

Rapport De Fin De Projet

Intitulé du projet: **Intelligence économique au service de la gestion du risque
prix dans les marchés céréalières Ouest Africains**

Organisation: **RONGEAD/NITIDAE**

Project Coordinator: **Vincent Fautrel**



Date : 30 Mai 2020

This project completion report (project number 1-1-13-104-5) was prepared by **Vincent Fautrel and Aichetou Ba**.

From 1983 to 2020, the Technical Centre for Agricultural and Rural Cooperation (CTA) was an international institution of the Organisation of African, Caribbean and Pacific States (OACPS) and the European Union (EU). Its mission was to advance food and nutritional security, increase prosperity and encourage sound natural resource management in African, Caribbean and Pacific countries. In its project portfolio (2016-2020) of 73 projects, CTA focused on digitalisation, youth entrepreneurship, and climate resilience as its priority intervention areas.

CTA came to the end of its mandate as the Cotonou Agreement between the EU and the ACP countries, the legal and financial framework within which CTA functioned, ended on 31 December 2020. As part of CTA's orderly closure, all major projects created project completion reports which are now being made available to the wider public to share lessons learned. These reports specify sections on results, financial information, lessons learned and references.

CTA complies with the European data protection legislation, in particular Regulation 2016/679 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data ('GDPR').

When personal data have been processed in the context of the project in which CTA and project partner are involved, CTA can request from project partner to

- a) permanently delete the personal data, or
- b) undertake the Data Controller role by signing the Data Controller Role Transfer letter issued by CTA as an Annex to Project Completion Report.

This means that the processing of personal data that project partner eventually continues to perform after the project closure date are under sole responsibility of the project partner, as sole controller.

The project partner as the new Data Controller shall have the responsibility to comply with the applicable legislation on the protection of personal data, which it is for project partner to verify, and the obligations such applicable law imposes on the Controller.

CTA will no longer bear any responsibility for the processing operations, not towards the data subjects, nor towards the data protection authority.

This work has been made possible with the financial assistance of the European Union. However, the contents remain the sole responsibility of its author(s) and can under no circumstances be regarded as reflecting the position of CTA, its co-publisher or the European Union, nor of any country or member State. The user should make his/her own evaluation as to the appropriateness of any statement, argument, experimental technique or method described in the work.

This work is the sole intellectual property of CTA and its co-publishers and cannot be commercially exploited. CTA encourages its dissemination for private study, research, teaching and non-commercial purposes, provided that appropriate acknowledgement is made:

- of CTA's copyright and EU financing, by including the name of the author, the title of the work and the following notice "© CTA 2020 EU financing",
- and that CTA's or its co-publishers', and European Union's endorsement of users' views, products or services is not implied in any way, by including the standard CTA disclaimer.



TABLE DES MATIÈRES

1	ÉVALUATION DE LA MISE EN ŒUVRE DES ACTIVITÉS DU PROJET	5
1.1	Description du projet	5
1.2	Résumé	5
1.2.1	A propos du projet	5
1.2.2	Résumé des principaux résultats	6
1.3	Contexte du projet	6
1.3.1	Rappel des objectifs du projet	6
1.3.2	Rappel des résultats attendus et des activités liées	7
1.4	Impacts et résultats (outcomes)	9
1.4.1	Données qualitatives	9
1.4.2	Données quantitatives	12
1.5	Réalisations (outputs) et activités clés	14
1.5.1	Présentation des formations	14
1.5.2	Les autres réalisations (outputs)	16
1.6	Analyse des facteurs clés de succès et de mise à l'échelle	19
1.6.1	Un modèle innovant et adapté aux besoins des acteurs privés	19
1.6.2	Un dispositif développé par le secteur privé pour le secteur privé	22
1.6.3	Un modèle repris et mis à l'échelle au niveau régional avec l'appui de la CEDEAO	22
1.7	Exécution financière	23
2	LEÇONS APPRISES	23
2.1	Contraintes et problèmes rencontrés	23
2.2	Mesures de durabilité	24
3	CONCLUSION	24
4	ANNEXES	25
4.1	Cadre logique du projet	25
4.2	Liste des partenaires	27
4.3	Liste des articles et/ou publications relatifs au projet	27
4.3.1	Article Spore :	27
4.3.2	Article page projet CTA :	27
4.4	Témoignages additionnels relatifs aux résultats / impacts	28
4.5	Autres liens/sources pertinent(e)s	28
4.5.1	Autres plateformes qui reçoivent/reprennent les informations du ROAC	28
4.5.2	Extrait newsletter Janvier 2020 issue Numéro 42	29

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Gains generes annee 1	12
tableau 2 : Gains generes annee 2	13
tableau 3 : Gains generes annee 3	13
tableau 4 : Résultats principaux du projet	19
tableau 5 : État du niveau d'exécution financier au cours des trois ans de mise en œuvre du projet	23

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Exemple de SMS Togo	17
figure 2 : Cartographie des 64 OS bénéficiant d'un suivi rapproché	17
figure 3 : Répartition des abonnés aux bulletins du ROAC	18
Figure 4 : Présentation du service N'Kalo	20

1 Évaluation de la mise en œuvre des activités du projet

1.1 Description du projet

Nom du Coordinateur Projet :	Vincent Fautrel, CTA
Partenaire(s) :	RONGEAD/NITIDAE Réseau Ouest Africain des Céréaliers (ROAC)
Équipe de coordination de projet :	Julien Gonnet (RONGEAD/NITIDAE), Vincent Fautrel (CTA), Aichetou Ba (CTA), Caroline Andriessen (CTA)
Intitulé du projet :	Intelligence économique au service de la gestion du risque prix dans les marchés céréaliers Ouest Africains
Numéro de contrat :	2016-190 et avenants nos. 2017-179 et 2018-351
Date de début et de fin du projet :	10 décembre 2015 – 28 février 2020
Bénéficiaires ciblés :	Opérateurs privés des filières céréalières ouest-africaines
Bénéficiaires finaux et/ou groupes ciblés (y compris le nombre de femmes et d'hommes) :	25 500 opérateurs céréaliers privés ayant enregistré une augmentation de leur chiffre d'affaires
Région(s) ciblée(s) :	Afrique de l'Ouest
Pays dans lesquels le projet a lieu :	Togo, Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana, Mali, Niger et Sénégal

1.2 Résumé

1.2.1 A propos du projet

En Afrique de l'Ouest, les céréales font partie du régime de base des populations et constituent une importante source de revenu pour de nombreux petits producteurs. Le commerce des céréales représente une part significative du commerce intra régional et présente un potentiel important pour l'amélioration de la sécurité alimentaire et des moyens de subsistance. Toutefois, le développement de ce commerce est actuellement entravé par de nombreux obstacles : l'absence d'un réel système d'information sur les céréales qui réponde aux besoins spécifiques du secteur privé, l'absence de normes de qualité harmonisées au niveau régional et de systèmes de garanties appropriés, ainsi que l'absence d'un cadre réglementaire et politique adapté. Pour contribuer à surmonter ces obstacles, le ROAC (Réseau Ouest Africain des Céréaliers) et le RONGEAD ont reçu du CTA un appui financier pour mettre en œuvre le Projet « Intelligence Économique pour la gestion du risque prix dans les marchés céréaliers ouest-africains ». Il convient de noter que ce projet s'inscrit dans la continuité de : (i) l'étude de faisabilité cofinancée par le CTA et l'Agence Française de Développement (AFD) sur le développement d'un système régional d'informations relatives aux céréales (2014) et (ii) la participation des membres exécutifs du ROAC aux deux éditions du Sommet africain sur le commerce des céréales, organisées par le Conseil des céréales d'Afrique de l'Est – EAGC (à Mombasa en 2013 et à Kigali en 2015). Ainsi, l'étude de faisabilité a montré qu'il était nécessaire et essentiel de fournir aux opérateurs céréaliers privés un accès à une information et à une expertise indépendante adaptée à leurs besoins, et orientée vers la gestion des risques

prix. Ce projet a donc visé l'amélioration de la sécurité alimentaire sous régionale par un meilleur fonctionnement des marchés céréaliers et notamment la création de conditions de marché facilitant l'investissement dans la production, le stockage et la distribution des céréales. Il a permis la production d'informations et d'analyses économiques de qualité, condition nécessaire à l'établissement d'un marché structuré des céréales en Afrique de l'Ouest. Le présent projet a été exécuté dans huit pays (Togo, Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana, Mali, Niger et Sénégal). Signalons aussi qu'un neuvième pays (Guinée) s'est ajouté entre temps aux 8 autres pays. Le présent rapport rend compte des activités menées par le projet de 2016 à 2019.

1.2.2 Résumé des principaux résultats

A l'issue de la mise en œuvre du projet, nous pouvons retenir les résultats clés suivants :

- i. 27 645 opérateurs céréaliers (contre 10 000 visés initialement) ont reçu 4 SMS mensuels pendant 30 mois et ont pu améliorer leurs revenus et limiter les risques prix ;
- ii. 36 bulletins ont été diffusés (contre 10 prévus initialement) ;
- iii. 2 652 acteurs ont reçu le bulletin mensuel « Les Céréaliers » et plus de 1 000 autres acteurs ont pu y avoir accès indirectement via les réseaux de rediffusion et la publication en ligne. Le blog du ROAC sur lequel sont publiés les bulletins a cumulé un total de près de 10 000 vues ;
- iv. Plus de 3 millions de SMS ont été envoyés sur les 3 ans de mise en œuvre du projet (contre 400 000 prévus initialement) ;
- v. Environ 50% des acteurs touchés ont changé leurs pratiques suite à ces informations, analyses et conseils ;
- vi. Les gains financiers pour les 25 500 acteurs abonnés au service sont estimés à 5% en moyenne sur les 3 années (les gains atteignant pratiquement 9% la première année) ;
- vii. 9 pays sur 8 prévus initialement ont été couverts ;
- viii. 13 articles parus dans la presse régionale et nationale traitent et/ou reprennent les informations diffusées dans les bulletins mensuels ;
- ix. Le ROAC a été contacté par l'Agence Régionale pour l'Agriculture et l'Alimentation (ARAA) de la CEDEAO pour étendre son dispositif de suivi des stocks céréaliers privés de proximité dans les 9 pays d'Afrique de l'Ouest couverts. Un contrat d'un an a été signé en juillet 2019 pour le financement de cette activité par l'ARAA.
- x. RONGEAD/Nitidæ s'est engagé à financer la continuité de la publication du Bulletin « Les Céréaliers » au-delà de la phase du projet en collaboration avec le ROAC. Les coûts de maintien du système d'information seront assumés par RONGEAD/Nitidæ. Le système d'information est donc pérennisé.

Dans l'ensemble, on peut donc constater que l'essentiel des activités a été réalisé et que la plupart des objectifs ont été largement dépassés : nombre d'utilisateurs, quantités d'information diffusées, nombre de pays couverts (avec l'ajout de la Guinée), et gains financiers.

1.3 Contexte du projet

1.3.1 Rappel des objectifs du projet

Ce projet résulte d'un ensemble de constats énumérés comme suit :

- i. Alors que beaucoup d'interventions au niveau régional dans le secteur céréalier visaient à développer le stockage privé des céréales, la plupart d'entre elles n'intégraient pas de

dispositif de collecte, analyse et diffusion d'informations sur le marché, préalable pourtant essentiel à l'efficacité et à la rentabilité du stockage privé.

- ii. Plusieurs études notamment celle d'Afrique Verte en 2010 ainsi que l'expérience de RONGEAD dans le suivi des marchés céréaliers, ont montré que les dispositifs de stockage groupé (avec ou sans tierce détention) ne conduisaient pas toujours à un gain financier pour les stockeurs et pouvaient même conduire à de lourdes pertes si le risque de prix n'était pas suffisamment pris en compte.
- iii. L'information disponible était souvent parcellaire et peu structurée. Elle ne répondait donc pas directement aux besoins des opérateurs céréaliers privés. Par exemple, la publication des informations institutionnelles était confrontée à des contraintes liées à leur nature (délais de consolidation des données, capacité de traitement et d'analyse) tandis que les sources privées étaient parcellaires, asymétriques et partiales (représentant l'intérêt des producteurs d'information). Il était donc difficile, dans cette situation, pour des opérateurs économiques, d'utiliser l'information pour la prise de décision.

Tenant compte des constats ci-dessus, les objectifs globaux du projet ont été définis comme suit :

- i. L'amélioration de la sécurité alimentaire sous régionale par un meilleur fonctionnement des marchés céréaliers ;
- ii. La création de conditions de marché facilitant l'investissement dans la production, le stockage et la distribution de céréales.

L'objectif spécifique du projet est « l'amélioration des stratégies de commercialisation et de stockage des céréales du secteur privé en Afrique de l'Ouest par une meilleure gestion des risques fondée sur l'intelligence économique prospective ». Cet objectif doit permettre d'aider à la décision plus de 10 000 opérateurs des chaînes de valeurs cérésières. L'aide à la décision, basée sur l'intelligence économique, est assurée via la diffusion massive et ciblée de conseils en gestion du risque prix.

1.3.2 Rappel des résultats attendus et des activités liées

Le projet s'articule autour de trois grands axes d'activités permettant d'atteindre les trois résultats principaux suivants :

A. Résultat 1 :

Les 50 membres des organisations du ROAC, les 500 organismes stockeurs suivis et les 10 000 producteurs informés par SMS bénéficieront d'information et de conseil commerciaux qui les aideront à optimiser leurs stratégies de production, de commercialisation et de stockage.

Pour atteindre ce résultat, les activités suivantes qui sont reprises dans le cadre logique en annexe 1 étaient prévues :

- **A.1. Design du service :-** Constitution d'une équipe d'analystes pays au sein des Comités Interprofessionnels des Céréaliers (CIC), création d'un réseau d'informateurs via les membres des CIC (50 organisations membres et 500 organismes stockeurs privés), identification des sources d'informations (institutionnelles, privées, newsletters, statistiques du commerce mondial), réalisation d'un diagnostic de chaque filière par pays (dans un premier temps le projet se focalisera sur les 4 céréales principales : riz, maïs, sorgho et mil). A noter que le suivi du marché du maïs est déjà réalisé par N'kalô, permettant un gain de temps par rapport à ce projet. - Préparation des infrastructures (légères) de gestion des données, d'échanges d'information entre analystes, de formulaires de collecte et grilles d'analyse. - Préparation des canevas pour la diffusion d'information (bulletins pour le canal web, SMS pour le canal mobile). - Conception d'une méthodologie

commune 'analyser un marché' et 'produire une information utile' - Préparation d'un site web léger, sous forme de blog permettant de poster chronologiquement les bulletins.

- **A.2. Présentation du service et formalisation des partenariats :** - Présentation du service lors de workshop pratiques et professionnels - Formalisation des partenariats pour la diffusion (télécommunications ou autres plateformes e-agricultures opérationnelles pour diffusion). Dans les pays où le service Nkalô est opérationnel, on utilisera en priorité ces plateformes (i.e. en Côte d'Ivoire, au Sénégal, au Mali et au Burkina Faso). D'autres plateformes partenaires de RONGEAD pourront être utilisées le cas échéant (Esoko par exemple). - Intégration des utilisateurs sur une base volontaire lors de la phase pilote (adhésion au service) et évaluation du consentement à payer.
- **A.3. Lancement du service et exploitation :** Lors de sa phase d'exploitation, le service fonctionne sur une base récurrente : - Collecte des informations (méthodologie mise en place en phase A.1. bénéficiant de l'expérience RONGEAD en matière de collecte légère, peu coûteuse et consolidée) - Analyse des marchés par pays, sous supervision de l'assistance technique RONGEAD - Publication et diffusion multicanaux (web, mobile).
- **A.4. Suivi et évaluation :** - Suivi des utilisateurs (via la réalisation de bilans de campagnes : comparaison des prix observés et des conseils donnés par le service, évaluation qualitative de l'utilité des conseils pour les utilisateurs). - Enquêtes qualitatives auprès d'un échantillon restreint d'une dizaine d'opérateurs par pays : réception des messages, compréhension des messages, utilité des messages et utilisation opérationnelle des messages. - Accompagnement pour la mise en place d'un modèle économique mixte (financé par les utilisateurs et les partenaires techniques et financiers de coopération) sur la base de l'expérience Nkalô.

B. Résultat 2

Les 50 organisations membres du ROAC verront leur représentation à l'échelle de la sous-région s'accroître et leurs intérêts mieux défendus par le ROAC. En participant au suivi de 500 organismes stockeurs, à la production et à la diffusion d'information, elles accroîtront également leur visibilité et amélioreront la qualité des services rendus à leurs membres ainsi que leurs stratégies de commercialisation ce qui leur permettra de jouer un plus grand rôle dans le secteur céréalier dans leurs zones d'implantation.

Pour atteindre ce résultat, les activités suivantes sont prévues :

- **B.1.** Identification des organismes stockeurs présents dans les pays d'intervention du ROAC. Cette activité implique la conception d'un questionnaire permettant de qualifier les Organismes Stockeurs (O.S) et leur localisation.
- **B.2.** Création d'une base de données, incluant la géolocalisation ainsi que des formulaires de suivi de l'activité de stockage.
- **B.3.** Inscription au service d'information et accompagnement (conseil de stratégie achats/ventes, appui technique réponses appels d'offres, facilitation des partenariats avec des institutions de microfinance et des organisations professionnelles agricoles).
- **B.4.** Suivi et capitalisation des résultats.
- **B.5.** Rencontre finale sur les expériences des Organismes Stockeurs.

C. Résultat 3

Le ROAC possède une expertise reconnue et améliore la visibilité de ses actions et initiatives et peut ainsi attirer l'adhésion de nouvelles organisations professionnelles du secteur céréalier et accroître son influence sur les actions de coopération et les politiques de régulation et de sécurité alimentaire dans la sous-région en défendant le point de vue et les intérêts du secteur privé.

Concrètement, les activités suivantes seront mises en œuvre :

- **C.1.** Préparation des modules de formation. Deux grands types de modules seront réalisés : une partie théorique sur la compréhension du « métier » d'analyste de marchés agricoles, une partie opérationnelle sur la mise en place d'un service d'information et de conseil. Les modules théoriques seront « M1 : Enjeux de la commercialisation », « M2 : Comprendre l'offre et la demande », « M3 : Comprendre les autres facteurs de prix ». Les modules pratiques décomposeront les principales tâches d'un analyste de marché : collecter, traiter, diffuser et conseiller. Chaque module sera conçu avec ses supports pédagogiques, ces exercices pratiques et des mises en situation sur le terrain.
- **C.2.** Edition, traduction et impression des modules.
- **C.3.** Formations des analystes.
- **C.4.** Utilisation des formations par les analystes ROAC (retour vers activité A.3.)
- **C.5.** Assistance technique en continue auprès du ROAC et appui aux décideurs pour la structuration d'un plaidoyer argumenté.

1.4 Impacts et résultats (outcomes)

1.4.1 Données qualitatives

Avant la fin de l'année 1 du projet, une enquête de perception a été menée auprès de 50 bénéficiaires, 50 Organismes Stockeurs qui reçoivent les informations diffusées par le projet. Il en ressortait les éléments suivants :

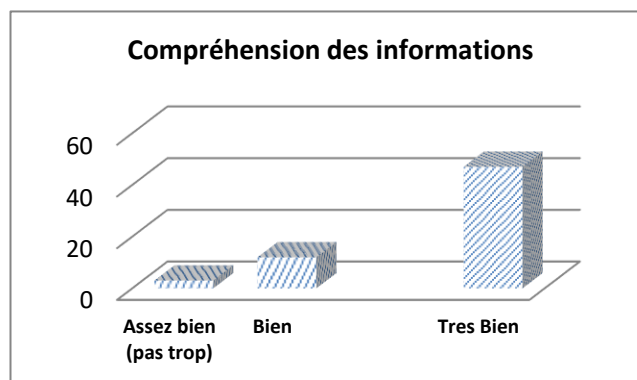
- Comprenez-vous bien ces informations ? Vous servez-vous de ces informations pour prendre des décisions de stockage ou de vente ? 88% ont répondu « oui ». Cet indicateur montre que non seulement l'information envoyée est juste mais qu'en plus les personnes l'intègrent dans leur décision.
- *Vos stratégies ont-elles changé ? Suivez-vous les conseils que vous recevez ? Près de la moitié* ont répondu « oui ». L'enquête ayant été menée seulement un an après le démarrage du service d'information, ce chiffre devrait augmenter à la fin de l'année 2.

A la fin de la première année du projet, les résultats étaient difficilement exploitables car le marché du maïs n'avait que très peu varié cette année et les références manquaient pour faire une étude comparée à l'année précédente sur les impacts des informations. Cependant, le suivi de l'état des stocks des 64 OS a permis d'avoir une bonne indication sur la situation des stocks dans les pays et ainsi améliorer la connaissance du marché pour fournir des conseils de meilleure qualité. L'activité a permis également de diffuser des offres de céréales, cependant après diffusion les mises en relation se sont faites directement sans que le projet soit informé des transactions réalisées (cf. bulletins en ligne sur <https://roac-wagn.blogspot.fr/>).

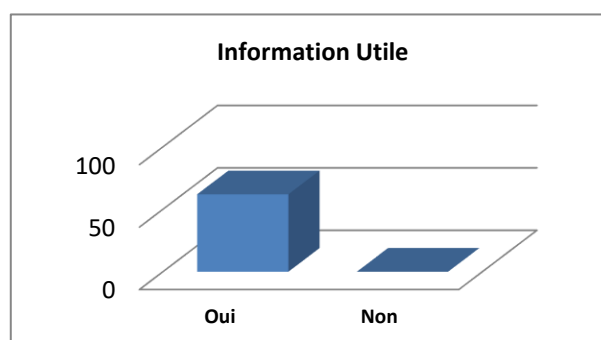
Au cours de la deuxième année de mise en œuvre du projet (juillet 2017-juillet 2018), une deuxième vague d'analyses de perception a été réalisée et les résultats issus de cette enquête indiquaient que :

1. **Par rapport aux messages reçus :** 100% des OS enquêtés ont confirmé recevoir aussi bien les SMS que le bulletin « les céréaliers » ; Retenons également que le bulletin mensuel « les céréaliers » est de grande utilité pour la majorité des OS rencontrés dans chacun des pays membres du ROAC. Aussi dans beaucoup de pays (5/8) le besoin de voir le bulletin mensuel « les céréaliers » en version imprimé a été vivement recommandé.

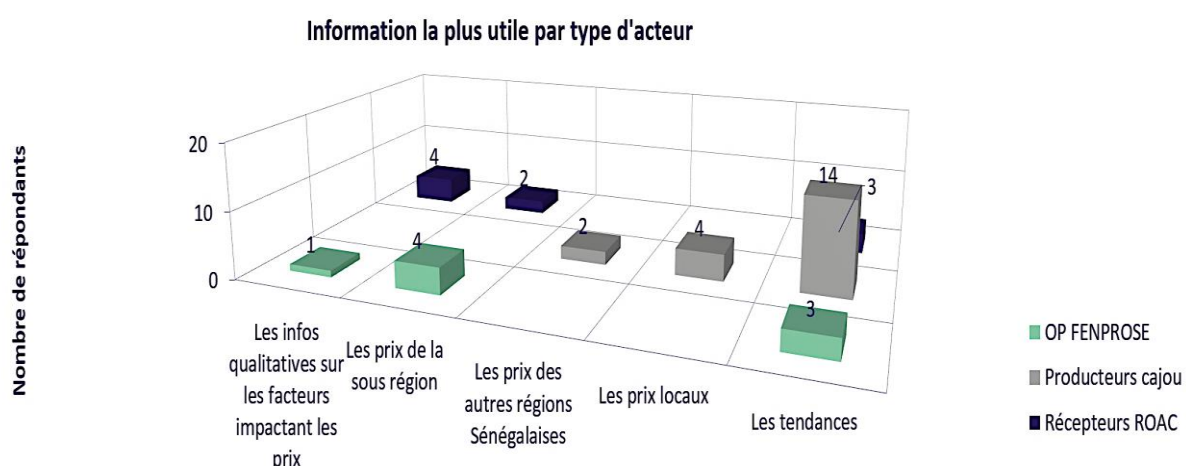
2. **Par rapport à la compréhension des messages :** Les OS rencontrés dans leur grande majorité comme illustré sur le graphique ci-contre ont une bonne compréhension des messages. En effet, ces messages leur servent de repère dans la fixation des prix de vente et d'achat des céréales. En d'autres termes, ils utilisent les informations du bulletin comme référence dans leur prise de décision même si cette tendance reste encore à être confortée.



3. **Par rapport à l'utilité des messages reçus :** les Informations reçues sont utiles à presque tous ces OS rencontrés dans le cadre de la mission. Comme illustré sur le graphique ci-contre, 100% des acteurs rencontrés ont déclaré que les messages reçus leur permettent de suivre l'évolution des prix, la disponibilité des céréales sur le marché aussi bien dans leur pays de provenance que dans les pays voisins. D'après eux, ces éléments sont importants lors de la définition des prix.



4. **Suite à une étude menée sur la mesure des impacts du service sur les bénéficiaires,** il en ressort que les utilisations de l'information pour les OP qui stockent les céréales sont en premier lieu les informations qualitatives sur les facteurs impactant les prix, puis sur les tendances de marchés et enfin sur les prix dans la sous-région.



5. **Par rapport à l'utilisation de l'information par types d'informations :** Tous les producteurs sans exception déclarent utiliser les messages lors des négociations sur les prix. Quasiment tous expliquent avoir déjà refusé de vendre à un commerçant qui leur avait proposé des prix inférieurs. Parmi eux, la grande majorité affirme avoir, par la suite, réussi à obtenir de meilleurs prix en adéquation avec les messages, mais certains d'entre eux concèdent avoir déjà perdu de l'argent en conséquence de ce refus, à cause du fait qu'aucun

pisteurs n'ait ensuite proposé de prix plus avantageux. Cet écueil est en effet fréquent chez les producteurs qui n'ont pas l'éducation requise à la bonne interprétation des messages. Certains producteurs se fixent sur la fourchette haute des prix annoncée par les messages et exigent ce prix en occultant les frais liés à leur enclavement.

6. L'utilisation de l'information par acteurs :

○ L'utilisation de l'information par les producteurs

Il existe deux types de producteurs dont les caractéristiques conditionnent la nature de l'utilisation de l'information :

- Les producteurs qui ne disposent pas de marge financière et dont les décisions de ventes sont entièrement contraintes et rythmées par leurs besoins de liquidités. L'impact du service se limite alors, outre les effets d'apprentissage, à un gain en matière de pouvoir de négociation, puisque le fait de disposer de l'information de prix leur permet de ne pas se faire léser par les commerçants.
- Ceux qui disposent des capacités financières pour faire de la rétention et donc d'élaborer une véritable stratégie de commercialisation. Ces producteurs déclarent utiliser davantage les informations de tendances de prix que l'information sur les prix actuels. Le planning de leurs ventes est souvent en parti conditionné par les conseils prospectifs. Il s'agit donc clairement du groupe de producteurs sur lequel le service peut avoir le plus d'impacts en termes de revenus, mais également en matière de déconcentration des ventes.

○ L'utilisation de l'information par les commerçants

Logiquement, l'impact du service pour les commerçants est décuplé puisqu'il leur est utile à la fois pour les négociations sur leurs opérations de ventes et d'achats : Les commerçants rencontrés sont unanimes sur le fait que l'information la plus précieuse est celle des tendances des prix. S'ils se servent des messages annonçant une hausse des prix pour négocier avec les opérateurs des préfinancements à la hausse, les messages leur sont souvent plus utiles pour crédibiliser leurs arguments auprès des producteurs, forcément méfiants, lorsque la tendance est annoncée baissière. Certains déclarent même évoquer explicitement le service n'kalô/ROAC auprès des producteurs lorsque les prévisions leur sont favorables.

Concernant l'apport du service sur les prévisions des prix, les OP réceptrices du bulletin du ROAC qui détiennent une certaine expertise des marchés témoignent qu'elles se servent beaucoup des informations qualitatives des bulletins pour alimenter leur prévision sur l'évolution du marché.

Au niveau des commerçants rencontrés, ils sont unanimes sur le fait que l'information la plus précieuse est celle des tendances des prix.

Lorsqu'ils achètent sur fonds propres : l'impact du service est décuplé puisqu'il leur est utile à la fois pour les négociations, ainsi que sur l'arbitrage temporel de leurs opérations de ventes et d'achats. C'est notamment souvent le cas sur la filière céréales.

Lorsqu'ils sont préfinancés : Ils ne peuvent réaliser que des arbitrages micro temporels ; l'information est surtout utile lors des négociations avec grossistes et producteurs. S'ils se servent des messages annonçant une hausse des prix pour négocier avec les opérateurs des préfinancements ils les emploient aussi pour crédibiliser leurs arguments auprès des producteurs, forcément méfiants, lorsque la tendance est annoncée baissière.

Des témoignages nous permettent également de mesurer les changements de comportements :

« Cette année nous disposions d'un petit stock sur le maïs que nous avons gardé plus longtemps car les messages annonçaient une hausse possible. On l'a vendu entièrement en avril à un bon prix (210F) ce qui a permis à la coopérative d'obtenir une manne. » **Ibrahim Diop membre du comité directeur et trésorier de Yachalal**

« Cette année j'ai acheté mon mil entre 170 et 195 francs pendant la campagne et j'ai revendu à 220 francs en mai. Je me doutais que les prix allaient monter mais les messages ROAC m'ont conforté. J'attribue cette opération en partie aux messages. » **Mamadou Diaw, commerçant céréales à Kaffrine**

« Nous remercions le ROAC et ses partenaires pour la mise en œuvre du présent projet. Si ce projet n'existait pas il fallait l'inventer. En effet, avant ce projet, il n'existait pas une véritable référence nous permettant de prendre des décisions éclairées et profitables pour en tirer le meilleur profit pour nos activités. Mais avec la mise en œuvre de ce projet, nous disposons à temps d'informations précises sur les prix non seulement au Togo où l'entreprise existe mais également ces prix sont disponibles sur les autres marchés ouest-Africains et ce avec des recommandations avisées. Cette information nous permet donc de moduler notre activité et de faire des choix judicieux, toute chose qui nous a permis d'améliorer notre cycle d'approvisionnement en matière première de discuter souvent avec les fournisseurs sur des bases plus réalistes ». **Témoignage d'un transformateur de l'entreprise « T.C.PRO.C » au Togo : Transformation de Céréales en produits consommables**

1.4.2 Données quantitatives

Au terme de la mise en œuvre de ce projet, des débuts d'impacts ont commencé à être perceptibles notamment en ce qui concerne l'amélioration des revenus des acteurs céréaliers et la transparence du marché. Les gains financiers générés sont présentés par année dans les tableaux ci-dessous :

Tableau 1 : Gains générés Année 1

	Maïs	Riz	Sorgho	Mil	Nb de producteurs/ pays	CA généré par Nkalô/pays
Côte d'Ivoire	8914	8914			17828	176,661 €
Burkina Faso	300	300	289	289	1178	19603.419
Mali	225	225	225	225	900	15,092 €
Sénégal	400	400	180	211	1191	17,615 €
Bénin	530	530			1060	10,504 €
Ghana	531	531			1062	10,524 €
Togo	632	632			1264	12,525 €
Niger	250	250	265	265	1030	17,478 €
Nb de producteurs/filières	11782	11782	959	990	25513	280,003 €
Prix obtenu à la tonne sans N'kalo	195.13 €	190.56 €	182.94 €	190.56 €		
Prix obtenu à la tonne avec N'kalo	207.33 €	198.18 €	192.09 €	228.67 €		
Différentiel (= Gains par producteur) pour 1 tonne	12.20 €	7.62 €	9.15 €	38.11 €		
CA généré par Nkalô/filière	143,692 €	89,808 €	8,772 €	37,731 €	280,003 €	
Gains par produit (%)	6.25%	4.00%	5.00%	20.00%	8.81%	

Tableau 2 : Gains générés Année 2

	Maïs	Riz	Sorgho	Mil	Nb de producteurs /pays	CA généré par Nkalô/pays
Côte d'Ivoire	8914	8914			17828	56,715 €
Burkina Faso	300	300	289	289	1178	9,340 €
Mali	225	225	225	225	900	7,217 €
Sénégal	400	400	180	211	1191	7,793 €
Bénin	530	530			1060	3,372 €
Ghana	531	531			1062	3,378 €
Togo	632	632			1264	4,021 €
Niger	250	250	265	265	1030	8,404 €
Nb de producteurs/filières	11782	11782	959	990	25513	100,241 €
Prix obtenu à la tonne sans N'kalo	143.56 €	147.58 €	205.62 €	159.20 €		
Prix obtenu à la tonne avec N'kalo	146.33 €	151.17 €	211.33 €	179.20 €		
Différentiel (= Gains par producteur) pour 1 tonne	2.78 €	3.59 €	5.71 €	20.00 €		
CA généré par Nkalô/filière	32,695 €	42,268 €	5,478 €	19,800 €	100,241 €	
Gains par produit (%)	1.93%	2.43%	2.78%	12.56%	4.93%	

Tableau 3 : Gains générés Année 3

	Maïs	Riz	Sorgho	Mil	Nb de producteurs /pays	CA généré par Nkalô/pays
Côte d'Ivoire	8914	8914			17828	32,313 €
Burkina Faso	300	300	289	289	1178	2,135 €
Mali	225	225	225	225	900	1,631 €
Sénégal	400	400	180	211	1191	2,172 €
Bénin	530	530			1060	1,921 €
Ghana	531	531			1062	1,925 €
Togo	632	632			1264	2,291 €
Niger	250	250	265	265	1030	1,867 €
Nb de producteurs/filières	11782	11782	959	990	25513	46,256 €
Prix obtenu à la tonne sans N'kalo	144.958 €	148.917 €	209.958 €	176.950 €		
Prix obtenu à la tonne avec N'kalo	146.333 €	151.167 €	211.333 €	179.200 €		
Différentiel (= Gains par producteur) pour 1 tonne	1.375 €	2.250 €	1.375 €	2.250 €		
CA généré par Nkalô/filière	16,200 €	26,510 €	1,319 €	2,228 €	46,256 €	
Gains par produit (%)	0.95%	1.51%	0.65%	1.27%	1.10%	

Les gains financiers sur les trois années sont respectivement de 8.81%, 4.93% et 1.10% (soit en moyenne 4.95%) pour les 25 500 agriculteurs abonnés au service N'kalo. En valeur absolue, cela correspond à des gains à hauteur de 426 500 euros pour l'ensemble des agriculteurs abonnés.

Malheureusement, la diminution des gains financiers de l'année 1 à l'année 3 n'a permis d'atteindre que 33% des objectifs de hausse de gains comparatifs entre acteurs privés bénéficiaires et non bénéficiaires du service N'kalo. Ces 33% se caractérisent par environ 5% d'augmentation du chiffre d'affaire des bénéficiaires contre un objectif initial d'augmentation fixé à 15%.

En année 3, les gains sont inférieurs à ceux des années 2 et 1 pour les raisons suivantes :

- Cette dernière campagne a été marquée par une situation de surproduction, de prix bas et de très peu de variation de prix.

- Les prix ayant été bas tout au long de l'année 3, les gains quantitatifs dans cette situation ne peuvent pas être très importants.
- Il y a eu moins de volatilité sur les prix, ce qui rend le service moins impactant. En effet, un producteur n'ayant pas reçu d'information a obtenu des prix proches de celui qui en a reçu.
- Les volumes de production moyens par producteur par pays ont été légèrement revus à la baisse, suite à de nouvelles données obtenues.

1.5 Réalisations (outputs) et activités clés

1.5.1 Présentation des formations

Pour garantir un bon usage de l'information reçue et une bonne utilisation du service N'kalo, le projet prévoyait une série de formations dont les objectifs et résultats sont détaillés ci-dessous :

Atelier de formation sur la mise en œuvre pratique de services d'information sur les marchés agricoles et l'intelligence de marché- Abidjan, 16-18 décembre 2015

Dans le cadre de ses activités de renforcement des capacités des opérateurs de systèmes d'information du marché (SIM) agricole en Afrique, le Centre technique de coopération agricole et rurale ACP-UE (CTA) a organisé un atelier de formation sur la mise en œuvre pratique de SIM agricoles et l'intelligence de marché qui s'est tenu du mercredi 16 au vendredi 18 décembre 2015 à Abidjan, Côte d'Ivoire. Cette formation a été organisée en partenariat et avec la présence du Réseau des SIM en Afrique de l'Ouest (RESIMAO), du West Africa Trade Hub (WATH), du Réseau Afrique Verte, du Réseau Ouest Africain des Céréaliers (ROAC), du Comité permanent Inter-États de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel (CILSS), de l'Alliance pour une révolution verte en Afrique (AGRA), de l'entreprise française Offre & Demande Agricole et de l'ONG française RONGEAD chargée de l'organisation et du contenu technique de la formation.

L'atelier de formation ciblait initialement une trentaine de participants (principalement des animateurs de SIM membres du RESIMAO et des membres du ROAC amenés à développer l'information de marché sur le secteur céréalier) pour s'établir finalement, à 57 participants. L'objectif général de l'atelier de formation était le renforcement des méthodologies et capacités de collecte, de traitement et de diffusion des informations de marché des responsables et animateurs des principaux SIM agricoles actifs en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale. Les thématiques étaient les suivantes :

1^{ère} journée : « Les SIM : déconstruire pour reconstruire »

La première journée a été consacrée à des présentations et des discussions autour du rôle, de l'organisation et des modèles d'affaires possibles pour les SIM agricoles.

2^{ème} journée : L'expérience d'ODA, une entreprise européenne d'information et de conseil sur les marchés agricoles

La deuxième journée a été consacrée à une présentation de l'expérience de Monsieur Renaud de Kerpoisson, fondateur du groupe européen Offre & Demande Agricole, qui a développé une offre de service d'information et de conseil pour les agriculteurs européens. ODA groupe offre un service aux différents acteurs des filières agricoles et agroalimentaires (du producteur aux distributeurs) Il a expliqué la volatilité des matières premières et méthodes d'analyses.

3^{ème} journée : Méthodologie d'analyse et de collecte des données et planification des actions en 2016

La première présentation a porté sur la méthode d'analyse fondamentale qui consiste à :

- Développer une connaissance approfondie de l'offre et de la demande pour le(s) produit(s) ciblé(s) ainsi que de tous les facteurs économiques, logistiques, sociaux, politiques et sécuritaires qui peuvent affecter l'évolution du marché ;
- Suivre l'évolution du marché sur la base de l'évolution des prix mais surtout sur la base d'informations qualitatives sur les conditions de commercialisation ;
- Utiliser une grille d'analyse appelée « Matrice d'Analyse de Marché » permettant de mettre en comparaison les éléments « baissiers », « haussiers » et « stabilisateurs » affectant le marché et d'estimer leur enchainement et leur impact dans le temps.
- Établir un pronostic sur l'évolution du marché la plus probable à court et à moyen terme et estimer les risques encourus par les acteurs pour leur proposer une stratégie de commercialisation qui minimise les risques.

La deuxième partie de la 3^{ème} journée a été consacrée à l'examen de propositions pour la mise en place du SIM sur les céréales au sein du ROAC.

Conclusion : Les acteurs des SIM présents à cette formation ont été exposés à une approche spécifique de ce que peut être un service d'intelligence de marché (Approche ODA et RONGEAD). La formation a permis de transmettre un certain nombre de points de vue et d'outils pour compléter les pratiques actuelles des SIM opérant en Afrique de l'Ouest et du Centre. Il été intéressant de noter que plusieurs SIM membres du RESIMAO avaient déjà commencé à intégrer les pratiques méthodologiques recommandées lors de la formation : (i) enrichissement de l'analyse par de l'information qualitative, (ii) collaboration avec des organes de presse, (iii) transfert du travail de diffusion à d'autres organismes, (iv) analyses prospectives.

Atelier de formation sur l'analyse de marché dans le cadre du projet Intelligence Économique au Service de la gestion du Risque Prix dans les filières céréales (Maïs, Mil, Sorgho, Riz) – Cotonou, 28 août-2 septembre 2016

Dans le but de renforcer les compétences techniques des 8 analystes pays et du coordinateur régional sur l'analyse de marché dans le cadre du projet Intelligence Économique au Service de la gestion du Risque Prix dans les filières céréales (Maïs, Mil, Sorgho, Riz) , le Réseau Ouest Africain des Céréaliers (ROAC) en collaboration avec l'ONG RONGEAD a organisé un atelier de formation sur la mise en œuvre pratique de SIM agricoles et l'intelligence de marché qui s'est tenu du Lundi 28 août au vendredi 2 septembre 2016 à Cotonou. L'objectif général de la formation était le renforcement des méthodologies et capacités de collecte, de traitement et de diffusion des informations de marché des analystes pays sur les marchés agricoles céréaliers en Afrique de l'Ouest.

L'atelier était centré autour de 5 axes :

- 1^{ère} journée : « Présentation du ROAC, du projet et des activités des analystes pays ainsi que leur parcours »
- 2^{ème} journée : Méthodologie d'analyse et de collecte des données
- 3^{ème} journée : Méthode d'extraction des données
- 4^{ème} journée : Aspects pratiques de la rédaction du bulletin du ROAC
- 5^{ème} journée : Entretiens individuels avec chaque analyste pays

Les analystes présents, le SE et le coordinateur régional ont eu l'occasion lors de cet atelier d'assister à l'exposition d'une approche spécifique de ce que peut être un service d'intelligence de marché. La formation a permis de transmettre un certain nombre de points de vue et d'outils pour compléter les pratiques actuelles des SIM opérant en Afrique de l'Ouest et du Centre.

Enfin, les bénéficiaires du projet PEJERIZ également financés par le CTA au Mali et au Sénégal en partenariat avec la fondation Syngenta (SFSA) et AfricaRice, ont reçu une série de formations au service N'kalo. Ci-dessous, les détails :

Rapport formation des APS et Coach du PEJERIZ sur N'Kalo au Sénégal (17 et 18 Septembre 2019) et au Mali (14 et 15 octobre 2019)

Le CTA et ses partenaires Nitidae, la Fondation Syngenta pour l'Agriculture Durable et AfricaRice) vise dans le cadre du projet PEJERIZ à contribuer à la création d'emplois pour les jeunes ruraux au Mali et au Sénégal. Le projet promeut l'esprit d'entreprise chez les jeunes et l'emploi dans le secteur du riz, qui jouent un rôle essentiel en termes de sécurité alimentaire, en particulier dans un contexte de croissance des villes et de demande urbaine croissante pour des produits alimentaires locaux à valeur ajoutée. Nitidae qui a une expertise reconnue sur l'analyse des marchés agricoles en collaboration avec la Fondation Syngenta des sessions de formation de deux jours au Mali et au Sénégal au profit des Agents de prestations de service (APS) et Coach du PEJERIZ. Les objectifs des formations organisées par la Fondation Syngenta en collaboration avec Nitidae sont, de permettre aux APS et coach du PEJERIZ de mieux comprendre et analyser le marché du riz en les dotant d'outils novateurs à travers le service N'KALO.

Sujets discutés :

- i. Rappel de la présentation du service Nkalo et de la méthodologie d'analyse des marchés
- ii. Rappel la méthodologie d'analyse des marchés avec un focus sur le marché local du riz au Sénégal et au Mali
- iii. Élaboration et diffusion d'informations sur le marché du riz
- iv. Comment introduire les APS et Coach sur le business model de Nkalo
- v. Les barrières et opportunités d'accès aux marchés du riz pour les jeunes hommes et femmes
- vi. Construire une chaîne de valeur
- vii. Campagne fictive (simulation d'une campagne élaborée par les participants afin d'analyser les stratégies de vente en fonction des revenus)

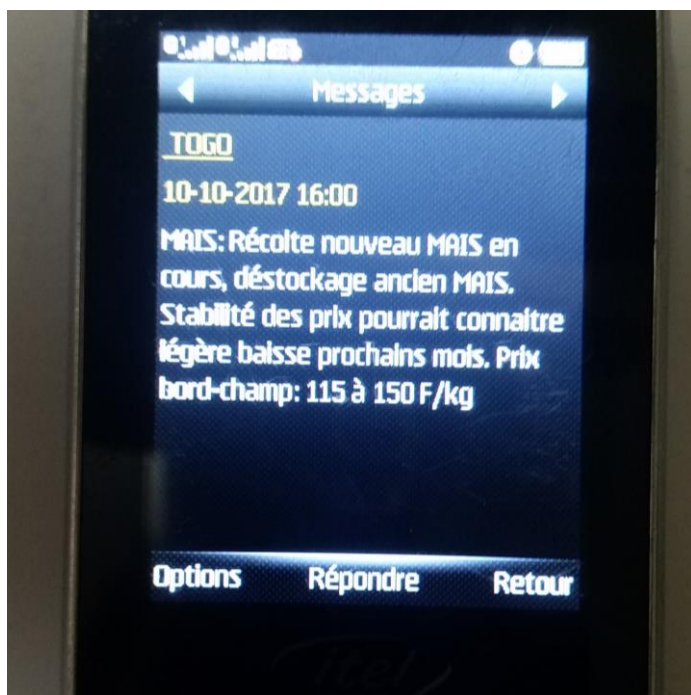
Au total, 34 participants (coaches, APS et gestionnaires) et le coordonnateur du PEJERIZ Mali et 27 participants dont 26 coachs et APS et le coordonnateur du PEJERIZ Sénégal ont bénéficié de la 2^{ième} session de formation au Mali.

1.5.2 Les autres réalisations (outputs)

Les formations décrites précédemment ont directement contribué à atteindre les objectifs du projet. Ainsi, comme spécifié plus bas dans le cadre logique du projet (annexe 1), la majorité des indicateurs de résultats (outputs) ont été atteints voir même dépassés.

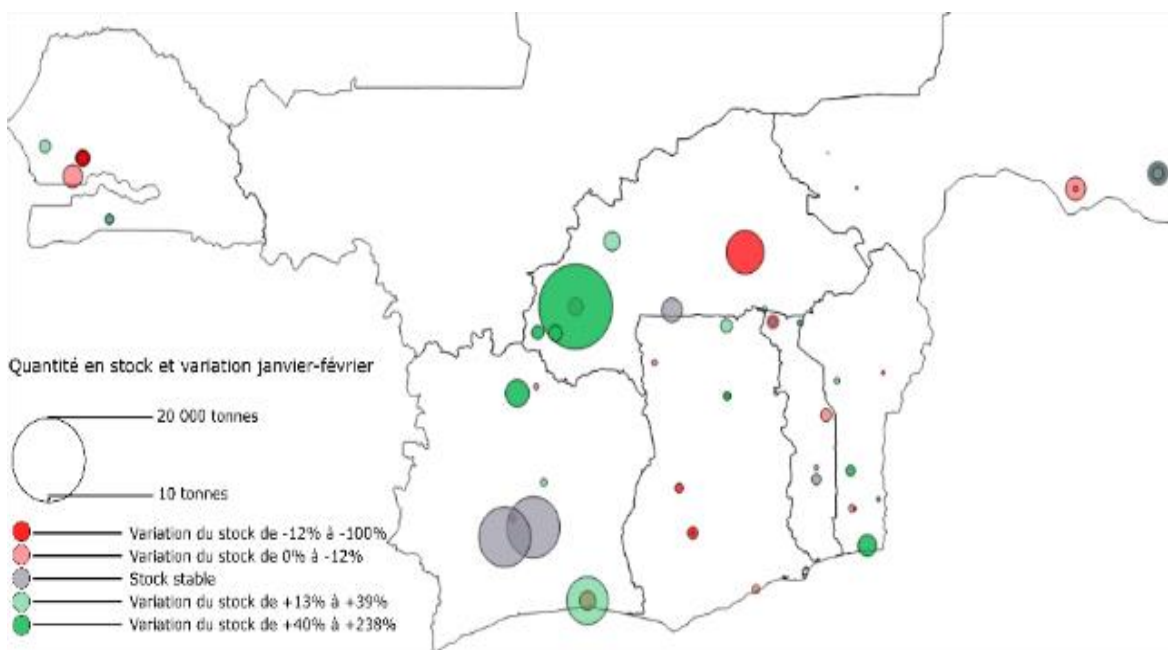
- Le service qui a été lancé en août/septembre 2016 a su répondre aux attentes. La collecte d'information a été efficace, l'analyse a été de plus en plus performante, les bulletins et les SMS ont été régulièrement diffusés et les objectifs fixés ont été dépassés (27 645 contre 10 000 producteurs prévus).

Figure 1 : Exemple de SMS Togo



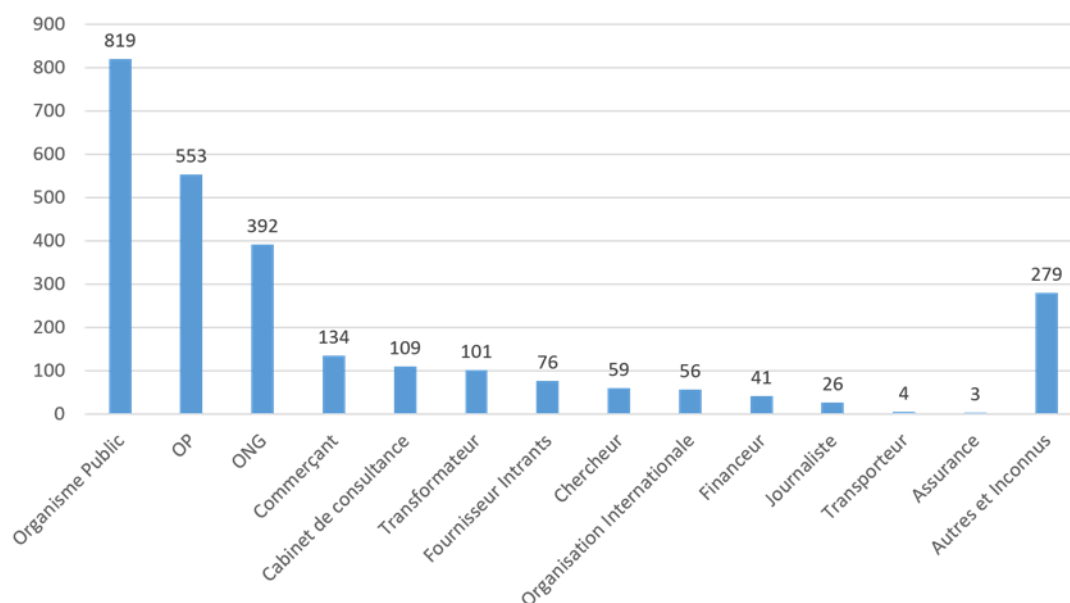
- Les échanges avec les professionnels du secteur ont été fructueux. Au cours de cette deuxième année, il y a eu encore beaucoup de conseils, de suivi de proximité. Elle a également permis de capitaliser sur les résultats antérieurs et d'améliorer le transfert de compétences avec plus de missions de terrain.
- 64 Organismes stockeurs (OS) sont répertoriés, géo référencés de même pour leur capacité totale de stockage dans les 8 pays. Leurs approvisionnements et leurs ventes de maïs ont été suivis afin d'estimer les stocks à un moment 't' et de mesurer la prise en compte effective de nos conseils. (Cf. carte)

Figure 2 : Cartographie des 64 OS bénéficiant d'un suivi rapproché



- A l'issue de la deuxième année de mise en œuvre du projet, on dénombrait 2652 abonnés au bulletin céréales contre un objectif de 2000. La figure 3 montre la répartition des abonnés aux bulletins du ROAC à la fin de la deuxième année de mise en œuvre (juillet 2018).

Figure 3 : Répartition des abonnés aux bulletins du ROAC



- Les analystes ont suivi plusieurs formations et ont été coachés à distance pour améliorer sans cesse leur réseau et la qualité de leur analyse. Ce coaching s'est poursuivi chaque mois à l'occasion de la collecte des données mensuelles.
- L'élaboration mensuelle du bulletin d'information du ROAC a permis la parution de 36 numéros à l'issue de la mise en œuvre du projet contre un objectif initial de 10 parutions. Un extrait d'un des bulletins est en annexe 5.2 du rapport.
- L'assistance technique a continué et l'appui aux décideurs du ROAC a été réalisé.

Le tableau ci-après résume les résultats principaux du projet :

Tableau 4 : Résultats principaux du projet

Logique d'intervention	Indicateurs objectivement Vérifiables	Situation à la fin du projet
Résultat 1 : Améliorer les stratégies de commercialisation et de stockage des céréales du secteur privé en Afrique de l'Ouest par une meilleure gestion des risques fondée sur l'intelligence économique prospective	10.000 opérateurs privés (agriculteurs, commerçants, transformateurs, stockeurs) améliorent leurs revenus et limitent leurs risques. Le gain estimé sur les 3 ans est de 426.500 euros pour 25.513 producteurs.	Au cours des 3 années de mise en œuvre du projet, 27.645 opérateurs ont reçu les SMS et sont susceptibles d'améliorer leurs revenus et de limiter les risques.
Résultat 2 : Les 50 membres des organisations du ROAC, les 500 organismes stockeurs suivis et les 10 000 acteurs de la chaîne de valeur des quatre céréales (riz, maïs, mil et sorgho) bénéficieront sur leur téléphone mobile d'information et de conseils commerciaux qui les aideront à optimiser leurs stratégies de production, de commercialisation et de stockage.	400 000 SMS ou Messages USSD reçus Gains réalisés par chaque maillon de la chaîne de valeur Qualité des prévisions réalisées : comparaison entre prévisions et réalisations à chaque campagne Bilan économique des organismes de stockage	A la fin de la deuxième année, un total de plus de 3 millions de SMS envoyés (Objectif projet : 400 000)
Résultat 3 : Les 50 organisations membres du ROAC verront leur représentation à l'échelle de la sous-région s'accroître et leurs intérêts mieux défendus par le ROAC. En participant au suivi de 500 organismes stockeurs, à la production et à la diffusion d'information, elles accroîtront également leur visibilité et amélioreront la qualité des services rendus à leur membres ainsi que leurs stratégies de commercialisation ce qui leur permettra de jouer un plus grand rôle dans le secteur céréalier dans leurs zones d'implantation.	Un site web simple avec une présentation du ROAC et les informations et conseils de marché mis en lignes est disponibles et consulté au moins 1000 fois 500 organismes stockeurs identifiés Base de données existante Baromètres actifs et consultable sur le web	En plus du site Web du ROAC qui existait, 1 blog a été créé et à la fin de la deuxième année du financement a enregistré plus de 4.500 visites 600 OS reçoivent le bulletin, 120 OS ont été identifiés au sein de la filière maïs, 64 bénéficient d'un suivi rapproché sur le maïs (stratégie approvisionnement/vente) et la base de données est mise en place et disponible.
Résultat 4 : le ROAC possède une expertise reconnue et améliore la visibilité de ses actions et initiatives et pourra ainsi attirer l'adhésion de nouvelles organisations professionnelles du secteur céréalier et accroître son influence sur les actions de coopérations et les politiques de régulations et de sécurité alimentaire dans la sous-région en défendant le point de vue et les intérêts du secteur privé.	Participation du ROAC aux instances de décisions Publication d'un manifeste pour le secteur céréalier en Afrique de l'Ouest	A la fin de la deuxième année, le ROAC a participé à près de 15 manifestations sous régionales. (Conférences, Bourses, ateliers, séminaires).

1.6 Analyse des facteurs clés de succès et de mise à l'échelle

1.6.1 Un modèle innovant et adapté aux besoins des acteurs privés

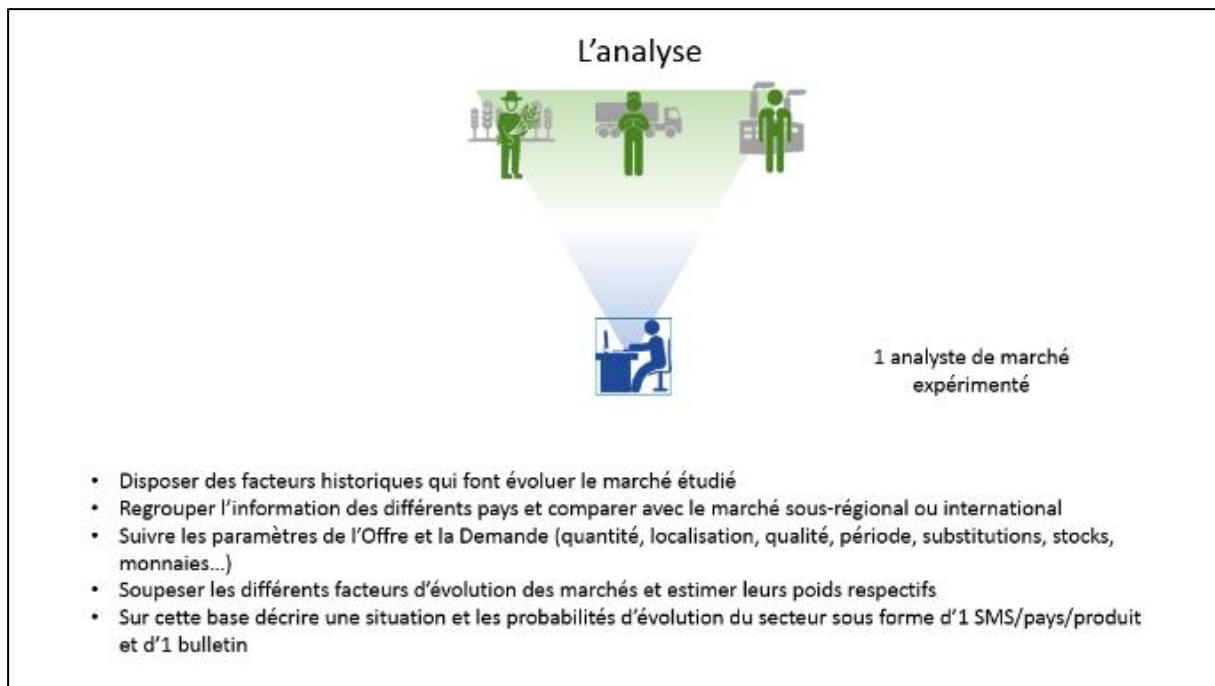
Le service d'Information et de Conseil « N'Kalô » tel que développé par RONGEAD met à la disposition des acteurs économiques une méthodologie de traitement des informations de

marché en tenant compte des spécificités des filières et des acteurs. Le service dont le fonctionnement est détaillé à la figure 4 ci-dessous a contribué pleinement au succès du projet.

Le besoin d'un service tel que N'kalo est survenu dû : (i) au fait que les réseaux de diffusion d'information de marché étaient souvent inadaptés aux capacités de réception et aux besoins de rapidité et de régularité de diffusion ; (ii) au résultat d'une expérience de terrain avec les acteurs de la filière noix de cajou en Côte d'Ivoire qui a révélé l'importance stratégique de l'information ; (iii) à une analyse des insuffisances des SIM existants. Le service a été mis en place grâce à une collaboration avec Offre & Demande Agricole, une entreprise européenne d'information et de conseil aux agriculteurs et aux Industries Agricoles et Alimentaires. Trois principales idées résument le service N'kalo :

- Une méthodologie de travail plutôt qu'une structure ;
- Une approche focalisée sur les besoins d'information des acteurs économiques ;
- Une information et des conseils engagés et adaptés à chaque filière et à chaque type d'acteur.

Figure 4 : Présentation du service N'kalo

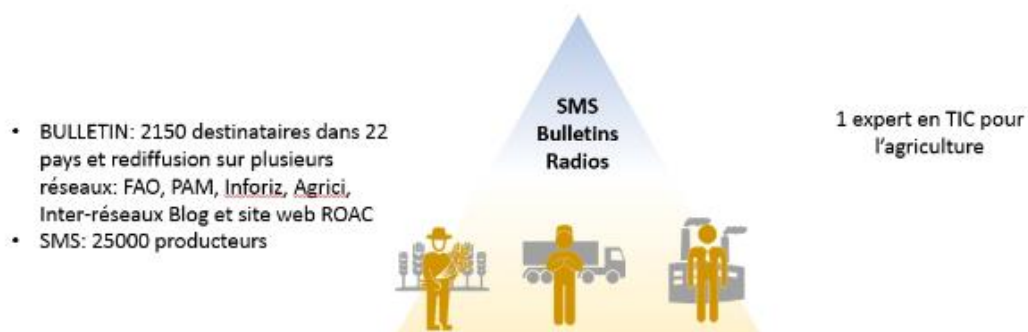


La collecte

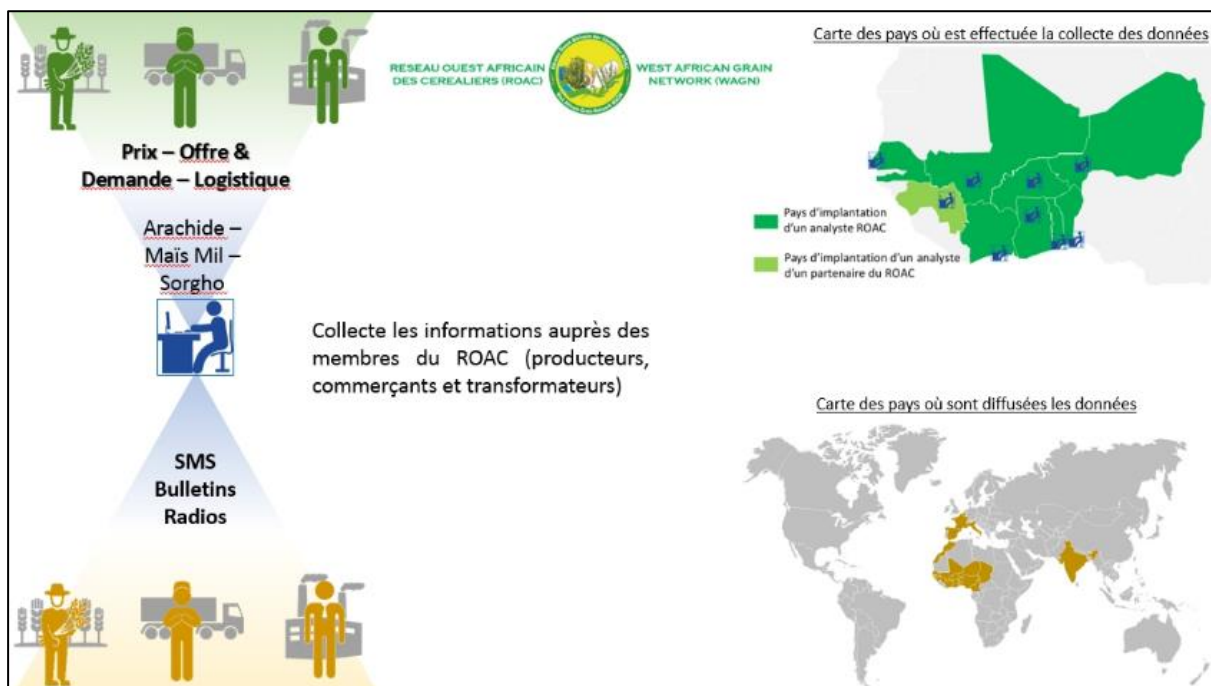


- Etablir un réseau représentatif auprès de chaque maillon de la chaîne de valeur de la fourche à la fourchette
- Informer avant de collecter: les professionnels sont conseillés lors de la collecte
- Recouper l'information, horizontalement (mêmes acteurs) et verticalement (marges cohérentes)
- Distinguer phénomènes haussiers/baissiers, court terme/long terme, échelle d'influence local/.../international

La diffusion



- Apporter cette information pour protéger des milliers de producteurs du risque de chute des prix
- Susciter la reprise de ces informations dans plusieurs réseaux: FAO, PAM, Inforiz, Agrici, Inter-réseaux,...
- Utiliser des outils accessibles et capables de toucher une masse importante d'agriculteurs
- Apporter des informations techniques avancées pour les acteurs qui en ont besoin
- Apporter une expertise sur mesure sur le secteur (investisseurs, transformation, politique publique...)



1.6.2 Un dispositif développé par le secteur privé pour le secteur privé

Au-delà du caractère innovant de l'approche développée par RONGEAD, il est important de souligner que le succès du projet tient également à l'ancrage institutionnel du dispositif. Le fait que la mise en place et le développement de ce service ait été menés en collaboration étroite avec l'interprofession céréalière ouest-africaine, regroupant l'ensemble des acteurs des filières céréalières, participe également du succès du dispositif. En effet, les SIM publics nationaux ont longtemps souffert de la lourdeur administrative qui les entouraient et qui rendaient les informations souvent obsolètes pour les opérateurs privés. Par ailleurs, les SIM publics se contentaient généralement de relayer les prix de marchés et les grandes tendances passées mais ne se risquaient guère à donner des prévisions et des conseils aux acteurs du marché sur les stratégies de gestion du risque prix.

Le dispositif venant du secteur privé, ceci a conduit à un changement de perception de l'information reçue et une plus grande confiance de la part des abonnés (cf. les résultats des enquêtes). Même si ceci reste encore fragile (le dispositif étant encore relativement récent et le ROAC étant une structure encore naissante), les services d'information et d'analyse développés rencontrent un succès certain non seulement auprès des abonnés mais également des institutions nationales et régionales. Ceci renforce la crédibilité du ROAC tant au niveau de ses membres qu'au niveau de ses partenaires et contribue à faire du ROAC un acteur clé du dialogue sur les politiques nationales et régionales relatives à la sécurité alimentaire.

1.6.3 Un modèle repris et mis à l'échelle au niveau régional avec l'appui de la CEDEAO

Les succès du projet qui repose sur un modèle innovant et adaptés aux besoins des acteurs privés ont attiré l'attention de diverses parties prenantes dont la Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) qui jusqu'alors se reposait essentiellement sur les SIM publics nationaux et sur leur réseau régional (RESIMAO). Le souhait de l'Agence de Régulation de l'Agriculture et de l'Alimentation (ARAA) de la CEDEAO de s'appuyer sur le dispositif de suivi des organismes stockeurs développé par le projet pour mettre en place un outil de suivi des stocks privés permettant de mieux optimiser l'utilisation de la Réserve de Sécurité Alimentaire en cours de mise en place en Afrique de l'Ouest montre à nouveau le succès du projet. Il convient à cet égard de mentionner qu'un contrat a été signé entre l'ARAA

et le ROAC pour l'extension du dispositif depuis juillet 2019, permettant ainsi d'assurer la pérennité du projet.

1.7 Exécution financière

Le budget initial du projet a été dépensé à hauteur de 90% comme précisé dans le tableau 5 qui donne une vision d'ensemble sur les principales dépenses relatives au projet.

Tableau 5 : État du niveau d'exécution financier au cours des trois ans de mise en œuvre du projet

Description des activités	Ressources Humaines	Voyages	Autres coûts, services	TOTAL
Budget A1	31,050	1,500	16,900	49,450
Dépenses A1	30,759	1,274	17,417	49,450
% dépenses A1	99%	85%	103%	100%
Budget A2	27,266	1,500	13,784	42,550
Dépenses A2	29,675	219	11,283	41,177
% dépenses A2	109%	15%	82%	97%
Budget A3	27,850	1,500	18,000	47,350
Nouveau budget A3, après réallocations et budget additionnel	28,906	1,500	31,944	62,350
Dépenses A3	31,693	207	16,717	48,617
% dépenses A3	110%	14%	52%	78%
Budget total cumulés	87,222	4,500	62,628	154,350
Dépenses cumulées	92,127	1,700	45,417	139,244
% Dépenses cumulés	106%	38%	73%	90%

	BUDGET	DÉPENSES
Année 1	49,450	49,450
Année 2	42,550	41,177
Année 3	62,350	48,617
	154,350	139,244

2 Leçons apprises

2.1 Contraintes et problèmes rencontrés

En plus des contraintes évoquées plus haut tel que la difficulté d'estimation des impacts des informations ainsi que les baisses de revenus dues aux faibles variations/fluctuations des prix, le suivi des activités a connu quelques difficultés au niveau local (le suivi des indicateurs principaux n'ayant pas été pleinement acquis par l'équipe). Cependant, le suivi sur le terrain a été amélioré avec la deuxième enquête de perception qui a permis de sonder l'avis des bénéficiaires. Ce suivi a été renforcé par l'enquête d'impact qui a été réalisée au Sénégal.

2.2 Mesures de durabilité

En vue de définir des mesures de durabilité correspondant aux besoins des acteurs, le projet a opté pour une consultation auprès de ceux-ci pour recueillir les facteurs qui contribueraient le mieux à la durabilité et au succès de leurs activités. Les acteurs ont identifié que le système pouvait être enrichi par l'ajout d'informations de mise en contact entre acteurs dans les bulletins. Par ailleurs, les producteurs qui ont semblé le plus profiter du service ont été ceux qui ont reçu les formations dans le cadre du projet commun avec l'IRD sur la noix de cajou. Tous ont retenu des enseignements précieux de ces formations, au moins sur le plan théorique. Pour ce faire, ils pensent que la formation de points focaux capables de vulgariser l'information / le besoin d'accompagnement serait bénéfique. Certains producteurs étaient également d'avis qu'un préfinancement leur permettrait de jouir d'un pouvoir de négociation intéressant vis-à-vis des pisteurs, qui profitent souvent du besoin de liquidité urgent des producteurs pour baisser les prix, en sachant que les producteurs sont dans l'obligation de vendre coûte que coûte. Ainsi, plusieurs témoignages s'accordent sur le fait que l'un des principaux manques à gagner émane du fait que les femmes soient obligées de dilapider les stocks à bas prix par des ventes en détail, au gré de leurs besoins de liquidités. Pour toutes ces raisons, ils proposent la mise en place d'un partenariat avec un organisme de microfinance : le risque est toutefois que le relâchement de cette contrainte financière conduise un certain nombre de producteurs à jouer les apprentis spéculateurs et à ne pas libérer leurs stocks avant la baisse des prix.

3 Conclusion

Le projet « Intelligence économique au service de la gestion du risque prix dans les marchés céréaliers ouest-africains » mis en œuvre par le ROAC en étroite collaboration avec RONGEAD/NITIDAE a connu des succès notables au cours des 3 années de mise en œuvre. On citera notamment les éléments suivants :

- La mise en place effective d'un service d'information et d'analyse régional privé répondant aux besoins spécifiques des opérateurs des chaînes de valeurs cérésières des pays membres du ROAC ;
- La disponibilité d'une expertise régionale en matière de production et de diffusion d'intelligence économique prospective ;
- Une réflexion approfondie au sein des Comités Interprofessionnels Céréaliers et du ROAC sur l'amélioration des conditions de mise en marché des produits et les stratégies de gestion du risque prix ;
- Un accroissement du chiffre d'affaires et des revenus des abonnés au service (même si cela reste à confirmer sur une période plus longue) ;
- La pérennisation du service à travers une collaboration de long terme entre le ROAC, RONGEAD et la CEDEAO.

4 Annexes

4.1 Cadre logique du projet

Objectif global	Indicateur	Code correspondant au cadre logique de l'entreprise	Type de contribution au cadre logique de l'entreprise	Valeur cible	Valeur atteinte	Pourcentage de l'objectif atteint
Impacts						
Les opérateurs privés des filières céréalières ouest africaines limitent leurs risques de prix et augmentent leurs revenus	Gains réalisés par les acteurs privés des filières céréalières grâce à l'optimisation de leurs stratégies de production, de commercialisation et de stockage (% de revenus en plus par rapport aux autres acteurs du marché)	2018_CLF OO1.1	Indirect	15	4.95	33,00%
Les opérateurs privés des filières céréalières ouest africaines limitent leurs risques de prix et augmentent leurs revenus	Nombre d'acteurs privés ayant enregistré une augmentation de leur chiffre d'affaire	2018_CLF OO1.1	Direct	10000	25513	255,13%
Résultats (outcomes)						
Les acteurs privés des filières céréalières abonnés au service d'information optimisent leurs stratégies de production, commercialisation et de stockage	Pourcentage d'abonnés ayant rapporté avoir modifié leurs pratiques de vente/stockage/achat (%)	2018_CLF SO2.1.3	Direct	50	48	96,00%
Les acteurs privés des filières céréalières abonnés au service d'information optimisent leurs stratégies de production, commercialisation et de stockage	Niveau de satisfaction des utilisateurs du service d'information (pertinence des informations et qualité des prévisions) _ (%)	2018_CLF SO2.1.3	Indirect	80	95	118,75%
Les acteurs privés des filières céréalières abonnés au service d'information optimisent leurs stratégies de production, commercialisation et de stockage	Effectif de producteurs ayant adopté de nouvelles pratiques de vente	2018_CLF SO2.1.3	Direct	10000	25513	255,13%

Objectif global	Indicateur	Code correspondant au cadre logique de l'entreprise	Type de contribution au cadre logique de l'entreprise	Valeur cible	Valeur atteinte	Pourcentage de l'objectif atteint
Réalisations (outputs)						
Mise en place d'un système d'information et conseil des marchés céréaliers	Création d'un réseau d'informateurs au sein des Comités Interprofessionnels des Céréaliers (CIC) de 5 chaînes cérésières (riz, maïs, mil et sorgho) 1 réseau de 50 organisations membres + 500 organismes de stockage (OS)	2018_CLF R1.1	Direct	1	1	100,00%
Mise en place d'un système d'information et conseil des marchés céréaliers	Création d'outils digitaux de diffusion de l'information sur les marchés céréaliers de 8 pays d'Afrique de l'Ouest (1 système d'envoi par sms + 1 bulleting mensuel)	2018_CLF R2.2.2	Direct	2	2	100,00%
Mise en place d'un système d'information et conseil des marchés céréaliers	Nombre d'utilisateurs recevant les SMS d'information (50 organisations membres du ROAC, 500 Organisme Stockeurs & 10000 acteurs privés)	2018_CLF R3.1	Direct	10550	27645	262,04%
Mise en place d'un système d'information et conseil des marchés céréaliers	Nombre de SMS envoyés aux opérateurs privés des chaînes cérésières	2018_CLF R2.2.1	Indirect	400000	3000000	750,00%
Mise en place d'un système d'information etc conseil des marchés céréaliers	Nombre de bulletins mensuels d'information diffusés	2018_CLF R3.2	Direct	10	36	360,00%
Mise en place d'un système d'information et conseil des marchés céréaliers	Nombre d'abonnés au bulletin mensuel du ROAC	2018_CLF R3.3.1	Direct	2000	2652	132,60%
Création d'un réseau de suivi des organismes stockeurs	Mise en place d'une base de données des organismes stockeurs (OS) présents dans les pays d'intervention du ROAC (base de données dynamique créée (géolocalisation & suivi régulier)	2018_CLF R2.2.2	Direct	1	1	100,00%
Création d'un réseau de suivi des organismes stockeurs	Nombre d'OS identifiés	2018_CLF R2.1.3	Direct	500	600	120,00%

Objectif global	Indicateur	Code correspondant au cadre logique de l'entreprise	Type de contribution au cadre logique de l'entreprise	Valeur cible	Valeur atteinte	Pourcentage de l'objectif atteint
Création d'un réseau de suivi des organismes stockeurs	Nombre d'outils destinés à accroître la visibilité du ROAC et de ses services de suivi-conseil (Mise à jour du site web du ROAC + création d'un blog)	2018_CLF R3.2	Direct	2	2	100,00%
Création d'un réseau de suivi des organismes stockeurs	Nombre d'OS bénéficiant du service de suivi-conseil de gestion des approvisionnements du maïs	2018_CLF R2.2.1	Direct	60	64	106,67%
Création d'un réseau de suivi des organismes stockeurs	Nombre de visiteurs du blog du ROAC	2018_CLF R3.3.4	Direct	1000	8621	862,10%
Transfert de compétences en analyse des marchés au ROAC	Nombre de modules de formation au métier d'analyste des marchés agricoles développés, imprimés et diffusés	2018_CLF R3.2	Direct	8	8	100,00%
Transfert de compétences en analyse des marchés au ROAC	Nombre d'analystes du ROAC formés	2018_CLF R2.1.1	Direct	8	8	100,00%

4.2 Liste des partenaires

ROAC	(Réseau Ouest Africain des Céréaliers)
NITIDAE	
UEMOA	(Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine)
TRADE HUB	
ROPFA	(Réseau des Organisations Paysannes et des Producteurs Agricoles de l'Afrique de l'Ouest)
CILSS	(Comité permanent Inter-États de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel)
AGIR	(Alliance pour une révolution verte en Afrique)
RESIMAO	(Réseau des SIM en Afrique de l'Ouest)

4.3 Liste des articles et/ou publications relatifs au projet

4.3.1 Article Spore :

« Le plaidoyer des céréaliers Ouest-Africains » - Interview Sanou Soumaila

Lien : <http://archive.spore.cta.int/fr/component/content/article/29-spore/23/8159-sanou-soumaila-167-fr?Itemid=238>

4.3.2 Article page projet CTA :

« Booster les prix et la productivité du marché céréalier Ouest-Africain »

Lien : <https://www.cta.int/en/digitalisation/all/article/boosting-prices-and-efficiency-in-the-west-african-grain-market-sid00e128503-66a6-4a41-8b1f-5f41b53b89f5>

4.4 Témoignages additionnels relatifs aux résultats / impacts

« Il y a quelques années, on avait signé un contrat avec l'opérateur Sylla. On s'était mis d'accord sur un prix de 200F/kg. Le problème c'est que cette année-là les prix ont chuté, le maïs malien rentrait à 175F/kg. L'opérateur a alors rompu son contrat. On a dû faire vendre toute la production par des intermédiaires qui ne nous payaient qu'une semaine plus tard, sans aucun contrôle sur leurs activités. On a encore des dettes en héritage de cet événement. Cette année-là on avait décidé d'ignorer l'information qui nous prévenait pourtant que les prix allaient baisser. Cet événement nous a servi de leçon ; depuis nous prenons en compte systématiquement l'information pour éviter cela ; si cela n'est plus arrivé depuis c'est grâce à l'information »

Ibrahima Diop, membre du comité directeur du réseau Yachalal

« En 2015 on n'a pas voulu écouter l'info, on a stocké, les prix ont baissé, on a acheté plus cher la production aux producteurs que l'on a pu la vendre aux opérateurs. Donc on a connu 4 millions de FCFA de pertes. Depuis on est beaucoup plus consciencieux avec l'information. Cette année-là, on s'était basés sur le souvenir de l'année 2014 où les prix avaient flambé »

Daodaba, directeur de l'OP Dioubal

4.5 Autres liens/sources pertinent(e)s

4.5.1 Autres plateformes qui reçoivent/reprennent les informations du ROAC

Liste des réseaux	Liste des Faîtières
INFO RICE FAO	8CIC du ROAC
RICE NETWORK FAO	ANARIZ-CI : faîtière riz CI
INTER RESEAUX DEVELOPPEMENT RURAL	ANAVICI : faîtière volaille CI
AGRICI	ANOPACI : faîtières des OP toutes productions confondues
OSIRIZ	Apex Farmers Organization of Ghana (APFOG)
ESOKO GHANA	Association des commerçants du Niger
ABIDJAN.NET	ANARIZ-CI : faîtière riz CI
AGENCE ECOFIN	ANAVICI : faîtière volaille CI
COMMODAFRICA	Fédération des Unions de producteurs de Maïs de Guinée
PAMDAGROCI.COM	FENACOFBVI-CI : Fédération des éleveurs de CI
PAM	FENACOVICI : faîtière vivrier CI
AGRI-INFO (Sénégal)	FPCCI : Fédération des Producteurs de Coton CI
Réseau Radio Rurales (Mali)	FUPRO-Bénin
	Interporci : éleveurs de porcs de CI
	MOBIOM : faîtière bio Mali
	RECA (Réseau des Chambres d'Agriculture) du Niger
	Women Rice Farmers Association Ghana
	Conseil National de Concertation des Ruraux (CNCR)

4.5.2 Extrait newsletter Janvier 2020 issue Numéro 42



LES CEREALIERES

Bulletin économique sur le marché des céréales en Afrique

Numéro 42 – Janvier 2020 – Contact : roacwagn@hotmail.com – blog : <https://roac-wagn.blogspot.fr>



En partenariat
avec



Editorial : Meilleurs Vœux pour l'année 2020

Chers lecteurs et lectrices du bulletin d'analyse économique « Les Céréaliers ». En ce début d'année 2020, toute l'équipe de rédaction vous formule ses meilleurs vœux de paix et de prospérité.

Chers lecteurs et lectrices du bulletin d'analyse économique « Les Céréaliers », grâce à vous nous sommes déjà au 42^{ème} numéro. Le Réseau Ouest Africain des Céréaliers (ROAC) par ma voix vous remercie sincèrement de l'intérêt que vous accordez à nos parutions et surtout des sages conseils et des encouragements que vous nous adressez tout au long de ce parcours si riche d'expériences. Ce sont vos témoignages, vos commentaires qui nous motivent à poursuivre cette aventure ensemble avec vous au profit de nos acteurs céréaliers.

Je m'en voudrais de ne pas témoigner toute ma gratitude à nos chers analystes de marchés et à notre partenaire Nitidæ qui ne ménagent aucun effort pour travailler inlassablement à la parution régulière de ce bulletin dans des conditions difficiles. De plus les informations sur les disponibilités des stocks de proximité qui ont commencé désormais à paraître dans nos parutions à partir de mois de décembre 2019, est un complément d'informations très attendu par certaines catégories d'acteurs céréaliers.

Nous remercions la CEDEAO pour son appui financier et serons heureux d'accueillir tout autre partenaire technique et financier qui voudrait bien nous accompagner dans l'amélioration et la parution régulière de cet outil d'aide à la prise de décision.

Le Secrétaire Exécutif

Une publication du Réseau Ouest-africain des Céréaliers, réalisée avec l'appui technique du Service n'kalô (www.nkalô.com). Réalisée avec le soutien financier du Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA), de l'Alliance pour une révolution verte en Afrique (AGRA) et de nitidæ.



Sommaire :

La situation du marché en bref	1
Principaux faits marquants :	2
Le marché du riz	3-4
Le marché du maïs	5-6
Le marché du mil	7-8
Le marché du sorgho	9-10
Suivi des stocks de proximité	11-12
Actualités et offres	13

La situation du marché en bref :

Au cours de ce mois de Janvier 2020, les récoltes de la campagne agricole ont pratiquement tirées vers leur fin. Cependant, le stockage opéré par les acteurs a provoqué une stabilité relative des prix des produits agricoles (Riz, maïs, mil, sorgho) suivis. Cet état de chose couplé avec la pression de la demande et le démarrage des achats institutionnels a eu pour corolaire une hausse inattendue des prix dans des pays comme le Niger et le Burkina-Faso. La situation par pays et par filière se présente comme suit :

Pour le Riz : La tendance globale a été à la stabilité des prix sur la majorité des marchés suivis. Il s'agit du Sénégal, de la Guinée, de la Côte d'Ivoire, du Burkina-Faso, du Ghana, du Niger et du Bénin. Seul le Niger a enregistré une légère hausse des prix sur ses marchés en raison de la pression de la demande face à l'offre.

Pour le maïs : Des stabilités de prix ont été observées sur les marchés du Sénégal, de la Guinée, de la Côte d'Ivoire, du Ghana, du Togo, et du Niger tandis que la tendance a été à de légères baisses de prix sur les marchés du Burkina-Faso et du Bénin.

Pour le mil : 6 pays à savoir le Sénégal, la Guinée, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Togo, et le Bénin ont enregistré des stabilités de prix sur leurs marchés. Au même moment de légères hausses de prix consécutives à la bonne demande alors que l'offre soit moyenne ont été observées sur les marchés du Burkina-Faso et du Niger.

Pour le sorgho : Les prix ont évolué dans la stabilité sur les marchés du Sénégal, de la Côte d'Ivoire, du Ghana, du Togo et du Bénin. Par contre la tendance des prix était à la baisse sur les marchés Niger et à la hausse sur les marchés du Burkina-Faso.

Principaux faits marquants :

Au cours de ce mois de Janvier 2020, il faut retenir globalement que :

- Les récoltes de la campagne agricole 2019/2020 en Afrique de l'Ouest sont estimées supérieures à la moyenne pour les spéculations suivies même si des baisses non négligeables sont enregistrées localement dans les pays sahéliens des bassins Centre et Est,
- Les marchés agricoles demeurent globalement bien approvisionnés au regard des récoltes et du niveau relativement important des stocks reportés de la campagne précédente. Ainsi, les nouvelles récoltes de céréales (maïs, riz, mil, sorgho) ont poursuivi leur mise en marché face à une demande qui a été grandissante, on a assisté à la stabilité voire à de légères baisses de prix. Cependant, le démarrage des achats institutionnels d'une part et la pression de la demande d'autre part ont contribué à provoquer des hausses inattendues de prix sur les marchés du Niger et du Burkina-Faso ;
- Le constat fait état de ce que le maïs fait partie des spéculations qui ont fait objet de plus de transaction de la part des acteurs des chaînes de valeur céréaliers (producteurs, transformateurs, commerçants, éleveurs) ;
- On a noté également au cours du mois des flux transfrontaliers entre pays qui a permis pour le moment d'augmenter les disponibilités et de maintenir les prix stables ;
- Selon les données provisoires du Ministère de l'Agriculture, la production céréalière au Mali a atteint 10,8 millions de tonnes (Mt) en 2019/20, en hausse de 7% sur la campagne précédente mais en légère baisse par rapport aux prévisions initiales,
- La fermeture des frontières terrestres du Nigéria entrave beaucoup les flux commerciaux avec le Bénin, le Togo, le Burkina Faso et le Niger voisins ;
- Le fonctionnement des marchés et leur accès restent également perturbés dans le bassin du Lac Tchad, la région de Liptako-Gourma et la région du Tibesti en raison des conflits et de l'insécurité.
- Les récoltes de contre saison ont débuté par endroit et améliorent les disponibilités alimentaires

Evolution attendue des prix moyens dans la sous-région	Prochaines semaines	Prochains mois
Riz	Stabilité	Légère hausse
Maïs	Stabilité	Légère hausse
Mil	Stabilité	Légère baisse
Sorgho	Légère baisse	Légère baisse