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

Manuel du formateur

Module 3

Construction et analyse des comptes d'acteurs

2006

LE PRIAF - Riz

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 sur les mécanismes de fonctionnement des filières et des marchés.

Des initiatives similaires se sont parallèlement développées dans la sous région (notamment au Burkina Faso, au Niger, au Ghana et au Bénin). Aussi, le PRIAF-Riz a-t-il initié un processus de rapprochement et d'échange d'expériences entre ces différentes initiatives, qui a abouti à la création du Réseau des observatoires du riz en Afrique de l'Ouest (**RIZAO**) en 2004.

Le PRIAF-Riz bénéficie de l'appui technique du **CIRAD,** de l'**IRAM**, du **CIEPAC**, du réseau **APM Afrique**.

LE PROCESSUS DE CONCEPTION DES MODULES DE FORMATION

Cette série de 4 modules de formation sont le fruit d'un intense travail collectif de conception et de validation.

Marie Jo DUGUE (CIEPAC) et Laurent LIAGRE (IRAM) les ont conçu et ont coordonné l'ensemble de leur élaboration. Hélène DAVID-BENZ (CIRAD) et Jeanot MINLA (APM) ont apporté des contributions méthodologiques et en ont assuré la relecture attentive.

Ces outils n'auraient pas vu le jour sans un important aller retour avec les responsables des organisations de riziculteurs et des équipes des Observatoires des filières riz du Mali, du Sénégal, de la Guinée, du Bénin et du Burkina Faso. Cette participation s'est matérialisée tout au long du processus de conception en 2005 et en 2006, à travers plusieurs ateliers nationaux et les ateliers régionaux de Conakry (Guinée) en octobre 2004 et de Saint Louis (Sénégal) en juillet 2006. Elle a ainsi permis d'enrichir de façon majeure le contenu et la forme de ces outils.

Que tous soient ici très chaleureusement remerciés !

PRESENTATION GENERALE DES MODULES DE FORMATION
OBJECTIFS, PRINCIPES, STRUCTURES

Face à un environnement économique de plus en plus complexe, l'acquisition de capacités d'analyse, de proposition et de négociation au sein des organisations professionnelles des filières riz constitue un enjeu majeur pour les pays d'Afrique de l'Ouest. Ces capacités, souvent présentes au niveau des responsables nationaux de ces organisations, sont encore insuffisantes au niveau des organisations de base et intermédiaires. Il est donc stratégique de les renforcer de façon à pouvoir atteindre progressivement un seuil critique en terme d'échange et d'analyse collectives des informations techniques et économiques. Ce seuil critique permettra de créer une dynamique institutionnelle forte, partagée entre les organisations professionnelles de base et les structures nationales qui les représentent.

⌘

C'est pour contribuer au renforcement des capacités de ces responsables à la base que ces modules de formation ont été conçus. Composés d'un manuel du formateur et d'un livret de l'apprenant, ces modules s'adressent aux responsables professionnels agricoles et aux techniciens d'appui qui les accompagnent. L'objectif est de leur permettre 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.

Bien que ces formations s'adressent de préférence à un public de professionnels alphabétisés en français, elles n'ont pas pour objectif de dispenser une formation académique. Le principe pédagogique repose sur une construction participative des analyses, sur la base de l'apport d'informations et de l'identification des « zones d'ombre » à combler par les participants eux-mêmes, avec l'appui d'un formateur-animateur. Ainsi, la démarche d'ensemble :

- s'appuie sur la méthodologie de l'analyse des filières ;
- est évolutive, dans le sens où les informations et les analyses peuvent être actualisées en permanence par les professionnels ;
- est facilement appropriable par les représentants des opérateurs économiques et les techniciens formateurs.

Une à deux personnes sont nécessaires pour conduire les formations. Ces animateurs formateurs peuvent être des responsables professionnels ayant une bonne expérience de l'animation ou des professionnels de la formation. La démarche participative proposée implique de ne pas dépasser 20 participants par session.

⌘

Cet ensemble est constitué de quatre modules, correspondant à autant de sessions de formation pouvant être mises en place sur plusieurs mois :

- 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 (3 jours)

Chaque module est composé de deux outils :

- Le manuel du formateur. Destiné au formateur-animateur de la formation, il est découpé en plusieurs séquences, chacune de ces séquences étant rédigée en trois parties :
  - Les objectifs de la séquence
  - Son contenu et la méthode d'animation préconisée
  - Le dossier du formateur qui lui apporte les éléments techniques pour l'aider à alimenter la réflexion des participants au cours de cette séquence.
- 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 au préalable.

Proposition de déroulement du module 3 (3 jours)

Titre	Découpage	½ journée	Animation	Temps (mn)
Séquence 1 : Introduction et rappel du module 2	Temps 1 : Présentation des objectifs du troisième module	1	Plénière	15
	Temps 2 : Echanges d'information	1	Plénière	60
	Temps 3 : Rappel des acquis et des produits du deuxième module	1	Plénière	60
Séquence 2 : Destination et valorisation de la production	Temps 1 : Construction des données sur le devenir de la production au niveau de l'exploitation agricole	2	Tdr + Travaux de groupe + plénière	40 + 60 + 90
	Temps 2 : Valorisation de la production	3	Tdr + Travaux de groupe + plénière	20 + 60 + 90
Séquence 3 : Analyse économique des comptes d'acteurs dans une filière	Temps 1 : Pour un opérateur, qu'est ce qu'une activité rentable ?	3	Plénière	45
	Temps 2 : Etablissement des comptes d'acteurs	4	Tdr + Travaux de groupe + plénière	20 + 90 + 90
	Temps 3 : Analyse de sensibilité des marges	5	Tdr + Travaux de groupe + plénière	20 + 90 + 90
Séquence 4 : Conclusion et annonce du module suivant	Temps 1 : Les conclusions de l'atelier	6	Plénière	30
	Temps 2 : Remise du livret de l'apprenant	6	Plénière	30
	Temps 3 : Présentation du prochain module	6	Plénière	20
	Temps 4 : Evaluation du module 3 par les participants	6	Plénière	60

MODULE 3 - SEQUENCE 1

INTRODUCTION ET RAPPEL DU MODULE 2

1. OBJECTIFS DE LA SEQUENCE 1

- Rappel des objectifs généraux de la formation et des objectifs spécifiques du module
- Recensement des évènements survenus dans la filière depuis la dernière formation
- Rappel des produits élaborés par le groupe lors des modules précédents : schéma général de la filière, relations entre acteurs
- Compléter les informations manquantes lors du module précédent

☞ Produits attendus

- Les objectifs du module 3 sont clairs pour chacun des participants
- Les participants se remémorent les acquis du module 2
- Les évènements survenus récemment au sein de la filière sont connus et discutés par tous
- Les tableaux sont installés pour noter les "questions" et les "besoins en information"
- La liste des participants est établie

2. CONTENU ET ANIMATION

1. Présentation des objectifs
2. Echange d'informations sur la filière
3. Rappel des résultats du second module

Déroulement	Animation
Temps 1 : Présentation des objectifs du troisième module Rappel : La formation comprend 4 modules permettant : - De construire ensemble une analyse générale des problèmes et des points forts de la filière riz - De réfléchir à ce que peuvent faire les OP pour renforcer leur position dans la filière et améliorer son fonctionnement. - De connaître les coûts et les marges dégagés par les acteurs de la filière - D'analyser plus précisément les conditions de la compétitivité de la filière…	Animateur : 15 mn

Ce module 3 comprend 4 séquences : - Introduction et rappel du module 2 - Destination et valorisation de la production - Analyse économique des comptes d'acteurs dans une filière - Conclusion et annonce du module suivant **Les tableaux de questions ouvertes auront été installés au préalable. En parallèle de l'introduction, on fera circuler et remplir la liste de présence des participants.**	
Temps 2 : Echange d'informations **Un tour de table permet aux participants de discuter des événements importants survenus depuis le dernier module de formation.** L'animateur pourra demander à chacun des participants : - de résumer les derniers évènements survenus dans leurs zones d'origine - de citer les évènements survenus au niveau national qui leur semblent importants	Plénière 60 mn
Temps 3 : Rappel des acquis et des produits du deuxième module • <u>Rappel de définitions :</u> - une interprofession - la concertation interprofessionnelle • <u>Rappel des conclusions du jeu de rôle :</u> intérêts divergents et convergents, différence de perceptions d'une même situation par les différents acteurs, etc. • <u>Présentation des 3 tableaux d'analyse des actions des OP :</u> - *Tableau 1 - les actions réalisées par les OP* : les OP prennent en charge un certain nombre d'activités à différents niveaux avec succès ou avec difficulté (domaine commercial, organisationnel, appui conseil, syndical et politique). - *Tableau 2 - analyse des actions réalisées par les OP :* les actions des OP revêtent un intérêt stratégique et un certain nombre de risques qu'il convient de bien analyser. - *Tableau 3 - programmation des actions des OP :* les actions visant à répondre à un besoin identifié mobilisent des moyens, des appuis, des informations. Le plan d'action permet de définir les responsabilités, le financement, le calendrier de leur mise en œuvre. • <u>Discussion et validation par les participants</u>	Plénière 60 mn

3. LE DOSSIER DU FORMATEUR

A. Commentaires généraux

Le rappel des acquis et des produits du deuxième module (temps 3) permet :

- à chacun de se remémorer ce qui s'est passé plusieurs semaines auparavant
- de permettre à chacun d'entrer dans la dynamique de formation de ce module 3, et d'être prêt à enchaîner avec la séquence suivante.

Si nécessaire, on pourra également faire un rappel succinct des résultats du module 1 (tableau d'analyse fonctionnelle de la filière).

B. Le Guide de rédaction du compte-rendu :

Pourquoi un compte rendu ?

La rédaction du compte rendu peut s'avérer fastidieuse. Toutefois, il est nécessaire de garder une trace permettant :

- de faire le lien pour les participants entre un module et le suivant ;
- de fournir aux participants un document qui lui permettra de garder la mémoire du débat, des raisonnements exprimés, des données rassemblées et analysées, qui pourront être ensuite actualisées régulièrement par eux-mêmes ;
- de comparer les résultats de l'atelier et les informations produites avec ceux issus d'un autre groupe de formés, dans la même zone ou dans une autre région, permettant ainsi de faire une synthèse et d'agréger les résultats.

De ce point de vue, le compte rendu peut être présenté comme étant le « trésor de guerre », « la mémoire collective » du groupe de participants.

Pour cette séquence, le compte-rendu doit contenir :

- la liste des participants et leurs coordonnées
- la liste des personnalités présentes à l'ouverture, et éventuellement le texte des discours qui ont été prononcés
- le pointage des évènements survenus dans la filière depuis la dernière formation

C. Ce qu'il faut préparer au préalable

☞ **Prévoir éventuellement d'inviter un ou plusieurs commerçants et transformateurs ayant une bonne connaissance de la filière et du marché du riz**

☞ **Informer préalablement les participants qu'ils devront se munir d'une calculatrice de poche.**

☞ **Préparer les synthèses des résultats du module précédent**

☞ **Matériel**

Feuilles de présence type et de coordonnées des participants
Tableaux des questions et des besoins d'information à remplir au fur et à mesure

☞ **Information nécessaire**

Bien connaître (ou présence de quelqu'un qui connaît bien) les conditions d'hébergement, logistique, etc…

MODULE 3 - SEQUENCE 2

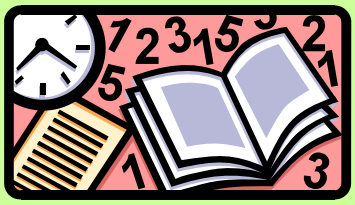
DESTINATION ET VALORISATION DE LA PRODUCTION

1. OBJECTIFS DE LA SEQUENCE 2

- Quantifier les différents usages de la production
- Estimation de la valeur de cette production

☞ Produits attendus

- Connaissance du devenir de la production
- Prendre conscience de la richesse produite au niveau de l'exploitation agricole



2. CONTENU ET ANIMATION

1. Elaboration du devenir de la production
2. Présentation en plénière et discussion

Déroulement	Animation
Temps 1 : Construction des données sur le devenir de la production au niveau de l'exploitation agricole • <u>Introduction :</u> Pour aborder la question de l'utilisation de la production, on pourra faire commenter en introduction le dessin du producteur devant ses sacs de riz. Voir livret de l'apprenant. 	Introduction et présentation des Tdr : 40 mn

• <u>Termes de référence des travaux de groupe : élaboration des schémas ou des tableaux de données</u> - Quantifier ce que devient une tonne de paddy sorti du champ entre les différentes destinations, en prenant le cas d'un producteur « moyen ». - Préciser sous forme de pourcentage : o la part qui est conservée dans l'exploitation pour l'alimentation et les semences o la part totale qui est utilisée pour les remboursements des dettes de production, de la famille, etc. o la part totale qui est donnée ou distribuée o la part totale qui est mise sur le marché au fil de l'année. Le formateur pourra laisser les groupes identifier eux-mêmes ces différentes utilisations. Pour structurer et rendre comparable le travail d'un groupe à l'autre, on pourra donner un modèle de tableau pour présenter les données (voir : Le Dossier du formateur). • <u>Ce à quoi il faut veiller</u> Si l'un des groupes éprouve des difficultés, on pourra l'aider en donnant quelques exemples, en distinguant la part pour : - la semence, - l'autoconsommation - les dons religieux ou rituels (zakat…) - les autres dons - la vente en paddy - la vente en riz blanc - le stockage, pour être décortiqué puis vendu en riz blanc - autre : …. • <u>Restitution et discussion</u> Chaque groupe présente ses résultats. S'ensuit une discussion en plénière pour commenter, compléter et valider les résultats.	Travaux en groupes : 60 mn Restitution et discussion : 90 mn
Temps 2 : Valorisation de la production • <u>Termes de référence des travaux de groupe : valorisation de la production au niveau du producteur</u> Reprendre les tableaux précédents et affecter une valeur de marché aux différents volumes de produit en fonction de la destination. • <u>Ce à quoi il faut veiller</u> On veillera à ne pas oublier les ressources monétaires issues de la vente des sous-produits ou à les valoriser s'ils sont autoconsommés : paille, son, riz brisé, etc.	Présentation des Tdr : 20 mn Travaux en groupes : 60 mn

• Restitution et discussion Chaque groupe présente ses résultats. S'ensuit une discussion en plénière pour commenter, compléter et valider les résultats. Les débats pourront être relancées dans l'objectif d'approfondir les questions suivantes : - quelles sont les périodes de l'année où ces différentes opérations sont réalisées ? Pourquoi ? - dans le cas des ventes, préciser à quel prix le riz est vendu ? - dans le cas des dons, de l'autoconsommation, préciser quelle est la valeur choisie pour la valorisation et pourquoi ? - est-ce que le prix du riz sur les marchés influe sur les volumes de dons, les durées de stockage, etc ? - quel est l'impact du prix du riz sur les décisions de mise en marché et de durée de stockage ?	Restitution et discussion : 90 mn

3. LE DOSSIER DU FORMATEUR

A. Eléments de discussion

• Le devenir de la production au niveau de l'exploitation agricole

En fait, on établit à ce stade la première partie des graphes de flux : c'est-à-dire qu'on enregistre ce que devient le paddy sorti du champ et dans quelles proportions.

Cette analyse de la destination de la production permet de voir que la part mise sur le marché par l'exploitation est finalement limitée, et peut être variable selon les systèmes de production.

Elle met par contre en évidence la part relativement importante utilisée pour les paiements des frais de production (en particulier dans les systèmes irrigués), qui constitue l'essentiel de ce qui est mis en marché ensuite par les opérateurs de l'aval.

A noter : ces informations seront complétées lors du module 4 par une analyse quantitative des différents circuits suivis par le riz en aval de la production. Le devenir de la production au niveau de l'exploitation constitue le socle du graphe de filière, qui permet de mettre en évidence l'importance des échanges de produit entre les différents opérateurs.

B. Le Guide de rédaction du compte-rendu

Pour cette séquence, le compte-rendu devra contenir :

- Les tableaux ou schémas construits à partir des données des différents groupes pour la destination de la production au niveau de l'exploitation agricole
- Le compte rendu pourra présenter également les points de discussion et de débats qui auront eu lieu lors des travaux en plénière (restitution pour chacun des points précédents)

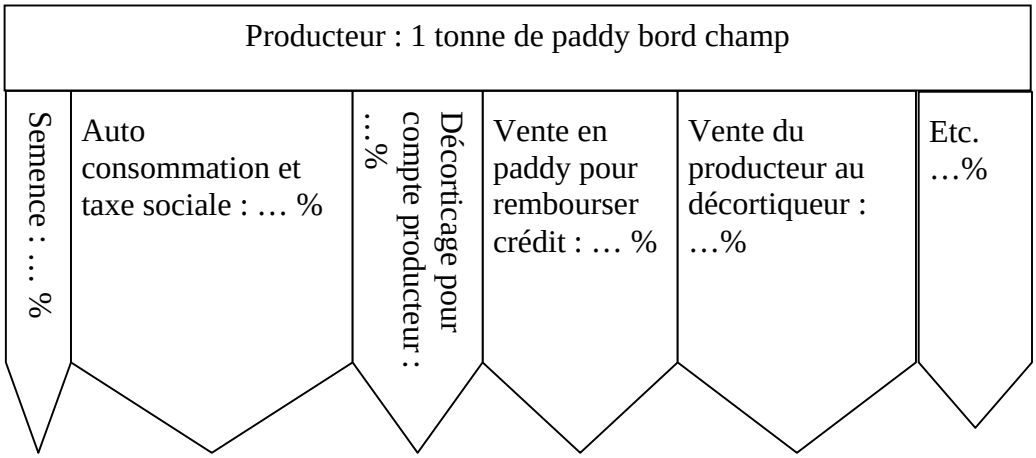
Temps 1 Devenir de la production

Tableau de quantification de la destination de la production

Devenir de la production	**Pour 10 sacs* (ou en %)**	**Précisions**
Semence		
Autoconsommation		Stockage en paddy, décorticage où et quand ?
Dons religieux ou rituels		Comment le volume est-il calculé ?
Autres dons		Comment le volume est-il calculé ?
Vente de paddy au commerçant créditeur		Pour remboursement de quoi ?
Vente de paddy au collecteur		Raison (besoin précis, commodité,…. ?) période ?
Vente de paddy du producteur au décortiqueur		Quel décortiqueur ? quand ?
Décorticage pour le compte du producteur		Pour vente directe sur marché local ? Où ?
Vente de paddy par l'intermédiaire de la coopérative		
Vente de riz blanc par l'intermédiaire de la coopérative		
Riz du décortiqueur vendu sur le marché local		
Riz du décortiqueur vendu au grossiste		
Etc….		

*: préciser dans ce cas, la production/ha

On peut aussi représenter cette répartition sous la forme d'un camembert à pourcentage ou encore sous la forme du schéma suivant :



Temps 2 Valorisation de la production

Tableau de quantification de la destination de la production

Devenir de la production	Pour 10 sacs* (ou en %)	Valeur donnée au kg de riz	Valeur totale pour un ha	Commentaires
Semence				
Autoconsommation				
Dons religieux ou rituels				
Autres dons				
Vente de paddy au commerçant créditeur				
Vente de paddy au collecteur				
Vente de paddy du producteur au décortiqueur				
Décorticage pour le compte du producteur				
Vente de paddy par l'intermédiaire de la coopérative				
Vente de riz blanc par l'intermédiaire de la coopérative				
Riz du décortiqueur vendu sur le marché local				
Riz du décortiqueur vendu au grossiste				
Etc….				

*: préciser dans ce cas, la production/ha

C. Ce qu'il faut préparer au préalable

☞ **Prévoir éventuellement d'inviter un commerçant, un transformateur ayant une bonne connaissance de la filière et du marché du riz**

☞ **Outils pédagogiques d'appui**

Pour aborder la question de l'utilisation de la production, possibilité de faire commenter en introduction le dessin du producteur devant ses sacs de riz. Voir livret de l'apprenant.

☞ **Matériel**

Tableaux des questions et des besoins d'information à remplir au fur et à mesure
Grandes feuilles et feutres pour chaque groupe de travail

MODULE 3 - SEQUENCE 3

ANALYSE ECONOMIQUE DES COMPTES D'ACTEURS

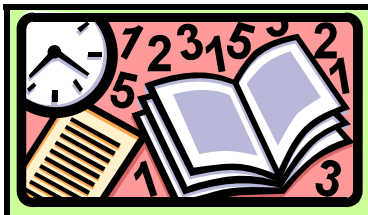
DANS UNE FILIERE RIZ

1. OBJECTIFS DE LA SEQUENCE 3

- Développer les capacités d'analyse des coûts et des revenus des acteurs aux différents stades de la production, de la transformation et des circuits de commercialisation

☞ Produits attendus

- Construction de comptes d'acteurs :
  - Producteur
  - Commerçant
  - Transformateur
- Calcul de répartition des marges par acteur et analyse de sensibilité (influence des performances techniques, des coûts des matières et services, etc)



2. CONTENU ET ANIMATION

1. Débat sur la rentabilité d'une activité
2. Construction des comptes d'acteurs
3. Analyse de sensibilité

Déroulement	Animation
Temps 1 : Pour un opérateur, qu'est ce qu'une activité rentable ? Cette étape est une introduction à l'ensemble de la séquence 3. Il s'agit de recueillir le point de vue des participants sur ce qu'est une activité économique rentable. On reviendra sur ces points dans la suite de la séquence, quand on maîtrisera mieux les outils d'analyse. Pour lancer le débat, on peut poser les questions : - Qu'est ce qu'une activité de production (ou de commercialisation, de transformation) rentable, profitable ? Mots clés : revenus des "acteurs", équitable, bénéfice, charges/produits, marge, court terme / long terme, investissement, amortissement, pérennité, compétitivité, concurrence, etc.	Tour de table et débat : 45 mn

Temps 2 : Etablissement des comptes d'acteurs

- Introduction de la séquence

On doit élaborer un compte de chaque catégorie d'acteurs de la filière :

- Producteur
- Transformateur
- Commerçant
- Détaillant

Constituer trois groupes ; à l'intérieur de chaque groupe on doit avoir si possible des producteurs qui sont dans des systèmes de riziculture assez proches.

Présentation du travail, répartition des groupes et termes de référence : 20 minutes

- Termes de référence des travaux de groupe

Pour que le travail en groupe ne soit pas trop long, chacun des groupes établira 2 comptes d'acteurs : un compte de producteur (tous les groupes) et un compte d'un autre acteur (transformateur, commerçant ou détaillant selon les groupes) ; la répartition du travail entre les groupes sera déterminée au départ.

Au sein de chaque groupe, le travail se fera en deux temps :

- Commencer par bâtir le tableau sur le modèle présenté dans le dossier du formateur (liste des charges et des produits) avant de chiffrer

Il faut bien clarifier dans quelle situation on se place, les choix techniques qui sont faits : par exemple pour la production, les niveaux de fertilisation ou de traitement phytosanitaire pratiqués, le niveau de rendement, etc…Pour la transformation, il faut préciser les taux de décorticage retenus, etc…
Il faut également préciser les prix des matières premières et des services qui ont été retenus.

Travaux de groupe : 90 mn

Pour chaque catégorie d'agent, il peut y avoir plusieurs comptes (plusieurs types de riziculture, plusieurs types de transformation, …). Par exemple, pour les producteurs, on peut avoir la riziculture pluviale, la riziculture irriguée par gravitation, la riziculture irriguée par pompage… Pour la transformation, on peut avoir le décorticage manuel, artisanal, industriel,… **Il ne faut pas tout mélanger dans un même compte : il faut préciser quel compte on établit** (d'où l'importance d'avoir des groupes assez homogènes et de préciser au démarrage sur quel type producteur / transformateur / commerçant le groupe va travailler ; le formateur s'assure de la cohérence d'ensemble des différents types étudiés).

- Quand les bases techniques sont établies, on chiffre les différents postes pour finir de remplir le tableau

Remarque. Il est important de préciser sur quelle unité s'établit le compte d'acteur : pour la production, on travaille à l'hectare, à la tonne produite, …? Pour le transformateur, si on choisit la tonne, combien de tonnes traite-t-il dans l'année ? ou dans le mois…?

On pourra utiliser une grille de données s'inspirant du tableau proposé dans le guide du formateur.

• Restitution A la fin de la restitution, on peut demander aux participants de comparer les choix faits par les groupes en termes techniques (doses de fertilisation, rendements,…) ou de prix (matières premières, services, main œuvre, etc) et d'en tirer des commentaires. On peut également demander aux participants de faire le bilan des informations dont ils disposent et de celles qui leur manquent. Dans ce dernier cas, comment faire ou s'organiser pour les construire ou les trouver ? • Ce à quoi il faut veiller, les questions clés devant être soulevées : Pour les dépenses : - Prise en compte de la main d'œuvre familiale et de la main d'œuvre salariée : comment fait-on ? - Pour les ouvriers (la main d'œuvre salariée), quelles sont les dépenses à prendre en compte ? - Comment aborder la question des amortissements ? Qu'est ce qu'un amortissement ? Quels types de matériel ou d'aménagement y-a-t-il à amortir ? Comment les calculer ? Normalement, les questions relatives à l'évaluation des recettes ont dû être abordées lors de la séquence précédente : - Comment estimer la recette équivalente à la production ? En effet, toute la production n'est pas vendue sur le marché, celle qui n'est pas vendue est-elle une recette ?… - La vente des sous-produits : faut-il les compter et comment ?	Restitution et synthèse : 90 mn
Temps 3 : Analyse de sensibilité des marges • Introduction de la séquence Il s'agit de regarder de près au niveau des différents acteurs ce qui se passe sur le plan des résultats quand on modifie certains critères techniques ou économiques. • Termes de référence des travaux de groupe Pour le compte des producteurs, on propose d'augmenter les rendements grâce : - à une meilleure maîtrise technique mais sans charges directes supplémentaires - avec augmentation du poste intrants (prix ou volume d'engrais, prix des semences) Pour le compte des transformateurs, on propose : - une variation du prix de l'énergie, - une variation du taux de décorticage…. Pour le compte des commerçants, on propose : - une variation du prix du transport, - une variation du prix de la patente sur les marchés, - une variation des taxes sur les routes. On propose également d'analyser la répercussion sur les différents comptes	Termes de référence : 20 minutes Travaux de groupe : 90 mn Restitution et synthèse : 90 mn

d'une évolution à la baisse ou à la hausse du prix à la consommation.

Les groupes doivent estimer l'impact de ces différents changements sur les résultats économiques des différents acteurs de la filière. On demande d'en tirer des conclusions pour l'action. Les options à comparer doivent être pertinentes et réalistes (voir module 2 : actions envisagées)

On pourra utiliser une grille de données s'inspirant du tableau proposé dans le guide du formateur.

- Restitution et discussion

Après la présentation et discussion des travaux de l'ensemble des groupes, et afin de conclure, le formateur pourra initier une réflexion sur l'impact de ces changements sur la compétitivité globale de la filière.

3. LE DOSSIER DU FORMATEUR

☞ **Prévoir éventuellement d'inviter un commerçant, un transformateur ayant une bonne connaissance de la filière et du marché du riz**

A. Eléments de discussion

- **Compte d'acteur : la démarche**

(i) Pourquoi établir un compte d'acteur ?

Etablir un compte d'acteur, c'est le moyen de savoir ce que rapporte une activité.

Il faut préciser ce dont on parle : ça n'a pas de sens de faire des moyennes de choses qui ne se ressemblent pas, par exemple les comptes des meuniers et des rizeries, les comptes de production en irrigué et en bas-fond, ou en bas-fond avec maîtrise de l'eau et sans maîtrise de l'eau, ou encore en pluvial… Dans ce cas, il est préférable d'établir des comptes pour les différentes situations et de comparer les résultats.

(ii) Comment établir un compte d'acteur : le principe

1. on fait la liste des différentes étapes de l'activité ; pour chaque étape on dresse la liste des charges et on essaie de chiffrer ces charges (en quantité et en prix unitaire) ;
2. on évalue la valeur de tous les produits.

Pour pouvoir comparer 1 et 2 il faut travailler sur des quantités comparables et se placer dans une situation réaliste :

- pour un compte de producteur on prend en général la base d'une surface : 1 ha ou ¼ d'hectare ou toute unité de surface qui est couramment utilisée (pour le paiement de la redevance, les travaux payés à la tâche… par exemple)

- pour un compte de transformateur ou de commerçant, il faut prendre une quantité facile à relier aux données des producteurs : 1 tonne, un nombre de sacs si on connaît le poids des sacs ; il faut aussi savoir combien de temps çà prend de traiter cette quantité…

(iii) Comment établir un compte de producteur : la démarche et le résultat

On décide d'abord de quoi on parle. On définit :
- le type de riziculture concernée,
- les caractéristiques de l'itinéraire technique choisi (différents paramètres sont possibles : travail du sol, dose d'engrais, mode de récolte, etc.),
- la récolte estimée (ce qui est possible compte tenu du type de riziculture et d'itinéraire technique : par exemple si on ne compte pas de charges en semences améliorées, en engrais, on a peu de chances d'obtenir 6 t de rendement…)
- enfin on fait la liste des étapes dans un tableau (voir proposition dans le paragraphe B. Le guide de rédaction du compte rendu).

Pour l'itinéraire technique comme pour la récolte, on se basera sur la situation d'un producteur « moyen », une année « moyenne », et non sur une situation idéale avec un itinéraire technique recommandé.

Pour chaque étape, on fait la liste des charges en distinguant les dépenses monétaires (achats d'engrais, main d'œuvre salariée, par exemple…) et les autres charges qu'on commence par quantifier sans leur donner une valeur monétaire (semence auto-produite, main d'œuvre familiale, redevance si elle est payée en nature…).

Il faut se demander comment on estime le montant d'une charge : est-ce que c'est proportionnel à la surface, à la quantité de récolte (transport)…. :
- par exemple, il faut rapporter le coût de la pépinière à la surface qui va être repiquée
- il peut y avoir des charges cachées (comme le repas des ouvriers, par exemple) ou difficiles à calculer (les ouvriers peuvent faire plusieurs choses sur l'exploitation ; dans ce cas, on essaye d'estimer qu'elle est la part de son temps de travail qu'il consacre au riz)

On s'intéresse ensuite aux produits : Partant de la production totale, on distingue ce qui est vendu, ce qui est donné, stocké pour la consommation familiale, gardé pour les semences, utilisé pour payer les charges ; on fait la part aussi de ce qui est vendu sur pied, en paddy au bord du champ ou au marché (les prix ne sont pas les mêmes)

☞ ne pas oublier les sous-produits s'ils sont valorisés (paille, son)

- **Marge de production / résultat de l'exploitation**

La marge brute pour le riz est la différence entre les produits et les charges.

Si on ajoute dans les charges les frais financiers (intérêts) du crédit et les amortissements, on obtient la marge nette.

En divisant les charges ou les marges par la production totale ou les superficies cultivées, on pourra obtenir le coût de revient ou les marges du riz au kilo ou à l'hectare.

Quand on fait la somme de toutes les marges brutes issues de l'ensemble des parcelles cultivées et de toutes les autres activités agricoles de l'exploitation, on obtient le résultat brut de l'exploitation.

Si on soustrait de ce résultat brut d'exploitation tous les amortissements et les frais financiers (ou si on fait la somme de toutes les marges nettes), on obtient le résultat net d'exploitation.

- **La prise en compte de la rémunération de la main d'œuvre familiale : les différents choix, leurs implications**

L'estimation de la rémunération de la main d'œuvre familiale et des producteurs permet d'estimer l'intérêt pour le producteur de produire du riz plutôt que d'autres produits agricoles, ou de s'investir dans d'autres activités sources de revenu.

On peut comptabiliser la main d'œuvre familiale au prix de la main d'œuvre salariée, ou ne pas la comptabiliser en considérant qu'elle se rémunère sur la marge obtenue sur chaque kilo de paddy. Le choix fait régulièrement débat. En effet, la rémunération du travail familial :
- est-elle le solde restant une fois déduites toutes les charges ?
- doit-elle être incluse dans l'ensemble des charges de l'exploitation quitte à faire apparaître des marges ou un résultat d'exploitation nul ou négatif ?

La prise en compte de la main d'œuvre familiale dans les charges pose un certain nombre de questionnements techniques :
- Les temps de travaux sont difficiles à relever ou à comptabiliser : comment enregistrer tous les travaux, comment compter le gardiennage des parcelles par les enfants pour chasser les oiseaux, etc. ?
- Comment donner une valeur à la main d'œuvre familiale ? En pratique, c'est souvent le salaire des ouvriers agricoles qui lui est attribué. Mais si les membres de la famille on la possibilité d'aller travailler en ville, pourquoi ne pas donner une rémunération équivalente aux salariés urbains ? Equivalente à celle du salaire minimum légal ?
- Mais le sous emploi agricole est souvent considérable : les membres de la famille peuvent accepter de travailler aux champs parce que c'est une période où aucun autre emploi n'est possible ;
- Pour les itinéraires techniques où la main d'œuvre familiale occupe une grande place, la méthode retenue pour comptabiliser les temps de travaux aura donc une grande influence sur la marges calculée (et pourra la faire apparaître comme presque nulle, alors que la production permet tout de même de nourrir et de faire rentrer de l'argent dans la famille).
- Il faut comparer ce qui est comparable ; les membres de la famille ne travaillent jamais à temps plein sur la parcelle, et il faut ramener la rémunération à la journée de travail pour pouvoir à la comparer à une autre activité économique.

De façon globale, les OP font souvent le choix de comptabiliser la main d'œuvre familiale dans les charges : en effet, il faut faire apparaître que le producteur n'accepte pas de travailler pour rien. Dans ce cas, la marge obtenue correspond à ce que la famille gagne en plus de ce qu'elle aurait gagné en travaillant pour d'autres.

Mais ce choix limite la discussion sur le statut spécial de l'agriculture familiale. Le statut du producteur agricole est ambigu : il est à la fois son propre employeur et son propre employé. Sa force est d'être à même de faire face aux aléas climatiques ou économiques, grâce à une capacité de travail (de la main d'œuvre familiale) non directement liée à un salaire. C'est là

une grande souplesse qui lui permet de traverser les difficultés là où l'agriculture d'entreprise ferait le choix de cesser son activité.

En revanche, il est intéressant de chercher à estimer le temps de travail familial, sans pour autant le rentrer dans les charges. Cela permet de comparer le revenu par journée de travail familial (en divisant la marge par le nombre de jours de travail familial) pour un itinéraire technique donné, à celui obtenu avec d'autres itinéraires techniques (plus ou moins mécanisés) ou d'autres productions possibles dans la même zone.

- **L'entreaide**

Des opérations qui demandent beaucoup de main d'œuvre, (comme la défriche, le repiquage, la récolte…), peuvent faire l'objet de chantiers collectif d'entreaide. Les dépenses monétaires pour le producteur se limitent alors aux repas (voir à des paiements en nature). Toutefois, le producteur et sa famille « rendent » souvent ce travail en participant à d'autres chantiers collectifs. Si l'on veut comptabiliser la main d'oeuvre familiale, l'entraide doit donc être comptabilisée de la même façon.

- **La prise en compte des amortissements**

La notion d'amortissement traduit la nécessité de remplacer un matériel lorsque celui-ci est hors d'usage. Cela concerne un gros équipement ou un aménagement qui a une durée d'utilisation de plusieurs années. La somme importante que l'on dépense au moment de l'achat ou de l'aménagement doit être amortie sur plusieurs saisons, c'est-à-dire que l'on répartit le poids de la dépense sur le temps d'utilisation de l'investissement. Cela correspond aussi au fait que le matériel perd de la valeur chaque année (il s'use). Si l'on met réellement en réserve cet argent, cela doit permettre de racheter un matériel neuf quand le premier est amorti (usé). Dans les faits, on ne met pas de côté en général le montant des amortissements, mais il est important de penser au renouvellement du matériel et de prévoir les investissements. Si on ne les prend pas en compte, on risque de maintenir des activités non rentables, qui ne pourront pas être poursuivies lorsque de nouveaux investissements seront nécessaires. C'est un oubli fréquent quand il y a des subventions d'équipement par exemple et cela explique que des activités ou des techniques sont abandonnées au bout de quelques années (on n'a plus l'argent pour remplacer le tracteur…)

Remarque : ne pas confondre amortissement et frais d'entretien

Si une charrue a une valeur de 200.000 FCFA et qu'elle peut durer 15 ans, l'amortissement annuel à prévoir est de 200.000 FCFA / 15 ans = 13 333 FCFA / an. Pour avoir une estimation du coût de l'amortissement ramené à l'hectare ou au kilo de paddy, il faut donc diviser 13 333 FCFA par le nombre d'hectares sur lesquels la charrue est utilisée ou la production totale de l'exploitation. On procède au même calcul pour les autres matériels en fonction de leur prix et de leur durée de vie respectifs (par exemple les motopompes, les charrettes, etc).

- **Estimation des recettes issues de la totalité de la production : paiement en nature, autoconsommation, dons, sous-produits, etc.**

La difficulté est double, d'une part comprendre que la totalité de la production constitue les recettes (ou produits de l'exploitation), d'autre part donner une valeur monétaire à du riz qui n'est pas vendu :

- Pour estimer la totalité de la production, il faut prendre en compte la production totale bord champs, que celle-ci soit consommée par la famille, distribuée sous forme de dons,

vendue à l'OP, sur les marchés, etc. On peut même ajouter le glanage souvent fait par les femmes dans les champs pour ramasser ce qui serait tombé au sol lors de la récolte.

- La difficulté la plus grande est d'estimer la valeur des productions auto consommées ou utilisées sous forme de paiement en nature (pour les salariés par exemple). Le calcul peut être fait en fonction du prix auquel le riz aurait pu être vendu sur le marché (cas des exploitations excédentaires) ou acheté (cas des exploitations déficitaires). Il faut souvent choisir un prix moyen. Mais attention, car dans le cas d'un remboursement d'un commerçant en sacs de riz pour une avance faite à la soudure, le prix calculé pour le remboursement est souvent très inférieur à celui du marché au moment de la récolte.
- Une autre difficulté concerne l'évaluation des dons religieux ou rituels : doit-on prendre en compte la récolte avant ou après ces dons ? D'un point de vue économique, l'ensemble de la récolte est considéré comme le produit. Elle permet de contribuer à toutes les obligations de la famille, ceci allant du remplissage du grenier à la vente pour la couverture des besoins monétaires, en passant par l'épargne. En particulier, la récolte dégage les ressources nécessaires au producteur pour remplir ses obligations religieuses et sociales. Mais a-t-on le droit d'évaluer le don ? Et si oui, comment le faire : faut-il calculer en fonction du prix de marché à la récolte, à la soudure ?

Ne pas oublier les sous-produits : lorsque le son, provenant de l'opération de décorticage, revient au paysan, il fournit une recette non négligeable surtout en zone d'élevage. Dans certains cas, le son revient aux décortiqueurs et des calculs ont montré que parfois, c'est la vente de ce son qui assure la rentabilité de l'activité de transformation.

- **<u>Les autres comptes d'acteurs : transformateurs, commerçants</u>**

Le principe est le même qu'avec les comptes de production.
L'amortissement du matériel est un poste stratégique qu'il ne faut pas négliger (par exemple la décortiqueuse). Là aussi c'est compliqué : selon qu'il y a eu des subventions ou pas par exemple…La difficulté est de savoir comment répartir les charges : le salaire du meunier, le carburant pour le moulin, l'entretien, les frais de déplacement du commerçant se répartissent sur combien de tonnes ? Comment connaître le volume transformé durant une période donnée ?
Est-ce que ces <u>frais sont proportionnels</u> à la quantité ou non ? Cela dépend de l'efficacité (la machine marche bien ou pas), de la quantité de produit traité, de la période considérée…

☞ Ne pas oublier les sous-produits, les variations de prix de vente, le financement des stocks…

☞ Il est délicat d'établir ces comptes quand on n'est pas soi-même acteur. Mais çà peut être intéressant de se rendre compte de ce qu'on ne sait pas et d'aller chercher les informations auprès des transformateurs ou des commerçants eux-mêmes … Parfois, les transformateurs ou les commerçants ont une vision incomplète de la façon de calculer les produits et les charges (ils n'enregistrent pas toujours les données permettant de le faire). Il peut être intéressant de contacter des spécialistes (chercheurs) pour obtenir ces informations.

- **<u>Débat sur l'impact du changement d'une variable technique ou économique sur le compte des acteurs</u>**

La marge totale pour un acteur dépend de nombreux facteurs :

- l'efficacité technique de l'activité (production, transformation, etc.)

- la quantité et la qualité de ce qu'il produit
- ses capacités de négociations sur les prix lors des achats ou des ventes (niveau d'information, existence de ressources financières propres ou besoins monétaires, etc)
- la façon dont il s'organise lors des achats et des ventes (en groupe, de façon individuelle)
- la période de vente : en particulier, on sait que les prix évoluent au cours de la campagne (soudure, pic de récolte, fin de campagne),
- l'évolution des coûts des matières premières, des services, de l'énergie, de la main d'œuvre d'une année à l'autre, en fonction de paramètres externes (taux de change, coût de l'énergie, marché de la main d'œuvre, etc.).
- Etc.

Si nécessaire, on pourra approfondir les débats en développant les points suivants. Par exemple :

- une baisse ou une hausse des rendements : à coût égal, l'amélioration du rendement permet de diminuer le coût de production du kilo de paddy. Ceci veut dire une amélioration de l'efficacité technique. Ceci amène à se poser la question de savoir où sont les marges réelles de progrès ?
- la détaxation des intrants diminue le coût de production, ce qui peut inciter à la relance de la production. Par contre, un vendeur d'engrais peut être en situation de monopole et augmenter le prix des engrais. Jusqu'à quelle de prix est-il rentable d'utiliser les engrais ? Quels différents enseignements peut-on en tirer pour l'action : s'organiser pour passer des appels d'offre pour acheter des engrais, faire du lobbying auprès de l'Etat pour suspendre les prélèvements des taxes, calculer le point maximum au delà duquel l'utilisation des engrais à un prix donné entraînera un déficit (conseil de gestion) ?
- de la même façon, la hausse des matières premières (énergie, intrants) ou des services (transports, intérêts) augmente les coûts de production. Jusqu'à quelle hausse des coûts l'activité est-elle rentable ? Quelles sont les marges de manœuvre pour réduire les dépenses par ailleurs ?
- en aval, l'amélioration du taux de décorticage dépend à la fois de la qualité du paddy (par exemple, impact d'une récolte effectuée dans la période idéale) et de l'état des machines à décortiquer. Un meilleur taux d'usinage permet un meilleur rendement en riz blanc et donc une diminution du coût de production. Quels enseignements peut-on en tirer pour l'action ?
- etc…

B. Le Guide de rédaction du compte-rendu

Temps 2 : Etablissement des comptes d'acteurs

Charges	Quantité	Prix unitaire	Dépenses	Produits	Quantité	Prix unitaire	Recettes
Opération technique 1: …				Opération technique 1 : …			
Opération technique 2 : …				Opération technique 2 : …			
Etc				Etc			
Total				Total			
				Solde			

On fera de même pour les comptes des autres acteurs identifiés : transformateurs, commerçants, détaillants, etc.

Pour la suite il sera nécessaire de ramener toutes ces valeurs au poids unitaire (par kilo de riz blanc).

On notera les principaux éléments de débats et de conclusions.

Temps 3 : Analyse de sensibilité des marges

Modification des paramètres techniques	Paramètres techniques	Impacts sur le compte de résultat	Enseignements pour l'action
Exemple 1			
Exemple 2…			
Etc.			

On fera de même pour les comptes des autres acteurs identifiés : transformateurs, commerçants, détaillants, etc.

On notera les principaux éléments de débats et de conclusions.

C. Ce qu'il faut préparer au préalable

☞ **Prévoir éventuellement d'inviter un ou plusieurs commerçants et transformateurs ayant une bonne connaissance de la filière et du marché du riz**

☞ **Matériel**

Feuilles de présence type et de coordonnées des participants
Tableau des questions et des besoins d'information à noter au fur et à mesure
Grandes feuilles et feutres pour chaque groupe de travail

MODULE 3 - SEQUENCE 4

CONCLUSION ET ANNONCE DU MODULE SUIVANT

1. OBJECTIFS DE LA SEQUENCE 4

- Tirer les principales conclusions du module 3
- Remise du livret de l'apprenant aux participants
- Introduire le thème du module suivant
- Recueillir les commentaires et recommandations des participants

☞ Produits attendus

- Les points essentiels abordés durant l'atelier sont rappelés et mis en lumière.
- Les participants prennent connaissance du livret de l'apprenant et savent comment l'utiliser au niveau de leur organisation de base.
- Ils prennent connaissance de la suite du processus de formation et connaissent les dates du prochain atelier.
- Une liste de points forts et points faibles de la conduite de l'atelier est élaborée par les participants.

2. CONTENU ET ANIMATION

1. Les conclusions de l'atelier
2. Remise du livret de l'apprenant
3. Connaissance du thème du prochain atelier
4. Evaluation de l'atelier par les participants

Déroulement	Animation
Temps 1 : Les conclusions de l'atelier Le formateur fait une synthèse des principaux éléments de discussion et des conclusions issus des débats relatifs à ce module.	30 mn
Temps 2 : Remise du livret de l'apprenant • Le formateur remet le livret de l'apprenant aux participants et en fait une présentation page par page. Un temps d'échanges avec les participants sera prévu pour aborder les difficultés éventuelles de compréhension.	30 mn

Temps 3 : Présentation du module suivant Le formateur présente le sujet du prochain module et recueille les commentaires et réactions des participants Les dates et le lieu de la formation seront précisés à cette occasion.	20 mn
Temps 4 : Evaluation du module 3 par les participants • Le formateur demandera à chacun de noter sur une feuille : - les 3 points principaux positifs de l'atelier - les 3 points principaux à améliorer de l'atelier • Une restitution rapide sera faite aux participants (dépouillement en direct)	30 mn + 30 mn

3. LE DOSSIER DU FORMATEUR

A. Ce qu'il faut préparer au préalable

☞ **Préparer au préalable la synthèse qui sera présentée**

☞ **Matériel**

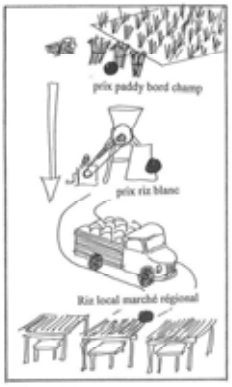
Tableau des questions et des besoins d'information à noter au fur et à mesure

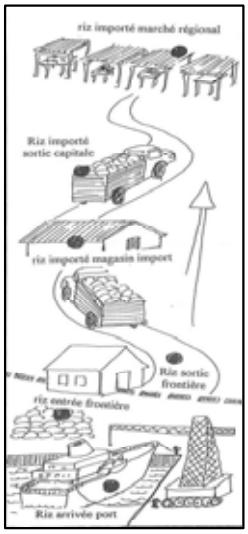
Noter les résultats de l'évaluation par les participants

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