



DES VILLES À L'INTERNATIONAL : LE SERVICE AUX ACTEURS MONDIAUX

(industries agro-alimentaires)

Les entreprises s'engagent dans la transparence et l'amélioration des conditions de vie de leurs fournisseurs. De plus, elles ont sans cesse besoin d'améliorer leur approvisionnement.

LA SOLUTION : des outils permettant un meilleur approvisionnement des produits certifiés ou non et assurant la **transparence** sur la répartition des revenus dans la chaîne de valeur et les minimums garantis aux producteurs.

UNE INFORMATION DE MARCHÉ PERTINENTE

Devant la masse d'information, le décideur a besoin de sources fiables, vérifiées et indépendantes. Le service a mis en place une démarche organisationnelle qui permet, en permanence, de confronter et croiser les informations. Nous créons nos propres données à travers divers canaux d'informateurs du local à l'international qui nous permettent de corroborer ou non les informations officielles.

NOTRE MÉTIER :

- améliorer la connaissance de l'**offre** (production, rendements, volume, qualité, lieux, prix...)
- anticiper les **connexions** entre les marchés et les prix
- augmenter la **transparence** des échanges et la confiance entre les acteurs.



DURABILITÉ DES FILIÈRES

Comment s'assurer que les filières d'approvisionnement de la grande distribution respectent les fondamentaux du droit du travail ? Assurent un minimum de revenus décent ? Ne sont pas inférieurs aux engagements des labels équitables ?

NOTRE OBJECTIF : faciliter la mise en place de filière d'approvisionnement durable par la diffusion et la connaissance du prix touché par le producteur et de sa part dans la chaîne de valeur.

Besoin de conseils ?
D'informations précises ?
D'aide pour trouver des fournisseurs ou des acheteurs ?
D'accompagnement pour votre unité de transformation ?
Contactez **RONGEAD**
rongead@rongead.org ou au +33 (0)4 72 00 36 03

n'kalô
RONGEAD
Commerce International & Développement Durable



Service d'information et d'accompagnement
sur le marché des filières agricoles pour la gestion du risque prix

N'kalô signifie « je suis au courant » en Dioula.

Vous produisez et souhaitez des revenus plus sûrs ?

L'approvisionnement de votre unité vous pose problème ?

Vous recherchez des débouchés plus nombreux et plus rémunérateurs ?

Vos clients souhaitent avoir de la transparence sur vos conditions d'approvisionnement ?

LE SERVICE **n'kalô** C'EST :

DES ACTEURS DIFFÉRENTS, DES BESOINS SPÉCIFIQUES, NOS SERVICES ADAPTÉS



DU CHAMP AU VILLAGE : LE SERVICE AUX PRODUCTEURS

Les producteurs d'anacarde font face à un marché volatil et difficilement appréhendable. Leurs revenus sont donc très instables. Notre expertise sur cette filière et notre connaissance du terrain nous permettent de fournir les outils pour **améliorer la gestion de la commercialisation dans ce contexte volatil**.

INFORMER AU PLUS PROCHE

L'information est le premier levier pour améliorer la part du producteur dans la chaîne de valeur. Adhérer au service vous permet d'être informés à travers des moyens qui se complètent :

- Par **SMS**, c'est l'information dans votre poche chaque semaine. Vous êtes au courant des prix et de leur évolution dans votre région en permanence.
- Par la **radio**, tout le monde est au courant !
- Si vous n'êtes pas inscrit, vous pouvez toujours appeler un **numéro** spécial dédié à l'information de marché (CI : **90 02 02 22** : 128 FCFA/mn).

FORMER POUR MIEUX COMPRENDRE

Qui achète l'anacarde ? Qui la mange ? Qui la produit dans le monde ? Pour prendre de bonnes décisions le service dispense des formations (l'offre et la demande, le marché, la prise de décision, la vente groupée...) qui s'appuient sur un kit pédagogique de 10 supports ludiques et adaptés (jeux de rôle, boîte à image,...)

ACCOMPAGNER POUR DÉCIDER

NOTRE ENGAGEMENT : assurer votre accompagnement à travers des experts de proximité qui connaissent le produit, le marché et votre région. Choisir l'accompagnement, c'est un gage de réussite. Ils se déplacent jusqu'à votre village et sont également joignables par téléphone.

LEUR MOTIVATION : vous faire vendre quand il faut à un bon prix ! Pour cela il faut offrir un produit plus attrayant à de nouveaux acheteurs (prix de village, ventes groupées, qualité, mise en relation...)



DU VILLAGE À LA VILLE : LE SERVICE AUX ACTEURS LOCAUX

(unités de transformation, coopératives, commerçants...)

Les acteurs locaux, les coopératives, les transformateurs et les commerçants travaillent tous dans un marché extrêmement concurrentiel. **Une meilleure compréhension du marché mondial et de la gestion de leur approvisionnement leur permet de limiter la prise de risque, de réduire leurs coûts et d'augmenter leurs marges nettes.**



NOS SOLUTIONS DE FORMATION

N'kalô permet une compréhension avancée, précise et opérationnelle du **fonctionnement du marché** et des mécanismes de formation des prix, permettant d'établir à l'avance et de réviser rapidement les stratégies les plus sûres et rémunératrices.

Une **bonne gestion interne** est essentielle à la réussite d'une entreprise et à la réduction des coûts.

NOTRE CONVICTION : vous aider à mieux gérer à travers des outils et méthodes de gestion interne (informatique, business plan planification et suivi de la production, registre des dépenses, des ventes...)

CONSEIL & ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUES

NOTRE APPUI : des **conseils personnalisés** croisant vos besoins avec notre département d'analyse du marché. En **aval**, nos conseillers sont à vos côtés, pour vous permettre d'identifier de nouveaux débouchés, de faciliter la mise en relation avec des fournisseurs ou acheteurs, de s'aligner sur les besoins de vos clients (qualité, cahiers des charges des labels,...).

En **amont**, nos conseillers vous permettront d'améliorer votre approvisionnement en temps, qualité, quantité et prix.

FLUX D'INFORMATION ADAPTÉ

L'analyse du marché s'effectue à travers des contacts établis dans les 5 continents pour échanger et connaître l'ensemble de la filière. Ce **réseau** nous permet de prendre du recul par rapport à une information de marché brute et globale. Le suivi traite notamment de la production, la consommation, l'état des stocks, les arrivages, les montants des contrats, la pression de l'offre et la demande, les facteurs perturbateurs du marché... Nos clients bénéficient d'une **information à haute valeur ajoutée**.

Comprendre et anticiper les éléments qui feront évoluer l'offre et la demande dans les semaines et les mois à venir est un élément déterminant, pour les acteurs locaux, pour définir une stratégie de gestion des risques de prix et prendre les meilleures décisions.



RESTEZ INFORMÉS GRÂCE :

- Aux bulletins d'analyse du marché (tous les mardis) qui permettent, avec des marges d'erreur, d'anticiper l'évolution du prix de l'anacarde à court (semaine) et moyen terme (mois)
- Au site www.anacards.com : les actualités, la carte des prix, des documents pour approfondir...

