

Vous trouverez la bande dessinée de la série d'apprentissage à : <https://www.microlinks.org/library/cartoon-learning-series>

LE DÉVELOPPEMENT DES
SYSTÈMES DE MARCHÉ - SÉRIE
D'APPRENTISSAGE DE
TACTIQUES DE FACILITATION



Série Concours et Concurrence:
Étude de cas sur comment utiliser
les CONCOURS au Ghana
*comme stratégie médiatique et pour les entreprises
d'intrants agricoles pour amplifier les bonnes
pratiques auprès des petits agriculteurs*

Concue par EcoVentures International 2016



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Produit par EcoVentures International dans le cadre du projet de
l'USAID sur La Multiplication des Opportunités Économiques (LEO)

LEO
Leveraging Economic
Opportunities



Comment est-ce que notre projet peut
aider les entreprises à exposer les
agriculteurs aux nouveaux intrants et les
aider à vouloir les essayer?

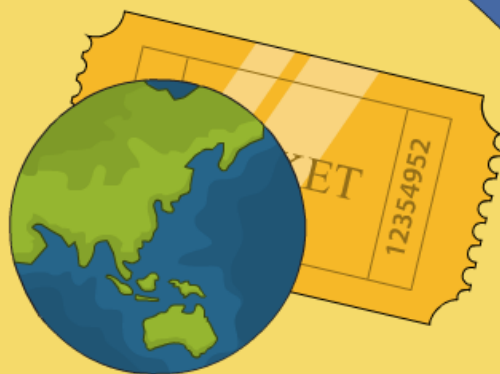
A stylized illustration of a cornfield. In the center, a white rectangular sign is supported by two wooden stakes. The sign has the text "Des concours!" written in a black, hand-drawn, slightly irregular font. The corn plants are green with long, pointed leaves. Several ears of yellow corn are visible, some partially covered by green husks. The ground is a solid brown color, and the sky is a light blue. The overall style is simple and illustrative.

Des
concours!



Les concours sont une tactique commerciale courante pour commercialiser un nouveau produit/service ou pour générer de l'intérêt autour d'un produit/service existant!

D'accord, mais
comment est-ce que
les concours
s'appliquent dans un
contexte rural,
agricole ou non
agricole?





Voyons un peu ce que
l'entreprise d'intrants
agricoles Golden Stork a
fait au Ghana!

GHANA

(avec une petite aide de la part
du projet ADVANCE de l'USAID)



Ils ont utilisé un concours à la radio sur
Obuoba FM pour présenter leurs intrants
agricoles aux agriculteurs!



Les auditeurs ont répondu à des questions pendant une émission radiodiffusée discutant d'intrants agricoles lors du programme..



Les gagnants ont gagné des nouveaux produits à essayer : Des intrants agricoles et un pulvérisateur à dos!



Pour recevoir les prix, les gagnants ont dû participer à une formation sur la bonne utilisation des intrants et des pulvérisateurs.

Je suis un des gagnants. Je n'avais jamais appris comment utiliser des intrants avant ça!

J'étais tellement content que j'ai montré à toutes les personnes que je connaissais dans ma communauté à comment les utiliser aussi!



Ouais!



Je suis allé
à Kumasi
pour
acheter
des
produits
pour
vendre aux
autres...

J'ai fini pour devenir
fournisseur d'intrants
dans mon village!



... Ça permet
aux
fournisseurs
de générer de
l'intérêt autour
d'une
technologie
nouvelle sous
forme de
promotion!

... Ça permet aux
fournisseurs de
trouver des moyens
d'encourager les
agriculteurs à
essayer des
nouveaux produits!

... Ça permet aux fournisseurs
de se servir de ces
agriculteurs comme exemple
pour d'autres!

Les concours sont bons pour les fournisseurs
d'intrants!

Les concours sont bons pour les agriculteurs!

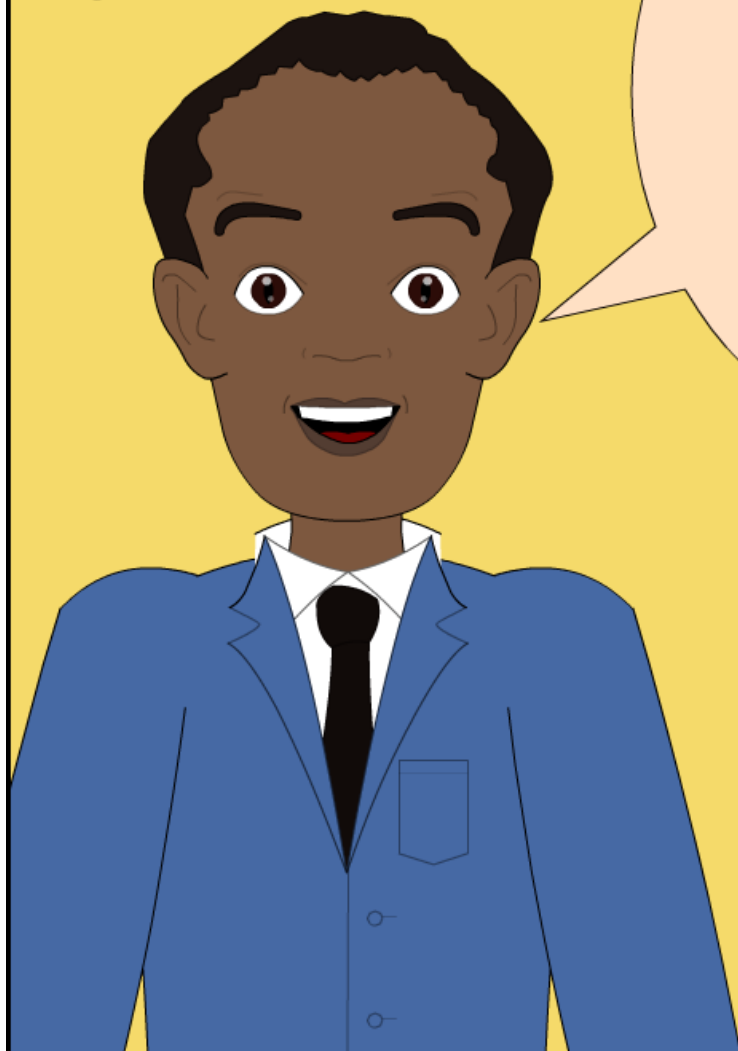
... Ça permet
d'introduire des
technologies
nouvelles aux
agriculteurs!

... Ça permet aux
agriculteurs de se sentir
plus à l'aise pour essayer
des nouvelles choses!

Ça permet de servir de
démonstrations pour d'autres
agriculteurs!



Génial!



C'est un bon
exemple! Je
commence à
comprendre
l'importance
des concours!



Notre projet peut aider les entreprises qui fournissent (ou qui pourraient fournir) des intrants aux petits agriculteurs pour adopter les concours comme tactique commerciale... pour commercialiser ou générer de l'intérêt autour des produits/services agricoles qui pourront bénéficier grandement à la productivité des petits agriculteurs!