

## 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**

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

## **Partie 5 :**

### **Pour aider les producteurs à améliorer leurs stratégies commerciales**

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

