Projet de Renforcement de l'Information des Acteurs des Filières Rizicoles – PRIAF RIZ

Analyse des filières riz par les organisations professionnelles d'Afrique de l'Ouest

Livret de l'apprenant

Module 2

Rôles, actions et stratégies des acteurs au sein de la filière riz

2006

Ces modules de formation ont été élaborés dans le cadre du Projet de Renforcement de l'Information des Acteurs des Filières Rizicoles (**PRIAF-Riz**), sur financement du Ministère français des Affaires Etrangères.

Le PRIAF-Riz vise à renforcer la coordination entre les acteurs privés et publics au sein des filières riz, à améliorer la circulation de l'information et à accroître la capacité d'analyse et de négociation des organisations professionnelles. La Guinée, le Mali et le Sénégal, sont impliqués dans ce projet depuis début 2002, à travers la construction et l'animation d'observatoires nationaux des filières, ainsi que la formation de responsables d'organisations professionnelles.

Le PRIAF-Riz bénéficie de l'appui technique du **CIRAD** (Hélène DAVID-BENZ), de l'**IRAM** (Laurent LIAGRE), du **CIEPAC** (Marie Jo DUGUÉ), du réseau **APM Afrique** (Jeanot MINLA).

Ces outils pédagogiques s'adressent aux responsables professionnels agricoles et aux techniciens d'appui qui les accompagnent. L'objectif est d'acquérir une vision globale de la filière, de s'initier à l'utilisation de quelques outils d'analyse et d'accompagner leurs réflexions en matière d'actions collectives au sein de ces filières.

Ils ont été élaborés de telle façon qu'ils puissent également être utilisés pour des responsables professionnels de l'aval des filières : transformateurs/trices, commerçants/es, détaillants/es.

Cet ensemble est constitué de quatre modules, correspondant à autant de sessions de formation :

- Module 1 : Analyse du fonctionnement de la filière riz (2 jours et demi)
- Module 2 : Rôles, actions et stratégies des acteurs au sein de la filière riz (3 jours)
- Module 3 : Construction et analyse des comptes d'acteurs (3 jours)
- Module 4 : Compétitivité de la filière riz (3jours)

Chaque module est composé de deux outils :

Le manuel du formateur. Destiné au formateur-animateur.

Le livret de l'apprenant : Destiné à être distribué aux participants, il résume les principaux points abordés au cours de la formation, illustrations à l'appui. Rédigé simplement, il peut être traduit en langue locale.

Ces différents outils sont le fruit d'un travail collectif de conception et de validation. Des responsables des organisations de riziculteurs et les équipes des Observatoires des filières riz du Mali, du Sénégal, de la Guinée, du Bénin et du Burkina Faso ont ainsi activement contribué à ce processus en 2005 et en 2006, à travers plusieurs ateliers nationaux et régionaux.

Que tous soient ici très chaleureusement remerciés !

1. La concertation entre les acteurs de la filière riz

Les différents acteurs ont chacun des objectifs et des contraintes qui ne sont pas les mêmes ; leurs points de vue peuvent être contradictoires et ça ne sert à rien de chercher à savoir qui a raison ou tort … D'où l'intérêt de la concertation pour mieux apprendre à prendre en compte les différents points de vue.

- **La concertation interprofessionnelle**

La concertation entre les groupes d'acteurs peut concerner plusieurs sujets porteurs d'amélioration pour les acteurs eux-mêmes et pour la filière. Il peut s'agir d'accords sur les prix, sur l'amélioration de la régularité des approvisionnements en intrants, sur la sécurisation des débouchés ou des livraisons en paddy aux commerçants, l'amélioration de la qualité de la production agricole, du produit transformé, la recherche de réduction des coûts tout au long de la filière, etc.…

Concrètement, les concertations peuvent déboucher sur plusieurs décisions :
- la mise en place d'accords entre certains opérateurs afin de résoudre les problèmes identifiés, sous forme de contrats : contrats sur les prix, sur la qualité, sur les dates de livraison, etc ;
- la mise en place d'actions communes pour améliorer une situation : par exemple, cofinancer un programme de recherche, une campagne de publicité, une étude de marché, … ;
- l'engagement de discussions et de négociations collectives avec les pouvoirs publics pour améliorer les politiques.

Il faut retenir que certains problèmes peuvent être résolus par un seul groupe d'acteurs, alors que d'autres nécessitent une alliance entre les différents groupes d'acteurs.

- **La notion d'interprofession**

Les interprofessions sont des formes d'organisation formalisées qui permettent à chacun des groupes d'acteurs (producteurs, commerçants, transformateurs, Etat, etc.) de se retrouver régulièrement et dans un cadre réglementé pour améliorer le fonctionnement de la filière et permettre à chacun d'en tirer plus d'avantages. Au sein de cette instance, il s'agit d'aborder les différents sujets de concertation évoqués au paragraphe précédent:
- Exprimer les points de vue afin de les dépasser quand c'est possible ;
- Réfléchir ensemble à des actions communes ;
- Résoudre un problème spécifique ;
- Mettre en œuvre ces actions communes.

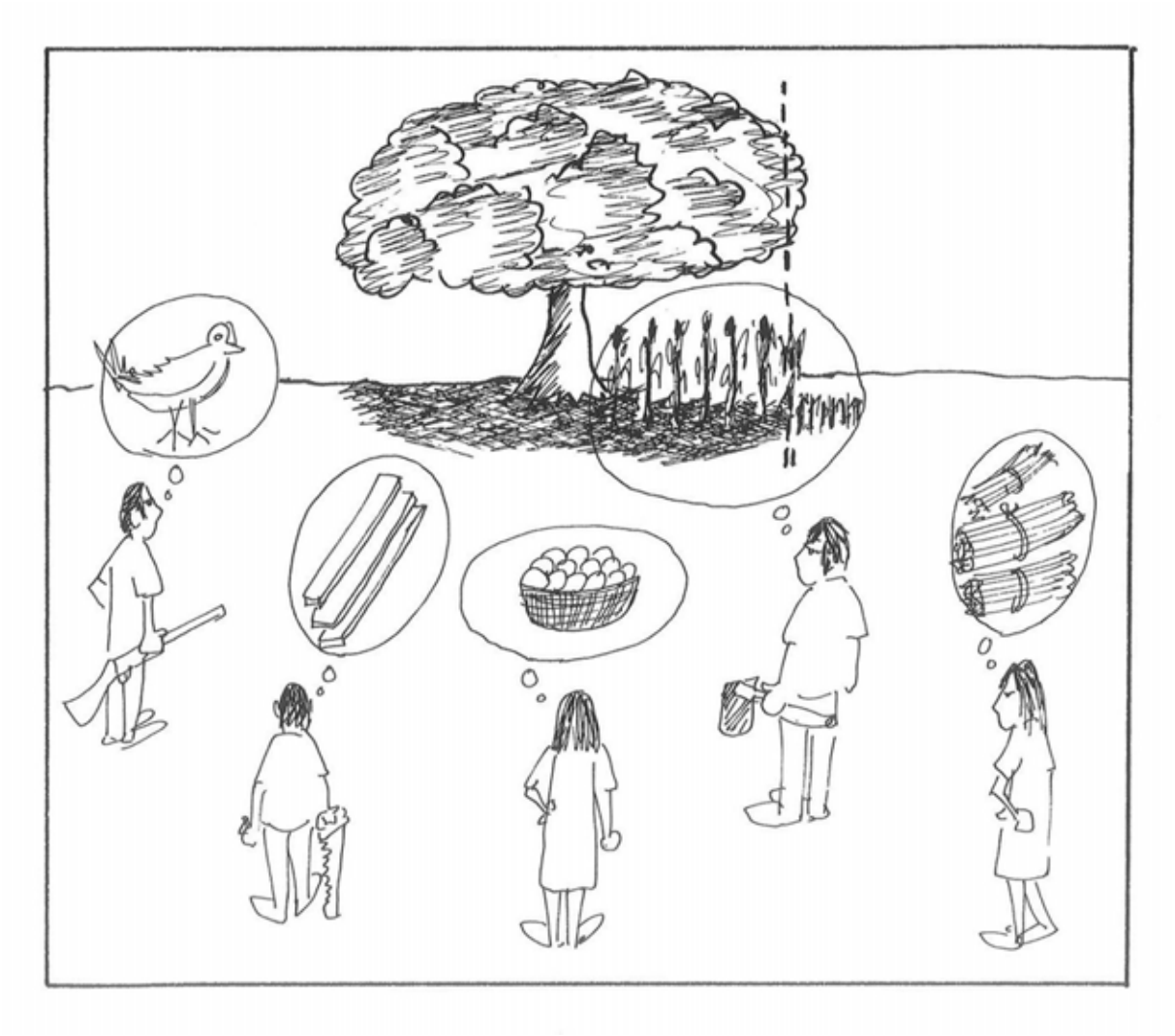
Les décisions prises sont souvent traduites sous forme de contrats et accords interprofessionnels portant les précisions techniques, institutionnels, financiers, économiques.

On voit que des groupes d'acteurs peuvent engager une démarche de ce type, sans obligatoirement constituer une interprofession formelle.

Même si les acteurs peuvent avoir des intérêts communs, cela ne fonctionne pas toujours. Il existe plusieurs raisons :
- apprendre à travailler ensemble et mettre en place une interprofession sont des processus longs et complexes ; c'est une forme de savoir-faire collectif dont la

viabilité repose fondamentalement sur la réduction des inégalités d'information, technique, de prix, d'organisation entre les différents catégories d'acteurs ;

- tous les groupes d'acteurs n'ont pas intérêt à construire une interprofession ; certains peuvent avoir plus d'avantages à fonctionner seuls, car ils sont en position de force dans la filière, ou parce qu'ils n'ont pas les mêmes intérêts que les autres acteurs ;
- tous les groupes d'acteurs ne sont pas suffisamment organisés pour pouvoir désigner un représentant légitime et représentatif capable de défendre les intérêts du groupe dont ils sont censés être le représentant ;
- au sein même des groupes d'acteurs, les intérêts peuvent être différents ou contradictoires ;
- Etc.



2. Le rôle et la place des OP dans une filière

- **Quel rôle pour les OP ?**

Les OP prennent en charge un certain nombre d'activités à différents niveaux avec succès ou avec difficulté. Ces activités peuvent être :
- commerciales
- organisationnelles
- d'appui conseil
- de la défense des intérêts (syndicales et politiques)

Exemple de tableau des actions réalisées par les OP

Etape de la filière	Type d'action*	Actions	Quelles OP : base, régionale, nationale ?	Evaluation et remarques

* Equipement, technique, action commerciale, organisationnelle, d'appui-conseil, syndicale et politique

- **Décider de ce que peuvent faire les OP**

Parfois, les OP n'ont pas intérêt à tout faire… Il faut analyser les goulots d'étranglement et voir s'il y a des possibilités d'action pour les OP sur ces opérations : c'est l'analyse de l'intérêt stratégique.

Il peut y avoir également des activités au sein de la filière qui permettent de générer des revenus pour l'OP: c'est l'analyse de l'intérêt économique.

Comment décider ?
On peut définir les critères à prendre en compte, à travers quelques questions :

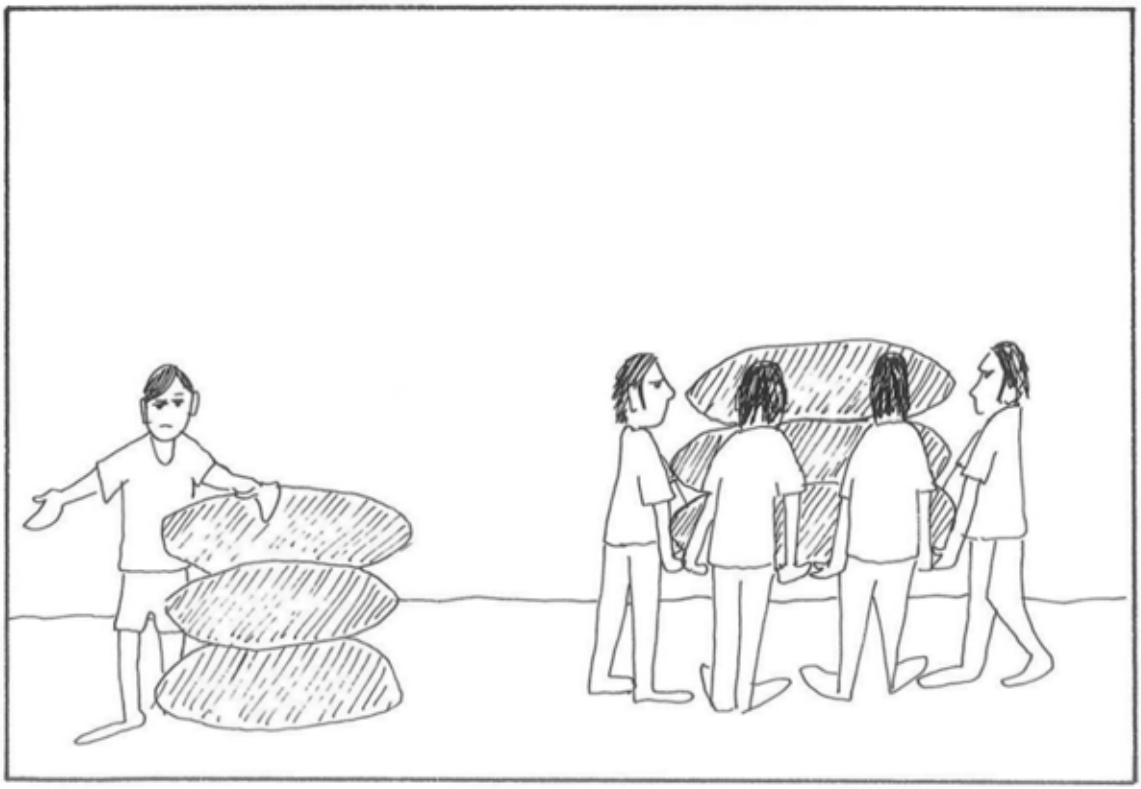
Pour résoudre les goulots d'étranglement :
- Est-ce qu'on est les mieux placés pour le faire ?
- Est-ce que l'organisation a les compétences pour le faire ?
- Est-ce que l'OP a les moyens financiers pour le faire ?
- Est-ce que l'action aura un impact important au niveau des membres ?
- Est ce que des alliances sont possibles avec d'autres acteurs ?

Concernant plus précisément les fonctions économiques :
- Est-ce que l'OP peut être compétitive, c'est-à-dire est-ce que, sans perdre d'argent, elle peut offrir le même service (ou un meilleur service) à un prix comparable ou moins cher que ce qui existe déjà est ce qu'il y aura une forte concurrence (est-ce qu'il y a d'autres opérateurs et est-ce qu'ils sont efficaces ?) ; attention à la rentabilité, si personne ne prend en charge une fonction, c'est peut-être le signe que l'activité n'est pas rentable ou trop risquée
- Est-ce que les techniciens ou les élus de l'OP ont du temps à y consacrer ?
- Est-ce que les techniciens ou les élus de l'OP ont les compétences suffisantes ?

En fonction des réponses, une OP peut soit décider de remplir la fonction elle-même, soit agir pour que la fonction soit remplie par d'autres dans des conditions équitables pour les producteurs, soit travailler à améliorer les relations entre les producteurs et les autres acteurs (contrats par exemple)

Exemple de tableau pour l'analyse des actions

Actions	**Moyens mobilisés par l'OP**	**Avantages spécifiques apportés par la prise en charge par une OP**	**Risques liés à la prise en charge de l'action**



3. Programme d'action pour les OP

Une fois que les OP ont choisi les domaines où elles veulent agir, il reste à établir le plan d'action concret :

Pour chaque action souhaitable par rapport à un besoin identifié, il est nécessaire de mobiliser des moyens, des appuis et les informations nécessaires pour la mettre en œuvre.

La construction collective du plan d'action permettra pour chaque tâche de définir les responsabilités, comment sera financée l'activité, le calendrier de mise en œuvre, les conditions préalables à son exécution, etc.

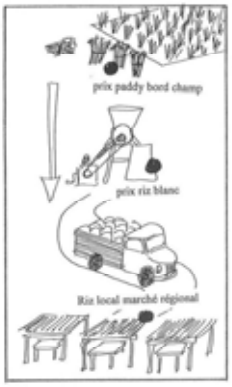
Tableau de programmation des actions

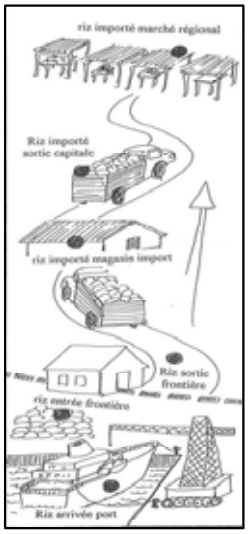
Problème à résoudre	Description de l'action envisagée	Moyens, informations et partenaires à mobiliser	Responsabilité	Prise en charge (financement)	Délais	Conditions préalables

Crédits photo et illustrations

Illustrations :
- 4ème de couverture manuel du formateur & livrets de l'apprenant : Jacques Mercoiret

Photos :
- Couverture : Hélène David-Benz
- 4ème de couverture :
  - photo 1: Marie Jo Dugué
  - photo 2 à 5 : Hélène David-Benz





• **APM**
B.P. 10 008 Yaoundé
CAMEROUN
Tél. : (237) 221.53.89 - Fax : (237) 220.55.20
apmafrique@yahoo.fr

• **CIRAD**
Avenue Agropolis, 34 398 Montpellier Cedex 5
FRANCE
Tél. : 33 (0)4 67 61 58 00 - Fax : 33 (0)4 67 61 44 15
dir-es@cirad.fr

• **CIEPAC**
930, Chemin des Mendrous 34170 Castelnau le lez
FRANCE
Tel : 33(0)4 67 79 60 11 - Fax : 33 (0)4 67 72 99 76
ciepac@wanadoo.fr

• **IRAM Montpellier**
Parc scientifique Agropolis Bâtiment 3
34980 Montferrier le Lez
FRANCE
Tél. : 33 (0)4 99 23 24 67 - Fax : 33 (0)4 99 23 24 68
iram@iram-fr.org