la lutte contre la pauvreté et au renforcement de la sécurité alimentaire des populations d'Afrique Centrale, cela n'est plus à démontrer. Cependant, malgré cette importance, plusieurs obstacles affectent la performance des marchés des PFNL en Afrique Centrale. Parmi ceux-ci on peut noter l'asymétrie dans la distribution des informations sur les prix qui prévalent sur les marchés, l'enclavement des bassins de production, les tracasseries des acteurs par les forces de maintien de l'ordre, les coûts de transport de plus en plus élevés.

Dans ce contexte, le Système d'Information sur les Marchés peut apporter un début de solution pour améliorer le bien être des acteurs impliqués dans les filières des produits forestiers non ligneux.

Dans le cadre de la mise en œuvre du projet «Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique Centrale à travers la gestion durable des produits forestiers non ligneux», les études de base menées dans les sites pilote ont révélé une abondance et une diversité des PFNL, mais ont également montré qu'il y a une déconnection des bassins de production et des marchés. C'est dans cette optique que la FAO a recruté des consultants nationaux pour étudier la faisabilité de développer un SIM des PFNL au Congo, au Gabon et en RCA. Un consultant expérimenté sur le SIM a été recruté pour élaborer des modules de formation, former les consultants nationaux et les appuyer dans la conceptualisation de l'approche à utiliser et dans l'élaboration des canevas des rapports. Les objectifs de la formation sont les suivants :

- Définir le cadre conceptuel du SIM et harmoniser les termes utilisés ;
- Identifier les acteurs impliqués et déterminer leur rôle ;
- Inventorier les services et définir le rôle que le SIM est appelé à jouer ;
- Prendre connaissance des supports, méthodes et fréquence de diffusion des informations ;
- Comprendre les termes de référence des consultants et élaborer les canevas des rapports ;
- Planifier les activités des consultants nationaux et celles du consultant expérimenté sur le SIM.

Mesdames et messieurs, la réalisation de tous ces objectifs permettront aux consultants nationaux de mener les études de faisabilité, de développer un Système d'Information sur les Marchés et de rédiger les rapports attendus qui fourniront des informations sur les Systèmes d'Information sur les Marchés existants et d'évaluer les possibilités d'inclure l'information utile sur les marchés des PFNL, ou de mettre en place un nouveau Système d'Information sur les Marchés.

Je saisis cette occasion pour encore une fois remercier le Gouvernement Allemand qui a bien voulu financer le projet «Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique Centrale à travers la gestion durable des produits forestiers non ligneux».

En vous souhaitant plein succès dans vos travaux, je déclare ouverts, au nom de l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'agriculture, les travaux de l'atelier de formation des consultants chargés de l'étude de faisabilité de développer un SIM PFNL au Congo, au Gabon et en RCA.

Vive la coopération internationale, Vive le Cameroun ;

Je vous remercie pour votre attention.

Annexe 4 : Attentes des participants

Participant et fonction	Attentes	Connaissance des SIM
Ellogho, Mireille Consultante du Gabon	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les SIM ; • Connaissance parfaite des TDR ; • Bonne compréhension du canevas. 	Radio locale faisant la promotion des produits agricoles à Oyem.
Nguelo Kouamou, Mireille Assistante administrative du projet	<ul style="list-style-type: none"> • Obtenir de bonnes notions sur le SIM ; • Comprendre les TDR des consultants ; • Définir comment accompagner ces derniers dans les questions administratives liées à la mise en œuvre de leurs activités sur le terrain. 	<ul style="list-style-type: none"> • Programmes diffusés par des médias (audio et écrit à Yaoundé) ; • Communication visant le rapprochement des producteurs aux consommateurs pour éviter des pertes et les transformer en gains et augmenter les revenus des personnes impliquées.
Waneyombo-Brachka, Dieudonné Bruno Consultant de la RCA	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise des différents concepts, services et rôles du SIM ; • Etre capable de programmer (élaborer les supports, etc.) et développer un SIM fonctionnel ; • Identifier et élaborer les SIM. 	<ul style="list-style-type: none"> • Un SIM comporte l'offre, la demande et le lien de communication/information. • En RCA, une radio rurale assure la promotion des produits agricoles et d'élevage. • L'organisation de la fête de moisson dans les différentes régions du pays ; • Dans la sous-région : le SIM de la SNV au Cameroun ; • ANOPACI de la Côte d'Ivoire.
Ndongo, Léopold Aimé Consultant régional SIM	<ul style="list-style-type: none"> • Bonne communication ; • Questions explicites ; • Discussions ouvertes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Système national d'alerte rapide (SNAR) ; • SIM PFNL de la SNV ; • ANOPACI de la Côte d'Ivoire.
Mbete, Pierre Consultant du Congo	<ul style="list-style-type: none"> • Avoir la maîtrise du SIM parfaitement ; • Servir mon pays par l'élaboration des SIM des PFNL encore très mal connus. 	Manque de connaissances appropriées sur le SIM
Ndoye, Ousseynou Coordonnateur régionale du projet	<ul style="list-style-type: none"> • Participation active des consultants nationaux ; • Bonne connaissance des services et du rôle du SIM ; • Bonne planification des activités. 	<ul style="list-style-type: none"> • Connaissance de quelques SIM mis en œuvre en Afrique de l'Ouest par le Sénégal, le Mali et le Bénin ; • SIM de la SNV au Cameroun.
Asseng Zé, Célestin Armand Spécialiste en ressources naturelles PFNL	<ul style="list-style-type: none"> • Connaissance du concept SIM par les participants ; • Maîtrise des TDR ; • Elaboration d'un bon chronogramme des activités. 	SIM de la SNV

Annexe 5 : Termes de référence de l'étude et des consultants

Contexte et justification de l'étude

Le Projet GCP/RAF/441/GER «Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique Centrale à travers la gestion durable des produits forestiers non ligneux» (PFNL) vise la réduction de la pauvreté et la gestion durable des PFNL en Afrique centrale en général et au Gabon, en République Congo et en République Centrafricaine (RCA) en particulier par le biais de la valorisation des ressources forestières par les communautés rurales.

Le Projet est mis en œuvre par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) sous la supervision de la Commission des Forêts d'Afrique Centrale (COMIFAC). Il est financé par le Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Protection des Consommateurs du Gouvernement Allemand pour une période de trois ans (01 octobre 2009 – 30 septembre 2012). Les objectifs globaux du projet sont de :

- Mieux conserver et gérer les PFNL par le biais d'une participation active et la responsabilisation des parties prenantes grâce à l'application d'un cadre juridique amélioré ;
- Améliorer les conditions de vie et le niveau de sécurité alimentaire des ménages dépendants des forêts, en particulier des groupes les plus vulnérables, grâce à la réalisation des principes du droit à l'alimentation et au développement de petites entreprises viables économiquement.

Chacun des trois pays ciblés par le projet possède deux sites pilotes. Des observations faites sur le terrain lors des missions de la Coordination régionale et des Coordinations nationales révèlent une forte demande en PFNL dans les marchés nationaux et transfrontaliers. Cette demande semble difficile à satisfaire malgré la richesse en ces produits que regorgent ces trois pays dans les zones de production.

Dans les filières de commercialisation, les acheteurs (commerçants) quittent les villes pour aller acheter les PFNL dans les villages auprès des producteurs à des prix bas, en fait ces derniers ne maîtrisent pas les prix des produits dans les zones urbaines. Aussi, les producteurs face à ces commerçants ne sont pas en position de force pour discuter de l'augmentation du prix d'achat de leurs PFNL en fonction de l'offre et la demande des produits. Les producteurs ayant déjà récoltés les produits peuvent attendre les acheteurs pendant plusieurs jours sans que ceux-ci par manque d'information ne viennent, causant ainsi le pourrissement de leurs PFNL et par ricochet une perte en terme de revenus. Par ailleurs, plusieurs produits disponibles dans les forêts ne sont pas valorisés.

Toutes ces observations interpellent la nécessité de développer un système d'information sur les marchés (SIM) des PFNL d'où la justification de l'étude de sa faisabilité dans les activités du projet. L'importance de cette étude avait été notée lors de l'atelier d'évaluation des activités du projet GCP/RAF/441/GER en 2010 et de planification des activités à mettre en œuvre en 2011 tenu au Gabon du 31 janvier au 03 février 2011.

Cette étude cadre avec l'activité 2.4.3 du document du projet où il est question d'améliorer l'information sur les marchés des PFNL sélectionnés et faciliter leur accès aux communautés locales et autres parties prenantes tout au long de la chaîne de commercialisation. De ce fait, le projet commissionnera une étude par pays pour documenter les systèmes d'information sur les marchés agricoles existants et évaluer les moyens d'inclure/ adapter l'information utile sur les marchés des PFNL. Le projet facilitera le test et la mise en œuvre (ou intégration dans les systèmes d'information agricoles existants) d'un système d'information sur les marchés des PFNL sélectionnés dans chaque pays ; cela peut inclure une banque de données sur les prix, les marchés, les quantités, la durée de disponibilité, les producteurs, les places de marchés, les qualités, les vendeurs, etc. au niveau national ou

des sites pilotes locaux selon les besoins. Une synthèse régionale sera réalisée pour documenter le processus et les enseignements tirés y compris du projet GCP/RAF/408/EC «Mobilisation et renforcement des capacités des petites et moyennes entreprises impliquées dans les filières des Produits Forestiers Non-Ligneux (PFNL) en Afrique Centrale».

En effet, le projet GCP/RAF/441/GER après l'étude de faisabilité, compte appuyer la mise en place des SIM des PFNL en s'inspirant du système d'information sur les marchés développé par la SNV dans le cadre du projet GCP/RAF/408/EC sous la composante «développement des filières des PFNL». Ce projet a été mis en œuvre au Cameroun et en République Démocratique du Congo par quatre partenaires stratégiques : la FAO, la SNV, le CIFOR et l'ICRAF.

Présentation du SIM de la SNV dans le cadre du Projet FAO-SNV-CIFOR-ICRAF

Généralités

Le marché des PFNL profite généralement très peu aux populations rurales qui en dépendent en grande partie pour leur bien-être. Quelques raisons de cette situation sont le manque d'information sur le marché, l'éloignement et l'enclavement des bassins de production, les coûts de plus en plus élevés du transport et les diverses tracasseries que les commerçants de la filière rencontrent sur la route. Les acheteurs arrivent ainsi de façon sporadique dans ces zones et fixent des prix d'achat toujours largement au-dessous de ceux appliqués en règle générale. Il se pose donc le besoin de connecter les acteurs (offre et demande) afin que les informations sur les quantités, la qualité et les prix du produit circulent entre eux et que les activités soient plus rentables pour les communautés des zones de production.

Pour corriger ces lacunes, la SNV à travers le projet FAO-SNV-CIFOR-ICRAF GCP/RAF/408/GER a développé un système d'information sur les marchés (SIM) des PFNL dans les régions du Sud, Centre, Est et Nord-Ouest au Cameroun. Ce SIM intègre à la fois l'offre et la demande. Il s'agit en fait d'un système donnant les informations sur la disponibilité et les lieux de la production (offre) pour mieux orienter les acheteurs et limiter les autres coûts de collecte dans les villages. Le SIM fournit également des informations sur la demande des marchés urbains et semi-urbains en PFNL. Il implique une collecte régulière d'informations sur les prix, la qualité et la quantité des produits largement commercialisés sur les marchés ruraux, les marchés de gros et de détail. La diffusion opportune et régulière de ces informations dans différents médias est faite à l'intention des paysans, des commerçants, des consommateurs, etc.

Fonctionnement

Les activités propres du système concernent la collecte et le traitement des informations sur la demande et l'offre des PFNL et leur diffusion. Il y a aussi un volet organisationnel et administratif qui doit être pris en compte dans tout le processus.

Pour ce qui est de la demande, des points focaux locaux collectent les données sur la demande des produits et les prix sur les différents marchés. Ces informations sont envoyées à un point focal central demande qui, à son tour, les rassemble, traite et transmet aux radios pour diffusion.

S'agissant de l'offre, des points focaux de l'offre collectent les informations auprès des producteurs dans les bassins de production et les transmettent à un point focal central de l'offre qui les traite et transmet aux radios pour diffusion.

La diffusion des informations est assurée par les radios identifiées tant dans les bassins de production (offre) que dans les agglomérations urbaines (demande). Les heures de diffusion sont harmonisées en fonction de la disponibilité des bénéficiaires et à des fréquences régulières. Les deux points focaux centraux sont régulièrement en contact pour s'assurer que les informations envoyées aux médias sont effectivement diffusées et que ces informations arrivent effectivement à cibles (commerçantes et productrices). Les canaux de transmission des informations des points focaux locaux aux points focaux centraux seront le téléphone, le courrier simple ou le courrier électronique.

Les frais administratifs incluent les coûts de la communication entre les points focaux, les frais de traitement et de diffusion des informations sur les radios, ainsi que les charges liées à la coordination et la supervision du système (Source : SNV, note conceptuelle SIM 2009).

Objectifs de l'étude

L'objectif général de cette étude de faisabilité sur le système d'information sur les marchés est de :

- Fournir des informations nécessaires à rendre le marché des PFNL plus transparent, équitable en éliminant les effets néfastes des nombreux intervenants dans la chaîne de commercialisation ;
- Créer des opportunités de marchés tant pour les producteurs (offre) que pour les acheteurs (demande) en diffusant les informations nécessaires pour un bon fonctionnement de la commercialisation ;
- Appuyer la mise en place d'un système ou d'une plateforme de diffusion régulière des informations sur les prix, les quantités, qualités, les bassins de production (lieux de stockage), la demande sur les marchés locaux et régionaux aux seins des parties prenantes à tous les niveaux ;
- Aider les producteurs des PFNL à décider la vente dans les marchés à valeur ajoutée ;
- Créer un réseau de producteurs et commerçants des PFNL phares dans la sous-région.

Approche de l'étude

L'approche de l'étude consiste à analyser dans les sites pilote du projet ou dans d'autres endroits dans le pays les SIM agricoles existants et d'évaluer les moyens d'inclure les informations sur les marchés des PFNL. En ce sens qu'il est plus facile de renforcer les capacités d'une structure existante que d'en créer une nouvelle.

En cas d'absence d'un SIM existant, l'étude se focalisera sur les possibilités de mettre en place un nouveau système selon les préoccupations des acteurs impliqués dans les filières des PFNL.

Ainsi un consultant national sera recruté dans chacun des trois pays projet pour mener cette étude. Un consultant régional avec des expériences profondes sur des SIM sera également recruté pour appuyer les consultants nationaux dans la conceptualisation de l'approche et l'élaboration des canevas des rapports et pour faire la synthèse des résultats nationaux.

Principaux acteurs à rencontrer lors de l'étude et informations à demander

Les principaux acteurs à rencontrer sont les suivants :

- Producteurs des PFNL (Bantous et peuples autochtones) ;
- Commerçants (grossistes, détaillants, transformateurs, détenteurs des restaurants, etc.) ;

- ONG locales ;
- Radios (locales/communautaires et urbaines) et journaux nationaux ;
- Consultants indépendants ayant mené des études PFNL dans les sites ;
- Responsables des ministères de l'agriculture, des forêts et des petites et moyennes entreprises pour recueillir leurs avis sur l'utilité du SIM et comment le pérenniser.

Les informations clefs suivantes doivent être obtenues lors de ces rencontres :

- Types de produits offerts et demandés ;
- Qualité des produits et quantités de produits offerts et demandés ;
- Provenance et destination des produits et/ou marchés demandeurs des produits ;
- Noms et téléphone des producteurs ainsi que nom et téléphone des commerçants ;
- Emissions des radios diffusant des informations relatives aux produits (forestiers, agricoles, etc.) et leurs fréquences ;
- Journaux diffusant des informations relatives aux produits (forestiers, agricoles, etc.) et leurs fréquences d'apparition.

Tâches du/de la consultant/e national/e en charge de l'étude de la faisabilité d'un SIM

Sous la responsabilité générale du Représentant de la FAO au « pays » et la supervision générale du Coordonnateur régional du projet GCP/RAF/441/GER, la supervision directe du Coordonnateur national et en étroite collaboration avec le Point focal du projet suscité, le consultant devra mener les tâches suivantes :

- Participer à l'atelier sur le concept des SIM et de planification des activités de l'étude de faisabilité de développer un SIM des PFNL au Congo, au Gabon et en RCA, organisée au Cameroun ;
- Faire une revue de littérature sur le SIM développé par la SNV dans le cadre du projet FAO-SNV-CIFOR-ICRAF ainsi que sur d'autres SIM hors du pays, développés par des organisations/institutions en Afrique centrale et de l'Ouest ;
- Examiner les SIM existants (ou qui ont été développés) dans le pays ;
- Rencontrer les différents acteurs des SIM existants et/ou d'un nouveau SIM et collecter les données relatives au renforcement du SIM existant ou à la mise en place d'un nouveau SIM ;
- Identifier les systèmes de diffusion d'informations les plus adéquates pour le fonctionnement du SIM dans les différents pays ;
- Identifier les PFNL phares ou ayant un marché national ou régional potentiel et analyser le fonctionnement du marché (prix, taxes, etc.) ;
- Elaborer une stratégie de communication sur le fonctionnement des marchés des PFNL ;

Rédiger un rapport comprenant des suggestions et des recommandations sur la possibilité de développer un SIM dans la localité y compris sa structure, son fonctionnement, son financement, l'appui des institutions étatiques pour sa pérennisation, le plan d'action de la mise en place du SIM et le budget y afférent.

Résultat principal attendu :

Un rapport comprenant les points suivants :

- Description sur le fonctionnement des marchés des PFNL et agricole en relevant les forces et faiblesses y relatives ;
- Acteurs impliqués au niveau individuel, institutionnel et système ;
- La liste des acteurs rencontrés et les éléments justifiant leur participation dans le SIM (ministères, producteurs, commerçants, ONG, radios, journaux, etc.) ;
- Les différents produits pouvant faire l'objet de commercialisation dans le SIM ainsi que les marchés des PFNL ;
- L'identification des potentiels points focaux offre et points focaux demande ;
- L'identification des potentielles radios (communautaires/rurales et urbaines) et journaux pouvant être impliqués dans le SIM ;
- La description du/des SIM existant/s ;
- Les suggestions, un planning et un budget pour le renforcement des capacités du SIM existant ou la mise en place d'un nouveau SIM ;
- Les suggestions pour la pérennisation du SIM.

Résultats attendus et date d'achèvement prescrite :

- 1 Le consultant a participé à l'atelier de formation organisé au Cameroun et a présenté les résultats de l'atelier au Coordonnateur et au Point focal (31 janvier 2012) .
- 2 Le canevas de son rapport, une liste et un programme des personnes à rencontrer sont disponibles et les dates de la mission de terrain sont définies avec le Coordonnateur national (paiement de la 1e tranche de 30%, 03 février 2012).
- 3 Les drafts du rapport et de la stratégie de communication sont soumis au Coordonnateur national pour commentaires (paiement de la 2e tranche de 30%, 02 mars 2012).
- 4 Les commentaires du Consultant en charge de la synthèse des études nationales, du Coordonnateur et du Point focal national et de la Coordination régionale sont pris en compte dans le rapport et la stratégie de communication (16 mars 2012).
- 5 Les versions finales du rapport et de la stratégie de communication sont disponibles (paiement de la 3e tranche de 40%, 30 mars 2012).

Qualifications :

Diplôme universitaire (BAC +5) avec une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le domaine de la gestion des ressources naturelles/produits forestiers non ligneux, plus précisément la connaissance des aspects socio-économiques de ces produits. L'expert devrait bien maîtriser la langue française. La connaissance des langues locales ainsi que le milieu médiatique seront des atouts. Il devrait également avoir une bonne capacité de travailler en équipe, le sens organisationnel et l'esprit de planification approprié.

Durée de l'affectation : 36 jours pendant la période de janvier à fin mars 2012

Lieu d'affectation : Capitale avec une mission dans les sites pilotes du projet et une formation au Cameroun

Date de commencement : 5 janvier 2012

Langue de travail : Français

Programme des activités du/de la consultant/e national/e en charge de l'étude

Le tableau ci-dessous présente le programme des activités de l'étude.

Jours	Nombre	Activités	Observations
0	0	Participation à la formation sur le SIM	
1 à 3	3	Revue de littérature sur le SIM développée par la SNV dans le cadre du projet FAO-SNV-CIFOR-ICRAF ainsi que sur d'autres SIM hors du pays développés par des organisations/institutions en Afrique centrale	
4	1	Adaptation du canevas du rapport de l'étude proposée par la coordination régionale	
5 à 15	11	Descentes sur le terrain pour la collecte des données	3 jours en zone urbaine 8 jours en zone rurale
16 à 19	4	Rédaction du rapport de mission	
20 à 29	10	Analyse des données collectées et rédaction du draft du rapport	
30 à 31	2	Soumission du draft du rapport et prise en compte des commentaires	Commentaires par la coordination nationale, CCN, la coordination régionale et le/a consultant/e régional/e
32 à 33	2	Restitution des résultats auprès des acteurs	1 jour en zone urbaine 1 jour en zone rurale
34 à 36	3	Prise en compte des commentaires et soumission du rapport final	
TOTAL	36		

Tâches du/de la consultant/e régional/e en charge de la synthèse des études nationales

Sous la responsabilité générale du Représentant de la FAO au Cameroun et la supervision directe du Coordonnateur régional du projet GCP/RAF/441/GER et du Fonctionnaire technique chargé des forêts au Bureau sous-régional de la FAO à Libreville au Gabon, en étroite collaboration avec les Coordonnateurs nationaux du projet suscité, le consultant devra mener les tâches suivantes :

- Elaborer les modules de formation du SIM, prendre en compte les commentaires de la Coordination régionale ;
- Former les consultants nationaux sur le SIM durant deux jours ;
- Rédiger le rapport de la formation sur le SIM ;
- Appuyer les consultants nationaux dans la conceptualisation de l'approche à utiliser pour le SIM, dans l'élaboration des canevas des rapports et dans la rédaction des rapports des pays ;
- Faire une lecture minutieuse et des commentaires/amendements sur les rapports nationaux du Congo, Gabon et RCA relatifs aux études de la faisabilité de développer dans chacun de ses pays un système d'information sur les marchés (SIM) des PFNL ;
- Rédiger un rapport de suivi des consultants comportant des recommandations fortes pour le développement des SIM dans ces pays ainsi que leur pérennisation ;
- Rédiger une note d'information (policy brief) de deux pages sur la faisabilité de développer dans chacun des pays du projet (Congo, Gabon, RCA) un système d'information sur les marchés (SIM) des PFNL, en s'appuyant sur les rapports produits par les consultants.

Résultats attendus et date d'achèvement prescrite :

- 1 Le rapport de la formation sur le SIM est disponible dans sa version finale (31 janvier 2012).
- 2 Un rapport de suivi incluant des recommandations fortes pour le développement des SIM au Congo, Gabon et RCA est soumis à la Coordination régionale (15 mars 2012).
- 3 Une note d'information de deux pages s'appuyant sur les rapports produits par les consultants nationaux est disponible dans sa version finale (29 mars 2012).

Qualifications :

Diplôme universitaire (BAC +5) avec une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le domaine de la gestion des ressources naturelles/produits forestiers non ligneux, plus précisément la connaissance et la mise en œuvre du système d'information sur les marchés (SIM). L'expert devrait bien maîtriser la langue française et les outils informatiques. Il devrait avoir une bonne capacité de diriger une équipe pluridisciplinaire.

Durée de l'affectation : 23 jours pendant la période de décembre 2011 à fin mars 2012

Lieu d'affectation : Pays de résidence

Date de commencement : 19 décembre 2011

Langue de travail : Français

Programme des activités du/de la consultant/e régional/e en charge de la synthèse des études nationales

Le tableau ci-dessous présente le programme des activités de la synthèse des études.

Jours	Nombre	Activités	Observations
1 à 2	2	Elaborer les modules de formation du SIM, prendre en compte les commentaires de la Coordination régionale	
3 à 4	2	Former les consultants nationaux sur le SIM durant deux jours	
5 à 7	3	Rédiger le rapport de la formation sur le SIM	
8 à 10	3	Faire des commentaires sur le canevas des rapports des consultants nationaux	
11 à 16	6	Faire une lecture minutieuse et des commentaires/ amendements sur les rapports nationaux du Congo, Gabon et RCA relatifs aux études de la faisabilité de développer dans chacun de ses pays un système d'information sur les marchés (SIM) des PFNL	
17 à 20	4	Rédiger et soumettre un rapport de suivi des consultants comportant des recommandations fortes pour le développement des SIM dans ces pays pour leur pérennisation ainsi qu'un draft de la note d'information	
		Commentaires	Coordination régionale, Coordinations nationales, Comités consultatifs nationaux sur les PFNL (facultatif)
21 à 23	3	Prise en compte/ intégration des commentaires et soumission du rapport final et de la note d'information finale	
TOTAL	23		

Annexe 6 : Canevas des rapports et chronogramme des activités

Les rapports des consultants mettront en exergue les objectifs poursuivis, les activités menées, les résultats obtenus, les difficultés rencontrées ainsi que les perspectives envisagées. En plus de l'introduction qui développera le contexte et la justification et de la conclusion qui sera une sorte de bilan, ils porteront essentiellement sur :

- La revue de littérature sur le SIM développé par la SNV dans le cadre du projet FAO-SNV-CIFOR-ICRAF ainsi que sur d'autres SIM hors du pays, développés par des organisations/institutions en Afrique centrale et de l'Ouest ;
- La description sur le fonctionnement des marchés des PFNL et agricole en relevant les forces et faiblesses y relatives ;
- Les acteurs impliqués au niveau individuel, institutionnel et système.
- La liste des acteurs rencontrés et les éléments justifiant leur participation dans le SIM (ministères, producteurs, commerçants, ONG, radios, journaux, etc.) ;
- L'identification des systèmes de diffusion d'informations les plus adéquates pour le fonctionnement du SIM dans les différents pays ;
- Les différents produits pouvant faire l'objet de commercialisation dans le SIM ainsi que les marchés des PFNL ; et l'identification des PFNL phares ou ayant un marché national ou régional potentiel et l'analyse du fonctionnement du marché (prix, taxes, etc.) ;
- L'élaboration d'une stratégie de communication sur le fonctionnement des marchés des PFNL ;
- L'identification des potentiels points focaux offre et points focaux demande ;
- L'identification des potentielles radios (communautaires/rurales et urbaines) et journaux pouvant être impliqués dans le SIM ;
- La description du/des SIM existant/s ;
- Les suggestions, un planning et un budget pour le renforcement des capacités du SIM existant ou la mise en place d'un nouveau SIM ;
- Les suggestions pour la pérennisation du SIM.

Chronogramme des activités

Activités	Janvier				Février				Mars			
Participation à la formation sur le SIM												
Revue de littérature sur le SIM développé par la SNV dans le cadre du projet FAO-SNV-CIFOR-ICRAF ainsi que sur d'autres SIM hors du pays, développés par des organisations/institutions en Afrique centrale et de l'Ouest												
Adaptation du canevas du rapport de l'étude proposé par la coordination régionale												
Descentes sur le terrain pour la collecte des données relatives aux TdR de l'étude												
Rédaction du rapport de mission												
Analyse des données collectées et rédaction du draft du rapport												
Soumission du draft du rapport et prise en compte des commentaires												
Restitution des résultats auprès des acteurs												
Prise en compte des commentaires et soumission du rapport final												

Annexe 7 : Guide de collecte de données sur la faisabilité du SIM

Le canevas des rapports des consultants nationaux avait ressorti les points ci après développés. Il est question de rappeler aux consultants nationaux d'être vigilants et ne pas omettre des données lors de la collecte des informations sur le terrain.

1 La revue de la littérature

Seules vos communications nous permettront d'apprécier la portée. A ce titre, prière de faire une recherche exhaustive des documents pertinents.

2 La description sur le fonctionnement des marchés des PFNL et agricoles en relevant les forces et les faiblesses y relatives :

- Identifier sur le terrain les différents PFNL et produits agricoles phares qui influencent les marchés concernés.
- Identifier les acteurs clés intéressés par ces produits ainsi que leurs correspondants dans d'autres marchés de la localité.
- Y a-t-il des groupes spécialisés qui jouent un rôle particulier ? Lesquels et quels rôles jouent-ils dans la production, l'approvisionnement etc. ?
- Evaluer les fréquences de ravitaillement et/ou de livraison en indiquant les journées ciblées qui ont un intérêt particulier et où certaines transactions ont cours.
- Qu'est ce qui fonctionne bien dans ce marché et qui mérite d'être développé ?
- Quels sont les goulots d'étranglement qui diminuent les chances de réussite de ces marchés ?
- Que peut-on observer et qui soit une structure élémentaire d'existence du SIM dans ces marchés ?

3 Les acteurs impliqués au niveau individuel, institutionnel et système :

- Identifier les individus qui s'impliquent et qui ont une influence sur les marchés des PFNL et des produits agricoles principaux.
- Collecter des informations sur leurs réseaux de relations de ravitaillement, de transit et de livraison.
- Identifier les associations, GIC, coopératives ou groupes formels et informels qui influencent ce marché et collecter des informations sur leurs réseaux d'information.
- Identifier des organisations mises en place ou qui se mettent en place pour contrôler ce commerce et collecter des informations sur leur chaîne de solidarité pour le contrôle local national ou sous-régional (à tous les niveaux macro ou micro).
- Pour chaque catégorie d'acteurs, recenser les personnes ressources, les meneurs d'action et les responsables ou responsables présumés.
- Faire l'inventaire des activités menées par ces différents acteurs
- Evaluer dans la mesure du possible les enjeux de chaque positionnement et de chaque type d'acteurs.
- Apprécier les revenus et les bénéfices dont l'importance traduit également l'enjeu de la position.

4 La liste des acteurs rencontrés et les éléments justifiant leur participation dans le SIM (ministères, producteurs, commerçants, ONG, radios, journaux, etc.)

Il y a lieu de se rappeler que votre rapport nécessite des annexes qui apporteront la conviction que vous avez effectué votre étude de faisabilité. Pour ce faire, il vous faut collecter les coordonnées des personnes, organisations, les services, des commerçants, des médias publics ou privés, les radios communautaires, les radios rurales, les supports médiatiques, etc. et préciser chaque fois la place de chacun ou son rôle dans le SIM existant ou dans un SIM à mettre en place.

Cas des personnes : Leurs noms, leurs fonctions, leurs coordonnées, leur rôle dans le SIM, leur responsabilité, la place qu'ils peuvent occuper dans le SIM à développer.

Cas des organisations/associations/groupes : Leur statut, leur date de création, leur activité principale, leur organigramme, leur degré d'implication dans le SIM, leur rôle ensuite, identifier les personnes directement concernées par l'activité.

5 L'identification des systèmes de diffusion d'informations les plus adéquats pour le fonctionnement du SIM dans les différents pays.

Généralement, on ciblera les radios de toute nature et de tout calibre. Toutefois, il ne faudra pas perdre de vue toutes les possibilités de pouvoir véhiculer les messages. En plus des radios, il faudrait identifier les journaux, les services de transport à mesure de transmettre les supports d'un point à l'autre, les déplacements réguliers de certaines personnes et/ou services, etc. Un véhicule d'une boulangerie qui dépose régulièrement du pain peut être d'un apport capital, etc.

6 Les différents produits pouvant faire l'objet de commercialisation dans le SIM ainsi que les marchés des PFNL ; et l'identification des PFNL phares ou ayant un marché national ou régional potentiel et l'analyse du fonctionnement du marché (prix taxes, etc.)

La priorité de l'étude concerne les PFNL. Pour les différents marchés, il faut identifier les PFNL phares, prendre connaissance et enregistrer les prix pratiqués, des taxes exigées, identifier les circuits de commercialisation: Qui produit quoi? Qui assure le ravitaillement (les intervenants) ? Les échelles de marché (gros, semi gros et détail,) local, national ou régional etc. ? Savoir qui a le contrôle de quoi nous oriente vers les potentiels acteurs à intégrer dans le potentiel SIM si un n'existe pas encore.

S'il y a déjà un SIM, en plus des PFNL pris en compte, quels autres produits agricoles sont couverts ? Si le SIM existant ne porte que sur les produits agricoles, analyser les possibilités d'intégrer à ce SIM les principaux PFNL à haute valeur marchande dont l'impact de la commercialisation contribue efficacement à la sécurité alimentaire et à la lutte contre la pauvreté.

7 L'identification des potentiels points focaux offre et demande

En identifiant les acteurs qui ont le contrôle sur la chaîne de valeur, apprécier et discuter de leur disponibilité à jouer des rôles spécifiques de points focaux de l'offre et de la demande dans le SIM. On peut les identifier parmi les individus, au sein des organisations de producteurs pour l'offre, ou au marché parmi les commerçants isolés, des associations ou des organisations de commerçants pour la demande. Les ONG s'apprêtent à jouer les deux rôles séparément. Mais elles peuvent aussi le faire simultanément.

8 L'identification des potentielles radios (communautaires/rurales et urbaines) et les journaux pouvant être impliqués dans le SIM :

- Recenser les radios qui existent (radio communautaire, radio rurale, radio urbaine radios privées, radios d'Etat, etc.) ;
- Prendre contact avec les responsables, rencontrer les responsables de programmes et si les SIM existent déjà, prendre attache avec les journalistes qui diffusent les microprogrammes, question de discuter avec eux de la possibilité d'intégrer les PFNL ou d'autres produits agricoles ;
- Faire l'inventaire des structures existantes et de toutes les infrastructures de communication en place dont le rôle peut être déterminant dans la transmission des informations et qui peut servir de radio. Des correspondants à rendez-vous régulier, pour la communication des informations sur la collecte et la commercialisation des produits, peut apparaître comme une forme élémentaire mais contribuer efficacement au SIM.

9 La description du/des SIM existants :

- Analyser l'organisation et la structuration, le calendrier de collecte et de transmission des informations, la fréquence de diffusion des microprogrammes ;
- Schématiser au besoin le fonctionnement du SIM en faisant apparaître les acteurs, la chaîne de transmission des messages et l'importance des points focaux de l'offre et de la demande.

10 L'élaboration d'une stratégie de communication

Faites votre proposition de stratégie au cas par cas:

Si vous vous trouvez dans un contexte où il existe des SIM, votre stratégie sera peut-être influencée par la recommandation de greffer les PFNL dans ces SIM. Mais il faudra encore déterminer les conditions qui devront être celles discutées avec les responsables des radios concernées et des SIM impliqués.

Si votre contexte fait apparaître quelques infrastructures isolées, il vous reviendra de les combiner avec d'autres apports pensés et négociés par vous pour la mise en place d'un nouveau SIM. Il faudra toujours déterminer les conditions d'opérationnalisation pour un SIM fonctionnel.

Dans une situation où il n'existe aucune infrastructure, vous devriez être ingénieux à identifier les probables structures porteurs du SIM, instituer les moyens de communication et faire déployer les acteurs pour une totale création du SIM.

11 Les suggestions, un planning et un budget pour le renforcement des capacités des SIM existants ou la mise en place d'un nouveau SIM

- Déterminer les actions à mener;
- Proposer une ébauche de planification des activités;
- Elaborer un budget en fonction de chaque cas.

12 Les suggestions pour la pérennisation du SIM

Apportez votre contribution dans la réflexion de pérenniser votre SIM. Cela peut être une réflexion globale (exemple présenté par le consultant en charge de la formation et la synthèse lors de l'atelier de Douala) ou des corrections à apporter pour chaque cas d'espèce.

Annexe 8 : Fiche de collecte des données sur la faisabilité du SIM

Catégorie: Offre

Acteurs du SIM : Collecteurs/producteurs de PFNL

Guide d'entretien

- 1) Faites un recensement des principales personnes impliquées dans la production/la collecte des PFNL majeures.
- 2) Quels sont les principaux PFNL ciblés et collectés ?
- 3) Qui sont les principaux acteurs impliqués dans la collecte desdits PFNL (hommes, femmes, enfants) ?
- 4) Comment sont-ils organisés dans la collecte (collecte en groupe de travail, par famille, individuellement, des associations, GIC (groupe d'initiative commune), coopératives, etc.) ?
- 5) Quelles sont les périodes de collecte des principaux produits ? Préciser les mois et la courbe de production (début, pique, fin de production).
- 6) Quelle est votre fréquence de livraison des PFNL aux commerçants en période de production (évaluer en quantité par unité de temps) ?
- 7) Préciser la durée de conservation de chaque produit.
- 8) Quelles méthodes/techniques de conditionnement requiert chaque produit ?
- 9) Arrivez-vous à écouler toute votre production ?
- 10) Si vous n'écoulez pas toute la production que faites-vous de l'excédent ?
- 11) Quelle mesure utilisez-vous pour la vente des différents produits ?
- 12) Quels sont les différents prix pratiqués par produit (prix planché, prix moyen et prix plafond) par produit et par mesure ?
- 13) Qui détermine les prix ?
- 14) Êtes-vous satisfaits des conditions de fixation de ces prix ?
- 15) Pensez-vous pouvoir améliorer ces prix ?
- 16) En quoi faisant ?
- 17) Recevez-vous des informations sur la possibilité d'améliorer vos ventes ?
- 18) De quelles sources ou de qui recevez-vous ces informations ?
- 19) Avez-vous une connaissance du SIM ?
- 20) Si oui laquelle ?
- 21) Comment l'avez-vous eue ?
- 22) Existe-t-il une structure pareille dans votre localité ?
- 23) Si non, existe-t-il une organisation similaire qui soit à mesure de jouer ce rôle dans votre localité ?
- 24) Si oui laquelle ?
- 25) Pouvez-vous assumer des responsabilités dans la transmission des informations et des connaissances en vue de l'amélioration des prix ?
- 26) A quels niveaux (au niveau local du village et des villages voisins ou au niveau central de votre bassin de production) ?
- 27) Enumérer les moyens de communication qui existent localement et qui peuvent être exploités pour la transmission des informations sur la commercialisation des PFNL et/ou des produits agricoles en vue d'une amélioration du prix.

Catégorie: Offre

Acteurs du SIM : Organisations de producteurs de PFNL

Guide d'entretien

- 1) Quel est le nom de votre organisation ?
- 2) Quel est son organigramme ?
- 3) Quelle est la structuration du bureau exécutif (les différents postes de responsabilité) ?
- 4) Quelle est l'activité principale de votre organisation ?
- 5) Quelle est son activité secondaire ?
- 6) Quelle place occupent les PFNL et les produits agricoles au sein de votre organisation en tant que activité ?
- 7) Quelle place occupent les PFNL et les produits agricoles au sein de votre organisation en tant que source de revenu ?
- 8) Quelle influence les PFNL et les produits agricoles confèrent à votre organisation dans le développement local comparativement à d'autres organisations de producteurs ?
- 9) Comment vous organisez-vous pour améliorer la vente des produits dans votre organisation ?
- 10) Qui influence la fixation des prix, votre organisation ou les commerçants ?
- 11) Si les commerçants influencent les prix, que fait votre organisation pour éviter aux adhérents la mévente ?
- 12) Votre organisation est elle connectée à un SIM ?
- 13) Si oui lequel ?
- 14) Si non pourquoi ?
- 15) Quel rôle votre organisation joue t'elle dans ce SIM ?
- 16) Au cas où votre organisation ne joue présentement aucun rôle dans un SIM, peut-elle être amenée à le faire localement (pour elle-même et pour d'autres organisations du village et des villages voisins) ou dans une position centrale pour des organisations de votre bassin de production ?
- 17) Qui assumerait-il le mieux ce rôle parmi les responsables et/ou les membres (par rapport à son engagement et à sa disponibilité) ?
- 18) Si non, existe-t-il une organisation similaire qui soit à mesure de jouer ce rôle dans votre localité ?
- 19) Si oui laquelle ?
- 20) Pouvez-vous assumer des responsabilités dans la transmission des informations et des connaissances en vue de l'amélioration des prix ?
- 21) A quels niveaux (au niveau local du village et des villages voisins ou au niveau central de votre bassin de production) ?
- 22) Enumérer les moyens de communication qui existent localement et qui peuvent être exploités pour la transmission des informations sur la commercialisation des PFNL et des produits agricoles en vue d'une amélioration du prix.
- 23) Evaluer les coûts qu'exigerait votre organisation pour assumer cette responsabilité au niveau local ou au niveau central.

Catégorie: Offre

Acteurs du SIM : Transformateurs de PFNL

Guide d'entretien

- 1) Faites un recensement des principales personnes impliquées dans la transformation des PFNL majeures.
- 2) Quels sont les principaux PFNL que vous transformez ?
- 3) Comment vous approvisionnez-vous en matière première ?
- 4) Si vous ne collectez pas vous-mêmes les PFNL que vous transformez, quels sont vos principaux livreurs (femmes, hommes ou les enfants) ?
- 5) Quelle est votre fréquence de ravitaillement ? (Évaluez en quantité par unité de temps.)
- 6) Quels sont les différents produits de transformation que vous mettez sur le marché ?
- 7) Écoulez-vous toute votre production ?
- 8) Qui sont vos principaux clients (les commerçants grossistes, les semi grossistes, les détaillants ou les consommateurs) ?
- 9) Arrivez-vous à satisfaire toute la demande des produits de transformation ?
- 10) Si non pourquoi ?
- 11) Comparativement aux prix des produits bruts vendus localement pouvez-vous évaluer la valeur ajoutée par produit ?
- 12) Qui influence la fixation des prix de vos produits, vous-mêmes ou les commerçants ?
- 13) Si les commerçants influencent les prix que faites-vous pour garantir vos bénéfices ?
- 14) Avez-vous des informations et des connaissances sur la possibilité d'améliorer vos prix ?
- 15) De quelle source ou de qui recevez-vous ces informations ?
- 16) Avez-vous une connaissance du SIM ? Laquelle et comment l'avez-vous eue ?
- 17) Existe-t-il une structure pareille dans votre localité ?
- 18) A défaut, existe-t-il une organisation similaire formelle ou informelle qui soit à mesure de jouer ce rôle dans votre localité ?
- 19) Si oui laquelle ?
- 20) Pouvez-vous assumer des responsabilités dans la transmission des informations et des connaissances en vue de l'amélioration des prix ?
- 21) A quels niveaux (au niveau local du village et des villages voisins ou au niveau central de votre bassin de production) ?
- 22) Enumérer les moyens de communication qui existent localement et qui peuvent servir à la transmission des informations sur la commercialisation des PFNL et/ou des produits agricoles en vue d'une amélioration du prix.
- 23) Évaluer les coûts qu'exigerait votre organisation pour assumer cette responsabilité au niveau local ou au niveau central.

Catégorie : Demande

Acteurs du SIM : Commerçants de PFNL (grossistes, semi-grossistes, détaillants)

Guide d'entretien

- 1) Quels sont les principaux PFNL et/ou produits agricoles que vous commercialisez ?
- 2) Comment définissez-vous les exigences de qualité des produits recherchés ?
- 3) Auprès de qui vous approvisionnez-vous ? (Mettez une croix selon votre cas.)

Approvisionnement	PFNL	Produits agricoles
Producteurs des villages		
Producteurs aux marchés locaux		
Producteurs dans les marchés urbains		
Revendeurs dans les marchés locaux		
Revendeurs dans les marchés urbains		
Les organisations de producteurs au village		
Les organisations de producteurs au marché local		
Les organisations de producteurs au marché urbain		
Les transformateurs au village		
Les transformateurs au marché local		
Les transformateurs au marché urbain.		

- 4) Quelles sont les difficultés d'approvisionnement en produits auxquelles vous faites face ?
- 5) Quelles solutions apportez-vous à ces difficultés ?
- 6) Quelle est votre fréquence d'approvisionnement ? Evaluer la quantité par unité de temps.
- 7) Avez-vous des informations et des connaissances sur la possibilité d'augmenter vos approvisionnements, diminuer vos coûts de transport et améliorer vos bénéfices ?
- 8) De quelle source ou de qui recevez-vous ces informations ?
- 9) Avez-vous une connaissance du SIM ? Laquelle et comment l'avez-vous eue ?
- 10) Existe-t-il un SIM dans votre localité ?
- 11) Si oui lequel ?
- 12) Collaborez-vous avec ce SIM ?
- 13) Quel rôle jouez-vous dans ce SIM ?
- 14) Si non, existe-t-il une organisation similaire formelle ou informelle qui soit à mesure de jouer ce rôle dans votre localité ?
- 15) Pouvez-vous assumer des responsabilités dans la transmission des informations et des connaissances en vue de l'augmentation des approvisionnements, la réduction des coûts de transport et l'amélioration de vos bénéfices ?
- 16) A quels niveaux (au niveau local de votre marché ou au niveau central des marchés de votre ville ou de votre contrée) ?
- 17) Evaluer les coûts qu'exigerait votre organisation pour assumer cette responsabilité au niveau local ou au niveau central.
- 18) Enumérer les moyens de communication qui existent localement et qui peuvent servir à la transmission des informations sur la commercialisation des PFNL et/ou des produits agricoles en vue de faciliter aux commerçants l'approvisionnement en produits, la diminution des coûts de transport et améliorer leur bénéfice.

Catégorie : Demande

Acteurs du SIM : Consommateurs

Guide d'entretien

- 1) Quels sont les principaux PFNL et/ou produits agricoles que vous préférez ?
- 2) Comment définissez-vous les exigences de qualité des produits recherchés ?
- 3) Auprès de qui les exprimez-vous ?
- 4) Auprès de qui vous approvisionnez-vous ? (Mettez une croix selon votre cas.)

Approvisionnement	PFNL	Produits agricoles
Producteurs des villages		
Producteurs aux marchés locaux		
Producteurs dans les marchés urbains		
Revendeurs dans les marchés locaux		
Revendeurs dans les marchés urbains		
Les organisations de producteurs au village		
Les organisations de producteurs au marché local		
Les organisations de producteurs au marché urbain		
Les transformateurs au village		
Les transformateurs au marché local		
Les transformateurs au marché urbain.		
Les commerçants grossistes et semi grossistes		
Les commerçants détaillants		

- 5) Quelles sont les difficultés d'approvisionnement en produits auxquelles vous faites face ?
- 6) Quelles solutions apportez-vous à ces difficultés ?
- 7) Quelle est votre fréquence d'approvisionnement ? Evaluer la quantité par unité de temps.
- 8) Avez-vous des informations et des connaissances sur la possibilité d'augmenter vos approvisionnements et limiter vos dépenses ?
- 9) De quelle source ou de qui recevez-vous ces informations?
- 10) Avez-vous une connaissance du SIM ? Laquelle et comment l'avez-vous eue ?
- 11) Existe-t-il un SIM dans votre localité ?
- 12) Si oui lequel ?
- 13) Collaborez-vous avec ce SIM ?
- 14) Quel rôle jouez-vous dans ce SIM ?
- 15) Si non, existe-t-il une organisation similaire formelle ou informelle qui soit à mesure de jouer ce rôle dans votre localité ?
- 16) Pouvez-vous assumer des responsabilités dans la transmission des informations et des connaissances en vue de l'augmentation des approvisionnements et la réduction de vos dépenses ?
- 17) A quels niveaux (au niveau local de votre marché ou au niveau central des marchés de votre ville ou de votre contrée) ?

- 18) Evaluer les coûts qu'exigerait votre action pour assumer cette responsabilité au niveau local ou au niveau central.
- 19) Enumérer les moyens de communication qui existent localement et qui peuvent servir à la transmission des informations sur la commercialisation des PFNL et /ou des produits agricoles en vue de faciliter aux commerçants l'approvisionnement en produits, la diminution des coûts de transport et améliorer leur bénéfice.

Catégorie : Communicateurs de première catégorie

Acteurs du SIM : Points focaux locaux de l'offre

Guide d'entretien

- 1) Quels sont les principaux PFNL et/ou produits agricoles dont vous collectez les données pour le SIM ?
- 2) Quelles informations collectez-vous pour ces produits ?
- 3) Auprès de qui collectez-vous ces informations ?
- 4) Préciser leurs coordonnées.
- 5) Avec quelle fréquence transmettez-vous ces données aux points focaux centraux de l'offre ?
- 6) A quelles difficultés faites-vous face dans la collecte des données ?
- 7) A quelles difficultés faites-vous face dans la transmission des informations aux points focaux centraux de l'offre ?
- 8) Quelles solutions suggérez-vous pour la résolution desdites difficultés ?
- 9) Évaluez les coûts qui sont et doivent être couverts pour un fonctionnement optimal de votre poste de travail.

Catégorie : Communicateurs de première catégorie

Acteurs du SIM : Points focaux locaux de la demande

Guide d'entretien

- 1) Quels sont les principaux PFNL et/ou produits agricoles dont vous collectez les données pour le SIM ?
- 2) Quelles informations collectez-vous pour ces produits ?
- 3) Auprès de qui collectez-vous ces informations ?
- 4) Préciser leurs coordonnées.
- 5) Avec quelle fréquence transmettez-vous ces données aux points focaux centraux de la demande ?
- 6) A quelles difficultés faites-vous face dans la collecte des données ?
- 7) A quelles difficultés faites-vous face dans la transmission des informations aux points focaux centraux de la demande ?
- 8) Quelles solutions suggérez-vous pour la résolution desdites difficultés ?
- 9) Évaluez les coûts qui sont et doivent être couverts pour un fonctionnement optimal de votre poste de travail.

Catégorie : Communicateurs de deuxième catégorie

Acteurs du SIM : Point focal central de l'offre

Guide d'entretien

- 1) Quels sont les principaux PFNL et/ou produits agricoles dont vous collectez les données pour le SIM ?
- 2) Quelles informations contient votre rapport de synthèse de l'offre ?
- 3) Combien de villages couvre votre point focal central de l'offre ?
- 4) Combien de points focaux locaux de l'offre compte votre bassin de production ?
- 5) Quelle est la fréquence de réception des informations des points focaux locaux de l'offre ?
- 6) Quelle est la fréquence de transmission des informations aux radios ?
- 7) Auprès de qui collectez-vous ces informations ?
- 8) Préciser leurs coordonnées.
- 9) A quelles difficultés faites-vous face dans la synthèse des données ?
- 10) A quelles difficultés faites-vous face dans la transmission des informations aux radios ?
- 11) Quelles solutions suggérez-vous pour la résolution desdites difficultés ?
- 12) Évaluez les coûts qui sont et doivent être couverts pour un fonctionnement optimal de votre poste de travail.

Catégorie : Communicateurs de deuxième catégorie

Acteurs du SIM : Point focal central de la demande

Guide d'entretien

- 1) Quels sont les principaux PFNL et/ou produits agricoles dont vous collectez les données pour le SIM ?
- 2) Quelles informations contient votre rapport de synthèse de la demande ?
- 3) Combien de marchés couvre votre point focal central de la demande ?
- 4) Combien de points focaux locaux de la demande se déploient dans ces marchés ?
- 5) Quelle est la fréquence de réception des informations des points focaux locaux de la demande ?
- 6) Quelle est la fréquence de transmission des informations aux radios ?
- 7) Auprès de qui collectez-vous ces informations ?
- 8) Préciser leurs coordonnées.
- 9) A quelles difficultés faites-vous face dans la synthèse des données ?
- 10) A quelles difficultés faites-vous face dans la transmission des informations aux radios ?
- 11) Quelles solutions suggérez-vous pour la résolution desdites difficultés ?
- 12) Évaluez les coûts à couvrir pour un fonctionnement optimal de votre poste de travail.

Identification du média :

- 1) Le nom du média:
- 2) Nature du média (radio rural, journal/périodiques, TV, etc.):
- 3) Le siège du média:
- 4) Obédience du média (public, privé, confessionnel):
- 5) Le responsable du média:
- 6) Le responsable des programmes:

Questions :

- 7) Parmi les programmes développés par votre média, y en a-t-il un qui soit réservé au SIM ?
- 8) Lequel ?
- 9) Quels sont les journalistes qui animent ce programme ?
- 10) Quelle est la fréquence de réception des informations des points focaux de l'offre ?
- 11) Quelle est la fréquence de réception des informations des points focaux de la demande ?
- 12) Quelle est la fréquence de diffusion des microprogrammes ?
- 13) Quelles difficultés avez-vous pour monter les microprogrammes ?
- 14) Diffuser-vous toutes les informations contenues dans les rapports de synthèse de l'offre et de la demande ?
- 15) Le temps d'antenne réservé à la diffusion du micro programme est-il suffisant pour parcourir toutes les informations ?
- 16) S'il n'y a pas de SIM parmi les programmes du média, quels sont les programmes sur lesquels on peut greffer un micro programme pour la diffusion des informations du le SIM ?
- 17) Qui sont les responsables chargés de la diffusion ?
- 18) Ont-ils une connaissance sur la synthèse des informations et le montage des microprogrammes ?
- 19) Si non, sont-ils disponibles pour suivre une formation sur le montage et la diffusion des microprogrammes ?
- 20) Suggérez les démarches nécessaires devant aboutir à la création d'une tranche d'antenne pour la diffusion des informations du SIM dans votre média.
- 21) Suggérez les démarches nécessaires devant permettre de greffer des données additives des PFNL/produits agricoles au SIM existant
- 22) Évaluez les coûts à couvrir pour une contribution optimale de votre poste média dans l'une des précédentes options.

Annexe 9 : Discours de clôture du Représentant du Représentant a.i. de la FAO au Cameroun

Monsieur le Consultant en charge de la formation sur le Système d'Information sur les Marchés (SIM),

Mesdames et Messieurs les Consultants nationaux du Congo, du Gabon et de la RCA,

Mesdames et Messieurs les Collègues du projet «Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique Centrale à travers la gestion durable des produits forestiers non ligneux (PFNL)»,

Nous voici au terme de l'atelier de formation des Consultants chargés de l'étude de faisabilité de développer un SIM PFNL au Congo, au Gabon et en RCA. Au nom de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) au Cameroun, je voudrais vous remercier sincèrement pour votre active participation et toutes vos contributions à cette importante formation.

Le cadre conceptuel du SIM, les supports de communication ainsi que le canevas de rédaction des rapports ont été développés au cours de la formation. Le chronogramme des activités à mener par chaque consultant national a été élaboré avec des délais précis pour permettre la production des rapports nationaux. Les consultants nationaux doivent désormais avoir des séances de travail régulières avec les Coordonnateurs Nationaux et les Points Focaux pour faire le point sur l'état d'avancement du travail. La première séance de travail doit être la restitution des résultats de la formation après votre retour dans vos pays respectifs.

Mesdames et messieurs,

Les résultats que vous avez obtenus durant ces deux jours ont été possibles grâce à votre active participation, mais aussi grâce au professionnalisme du consultant expérimenté sur le SIM qui a élaboré des modules de formation pertinents, ainsi qu'au dynamisme et à l'esprit d'initiative du Modérateur, Armand Asseng Ze, qui a su gérer le temps malgré un emploi de temps chargé. Aussi permettez-moi de féliciter l'équipe de la logistique (Mme Mireille Kouamou et M. Sani) qui n'a ménagé aucun effort pour le bon déroulement de la formation.

Mesdames et Messieurs,

C'est le moment de souhaiter à toutes et à tous un bon retour dans vos pays et familles.

Au nom de la FAO, je déclare clos les travaux de l'atelier de formation des Consultants chargés de l'étude de faisabilité de développer un SIM PFNL au Congo, au Gabon et en RCA.

Vive la coopération internationale.

Vive le Cameroun

Je vous remercie pour votre attention.

Annexe 10 : Présentations PowerPoint

Présentation : Le projet GCP/RAF/441/GER et ses liens avec le SIM par Ousseynou NDOYE

Présentation : Quelques SIM existants en Afrique par Ousseynou NDOYE