

« Mieux négocier les prix pour nos produits »

Pour Albert Houngnibo, président de l'Union des groupements de producteurs d'ananas de Toffo (UGPAT) au Bénin, le conseil de gestion facilite la commercialisation collective de l'ananas. Appuyée dès l'origine par un opérateur privé, son organisation doit, selon lui, s'approprier le processus pour permettre, à travers un programme conjoint d'alphabétisation en langue locale, de maîtriser les outils de gestion.

En quoi le conseil en gestion a-t-il répondu à vos besoins ?

Le conseil en gestion était une nécessité pour notre organisation professionnelle, puisque la satisfaction des besoins de nos clients passe par une prévision régulière et précise de notre capacité de production d'ananas.

En permettant de bien évaluer les capacités de l'exploitation à créer des revenus, il permet aussi d'éviter les demandes systématiques et non raisonnées de crédit, qui mettent ensuite le paysan dans une situation difficile lors du remboursement.

Comment s'organise la participation de l'UGPAT au conseil de gestion ?

Huit personnes ont été désignées par l'UGPAT pour suivre les formations à la gestion, réalisées par le Germe, une ONG locale en contrat avec la Cagea. Elles devaient ensuite diffuser cette formation au sein de l'UGPAT. Elles supportent individuellement les charges liées à cette formation, c'est-à-dire les frais de déplacement pendant le premier niveau de formation (dix-sept mois) auxquels se sont ajoutés les frais de restauration plus une participation mensuelle de 2 000 FCFA/producteur lors du passage au deuxième niveau de formation sur la prévision. La majorité des membres de l'UGPAT est consciente des avantages du conseil en gestion, cependant la diffusion de la formation pose quelques problèmes.

Tous les membres ont été formés à l'utilisation de la fiche parcellaire, déjà traduite en fongbé. Cependant, seules quatre personnes ont été formées à l'ensemble des outils de gestion (bilan d'ouverture, journal de caisse, fiches de stock ...).

Quels sont les freins à la diffusion des formations de paysan à paysan ?

Les producteurs acceptent difficilement d'être formés par leurs pairs à cause de leur orgueil. Ils veulent avoir accès directement au formateur. De plus, seule une minorité d'agriculteurs sont alphabétisés : 10% en français et 15% en fongbé. Une majorité d'entre eux fait donc appel

aux superviseurs communaux de l'UGPAT ou à des amis pour remplir leurs fiches parcellaires.

Qu'est-ce que le conseil de gestion peut apporter à votre OPA ?

Il permet avant tout de prévoir la production et ainsi de pouvoir négocier avec les clients des volumes d'ananas qui seront respectés et de commander des volumes d'intrants appropriés auprès des fournisseurs.

D'autre part, le conseil en gestion permet à chacun de déterminer son prix de revient de l'ananas et donc de fixer sa marge bénéficiaire au moment de la négociation du prix de vente.

Comment voyez-vous l'évolution du conseil en gestion au sein de l'UGPAT ?

Pour pouvoir faire profiter l'ensemble du groupe de la formation et du suivi de gestion, l'UGPAT souhaite monter un programme d'alphabétisation en fongbé couplé à un programme de formation au conseil de gestion, basé sur des outils traduits en fongbé. Nous souhaiterions à terme installer un centre de gestion, dont l'UGPAT aurait la maîtrise, ainsi les données obtenues seraient la propriété du groupe et seraient disponibles à tout moment.

La confiance entre les agriculteurs serait assurée dans l'UGPAT, ce qui permettrait d'éliminer la clause de confidentialité des données individuelles. Les comparaisons des résultats de chacun seront donc plus faciles. De plus, le groupe aurait un contrôle sur son technicien de

gestion et pourrait plus facilement exiger certaines analyses ou certains résultats selon ses besoins. Il pourrait également assurer la continuité du service. En effet, un opérateur de gestion indépendant a tendance à répondre aux demandes des agriculteurs qu'il suit en fonction de sa disponibilité en temps et des fonds obtenus.

L'UGPAT pense pouvoir financer ce projet à hauteur de 20% et trouver un appui extérieur pour les 80% restants. La preuve est faite aujourd'hui que les producteurs peuvent payer 2 000 FCFA par mois pour ce service quand ils sont conscients de son intérêt. Je pense que cette contribution financière pourrait monter à 5 000 FCFA par mois, deux à trois ans après le début du programme.

Comment se place le conseil de gestion dans le cadre des relations entre l'OP et l'État ?

Les informations que nous donne le conseil de gestion nous permettront de mieux formuler nos propositions de politique agricole, comme par exemple la création d'un fonds de garantie pour stabiliser le prix de l'ananas. Je pense également que notre organisation doit participer à la gestion des collectivités qui vont se mettre en place dans le cadre de la décentralisation et donner son avis sur la politique agricole qui sera mise en œuvre au niveau local. ■

*Propos recueillis
par Maryline Cailleux,
agroéconomiste à la Cagea.*

L'UGPAT est une organisation à but syndical et coopératif regroupant une centaine de producteurs d'ananas de la sous-préfecture de Toffo. Elle vise pour l'instant à organiser la commercialisation et l'approvisionnement en intrants. Elle approvisionne en ananas un centre de séchage et différents exportateurs.

Elle est structurée sur la base d'unions communales, qui rassemblent des producteurs individuels et des groupements villageois. Ses ressources financières sont constituées d'une part sociale pour chaque union communale de 15 000 FCFA, de 1 200 FCFA d'adhésion et 600 FCFA/an de cotisation pour chacun des membres et de 5 FCFA par kg d'ananas vendu (répartis ensuite en : 1 FCFA pour l'union communale, 1 FCFA pour le superviseur communal, 3 FCFA pour l'UGPAT).