



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE



**FEED THE FUTURE**  
The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative



## Les Plateformes Multi-Acteurs (PMA) :

une solution durable vers la création des opportunités de marché inclusif, compétitif et profitable



Visite des stands et présentation des produits par la PMA de Tombouctou au gouverneur de la région lors de la foire Agricole.

© CARE Mali/Sugu Yiriwa, 2024



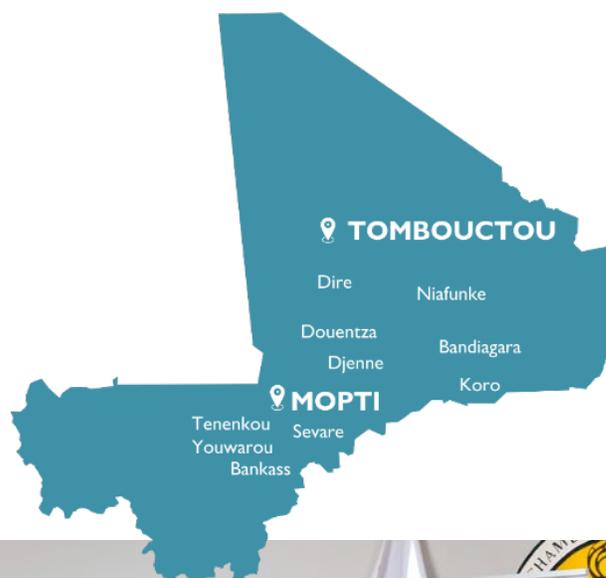
## 1. Aperçu du projet

L'Activité Feed the Future Sugu Yiriwa est un accord de coopération quinquennal financé par l'Agence Américaine pour le Développement International (**USAID**). Elle vise à renforcer la résilience des communautés agricoles et commerciales de la zone du Delta grâce à une croissance économique axée sur le marché inclusif, sensible à la nutrition et induite par l'agriculture. L'Activité est mise en œuvre par le Consortium CARE, AMASSA Afrique verte et AMPRODE Sahel, avec comme chef de file CARE International. L'Activité intervient dans les huit (8) cercles de la région de Mopti (Mopti, Bandiagara, Bankass, Koro, Douentza, Tenenkou, Djenné et Youwarou) et quatre (4) cercles dans la région de Tombouctou (Tombouctou, Goundam, Niafunké et Diré).

Pour améliorer la fourniture des produits et services de qualité dans les régions de Mopti et Tombouctou, Sugu Yiriwa dans la zone du delta, organise chaque année des activités de commercialisation avec l'implication active des différentes catégories des acteurs de marché – notamment les Organisations de Producteurs Agricoles (OP), les Micro, Petites et Moyennes Entreprises (MPME), les commerçants céréaliers, les commerçants de bétails, les acteurs du secteur privé des affaires, les unités de transformation agro-alimentaires, les fournisseurs d'intrants ainsi que les banques et institutions de microfinance.



Session de travail entre les membres de la PMA de Mopti et Sugu Yiriwa.  
© CARE Mali/Sugu Yiriwa, 2023



Conférence-débat sur les conditions d'une bonne campagne agricole par la PMA et les producteurs agricoles de Mopti lors de l'atelier B2B.  
© CARE Mali/Sugu Yiriwa, 2023



## 2. Enoncé du problème

En Afrique subsaharienne, l'agriculture et la vente des produits agricoles constituent les principales activités et sources de revenus des populations rurales<sup>1</sup>. Principalement dominé par les petits exploitants, au Mali, le secteur agricole est resté longtemps fragilisé par divers défis notamment institutionnels qui ont limité le développement du secteur.

Spécifiquement dans la zone du delta (Mopti-Tombouctou), les défis organisationnels et d'implication des acteurs autour des questions de développement des systèmes de marché – à travers la création des opportunités de marché inclusives, compétitives et profitables – ont toujours été une question difficile du fait de l'absence de cadres formels de rencontre, de concertation et de planification.

Les différentes leçons apprises à la suite d'une revue de littérature des anciens projets financés par l'USAID notamment : CVC Mali et IFDC-MD<sup>2</sup>, ont permis de constater un déficit organisationnel autour de l'organisation des activités agricoles et commerciales. La productivité a été certes accrue avec de nouvelles méthodes de cultures ; mais les opportunités de commercialisation étaient insuffisantes. Ainsi pour faire face aux défis multiples, il s'est avéré nécessaire de créer un environnement institutionnel (politiques, infrastructures, régulations des principes de marchés) favorable à la production de connaissances et d'innovations adaptées et accessibles aux différents acteurs des chaînes de valeurs agro-pastorales et mis en application, de façon économique et sociale. Cela requiert l'implication des communautés et organisations locales, les agences étatiques, les ONG ainsi que le secteur privé des affaires. Bien que cette approche puisse nécessiter plus de temps et une facilitation intensive, les résultats sont susceptibles d'être durables et de plus grande envergure car elles accorderont une attention soutenue aux interactions et la coapprentissage entre acteurs visant des objectifs similaires.

## 3. Les Plateformes Multi-Acteurs (PMA) : Une solution potentielle

La mise en œuvre des activités au niveau local ne se faisant pas sans une forte implication et un accompagnement continu des acteurs locaux pour une appropriation effective, il est apparu évident depuis la conception de l'Activité Feed the Future Sugu Yiriwa, que l'approche de la plateforme multi-acteurs permettrait de travailler à tous les niveaux des chaînes de valeur agro-pastorales afin d'adresser, de manière durable, les défis organisationnels et institutionnels. Cela contribuera également à la création d'un cadre propice à l'action collective, l'apprentissage, au partage des connaissances et les stratégies visant à améliorer la gouvernance et le développement des chaînes de valeur agrosylvopastorales prioritaires pour les régions de Mopti et Tombouctou.

Sur ces entre-faits, depuis le début de mise en œuvre, Sugu Yiriwa de concert avec les services techniques régionaux et les acteurs du marché de Mopti et Tombouctou, a mis en place, un cadre de collaboration au niveau de chaque région appelée : « Plateforme Multi-Acteurs (PMA) ». Chenilles ouvrières de l'organisation des événements commerciaux, les PMA sont des entités représentatives de toutes les corporations des systèmes de marché.

Elles ont pour rôles de faciliter les échanges dans le domaine de la commercialisation, tendant à promouvoir la promotion et la vente des produits agro-pastoraux et la facilitation d'accès des acteurs du marché aux services financiers.

Les PMA constituent aussi un groupe dynamique de réseautage, de recherche de solutions face aux défis du secteur et un espace pour construire des réseaux d'affaires solides.

### Les PMA ont trois grandes fonctions :

1. **Facilitation des liens de marché** : S'assurer le trait d'union entre l'offre et la demande ; favoriser les liens commerciaux entre différents acteurs des filières, faciliter la négociation des contrats et l'accès aux services financiers.
2. **Le dialogue inter-maillons** : améliorer les relations socio-économiques entre les différents maillons d'une chaîne de valeur et rechercher des solutions aux problèmes communs, s'accorder sur des normes de qualité, sur des prix, sur des standards logistiques, mettre en place des mécanismes de règlement des litiges.
3. **Le dialogue politique** : faciliter les relations entre les acteurs des filières, les pouvoirs publics et influencer les politiques publiques dans un sens favorable au développement des filières (à travers des réglementations, des infrastructures, de la fiscalité, des axes de recherche et de formation, etc).

<sup>1</sup> <https://www.privacyshield.gov/ps/article?id=Mali-Agricultural-Sector#:~:text=and%20trade%20data.,Overview,Center%20regions%20of%20the%20country>

<sup>2</sup> CVC (Chaines de Valeur des Céréales) au Mali et FDP-MD (Fertilizer Deep Placement and Micro Dosing Technologies) sont des projets financés par l'USAID qui avait pour objectifs d'accroître la productivité en céréales des petits producteurs au Mali.



La Plateforme Multi-Acteurs (PMA) est présidée par le Conseil Régional de Développement et regroupe, l'ensemble des faitières des organisations de producteurs agricoles ; les Fédérations des Femmes et Jeunes Ruraux ; la Chambre d'Agriculture ; la Chambre de Commerce et d'Industrie ; la Chambre des Métiers ; les Entreprises d'Intrants Agricoles ; les Transporteurs ; l'Association des Organisations Professionnelles Paysannes (AOPP) ; l'Interprofession Bétail/Viande ; les Unités de Transformation Agroalimentaire etc. Ces acteurs constituent, les véritables animateurs du développement agricole et commerciale. Cette structuration vise essentiellement à réunir l'ensemble des acteurs du marché autour de l'instance régionale de développement pour un ancrage institutionnel de toutes les interventions et activités autour des chaînes de valeurs agrosylvopastorales au-delà de Sugu Yiriwa.

**« La force et la légitimité d'une Plateforme Multi-Acteurs résultent de sa diversité, c'est-à-dire de la participation des femmes, des groupes de jeunes, des agriculteurs, des éleveurs pastoraux, des pêcheurs, des commerçants etc »**

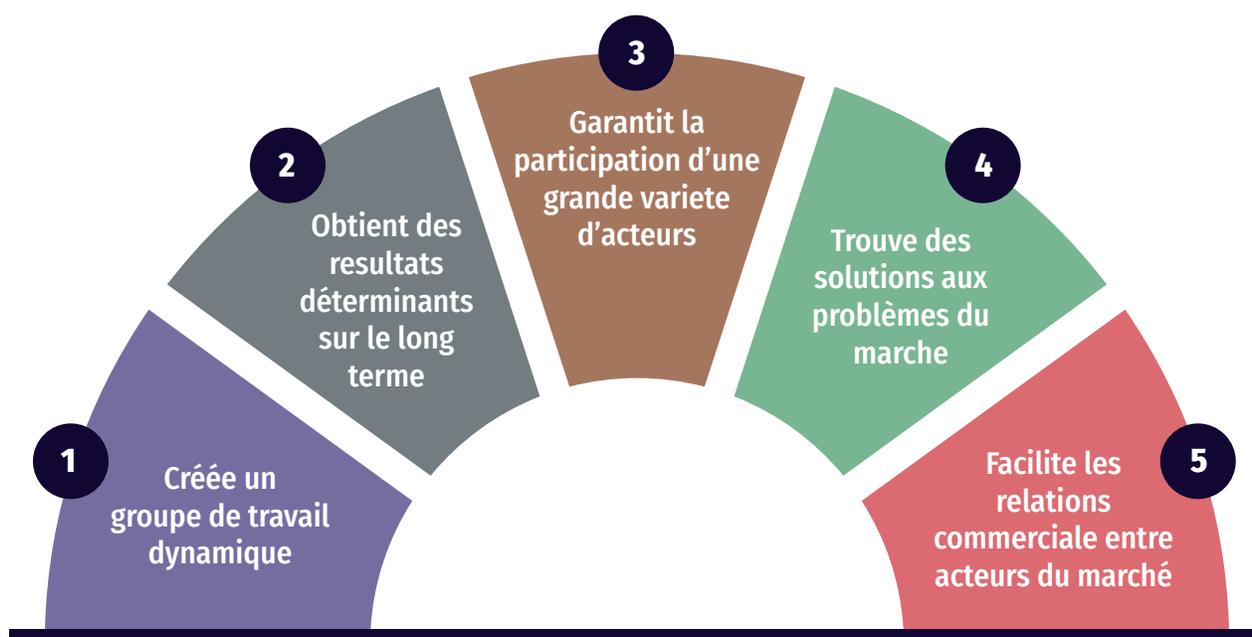
*Moctar Traoré, producteur de céréales et président de la PMA de Mopti.*

Mise en œuvre au niveau de chaque région, les PMA comptent près de 67 membres (dont 38 femmes) et sont composées d'un président, un vice-président, un comité exécutif et un secrétariat permanent qui tient régulièrement des réunions mensuelles avec l'ensemble des membres. Pour assurer le suivi des activités au niveau cercle, depuis fin 2023, dans les 12 zones d'intervention du projet, un démembrement local nommé : Union Locale des Acteurs du Marché (ULAM) comptant près de 33 membres (dont près de 11 femmes) par bureau a été mis en place.

**À travers les PMA, Sugu Yiriwa promeut une approche de développement dynamique des systèmes de marché inclusifs à travers :**

- Le renforcement des capacités et la résilience des systèmes locaux ;
- La collaboration dynamique avec les acteurs du secteur privé pour faire face aux contraintes liées au développement des systèmes de marché ;
- L'inclusion économique et la mise à l'échelle des groupes les plus vulnérables notamment les femmes et les jeunes ;
- La stimulation du changement et l'innovation pour assurer une meilleure durabilité.

## Principaux éléments d'une PMA efficace





## 4. Renforcement des Plateformes Multi-Acteurs : une solution vers la durabilité

Pour une appropriation pérenne des activités par les PMA, FtF Sugu Yiriwa a commandité en mars 2023, une étude diagnostic pour déterminer les forces et faiblesses des PMA et identifier les besoins de renforcement.

Les résultats de l'étude ont mis en évidence l'importance de mettre en place, une stratégie variée de formation des Plateformes Multi-Acteurs (PMA) afin de faciliter le transfert de compétences d'ici la fin du projet et la dotation en équipements fonctionnels (mobilier de bureau et matériels roulants).

Sur base des recommandations formulées dans le rapport du diagnostic, un plan de renforcement de capacités a été mis en place pour doter les plateformes des compétences techniques, et organisationnelles nécessaires pouvant leur habilitier à organiser – en toute autonomie – les événements commerciaux au-delà de la vie de l'Activité Sugu Yiriwa. Les PMA ont ainsi bénéficié des formations sur une diversité de thématiques incluant : la gouvernance, les rôles et responsabilités ; l'élaboration des plans d'actions annuels ; les plans d'affaires ; les guides méthodologiques ; les plateformes digitales ; l'entrepreneuriat etc. Ces formations leur ont permis d'avoir une réelle maîtrise de leur mandat et tous les aspects liés à l'organisation des événements commerciaux.

### 4.1. Les guides méthodologiques d'organisation et de tenue des événements commerciaux : Une démarche d'apprentissage collective

Dans le cadre d'un processus de cocréation consultatif auquel ont participé les principaux acteurs publics et privés<sup>3</sup> ainsi que d'autres parties prenantes (Partenaires de mise en œuvre, services techniques de l'état etc.), FtF Sugu Yiriwa a élaboré 4 guides méthodologiques d'organisation et de tenue des événements commerciaux qui sont notamment : les Bourses Régionales aux Céréales ; les Bourses Nationales ; les Foires Agricoles ; les Ventes Promotionnelles de bétail (petits ruminants) ; les Ateliers de mise en relation des acteurs du marché (B2B) et les Mini-foires aux intrants et équipements agricoles. Entre autres choses, les guides méthodologiques mettent l'accent sur la nécessité d'organiser des séries de « revue après action » à la suite de chaque événement commercial organisé. Cette démarche se veut faire une revue rétrospective des succès majeurs, des insuffisances et points d'amélioration à prendre en compte dans les événements futurs.

### 4.2. Quelques résultats clés

Au-delà de l'organisation de leurs propres événements commerciaux, les PMA ont compris la nécessité de générer des ressources pour leurs propres fonctionnements. Ce faisant, elles ont réussi à explorer des opportunités de partenariats commerciaux dans la zone delta dont deux (2) exemples palpables sont : l'organisation de la foire commerciale de la biennale artistique et culturelle du Mali pour la PMA de Mopti et la foire commerciale du festival du vivre ensemble pour la PMA de Tombouctou.

**« Les acteurs et actrices du marché de la région doivent avoir un document standard capable de guider la démarche d'organisation des événements commerciaux. Cela permettra d'avoir un outil consensuel capable de contribuer aux développements des activités commerciales dans la région de Mopti »**

*Colonel Abass Dembélé, Gouverneur de la région de Mopti*

Les activités propres et celles avec d'autres partenaires ont permis aux PMA de générer comme fonds propres depuis 2022, près de **20 000 000 FCFA**. Dans le cadre de l'apprentissage continu dans la façon d'organiser les événements commerciaux et de gestion des Plateformes Multi-Acteurs (PMA), des visites d'échange et de partage d'expériences ont été effectuées par les PMA au Mali et dans la sous-région.

#### Au niveau national :

- **Dans la région de Sikasso**, les PMA ont rencontré la plateforme d'innovation ILRI pour apprendre du modèle de fonctionnement d'une plateforme d'innovation et échanger avec les acteurs de la filière d'élevage.
- **Dans la zone delta**, la PMA de Tombouctou est venue rencontrée celle de Mopti afin de s'inspirer en matière de fonctionnement et d'expériences dans l'organisation des événements commerciaux.

<sup>3</sup> In 2021, after the first commercial event, Feed the Future Sugu Yiriwa thought it would be useful to capitalize on the organization of commercial events by drawing up methodological guides. These would standardize events by providing explanations and simple steps for organization. To this end, two design workshops were organized, with the participation of some 15 technical departments, projects/NGOs/programs and private sector actors working in similar industries. These included Malian technical services (the governorates of Mopti and Timbuktu; the Chamber of Commerce and Industry; the Chamber of Agriculture; the Regional Councils; the DRPIA; the DNPIA etc); for NGOs-Projects-Programs (SVN; Albarka; ILRI; CGIAR; Catholic Relief Services; Save the Children etc.) for the private sector (banks and microfinance institutions such as BNDA, Soro Yiriwaso, Kondo Jigima, CAECE Jigiseme).



#### Au niveau sous-régional :

- précisément au Niger, les PMA de Mopti et Tombouctou ont effectué une visite d'apprentissage des modèles de stockage post-récolte utilisés par les producteurs et la possibilité de s'en inspirer dans la zone delta.
- Dans le cadre du fonds d'innovation contribuant à accompagner les initiatives innovantes des femmes et jeunes à relever les défis liés au secteur de la production, la transformation et la commercialisation de produits, les Plateformes Multi-Acteurs (PMA) ont été membres actifs du processus. En effet, du choix des types de projets innovants en passant par la sélection des lauréats, PMA ont fait parties du comité de sélection. De plus, une fois les lauréats sélectionnés, ils sont en train d'accompagner Impact Hub dans le cadre des renforcements de capacités et la mise à l'échelle des entrepreneurs. Les Plateformes participent également aux visites trimestrielles de suivi des lauréats afin de s'assurer de la qualité des transferts de compétences et des accompagnements personnalisés.

**« Avant de connaître Sugu Yiriwa, en raison de l'insécurité qui a touché notre région, nous avions du mal à faire nos activités commerciales et subvenir aux besoins de nos familles. Depuis que nous travaillons avec Sugu Yiriwa, nous avons eu des clients ponctuels et notre chiffre d'affaires est plus important. Merci à Sugu Yiriwa d'avoir apporté un nouveau souffle de vie aux activités économiques des femmes de la région de Tombouctou ».**

*Cissé, membre de la coopérative NAFAGOUMO et présidente du réseau des femmes de Tombouctou.*

## 5. Evidences du rôle des PMA dans la création des opportunités de marché inclusives, compétitives et durables

En janvier 2024, Feed the Future Sugu Yiriwa a mené une enquête qui s'est concentrée sur un échantillon de 74 groupements et organisations d'acteurs du marché (dont 54% de femmes) issus de 24 villages des cercles de Mopti, Bandiagara, Douentza et Djenné. Un questionnaire a été configuré sur la plateforme ONA<sup>4</sup> et la méthode de collecte des données a consisté en des entretiens semi-structurés avec des agro fournisseurs ; transformateurs ; producteurs ; équipementiers agricoles et des commerçants qui ont participé à au moins un évènement de commercialisation depuis 2022.

### L'analyse des données collectées a permis de dégager – de manière objective – les statistiques suivantes :

**72%** des interviewés ont participé à plusieurs évènements de commercialisation organisé par les PMA et Sugu Yiriwa entre 2021 et 2023.

**81%** des participants enquêtés ont établi de nouveaux contacts avec d'autres acteurs de marché lors des évènements de commercialisation, ces contacts sont pour la plupart des commerçants, des producteurs agricoles, des femmes transformatrices et des membres de la société civile.

**95%** des personnes interviewées ont estimé être pleinement satisfaites de leurs participations aux évènements commerciaux. Selon eux, cette participation a apporté des changements significatifs dans leurs activités de production / commercialisation. Parmi les raisons de cette satisfaction, on peut citer : l'augmentation du chiffre d'affaires grâce aux bénéfices tirés des évènements commerciaux ; des carnets d'adresse plus fructueux et la multiplication des commandes partout au Mali et dans la sous-région (Sénégal, Guinée, Burkina-Faso ...) ; la maîtrise et la mise en application des techniques marketing apprises par Sugu Yiriwa ; le partenariat formel avec les ONG et institutions de Microfinance (NRC ; CICR ; CRS ; NAYRAL NEF etc) ; la vente de produits alimentaires et transformés en ligne à travers la plateforme SIMAGRI ; la vente promotionnelle de petits ruminants durant les fêtes religieuses musulmanes qui permet aux éleveurs de commercialiser des quantités considérables d'ovins et de caprins.

**78%** des acteurs du marché interviewés ont souligné que depuis la collaboration avec Sugu Yiriwa, il existe un réseautage important entre les différentes catégories des acteurs du marché dans la zone delta. En effet, auparavant, ils n'avaient pas accès aux opportunités de marché ; ne connaissaient pas d'autres acteurs du marché plus expérimentés desquels ils pouvaient s'inspirer. De nos jours, ils sont en contact permanent avec d'autres acteurs du marché dont ils s'inspirent en termes d'activités ; de méthodes de commercialisation et de participation aux foires commerciales sur fonds propres au Mali et dans la sous-région. Par

<sup>4</sup> ONA est une solution et une application de collecte de données mobiles conçues pour renforcer les capacités du personnel de terrain. La plateforme est basée sur l'Open Data Kit, ce qui signifie qu'elle s'intègre facilement à ODK briefcase.



exemple, pour maintenir le contact entre elles, les unités de transformations agroalimentaires ont créé un groupe WhatsApp sur lequel, elles se partagent les informations ; les expériences et opportunités d'affaires.

**78%** des acteurs du marché interviewés ont souligné que depuis la collaboration avec Sugu Yiriwa et la participation aux événements commerciaux, dans leurs communautés et au sein de leurs ménages, il y a eu un changement significatif en termes d'alimentation. En effet, la qualité des repas a nettement augmenté, et les actrices du marché contribuent même au prix du condiment donné par les chefs de familles. Ainsi les membres du ménage mangent des aliments plus nutritifs et au sein des communautés, le nombre de repas a augmenté ; de nouvelles variétés d'aliments et de produits transformés ont été introduites dans l'alimentation communautaire.

**88%** des personnes interviewées ont souligné que depuis qu'ils ont commencé à participer aux événements de commercialisation et à développer leurs entreprises, ils participent activement aux initiatives communautaires de soutien et d'aides aux personnes vulnérables : les personnes déplacées ; les veuves ; les orphelins. Par exemple, les unités de transformation agroalimentaire ont introduit des caisses de solidarité dont chaque membre cotise sur une base mensuelle afin de soutenir les membres les plus démunis. Les organisations de producteurs quant à elles, contribuent à la constitution des stocks de sécurité des personnes vulnérables de la communauté en offrant des céréales (principalement du riz, du mil et du maïs) issus des récoltes.

L'enquête de terrain a démontré le changement positif impulsé par Feed the Future Sugu Yiriwa à travers les PMA dans l'organisation des événements de commercialisation. En effet, les acteurs et actrices du marché du fait du développement et de la fructification de leurs revenus, en plus d'aider leurs propres familles et subvenir aux besoins de leurs enfants, arrivent à appuyer les personnes vulnérables au sein de leurs communautés locales. Les dynamiques de solidarité et d'entraide sociale dont ils font preuves sont des signes de durabilité, de pérennisation des activités et de développement communautaire actif avec la participation de tous les acteurs de la communauté (hommes ; femmes et jeunes).

A la suite de l'enquête terrain, un focus groupe par type d'acteurs à savoir : les Organisations de producteurs ; les Unités de transformation alimentaire / VSLA ; les Agrodistributeurs ; les Plateformes Multi-Acteurs (PMA) et Unions locales des acteurs du marché (ULAM) ; les Services techniques de l'État, a été organisé et à mis en évidence les éléments suivants :

- **Les acteurs et actrices du marché ont compris le chemin** : Les mises en relation avec les clients lors des événements commerciaux ont favorisé la connexion, la collaboration entre acteurs du secteur privé et public. Ils sont de plus en plus conscients de l'importance de la prise d'initiatives afin de maintenir et développer leurs entreprises. C'est ainsi que depuis l'année fiscale FY22, certains acteurs du marché ont commencé à assurer sur fonds propres, leur participation aux événements commerciaux nationaux et internationaux : à titre d'exemple, en 2023, l'unité de Transformation Koto Gnogon Tala de Mopti, a participé sur fonds propres à la Foire Internationale des il y a eu 1 participante à la Foire Internationale de l'Agriculture et des Ressources Animales FIARA (Dakar) au Sénégal.
- **Les revenus et bénéfices sont investis en équipements et matériels de transformation pour développer les activités** : Les unités de transformation agroalimentaire (UT) et organisations de producteurs (OP) investissent une grande partie de leurs bénéfices économiques tirés des ventes, à l'acquisition de matériels capables de les aider dans la production et la transformation de leurs produits. À titre d'exemple, nous pouvons citer la coopérative Jinekoye (Tombouctou) qui a acheté des motopompes et machines de production agricole pour faire face aux besoins de la campagne agricole de 2022-2023. La coopérative Ma Famille, 1<sup>ère</sup> lauréate du Concours Meilleurs Entreprises (Mopti) a fait l'acquisition d'une machine d'étiquetage capable de répondre à la demande de produits de plus en plus grandissante de leurs clients.

Depuis 2022 sous le lead des PMA, Feed the Future Sugu Yiriwa a organisé **22 événements commerciaux** à Mopti et à Tombouctou qui sont entre autres : les Bourses Régionales aux Céréales ; les Bourses Nationales ; les Foires Agricoles ; les Ventes Promotionnelles de bétail ; les Ateliers de mise en relation des acteurs du marché (B2B) ; les Mini-foires aux intrants et équipements agricoles ; et les foires internationales. Ces événements commerciaux ont vu la participation active de **1,798 participants (dont 648 femmes)** qui ont généré un montant total de **754, 781, 165 FCFA (1,322,183 USD)** en transaction directe.



- **Les Organismes de Producteurs (OP) s'inspirent les uns des autres pour adapter leurs méthodes de travail** : sous l'impulsion des PMA, Sugu Yiriwa a favorisé la création de cadres d'échange et de partage de connaissances sur les techniques de production, de conservation et de transformation de produits agricoles. A cet effet, la coopérative des Jeunes de Jinekoye (Tombouctou) a effectué une visite d'échange et de partage d'expériences auprès d'un groupement de producteurs et d'une société coopérative des femmes au Niger pour s'inspirer des modèles améliorés de stockage et conservation des produits agricoles. Une fois à Tombouctou, ils ont emménagé un espace pour l'adoption et l'implémentation de ce modèle.
- **Les acteurs du marché saisissent les opportunités offertes par la plateforme digitale SIMAGRI dans leurs activités commerciales afin de fructifier leurs revenus** : L'opportunité de connexion des acteurs du marché à la plateforme digitale SIMAGRI constitue un marché virtuel où les offres de vente, d'achats nationaux, informations sur les tendances du marché et les prix des produits sont disponibles. Grâce à cette interface, les acteurs arrivent à vendre directement leurs produits sans intermédiaire et sans frais de transport ou autre charge de manutention. De plus, du fait de l'insécurité dans la zone du delta qui limite le déplacement des acteurs du marché, SIMAGRI leur permet de vendre de plus grandes quantités de produits sans se déplacer. Cette forme de commercialisation mitige considérablement, les risques d'accidents, de perissements et de pertes liées au transport et la mevente des produits. A titre d'exemple, l'Union des Producteurs de Yawacanda (Bandiagara) a vendu en 2023, 50 tonnes d'échalotes via SIMAGRI soit près de **30,000,000 FCFA (\$49,194)** de bénéfices.

## 6. Dédution

Les PMA, constituent une base solide pour soutenir, promouvoir et tisser des relations partenariales entre différentes catégories d'acteurs dans le seul but de renforcer la résilience des communautés agricoles et commerciales de la zone delta du Mali. Les PMA devraient être à l'avant-garde de toutes les activités commerciales pouvant favoriser des liens durables entre les différents acteurs des chaînes de valeur, négociier des contrats et accéder à des services financiers cela dans le but de créer des opportunités de marché inclusives et rentables pour les petits agriculteurs et les entreprises. Les PMA ont encore besoin d'un renforcement de capacités afin de jouer efficacement leur rôle. L'une des missions de Feed the Future Sugu Yiriwa est de continuer à appuyer les PMA (ex : Reconnaissance officielle, orientation méthodologique, équipement, etc.) tout en leur transférant progressivement de plus grandes responsabilités.

*Ce document est rendu possible grâce au soutien généreux du peuple américain par l'intermédiaire de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Le contenu est de la responsabilité de Feed the Future Sugu Yiriwa et ne reflète pas nécessairement les points de vue de l'USAID ou du gouvernement des États-Unis.*

**Pour plus d'informations et de ressources sur le projet Feed the Future Sugu Yiriwa, rendez-vous sur la page web du projet :**  
<https://www.care.org/our-work/food-and-nutrition/markets/sugu-yiriwa>