



Approche axée sur le projet?



Élaborer une stratégie pour connecter les agriculteurs aux acheteurs!

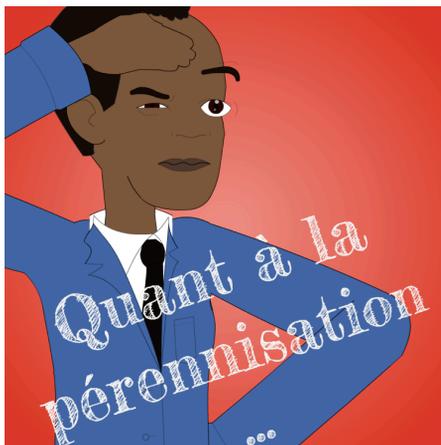
Évaluer et sélectionner les agriculteurs qui pourront participer!

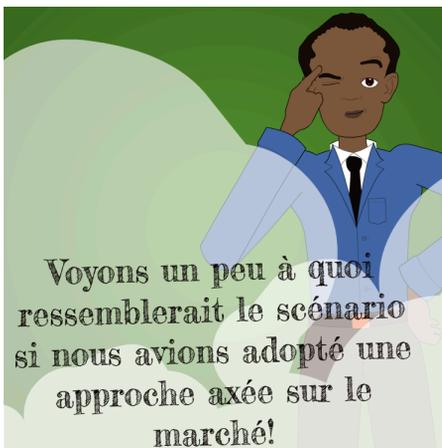


On fera la collecte de toute la production des agriculteurs!



On encaissera les paiements des acheteurs et on coordonnera les paiements dus aux agriculteurs!





Voyons un peu à quoi ressemblerait le scénario si nous avions adopté une approche axée sur le marché!



Approche axée sur le marché?

Voyons... Quel genre de choses pourrions-nous faire si nous adoptions cette approche?



Nous activités seraient-elles vraiment tellement différentes avec une approche axée sur le marché?



On identifiera des commerces de la localité qui achètent déjà auprès des agriculteurs et qui pourraient vouloir acheter davantage... ou qui pourraient commencer à acheter...



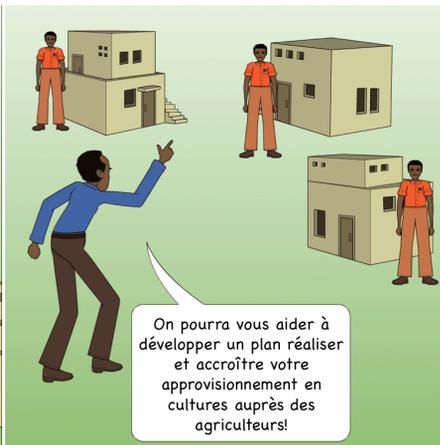
On se mettra en rapport avec plusieurs acheteurs à la fois! Nous verrons lesquels seront intéressés à collaborer avec nous...et de quelle manière!



Nous leur ferons une proposition pour les aider à accroître leurs entreprises...



...d'une manière que nous savons bénéficiera en même temps aux agriculteurs!



On pourra vous aider à développer un plan réaliser et accroître votre approvisionnement en cultures auprès des agriculteurs!



On a compris! Si nous établissons des bonnes relations avec les agriculteurs - nous aurons la possibilité d'accroître nos entreprises!

Ouais, mais, nous ne voyons pas encore les opportunités que le projet nous offre...



Nous allons voir qui aura le temps d'assister à la réunion de planification avec le projet...

...pour montrer leur intérêt et engagement envers une stratégie agriculteur-fournisseur...

Pouvez-vous consacrer quelques jours pour une réunion de planification?



Voyons... Pour que cela marche, l'acheteur aura peut-être besoin de créer un nouveau poste. Un responsable des relations fournisseurs!

Sa fonction sera de développer des relations fidèles et rentables avec les agriculteurs!

Si celui qui gère les relations avec les agriculteurs fait bien son travail...

... l'acheteur pourrait probablement être persuadé de modifier son modèle d'entreprise pour commencer à bâtir des relations meilleurs et plus productives avec les agriculteurs!

Il nous faut quelqu'un capable d'établir des relations fidèles et rentables avec le producteur agricole!

Argh... Notre personnel n'a pas le temps pour faire ça, ni l'expérience!

On vous aidera à identifier, former, gérer et peut-être même partager les coûts de ce nouveau poste de personnel pendant un certain temps!

...jusqu'à ce que vous vous soyez à l'aise de le faire vous-mêmes... pour montrer que vous le considérez comme un investissement rentable!

Ouais! On m'a donné le boulot!

Vous voulez apprendre comment bâtir des relations et une confiance avec les agriculteurs... SANS avoir à adopter des stratégies financières types comme une baisse des prix ou l'achat à crédit?

On vous montrera d'autres façons!

La majorité des acheteurs essayeront d'établir une confiance en offrant les prix les plus élevés aux agriculteurs ou en offrant du crédit. Ce qui n'encourage guère la confiance!

Cela risque même d'aggraver les problèmes des relations... Alors que les agriculteurs s'attendent à ça chaque fois!

A la place...

On vous aidera à établir une confiance et des relations avec les acheteurs...

... en reconnaissant le travail des producteurs et en investissant pour accroître leur productivité!

Bonjour! Je suis le représentant local de l'acheteur!

L'acheteur propose de vous aider à cultiver le type de produits qu'il souhaite acheter...

L'acheteur a organisé un programme de prix pour reconnaître publiquement ses fournisseurs préférés!

L'acheteur récompense ses fournisseurs préférés en leur donnant accès à des nouveaux types d'équipement!

L'acheteur a organisé un rabais pour des services supplémentaires, tels que la préparation du terrain, pour vous aider à améliorer votre production!

L'acheteur a organisé des services d'analyse du sol sur votre parcelle pour identifier les produits qui marchent le mieux pour vous!

L'acheteur a organisé une Journée de l'Agriculteur pour vous mettre en contact avec des fournisseurs qui vous donneront des sachets de semences gratuites et qui vous montreront comment utiliser les nouveaux types d'intrants.

Comment peut-on appuyer les acheteurs qui ont réussi le mieux à améliorer les relations et à établir une confiance avec leurs producteurs agricoles...

...pour faire encore mieux ET servir de bons exemples aux autres pour qu'ils puissent à leur tour essayer ces stratégies?

