



Fiche formation « Commercialisation des céréales locales » APROSSA - Afrique Verte Burkina

1er Jour

Accueil et présentation des participants; désignation ou nomination d'un secrétaire de séance ou de session ; présentation du programme et des objectifs de la formation.

Rappel des caractéristiques du marché céréalier : échanges et débats avec les participants.

- Qui sont les acteurs du marché céréalier ?
- Quels sont les fonctions et les rôles des acteurs?
- Différents types ventes pratiquées.
- Place des banques de céréales : Comment vendre et à qui ?
- Place des commerçants dans le secteur céréalier et leur rôle.
- Les flux céréaliers et recensement de facteurs déterminant ces flux avec les participants.
- Quelles sont les contraintes?

Méthodes de recherche de l'information sur les marchés : exposés suivis de débats.

- Pourquoi faut-il s'informer?
- Sur quoi faut-il s'informer?
- Quelles sont les sources d'informations sur la production et les prix. ?

Traitement des informations et délais de réaction.

- Comparer les informations recueillies avec les données du marché local.
- Prendre en compte tous les paramètres du marché avant de prendre une décision.
- Quels sont les avantages de la recherche d'information avant toutes actions commerciales ?

2ème Jour

- Rappel des concepts du 1er jour.
- Composition des prix de collecte et la fixation des prix de ventes.
- Ciblage du marché destinataire (étude des prix du marché destinataire).
- Identification des charges et formation du prix de revient (étude de cas).
- Analyse par le groupe, des charges et étude des possibilités de réduction de charge.
- Les appels d'offre et les dispositions à prendre pour soumissionner : étude de cas déjà vécu, analyse des clauses et techniques de soumissions.

3ème Jour

- Qu'est-ce que la concertation? quelles sont les conditions de réussite d'un processus de concertation ?
- Dispositions à prévoir lors de l'établissement d'un contrat commercial : Nature du contrat : régime juridique et de conciliation.
- Contenu du contrat : Objet, durée, désignation de chaque partie, obligation de chaque partie ; droit et obligation conjointe, voie de recours, sanction en cas de non-respect, visas des contractants.
- Exécution et suivi du contrat : Respect des clauses par les contractants, actualisation du contrat Evaluation du niveau d'exécution.
- Les normes de qualité. Définition.
- L'emballage et le conditionnement (poids par sac).
- Synthèse de travaux et restitution des connaissances acquises pendant les trois jours.