



NOTE D'INFORMATION SUR LES OPÉRATIONS D'ACHATS GROUPÉS (OPAG)



AgriBio
services



LA VOIX DES CALEBASSES



QU'EST-CE QU'UNE OPAG

Une opération d'achat groupé est réalisée au niveau des REFECAS et du RENCAS pour effectuer des achats en grande quantité, permettant ainsi de bénéficier de prix préférentiels ou de meilleures conditions d'achat. Cette stratégie est souvent utilisée pour réduire les coûts pour chaque membre.

Un achat groupé est généralement organisé lors d'événements tels que les fêtes de Tabaski, de Korité, de Pâques et de Noël, ainsi que pour l'ouverture scolaire et les ravitaillements mensuels. La quantité des produits à commander est plus importante que lors des autres événements ou en temps normal.

OBJECTIFS ET PRINCIPES D'UNE OPAG

L'objectif est d'acheter des produits à des prix accessibles et de les redistribuer aux réseaux qui ont passé commande. Dans ce système, le réseau de calebasses peut générer des bénéfices pour son fonctionnement.

L'objectif est également de promouvoir l'entraide et le soutien mutuel au sein des membres des calebasse.

Parmi les objectifs, on peut citer :

- La réduction des coûts en regroupant les achats
- Le soutien aux membres vulnérables
- Le renforcement de la solidarité communautaire
- L'accès à des ressources difficiles à acquérir
- La lutte contre l'inflation

LES PRINCIPES D'UNE OPAG

1. **Volume d'achat** : En regroupant les commandes, le volume total augmente, ce qui permet de négocier des prix plus avantageux avec les fournisseurs.
2. **Mutualisation des besoins** : L'achat groupé se base sur des besoins communs. Les participants s'accordent sur les produits ou services à acheter en commun.
3. **Pouvoir de négociation** : En agissant collectivement, les acheteurs ont un pouvoir de négociation plus fort, leur permettant d'obtenir de meilleures conditions.
4. **Économie d'échelle** : Le principe repose sur le fait que les fournisseurs peuvent produire ou livrer à un coût unitaire plus bas grâce au volume important.
5. **Transparence et coopération** : Une communication claire entre les membres est essentielle pour établir des attentes et garantir le succès de l'opération.

ACTEURS, ROLES/RESPONSABILITES

Les acteurs impliqués dans cette opération d'achats groupés sont généralement les membres du réseau qui sont les bénéficiaires directs.

- **La présidente du réseau** : elle coordonne les activités. Elle, en collaboration avec son Équipe, demande à chaque membre du réseau fédéral d'établir leurs expressions de besoins. La présidente et son équipe fait le point des demandes pour ensuite demander à sa trésorière de procéder à la commande.
- **La trésorière** : De son côté, la trésorière contacte les fournisseurs (deux voire trois fournisseurs). Ces derniers lui font une proposition de prix. Par soucis de transparence, elle compare les trois demandes de renseignement de prix. Le plus offrants sera sélectionné.
- **La secrétaire** : Le rôle de la secrétaire dans les OPAG est d'assurer un bon fonctionnement administratif et organisationnel . elle est la responsable de la tenue à jour des documents et des registres liés à l'OPAG. Cela inclut la liste des produits, la liste des bénéficiaires, etc. La secrétaire s'assure que tous les bénéficiaires sont informés des dates de la distribution des produits. Elle rédige les comptes-rendus qui seront dans une certaine mesure partagés avec les autres membres pour assurer la transparence.
- **La gérante** : Son rôle est crucial pour la gestion opérationnelle, la coordination des activités et le bon déroulement de l'opération. Elle supervise les opérations. Elle est la responsable de la coordination et du suivi des différentes étapes de l'achat groupé de la collecte des informations jusqu'à la distribution des produits. La gérante est souvent en contact directe avec les fournisseurs. Elle supervise les commandes, vérifie les livraisons et s'assure de la qualité des produits. Elle doit s'assurer que les produits livrés correspondent aux attentes du groupe.
Au terme de ces activités, la gérante se charge de rédiger un rapport.
- **Fournisseurs** : ils jouent un rôle central dans une OPAG, car ce sont eux qui fournissent les biens ou services demandés par le groupe d'acheteurs. Les fournisseurs doivent proposer des offres en fonction des besoins spécifique de l'OPAG. Le volume important des achats groupés voire de produits permet de négocier des tarifs préférentiels. Le fournisseur doit être flexible pour offrir des remises ou des conditions avantageuses sur la quantité demandée. Les fournisseurs doivent aussi respecter les délais de livraison convenus avec le groupe. Les retards peuvent affecter tous les membres. Cela peut ternir l'image du fournisseur.
- **Bénéficiaires** : Les bénéficiaires d'une OPAG sont les membres des réseaux de calesbasses qui profitent directement des avantages de cette opération. Grâce à la mutualisation des ressources, les bénéficiaires peuvent accéder à des biens, ou produits qu'ils pourraient ne pas se permettre seuls. L'OPAG leur permet de bénéficier de volumes importants tout en partageant les coûts avec les autres membres. L'OPAG permet d'assurer un approvisionnement régulier des biens ou produits surtout en cas de pénurie ou d'inflation.

PROCESSUS DE MISE EN ŒUVRE D'UNE OPAG

1. Identification des besoins : déterminer les besoins spécifiques des réseaux
2. Compte d'exploitation
3. Recherche et sélection des fournisseurs : appels d'offres ou consultations des fournisseurs.
4. Négociations des prix
5. Finalisation des accords
6. Suivi des livraisons
7. Réception et contrôle de qualité des produits
8. Distribution des produits
9. Evaluation de l'opération

PRODUITS PRIORITAIRES

Les produits prioritaires sont de préférences des produits de forte consommation, de produits non périssables, produits non frauduleux.

On peut citer :

- Le riz,
- L'huile,
- Le sucre,
- Le lait,
- Les céréales
- Etc.

RISQUES ET AVANTAGES D'UNE OPAG

En ce qui concerne les risques :

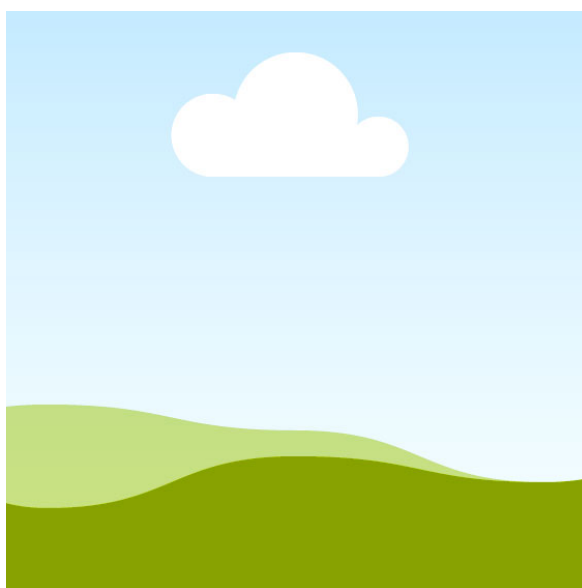
- Éviter d'organiser des OPAG trop rapprochées
- Mauvaise gestion des fonds
- Fluctuation des prix
- Retard de livraison
- Problème de distribution
- Produits non conformes
- Éviter de commander des produits périssables
- Ne pas utiliser des produits frauduleux

En terme d'avantages :

- Réduction des coûts
- Accessibilité des produits
- Produits de meilleurs de qualité
- Simplification des achats
- Gain de temps
- Transparence et confiance

PERSPECTIVES ET LEÇONS APPRIS

Les OPAG constituent une excellente approche d'économie sociale et solidaire. En effet, c'est une stratégie qui permet de lutter contre les inflations, de faciliter l'accès des produits de grande consommation en quantité et en qualité à de moindres coûts.



Contactez-nous



+221 33 951 24 64



www.calebasse-de-solidarite.org



infos@cenapse.sn



Parcelles Assainies Unité 4 Villa
N°093 Thiès (Sénégal)

