

| | | |
|---|--|---|
|  | <p>Création d'un réseau NTIC proactif de partage des connaissances du marché mondial de la noix de cajou, pour valoriser la filière en Côte d'Ivoire @CP-ICT Programme - Contract 56 - Contrat numéro: FED 2009 / 210672</p> |  |
|  |  <p>INADES FORMATION COTE D'IVOIRE</p> |  |

Résumé des stratégies de vente à l'usage des formateurs pour conseiller les 250 relais et les 8000 producteurs dans leurs décisions commerciales.

Stratégies de bases

Le prix est BAS (autour de 100F) et il...

1. va monter, je dois stocker.
2. va baisser, je dois vendre.
3. est stable, je peux stocker et vendre.

Le prix est MOYEN (autour de 170F) et il...

1. va monter, je dois stocker.
2. va baisser, je peux stocker et vendre.
3. est stable, je peux stocker et vendre.

Le prix est HAUT (autour de 250F) et il...

1. va monter, je peux vendre.
2. va baisser, je dois vendre.
3. est stable, je peux vendre.

La marge du grossiste est importante

=> vous pouvez négocier auprès du pisteur

=> il est possible que le grossiste a du mal à réunir la marchandise, ce qui engendre des frais supplémentaires. C'est le moment de s'organiser et de lui vendre un stock groupé à un meilleur prix !

=> le grossiste a peut être négocié un contrat avec l'exportateur qui l'oblige temporairement à prendre cette marge

La marge du grossiste est faible

=> le grossiste réduit ses marges pour obtenir le produit, qui doit se faire rare, c'est difficile de négocier à ce moment là mais la demande locale peut être forte !

Le prix à la coopérative est équivalent ou plus intéressant que chez le grossiste

=> la coopérative a du mieux négocier son contrat avec l'exportateur, il faut vendre à la coopérative

=> Dans le cas d'un prix équivalent la coopérative est une forme d'organisation qui organise et protège mieux les producteurs, il faut favoriser les coopératives !

La marge de l'exportateur est importante

=> tant que le grossiste ou la coopérative n'a pas répercuté cette marge, le producteur ne peut pas vraiment négocier, mais il peut attendre en stockant!
=> C'est aux grossistes de faire le boulot de la négociation avec l'exportateur, si ça fonctionne ça sera alors au producteur de négocier avec le grossiste !

La marge de l'exportateur est faible

=> Il faut s'attendre à ce que le grossiste baisse son prix par conséquent, donc il faut vendre vite si le prix est intéressant!

Le prix au niveau du port à chuté rapidement mais pas encore chez le grossiste

=> Il faut s'attendre à ce que le grossiste baisse son prix par conséquent, donc il faut vendre vite si le prix est intéressant!

Le prix au niveau du port est monté rapidement mais pas encore chez le grossiste

=> tant que le grossiste ou la coopérative n'a pas répercuté cette marge, le producteur ne peut pas vraiment négocier, mais il peut attendre en stockant!
=> C'est aux grossistes de faire le boulot de la négociation avec l'exportateur, si ça fonctionne ça sera alors au producteur de négocier avec le grossiste !

Au marché on me dit que le prix va chuter

=> les informations du projet ne sont pas sûres à 100%, cependant méfiez-vous des rumeurs qui en général conduisent toujours à vouloir réduire le prix !

Le pisteur m'annonce que les frais sont très importants (30F) pour accéder à mon village

=> Je dois connaître ces coûts, le formateur peut m'aider pour cela
=> C'est le moment de se mettre à plusieurs pour vendre groupés ! Le pisteur aura moins de frais s'il effectue un voyage pour un chargement important, et il ne pourra pas demander une trop grande marge !

Je ne sais pas quoi faire avec les informations que je reçois

=> Je contacte le formateur qui m'aidera dans ma décision

J'ai besoin d'argent urgemment

=> J'essaie de garder une petite trésorerie pour éviter de toujours devoir vendre lorsque les prix sont très bas et que les pisteurs reviennent.
=> je ne vend que ce dont j'ai besoin, je garde le reste pour vendre à un meilleur moment
=> je peux voir avec les producteurs avec qui je fais des ventes groupées s'il peuvent m'aider temporairement

En début de campagne j'ai besoin d'argent

=> J'évite de faire crédit à un pisteur ou grossiste qui m'imposera par la suite un prix très bas.
=> Si je n'ai pas le choix, il faut négocier le prix pour le jour du remboursement et ceci en fonction des informations reçues. Je peux demander conseil au formateur.

Je n'ai pas de lieu pour stocker

=> Je discute avec mes voisins/famille pour savoir s'ils ont un endroit approprié.
=> je motive le village à investir dans un petit local de stockage qui permettra pendant des années aux pisteurs de gagner du temps et réduire leurs frais. Le prix sera meilleur pour tous le village !

Je veux respecter le prix officiel

=> le projet n'impose rien, il donne des conseils et les producteurs sont libres de leurs actions, cependant le prix officiel peut être déconnecté des réalités du marché, et être en dessous des prix réels (ce sera donc une perte pour le producteur) ou au dessus (il y a alors peu de chance que quelqu'un achète à ce prix...).

J'ai tout vendu et c'est seulement maintenant que le prix est bon

=> On ne peut pas tout prévoir mais il est bon de garder de l'anacarde tout au long de la campagne surtout si le prix a prévu d'augmenter.
=> L'année prochaine je ne vends pas tout en début de campagne, je me renseigne sur le prix et son évolution avant.