



## Atelier 4 : « Élaboration du diagnostic de renforcement des capacités commerciales des Organisations de petits producteurs (OPP) pour commercialiser des produits finis sur le marché intérieur »

Le projet « Grands cafés des petits producteurs du Chiapas, SPP Global », comprend six axes stratégiques. Dans le cadre de l'axe 1 « Impulsion à la commercialisation des produits des familles de petits producteurs », on a organisé cet atelier. Au cours de l'atelier, les forces, les opportunités, les faiblesses et les menaces liés aux sept organisations en matière de commercialisation ont été identifiées.

### Objectif

Élaborer un diagnostic sur la gestion commerciale des sept OPP et de leurs produits finis.

### Caractéristiques commerciales

Le principal produit des Organisations est le café vert.

Majomut et San Fernando vendent aussi des produits à base de café instantané.

Toutes les organisations ont plus d'une certification.

La plupart des Organisations n'ont pas de stratégie de commercialisation visant le marché intérieur. Seule la Finca Triunfo Verde dispose d'une stratégie de commercialisation visant le marché intérieur.

Les principaux canaux de distribution sont : les cafés, les torréfacteurs et leurs propres points de vente.

Toutes les Organisations disposent d'un système de traçabilité pour le café. Les informations qu'elles enregistrent sont : les coordonnées de l'organisation, les variétés de café, le type de traitement et la date de torréfaction. D'autres organisations consignent également le type de torréfaction et de mouture.

Les principaux défis auxquels les organisations sont confrontées pour améliorer leur système de traçabilité commerciale sont : le manque de ressources économiques, de formation et d'assistance technique. Parmi les autres obstacles mentionnés par les Organisations figurent : l'infrastructure pour systématiser l'information et reprendre contact avec le client. Ainsi que des changements périodiques dans le Règlement Intérieur.



## Caractéristiques de la clientèle

Les particuliers, les détaillants et les usines de transformation sont leurs principaux acheteurs.

## Informations sur d'autres produits que le café

Les organisations CESMACH et Majomut vendent d'autres produits que le café. L'Organisation Majomut produit du miel et du cacao et elle vend des objets d'artisanat. CESMACH produit aussi du miel.

Les principaux problèmes de commercialisation de ces organisations, concernant le miel et le cacao, sont liés à la complexité qui implique l'introduction de nouveaux produits sur le marché, ainsi qu'au prix du miel qui a chuté ces dernières années.

Les principaux problèmes de commercialisation concernant la vente d'objets d'artisanat textiles sont : les peu de débouchés, la qualité du produit et l'uniformisation ou l'ajustement des tailles des modèles exposés.

