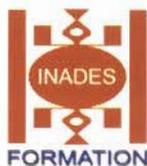


INTRODUCTION

Je suis de retour d'Europe.
Je viens vous dire comment
s' est passée la commercialisation
de nos produits

Bon retour au
village. Nous
t' écoutons avec
intérêt



Inades-Formation : 08 BP 8 Abidjan 08
Tél.(225) 22 40 02 16 - Fax (225) 22 40 02 30
E-mail : ifsiege@inadesfo.ci
Site : <http://www.inadesfo.org>

Introduction :

Aider les paysans africains à mieux s'impliquer dans la commercialisation de leurs produits 3-8

Lexique 9-10

Partie 1 :

Petit bilan de la commercialisation des produits agricoles africains

Fiche 1A : Commercialisation des produits agricoles en Afrique : Quel bilan depuis les indépendances ? 3-20

Fiche 1B : La recherche agronomique en Afrique : Contribution de la recherche agronomique à l'amélioration des filières agricoles 21-31

Fiche 1C : Cultures de rente ou cultures vivrières : Le paysan a-t-il vraiment le choix ? 32-41

Partie 2 :

Les produits agricoles africains et le libre échange international

Fiche 2A : Libéralisation des échanges commerciaux : Enjeux, contraintes et perspectives pour les paysans africains 3-11

Fiche 2B : Normes internationales : Enjeux et contraintes pour les producteurs africains 12-20

Fiche 2D : Le commerce équitable : Aider les petits producteurs à mieux vivre de leur travail 21-30

Partie 3 :

La commercialisation au niveau local : des acteurs et des stratégies

Fiche 3A : Les coopératives agricoles en Afrique : Rôle dans la commercialisation des produits agricoles 3-13

Fiche 3B : Les autres acteurs de la filière : Rôle dans la commercialisation des produits agricoles 14-19

Fiche 3C : Le commerce informel : Cas de la cola en Côte d'Ivoire 20-27

Fiche 3D : Commercialisation des produits agricoles : Des outils pour mieux s'informer et communiquer 28-37

Partie 4 :

Des paysans s'organisent pour commercialiser leurs produits

| | |
|---|-------|
| Fiche 4A : Les «caféiculteurs» du Burundi : S'associer pour mieux se positionner sur la filière café | 3-12 |
| Fiche 4B : Les petits producteurs d'oignon du Cameroun : Se fédérer pour mieux produire et mieux vendre ses produits | 13-17 |
| Fiche 4C : Les bourses céréalières «Afrique verte» au Burkina Faso : Mettre en contact les offreurs et les demandeurs | 18-26 |
| Fiche 4D : Les marchés de gros de Bouaké en Côte d'Ivoire : Améliorer la commercialisation des vivriers au niveau de la sous région | 27-36 |

Partie 5 :

Pour aider les producteurs à améliorer leurs stratégies commerciales

| | |
|---|-------|
| Fiche 5A : Renforcer le rôle des producteurs dans la commercialisation | 3-7 |
| Fiche 5B : Intégrer les marchés pour améliorer le commerce des vivriers entre pays du Sud | 8-15 |
| Fiche 5C : Analyser les marchés et calculer ses coûts de production | 16-25 |
| Fiche 5D : Quelles conditions pour développer l'agro-business en milieu rural ? | 26-30 |

INADES-FORMATION BURKINA FASO

01 BP 1022 OUAGADOUGOU 01 - Tél. (226) 34 28 29 / 34 03 41
inadesb@fasonet.bf

INADES-FORMATION CÔTE D'IVOIRE

BP 1085 CIDEX 1 ABIDJAN - Tél.: (225) 22 50 40 71
ifciab@aviso.ci

INADES-FORMATION TANZANIE

PO Box 203 DODOMA - Tél.: (255) 26 235 42 30
inades-fo@maf.org

INADES-FORMATION BURUNDI

BP 2520 BUJUMBURA - Tél.: (257) 22 25 92 / 22 65 49
inades@cni.cbinf.com

INADES-FORMATION CAMEROUN

BP 11 YAOUNDE - Tél.: (237) 221 15 51
ifcam@camnet.cm

INADES-FORMATION KENYA

PO Box 1905 MACHAKOS - Tél.: (254) (0) 44 21 595
inadeskenya@yahoo.co.uk

INADES-FORMATION R.D. CONGO

BP 5717 KINSHASA-GOMBE - (00 243) 88 01 695
inadesformation@ic.cd

INADES-FORMATION TCHAD

BP 945 N'DJAMENA - Tél.: (235) 51 70 24
inades.formation@intnet.td

INADES-FORMATION RWANDA

BP 866 KIGALI - Tél.: (250) 8 47 13
Inades@rwandatel1.rwanda1.com

INADES-FORMATION TOGO

BP 12472 LOME - Tél.: (228) 225 92 16
inades.formation@togotel.net.tg

