

# Comment stabiliser les marchés vivriers ?

*La concertation entre acteurs et l'établissement de contrats : recueil d'expériences et atelier de travail au menu du groupe de travail sur la reconquête des marchés vivriers.*

Une rencontre est prévue pour le mois de juin prochain au Cameroun – destination à confirmer – pour échanger expériences et réflexions sur l'organisation des filières vivrières. Elle devrait réunir une trentaine d'acteurs (producteurs, commerçants, entreprises...) engagés dans des initiatives de contractualisation ou de concertation destinées à réduire l'instabilité et les incertitudes qui pèsent sur les circuits vivriers. Fluctuation des prix, difficultés d'écoulement des produits, rupture d'approvisionnement, importations inopportunes... autant de facteurs qui nuisent à l'essor des productions locales. Avec des garanties de débouchés, le paysan est incité à produire ; les grossistes et transformateurs peuvent planifier leurs activités et investir si l'approvisionnement est assuré ; le

consommateur apprécie de pouvoir trouver régulièrement les mêmes produits sur le marché.

Pour préparer cette rencontre, un appel à contribution écrite a été lancé. C'est sur la base des témoignages recueillis (pour la fin avril au plus tard) que sera sélectionnée une partie des participants à l'atelier. Un document de synthèse sera publié d'ici à l'automne, valorisant l'ensemble des contributions reçues et les conclusions de la rencontre. Il sera ensuite largement diffusé. N'hésitez pas à faire part des initiatives auxquelles vous participez. Une grille de présentation pour la contribution écrite est disponible<sup>1</sup>.

Autre tâche qui attend le groupe de travail : la rédaction d'un autre document de synthèse, consacré celui là aux « enjeux du secteur

vivrier ». L'ambition de ce document est de dresser une vue d'ensemble des questions vivrières sur les pays d'Afrique de l'Ouest face à la dispersion et à la fragmentation des connaissances sur ce sujet. Ce document pourrait ainsi constituer une référence commune utilisable par les acteurs des filières, au Nord comme au Sud. Une première mouture du texte sera réalisée avant la fin du mois d'avril et diffusée auprès d'une série de personnes concernées pour susciter des réactions et des propositions d'enrichissement. Une publication définitive est envisagée à l'automne. Des ateliers pourraient être organisés dans la foulée pour discuter et approfondir cette synthèse avec des interlocuteurs africains, responsables d'organisations paysannes, représentants d'ONG, fonctionnaires nationaux, experts ou chercheurs.

1. Contact : Benoît Vergriette, Solagral, 11 passage Penel, 75018 Paris. Fax 01 42 51 18 29. e-mail Solagral@filnet.fr

L'accès au marché dépend d'abord des moyens de communication



Philippe Ortol

## Formation à la commercialisation des produits maraîchers

Pour preuve de l'importance de ce sujet, des formations à la commercialisation voient le jour. C'est ainsi que Inades-formation organise en Côte d'Ivoire, du 17 au 21 mars prochain, un atelier de formation sur la commercialisation des produits maraîchers. Cet atelier s'adresse à des groupements de producteurs. Il sera basé sur les expériences de ces groupements et sur une analyse de la filière maraîchère ivoirienne et régionale. L'objectif est de fournir aux participants des outils pour l'élaboration de stratégies commerciales. D'autres ateliers devraient être mis en place au Togo et au Cameroun.

Contact : M.-Constance Houédanou ou Jean-Marie Brun, Inades-formation, 08 BP 8 Abidjan 08, Côte d'Ivoire. Tel (225) 44 31 28. Fax (225) 44 06 41.