

Ministère français des Affaires Etrangères / DGCID DCTEPS  
**Projet de Renforcement de l'Information des Acteurs  
des Filières Rizicoles – PRIAF RIZ**  
Sous la coordination du **CIRAD / CA** et de l' **IRAM**

## **Atelier de formation de formateurs**

**Compte-rendu**  
*Document de travail*

18-22 Octobre 2004

Conakry Guinée

Marie Jo DUGUÉ - CIEPAC  
Jeanot MINLA – APM  
Hélène DAVID-BENZ - CIRAD  
Laurent LIAGRE - IRAM

Novembre 2004



**iram**

**apm**

• **APM**

B.P. 10 008 Yaoundé CAMEROUN

Tél. : (237) 221.53.89 • Fax : (237) 220.55.20

[apm@camnet.cm](mailto:apm@camnet.cm)

• **CIRAD**

Avenue Agropolis, 34 398 Montpellier Cedex 5

Tél. : 33 (0)4 67 61 58 00 • Fax : 33 (0)4 67 61 59 88

[calim@cirad.fr](mailto:calim@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](mailto: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

[iram34@iram-fr.org](mailto:iram34@iram-fr.org)

<b>SEQUENCE 1 : MISE EN ROUTE DES TRAVAUX DE L'ATELIER</b>	<b>5</b>
1) <b>Mot de bienvenue</b>	<b>5</b>
2) <b>Présentation des participants : tour de table</b>	<b>5</b>
3) <b>Présentation des objectifs et programme</b>	<b>5</b>
4) <b>Présentation de la démarche pédagogique</b>	<b>6</b>
5) <b>Ouverture officielle</b>	<b>6</b>
a. Mot de bienvenue	6
b. Présentation du PRIAF	6
c. Mot du Responsable du SCAC	7
d. Discours d'ouverture officielle du Ministre de l'Agriculture	7
6) <b>Adoption des horaires de travail</b>	<b>7</b>
7) <b>Présentation des participants : fonction, structure, connaissance du PRIAF</b>	<b>7</b>
(voir liste en annexe)	7
 <b>SEQUENCE 2 : ELABORATION DU SCHEMA GLOBAL D'UNE FILIERE RIZ</b>	 <b>8</b>
1) <b>Introduction de la séquence</b>	<b>8</b>
2) <b>Qu'est-ce qu'une filière ?</b>	<b>8</b>
a. Tour de table brainstorming :	8
b. Synthèse	8
3) <b>Travaux de groupes :</b>	<b>8</b>
a. Constitution des groupes	8
b. Présentation et explication des termes de référence des travaux de groupes	9
c. Travaux de groupes	9
d. Restitution des travaux de groupes et enrichissement	9
e. Synthèse	9
f. Revue de la démarche utilisée	9
 <b>SEQUENCE 3 – ANALYSE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE D'UNE FILIERE RIZ</b>	 <b>12</b>
1) <b>Introduction de la séquence</b>	<b>12</b>
2) <b>Travaux de groupe analyse technique et organisationnelle</b>	<b>12</b>
a. Présentation et explication des TDR	12
b. Travaux en groupes	12
c. Restitution des travaux de groupes et enrichissement	12
3) <b>Synthèse</b>	<b>12</b>
4) <b>Revue de la démarche utilisée</b>	<b>12</b>
 <b>SEQUENCE 4 – ANALYSE ECONOMIQUE D'UNE FILIERE RIZ</b>	 <b>19</b>
1) <b>Introduction de la séquence</b>	<b>19</b>
2) <b>Une filière rentable ou viable, c'est quoi ?</b>	<b>19</b>

a.	Tour de table et brainstorming :	19
b.	Synthèse	19
<b>3)</b>	<b>Comptes d'acteurs : Travaux de groupes</b>	<b>19</b>
a.	Présentation des TDR des travaux de groupes	19
b.	Constitution des groupes	19
c.	Travaux en groupes	19
d.	Restitution des travaux de groupes et enrichissement	19
<b>4)</b>	<b>Du compte d'acteur au compte de filière : première étape</b>	<b>24</b>
<b>5)</b>	<b>Compétitivité d'une filière :</b>	<b>25</b>
	Travail en plénière	<b>25</b>
a.	Critères de performance d'une filière :	25
b.	Compétitivité non prix	25
<b>6)</b>	<b>Constitution des prix du riz importé et local</b>	<b>25</b>

## **SEQUENCE 5 – ANALYSE DES RELATIONS ENTRE ACTEURS DE LA FILIERE**

**27**

<b>1)</b>	<b>Introduction de la séquence</b>	<b>27</b>
<b>2)</b>	<b>Jeu de rôles</b>	<b>27</b>
a.	Constitution des groupes par catégories d'acteurs et présentation des termes de référence	27
b.	Préparation par chaque catégorie d'acteurs	27
c.	Jeu de rôles	27
<b>3)</b>	<b>Synthèse</b>	<b>31</b>
<b>4)</b>	<b>Revue de la démarche</b>	<b>31</b>

## **SEQUENCE 6 – ANALYSE DU ROLE ET DE LA PLACE DES OP DANS UNE FILIERE RIZ**

**32**

<b>1)</b>	<b>Introduction de la séquence</b>	<b>32</b>
<b>2)</b>	<b>Travail en plénière</b>	<b>32</b>
a.	Recensement des actions	32
b.	Pertinence de ces actions ? ?	Erreur ! Signet non défini.
<b>3)</b>	<b>Synthèse</b>	<b>33</b>
<b>4)</b>	<b>Revue de la démarche utilisée</b>	<b>33</b>

## **SEQUENCE 7 – ELABORATION DU SCENARIO PEDAGOGIQUE DES ATELIERS NATIONAUX**

**35**

<b>1)</b>	<b>Introduction de la séquence</b>	<b>35</b>
<b>2)</b>	<b>Présentation du récapitulatif du scénario utilisé et à reprendre</b>	<b>35</b>
<b>3)</b>	<b>Enrichissement et validation</b>	Erreur ! Signet non défini.
<b>4)</b>	<b>Identification des obstacles liés à l'organisation des ateliers nationaux</b>	<b>35</b>

# Compte-rendu de l'atelier de Conakry (18-22 octobre 2004)

Remarque : l'objectif de ce document est de rendre compte du déroulement concret de l'atelier pour permettre aux participants de retrouver l'essentiel du contenu des échanges qui ont eu lieu . Nous avons donc retenu une présentation par séquence, et , au sein de chaque séquence, on a suivi le déroulement chronologique des travaux (les étapes successives étant numérotées 1, 2,...)

## Séquence 1 : Mise en route des travaux de l'atelier

- 1) **Mot de bienvenue**
- 2) **Présentation des participants : tour de table**
- 3) **Présentation des objectifs et programme**

### **OBJECTIFS DE L'ATELIER**

A la fin de cet atelier, les participants seront capables de :

- connaître le **schéma global d'une filière** riz et maîtriser la démarche pour le construire;
- savoir faire l'**analyse technique et organisationnelle** d'une filière et maîtriser les outils pour le faire faire;
- Savoir faire l'**analyse économique** d'une filière riz, maîtriser les outils pour le faire faire;
- Connaître **les relations entre les acteurs** d'une filière riz et maîtriser la démarche pour faire faire cette analyse à d'autres;
- Connaître **actions que doivent mener OP** pour être un acteur fort d'une filière riz et la démarche pour aider les OP à les maîtriser.
- Connaître la **démarche pédagogique** à utiliser pour former les responsables des OP lors des ateliers nationaux à organiser dans les pays.

### **CONTENU DE L'ATELIER**

- Séquence 1 – Mise en route des travaux de l'atelier
- Séquence 2 – Elaboration du schéma global d'une filière riz
- Séquence 3 – Analyse technique et organisationnelle d'une filière riz
- Séquence 4 – Analyse économique filière riz
- Séquence 5 – Analyse des relations entre acteurs d'une filière riz
- Séquence 6 – Analyse du rôle et la place des OP dans une filière riz
- Séquence 7 – Elaboration du scénario pédagogique des ateliers nationaux
- Séquence 8 – Clôture atelier

## PROGRAMME DE L'ATELIER

### ■ Lundi 18 Octobre

Séquence 1

Séquence 2

### ■ Mardi 19 Octobre

Suite Séquence 2

Séquence 3

### ■ Mercredi 20 Octobre

Séquence 4

### ■ Jeudi 21 Octobre

Séquence 5

Séquence 6

### ■ Vendredi 22 Octobre

Séquence 7

Séquence 8

## 4) Présentation de la démarche pédagogique

### DEMARCHE PEDAGOGIQUE

#### ■ Formation des adultes

-Construction du contenu de la formation avec les formés – Construction collective

-Valorisation des savoirs et expériences des formés

-Formateurs = Facilitateurs du processus formation

-Participation maximale attendue des formés – Active et non passive

## 5) Ouverture officielle

### a. *Mot de bienvenue*

### b. *Présentation du PRIAF*

### Origine du PRIAF

Réseau des observatoires Riz  
en Afrique de l'Ouest  
(Guinée, Sénégal, Mali)

*CIRAD*

Information et formation  
des responsables paysans africains  
sur les marchés et les politiques agricoles

*APM, CIEPAC, IRAM*

**PRIAF-RIZ Programme de  
renforcement de l'information et  
de la formation des acteurs de la  
filière riz** en matière de marchés et  
politiques au Mali, Sénégal et  
Guinée

### **Objectifs du PRIAF**

Améliorer l'information économique des acteurs des secteurs rizicoles

Contribuer au renforcement des capacités d'analyse et de négociation des politiques rizicoles des responsables d'OP

### **Les 3 volets du PRIAF**

Amélioration de la circulation et de la valorisation de l'information

Renforcement de la capacité des OP

Concertation nationale / régionale

### **Chronologie**

- Atelier de Saint Louis mars 2002
- Relance des observatoires 2003
- Ateliers nationaux (Guinée, Mali Sénégal) début 2004
- Atelier régional de Bamako mai 2004
  - > *Constitution d'un réseau régional*
- Atelier de formation de formateurs octobre 2004
  - > ...
- Ateliers de formation des leaders d'OP fin 2004

*c. Mot du Responsable du SCAC*

*d. Discours d'ouverture officielle du Ministre de l'Agriculture*

**6) Adoption des horaires de travail**

**7) Présentation des participants : fonction, structure, connaissance du PRIAF**  
(voir liste en annexe)

## Séquence 2 : Elaboration du schéma global d'une filière riz

### 1) Introduction de la séquence

### 2) Qu'est-ce qu'une filière ?

#### a. *Tour de table brainstorming*

On a enregistré les réponses suivantes :

- \* actions successives des acteurs pour produire, commercialiser et consommer (on avait d'abord proposé « analyse des actions successives... » mais après discussion on a convenu d'enlever « analyse des »)
  - \* relations qui existent entre différents intervenants depuis la production → consommation
  - \* ensemble des relations qui existent entre agents qui concourent à l'élaboration d'un produit
  - \* ensemble d'activités autour d'un produit depuis la production jusqu'à la consommation (il faut donc s'intéresser à l'identification des relations entre acteurs)
  - \* un produit et tous les acteurs qui gravitent autour (de la production à la consommation)
  - \* ensemble de maillons en relation pour satisfaire un besoin
  - \* ensemble des maillons d'une chaîne
  - \* chaîne d'opérations autour d'un produit
- production → transformation → commercialisation → consommation

remarque : un agent peut à la fois produire et vendre : il est important de distinguer « fonctions » et « activités »

#### b. *Synthèse*

Les réponses se complètent.

On peut retenir les **mots-clés** suivants :

- acteurs, agents /actions /relations ... : il y a des points de vue différents sur la filière selon qui on est ; la filière est une représentation de la réalité, ce n'est pas la réalité en soi
- Chaîne, maillons : la notion de lien entre les différentes étapes, les différents acteurs est très importante

*Remarque : à propos de la notion de sous-filière : la discussion montre que c'est un concept flou (il peut y avoir confusion entre étape et sous-filière) ; on convient donc d'éviter d'introduire la notion de sous-filière à ce stade dans les ateliers nationaux*

### 3) Travaux de groupes :

#### a. *Constitution des groupes*

Proposition des animateurs : Constitution des groupes par type de riziculture :

GROUPE 1 : Mali et Sénégal

GROUPE 2 : Guinée Maritime et Bénin

GROUPE 3 : Reste de la Guinée

GROUPE 4 : Burkina et Niger

Les effectifs sont très déséquilibrés (2 maliens et 2 nigériens ne sont pas arrivés, la Guinée maritime n'est représentée que par 2 participants ?)

Sur la proposition d'un producteur, les participants ont préféré se regrouper par catégorie d'acteurs : producteurs, acteurs d'appui des services techniques, acteurs d'appui ONG et projets ;



## **b. Présentation et explication des termes de référence des travaux de groupes**

Construire sous forme de tableau, un schéma global d'une filière riz, en répondant aux questions suivantes :

- quels sont les différents stades ou étapes du produit ?
- pour chacune des stades ou étapes :
  - o quelles sont les différentes opérations techniques effectuées ou réalisées ?
  - o quels sont les moyens utilisés ?
  - o quels sont les acteurs concernés ?

A la fin, produire un tableau avec quatre colonnes suivant le modèle ci-après :

Stade ou étapes du produit	Opérations techniques	Moyens utilisés	Acteurs concernés

## **c. Travaux de groupes**

### **d. Restitution des travaux de groupes et enrichissement**

Les 3 groupes ont bâti des tableaux qui ont pu assez facilement être synthétisés en un seul (voir page suivante)

#### Commentaires :

Le groupe 3 a choisi de mettre l'étape commercialisation avant la transformation (il peut y avoir commercialisation de paddy)

#### Discussion

Il y a eu débat sur les points suivants :

- l'approvisionnement est-il ou non une opération de la filière ? il faut distinguer **activités de base des activités d'appui**

- Débat sur : une étape, une opération, ça inclut quoi ? :

Doit-on inclure l'achat de paddy dans la *transformation* ? (1<sup>ère</sup> réponse du groupe : plutôt non)

Dans *Consommation* : ajouter triage et stockage

Etiquetage à rajouter dans *transformation*

Collecte = incontournable

Faut-il sortir la distribution de *commercialisation* ? plutôt non

- Quels acteurs assurent quelles opérations ?

A l'Office du Niger : tous les cas de figure existent pour la transformation (producteurs, petits décortiqueurs privés....) → il faut coller à la (une) réalité pour faire ressortir tous les problèmes qui se posent

Cela renvoie à l'objectif du travail : établir le schéma de la filière, pour quoi faire ?

- Constat : beaucoup d'opérations reviennent souvent comme le transport
- Moyens : accord pour rajouter infrastructures routières dans moyens de commercialisation

## **e. Synthèse**

Voir tableau

## **f. Revue de la démarche utilisée**

Séquence 2 : produit des travaux de groupe

<b><u>STADE DU PRODUIT</u></b>	<b><u>OPERATIONS TECHNIQUES</u></b>	<b><u>MOYENS UTILISES</u></b>	<b><u>ACTEURS CONCERNES</u></b>
<b><u>PRODUCTION</u></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recherche</li> <li>- Approvisionnement</li> <li>- Opérations culturales</li> <li>- Opérations de récolte</li> <li>- Séchage</li> <li>- Conditionnement</li> <li>- Appui conseil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ressources humaines</li> <li>- Terre</li> <li>- Eau</li> <li>- Intrants ( semences, fertilisants, pesticides )</li> <li>- Pulvérisateurs</li> <li>- Aires de stockage</li> <li>- Moissonneuses</li> <li>- Batteuses</li> <li>- Emballages</li> <li>- Crédit</li> <li>- Petit outillage</li> <li>- Tracteurs</li> <li>- Charrue</li> <li>- Magasins de stockage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Producteurs</li> <li>- Organisations des producteurs</li> <li>- Techniciens</li> <li>- Fournisseurs d'intrants et de matériel agricole</li> <li>- Commerçants</li> <li>- Transporteurs</li> <li>- Main d'œuvre familiale</li> <li>- Main d'œuvre salariée</li> <li>- Chercheurs</li> <li>- Etablissements de crédit</li> </ul>
<b><u>TRANSFORMATION</u></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Achat paddy</li> <li>- Transport</li> <li>- Etuvage</li> <li>- Décorticage</li> <li>- Emballage</li> <li>- Conditionnement</li> <li>- Vente</li> <li>- Séchage</li> <li>- Triage</li> <li>- Vannage</li> <li>- Calibrage</li> <li>- Ensachage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fonds de roulement</li> <li>- Matériel roulant</li> <li>- Matériel étuvage</li> <li>- Décortiqueuses</li> <li>- Mortier</li> <li>- Crédit</li> <li>- Main d'œuvre</li> <li>- Sacherie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Riziers</li> <li>- Décortiqueurs</li> <li>- Etablissements de crédit</li> <li>- Producteurs</li> <li>- Organisations des producteurs</li> <li>- Main d'œuvre familiale</li> <li>- Main d'œuvre salariée</li> <li>- Commerçants</li> <li>- Transporteurs</li> <li>- Etuveuses</li> </ul>

<b><u>COMMERCIALISATION</u></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Collecte</li> <li>- Transport</li> <li>- Stockage</li> <li>- Etiquetage</li> <li>- Pesée</li> <li>- Fixation des prix</li> <li>- Marketing</li> <li>- Vente</li> <li>- Distribution</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ressources humaines</li> <li>- Crédit</li> <li>- Matériel roulant</li> <li>- Magasin de stockage</li> <li>- Palettes</li> <li>- Produits phytosanitaires</li> <li>- Infrastructures routières</li> <li>- Charrette</li> <li>- Véhicule</li> <li>- Emballage</li> <li>- Balance bascules</li> <li>- Marchés</li> <li>- Médias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Commerçants ( grossistes et détaillants )</li> <li>- Services publics</li> <li>- Transporteurs</li> <li>- Collecteurs</li> <li>- Organisations de producteurs</li> <li>- Manutentionnaires</li> <li>- Associations de caution mutuelle</li> </ul>
<b><u>CONSOMMATION</u></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Achat</li> <li>- Transformation</li> <li>- Cuisson</li> <li>- Triage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revenus</li> <li>- Matériel de cuisson</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Consommateurs</li> <li>- Institutions publique ( qualité, recherche )</li> <li>- Restaurants</li> <li>- Famille</li> <li>- Producteurs</li> </ul>

**Tableau - SCHEMA GLOBAL D'UNE FILIERE RIZ**

## **Séquence 3 – Analyse technique et organisationnelle d’une filière riz**

### **1) Introduction de la séquence**

### **2) Travaux de groupe analyse technique et organisationnelle**

#### **a. *Présentation et explication des TDR***

A partir du schéma global d’une filière élaboré, il est vous est demandé de :

- décrire ce qui se passe concrètement à chaque stade ou pour chacune des opérations ?
- décrire ce qui se passe entre les acteurs (les relations entre acteurs ) ou qui fait quoi ?
- décrire ce qu’on peut considérer comme :
  - o acquis (ce qui est bien maîtrisé, pose peu ou pas de problèmes)
  - o difficultés

#### **b. *Travaux en groupes***

#### **c. *Restitution des travaux de groupes et enrichissement***

*(cf. figures et tableaux ci-après)*

### **3) Synthèse**

Il apparaît qu’il est très difficile de faire une représentation synthétique quand on a une grande diversité de situations et de points de vue : un schéma fonctionnel est intéressant pour celui qui le construit ; il est souvent difficile à lire pour les autres : par exemple le schéma sur les relations entre acteurs du groupe 2 a suscité des réactions parce qu’il a été commenté par ceux qui l’ont élaboré (qui ont dit ce qu’ils mettaient derrière les flèches et pourquoi).

### **4) Revue de la démarche utilisée**

## Groupe des producteurs (1)

### Ce qui se passe à chaque étape

#### Production

##### Approvisionnement

- semences
- engrais : achat comptant ou à crédit
- produits phyto : achat groupé au comptant ou à crédit
- matériels appro individuel

##### Opérations culturales

- Périmètres irrigués : pré- irrigation
- 1<sup>er</sup> labour (charrue et motoculteurs)
- 2<sup>ème</sup> labour
- offsetage (tracteurs)
- semis ou installation de pépinières( prégermination et semis à la volée),
- repiquage
- irrigation, eau de soutien
- désherbage (manuel ou chimique)

apport de fumure

apport d'engrais (manuel, charrues)

chasse aviaire (enfants, état)

moisson (manuelle, mécanique)

battage (manuel, mécanique)

vannage (manuel)

ensachage

Recherche : semences, matériels post- récolte

Appui- conseil : itinéraires techniques, conseil en gestion

#### Transformation

- Collecte : intermédiaires ou OP ou commerçants (achat direct ou remboursement crédit)
- Séchage (producteur) : exposition riz au soleil
- Vannage / triage (femmes)
- Etuvage (femmes) : pré-cuisson
- Décorticage- calibrage (riziers, décortiqueurs)
- Transport → transporteur
- Ensachage étiquetage (riziers)

#### Commercialisation

- achat : fixation des prix par le marché (offre et demande)
- pesée : prestation de services aux vendeurs (producteurs transformateurs)
- distribution (détaillants / grossistes)
- stockage (producteur + consommateur) : au niveau des magasins et maisons)

#### Consommation

Achat et préparation (ménages, restaurateurs)

**Relations entre acteurs** : voir schéma

### **Opérations maîtrisées**

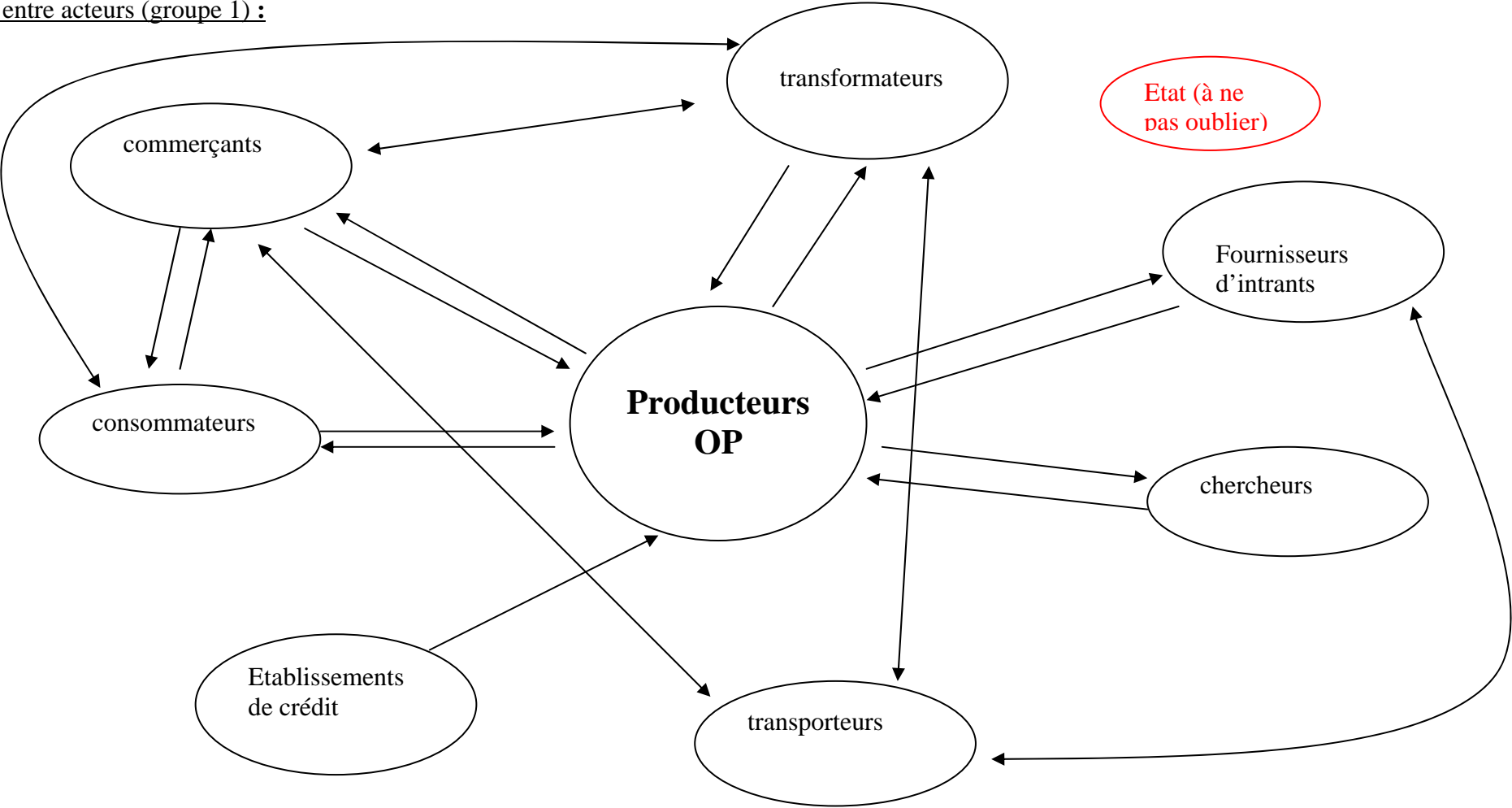
Opérations culturales

Approvisionnement en semences : + ou –

### **Difficultés**

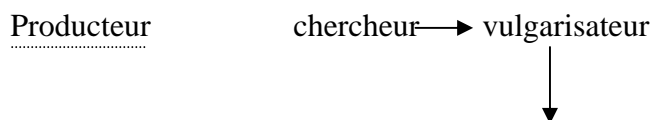
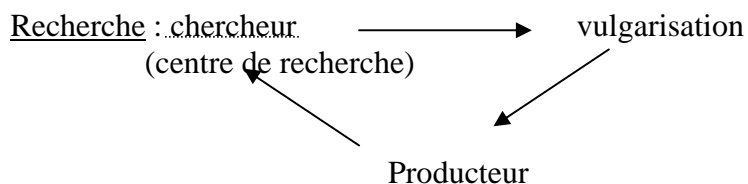
Techniques d'aménagement, insécurité foncière, crédit inadapté, concurrence déloyale des importations, coût élevé des aménagements, coût de production élevé (engrais pesticides, herbicides), gestion des exploitations, sous-équipement, non respect calendrier agricole

Relations entre acteurs (groupe 1) :

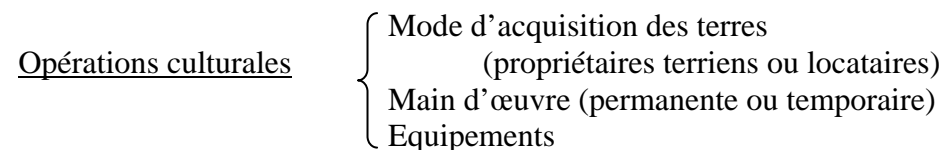
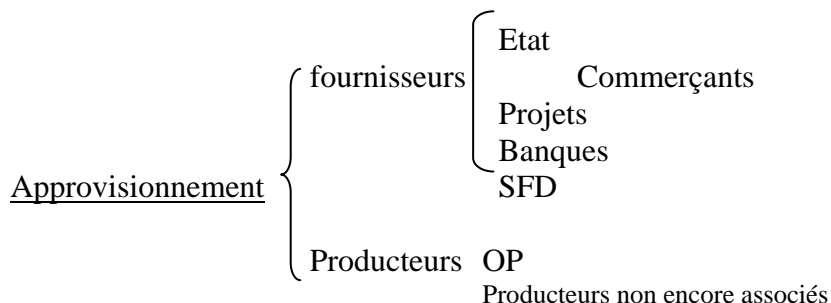


## GROUPE 2

### Production



Producteur



### Acteurs :

#### Commercialisation

Producteur- Collecteur- transporteur- manutentionnaire- commerçant- magasinier

#### Transformation

Producteur- transporteur- transformateur- commerçant

#### Consommation

Producteur- Consommateur

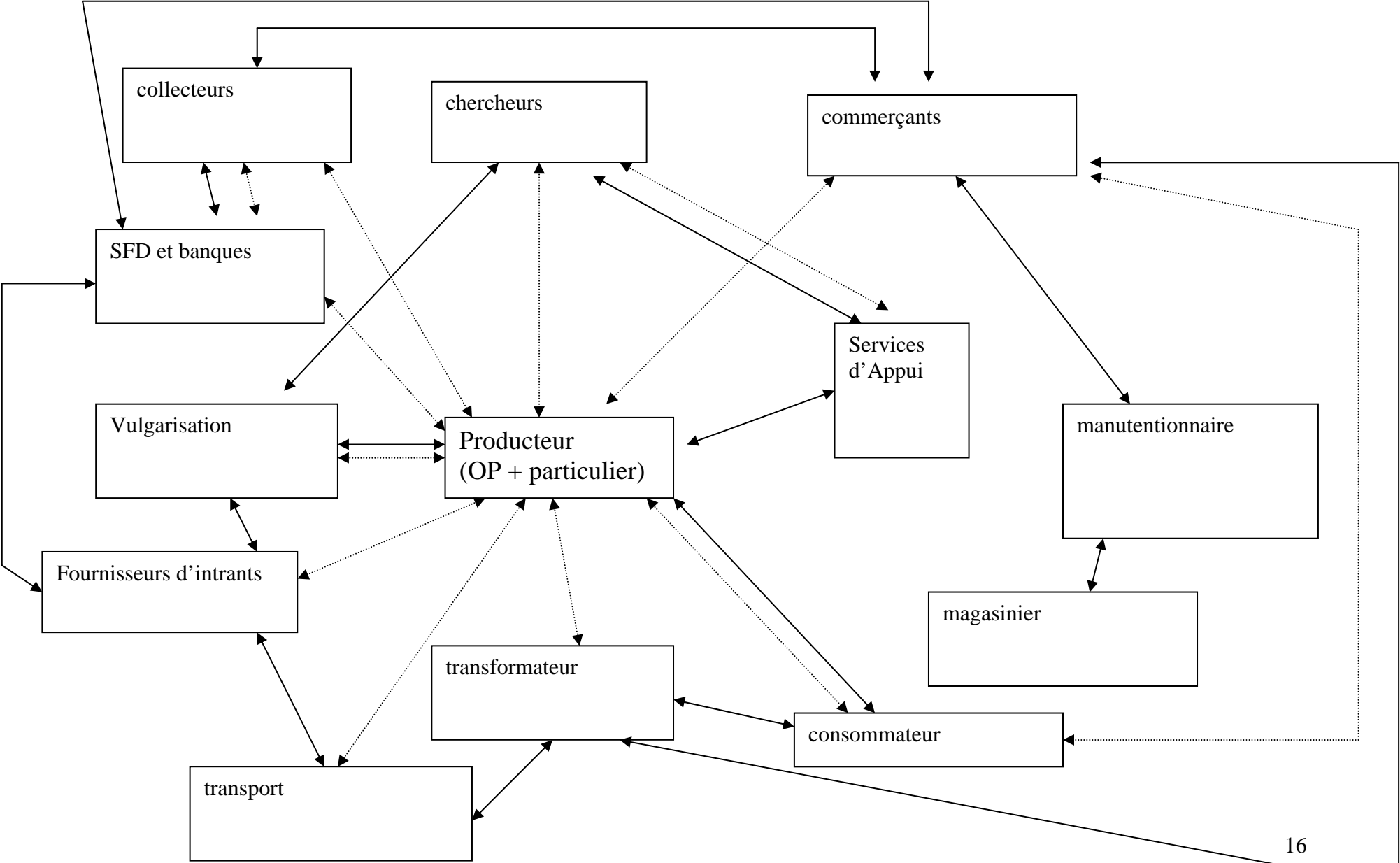
### Acquis et contraintes

	Acquis	contraintes
production	mise en place des OP	Difficultés d'accès aux intrants et au crédit
	Itinéraires techniques + ou - maîtrisés	Insuffisance d'encadreurs spécialisés
		Moyens techniques insuffisants
commercialisation	Emergence d'organisations de commerçants	Manque de réseau de distribution fiable
	Accès plus ou moins facile au crédit	Impraticabilité des infrastructures routières
	Demande > offre	Manque de moyens roulants

	Acquis	contraintes
Transformation	Processus de transformation bien maîtrisé	Insuffisance matériel de transformation
		Insuffisance de matière première
		Difficulté d'accès aux consommables et aux crédits
Consommation	Forte consommation	Insuffisance de l'offre
	Bonne qualité par rapport au riz importé	Prix trop élevé
		Mauvaise répartition

Relation qui marche bien

Relation difficile





### Groupe 3

Stade	Opération concrète	Relations entre acteurs	Acquis	Contraintes difficultés
Production	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Foncier</li> <li>-héritage coutumier</li> <li>-location achat</li> <li>• Approvisionnement</li> <li>-recherche</li> <li>-paysans pilote</li> <li>+subvention</li> <li>+achat – crédit <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comptant</li> <li>• Opérations culturelles</li> </ul> </li> <li>Main d'œuvre familiale</li> <li>Salariée</li> <li>Avec ou sans appui</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Notables entre eux</li> <li>Notables – producteurs</li> <li>+ répartition des terres</li> <li>+ règlement des conflits</li> <li>• Echanges Négociations</li> <li>Entre producteurs et fournisseurs</li> <li>Entre fournisseurs et centres de recherche</li> <li>• Entraide</li> <li>Location de matériel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Respect hiérarchie sociale</li> <li>Producteurs travaillent pour eux-mêmes</li> <li>Achats – ventes groupés</li> <li>Maîtrise des itinéraires techniques</li> <li>Appui technique par la recherche et les services techniques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Insuffisance par endroits des terres cultivables</li> <li>Non respect des contrats de location des terres</li> <li>Insécurité foncière</li> <li>Limitation des investissements</li> <li>Manque de mécanisation agricole</li> <li>Rendements bas</li> <li>Pertes post-récolte</li> <li>Insuffisance de</li> </ul>
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Achat riz paddy</li> <li>-Etuvage riz</li> <li>-décorticage du riz (étuvé ou non étuvé)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Echanges et collaboration entre producteurs, collecteurs, étuveuses et décortiqueurs</li> <li>Echanges entre producteurs, collecteurs, étuveuses</li> <li>Collectrices, étuveuses, décortiqueurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vente sur place du produit</li> <li>Facilité de transformation</li> <li>Augmentation qualité du riz</li> <li>Spécialisation en matière de décorticage</li> <li>Augmentation du volume de riz net mis en marché</li> <li>Mise en place d'un type de matériel d'étuvage amélioré</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Manque de crédit</li> <li>Difficulté de diffusion du matériel d'étuvage / coût élevé</li> <li>Difficulté d'acquisition de machine (coût)</li> <li>Mauvaise répartition des machines</li> </ul>

Stade	Opération concrète	Relations entre acteurs	acquis	Contraintes difficultés
Commercialisation	Collecte Transport Stockage Etiquetage Vente	Prestation de service entre collecteurs – transporteurs et commerçants	Organisation des acteurs	Manque d'interprofession entre les acteurs Manque d'infrastructures adéquates (pistes, aires de séchage, magasin de stockage)
Consommation	Achat- préparation	Interdépendance entre fournisseurs et consommateurs	Bonne qualité du riz	Cherté du prix

## **Séquence 4 – Analyse économique d’une filière riz**

### **1) Introduction de la séquence**

On aurait souhaité établir des graphes de flux avec les données des producteurs, c’est-à-dire savoir ce que devient la production (quelle proportion est auto-consommée, combien est vendu en paddy, à qui, ce que devient ce paddy...etc...)

Les producteurs ont pu nous communiquer les informations suivantes, mais on n’est pas allé jusqu’aux graphes :

- 1) Fleuve Sénégal : 35 % → alimentation de la famille + « taxe sociale »  
35 % → vente auprès des bana-bana pour liquidité  
30 % → remboursement des crédits (intrants, semences)
- 2) Bénin : 1/8 de la production sert à l’autoconsommation,  
le reste va aux riziers
- 3) Mali : Sur 30 sacs : 2 sacs → grande famille  
7 sacs → autoconsommation  
1 sac → redevance eau  
le reste est commercialisé

### **2) Une filière rentable ou viable, c’est quoi ?**

#### **a. Tour de table et brainstorming :**

Les idées suivantes ont été proposées :

- les différents acteurs vivent mieux de leur activité ; leurs revenus permettent de subvenir aux besoins
- filière dont les principaux maillons couvrent leurs charges et dégagent un excédent
- relations entre acteurs équitables et permettent à chacun de tirer profit
- filière qui peut durer car le résultat est positif
- acteur gagne plus que ce qu’il dépense
- chaque intervenant trouve son avantage

#### **b. Synthèse**

On peut remarquer que rentabilité inclut le mot rente

Les mots clés suivants sont retenus : revenus, excédent/ bénéfice, charges/produit

### **3) Comptes d’acteurs : Travaux de groupes**

#### **a. Présentation des TDR des travaux de groupes**

Elaborer un compte de chaque catégorie d’acteur de la filière suivant : Producteur, Transformateur, Commerçant

#### **b. Constitution des groupes**

3 groupes sont constitués qui travailleront chacun sur un compte d’acteurs : un groupe « producteurs » (1 représentant par pays sauf Burkina –producteur ou travaillant directement avec les producteurs- ), un groupe «transformateurs », un groupe « commerçants »

#### **c. Travaux en groupes**

#### **d. Restitution des travaux de groupes et enrichissement**

## Comptes de Producteurs

Vallée de l'Ouémé Bénin Riziculture de décrue 1 ha

Structure des coûts	dépenses	Produits
Semences (60 kg)	18750	Paddy(1)
Mise en place pépinière	5000	3500 kg x 125 → 437500
Préfauchage	10000	
Fauchage	18000	Riz blanc (2)
Ramassage herbes +diguettes	15000	250 x 2275 → 568750
Labour +mise en boue	60000	
Repiquage	30000	
Désherbage	30000	
Chasse aviaire	20000	
Coupe de chaumes	25000	
Ramassage	18000	
Battage	30000	
Séchage vannage	20000	
Sacherie (40 x 300)	12000	
Transport	20000	
<b>Total</b>	<b>331750</b>	
Décorticage (25 x 3500)	87 500	

Résultat : 1 → 437500-331750 = 105750

2 → 568750-429200 = 139550

## Cas du Mali : Office du Niger

Charges (1 ha)

charges	Semences (40 kg x 225)	9000
	Pépinière	6220
	Fumure organique (5t)	60000
	Labour + hersage	25000
	Renforcement diguettes (5 H j)	5000
	Entretien réseau tertiaire (10 H j)	10000
	Suivi irrigation	9000
	Arrachage transport plants	20000
	Repiquage	20000
	Engrais chimique DAP 100 kg	26400
	Urée 200 Kg	22400
	Désherbage (coopération)	10000
	Fauchage	10000
	Mise en moyettes +gerbier	10000
	Battage (8% quantité battue, 5t/ha en moyenne)	50000
	Vannage (2 sacs de 75 kg /ha)	18750
	Emballage (67 sacs x 250)	16750
	Transport champ → maison (200 / sac)	13400
	Redevance eau (dont 10 f lutte aviaire)	65300
	Décorticage (550 /sac)	33000
Intérêts sur engrais -12%-	5760	
Frais divers de gestion 10 %	44600	
	<b>490580</b>	
PRODUITS	Grain : 2,835 x 200	567000
	Son : 30 sacs x 2000	60000
	<b>627000</b>	
RESULTAT		<b>136420</b>

## Niger Périmètre de Saga

charges			produit	
Rubrique	Coût 0,25 ha	1 ha	rubrique	Montant
Semence	2000	8000	18 Sacs de 73 kg (9000 F/sac) pour 0, 25 ha	162 000
Installation et suivi pépinières	2500	10000	ou 72 sacs de 73 kg pour 1ha	648000
Labour profond	5000	20000		
2 <sup>ème</sup> labour+ planage	8000	32000		
Renforcement des digues +curage	2500	10000		
Repiquage	10000	40000	Paille 0, 25 ha	6000
3 désherbages	9500	38000	Paille 1 ha	24000
3 épandages d'engrais	32000	128000		
Suivi de la mise en eau	3500	14000		
Traitement ?	3000	12000		
Récolte	10000	40000		
Battage + sacherie	13600	54400		
Transport des sacs	1800	7200		
Redevance (eau + encadrement)	20000	40000		
<b>Total</b>		<b>451600</b>		<b>672 000</b>

Résultat net 220 400 /ha ⇔ 55100/0,25 ha

## Delta du fleuve Sénégal 1 ha

Structure des coûts	2003	2004°	Produits	
Labour (1an /5) (30 000)	6000	6000	6000 x 90 F = 540 000	
Offsetage	18000	18000		
Redevance hydraulique	67000	67000		
Semences 130 x 225	29250	29250		
DAP (18 46 0) 150 x 190	28500	18000 (120)		
Urée 46 % 300 x 185	55500	22800(76)		
Propanyl 300 x 8	24000	20400 (255)		
Weeda 24D (2 x 4500)	9000	5100 (2550)		
Furadan 2000 x 5	10000	6500 (650)		
Moissonnage 30000 x 1	30000	30000		
Battage 70 x 700	49000	49000		
Transport 70 x 150	10500	10500		
Sacherie 70 x 350	24500	24500		
MOD	30000	30000		
	<b>391250</b>	<b>337050</b>		

° : en 2004 subvention de l'état aux intrants agricoles

Résultat 2003 / 148 750

Résultat 2004 / 202 950

**Guinée (mangrove) 1 ha**

Désignation	Coût
Terrain (obtention)	30000
Semence	30000
Installation de la pépinière	10000
Labour/billonnage	180000
Arrachage de la pépinière	10000
Repiquage	180000
Entretien des digues	20000
Entretien des cultures (crabicide)	15000
Surveillance	30000
Récolte	50000
Battage +vannage+ ensachage	160000
Transport	45000
Total	700 000

PRODUCTION 3 t = 1200000 FG

Résultat 500 000 FG

Remarque :

En **culture de coteau**, les opérations techniques sont différentes : on ne peut pas compter sur l'eau de mer pour « assurer le désherbage », par contre, comme on est sur défriche, il n'y a en général pas de labour ; il faut donc prendre en compte les opérations suivantes :

Préparation

Défrichement/ brûlis

Entretien : 2 désherbages (ou 1)

Surveillance

Récolte

## Compte commerçants

Cas de la Guinée (de la Guinée forestière à Conakry)

charges	CU	CT	Produits	CU	CT
Achats produits (1t)	1500	1500000	Vente riz	1700	1700000
Emballage conditionnement (8sacs)	1200	9600			
Manutention (8 sacs)	1000	8000			
Transport 1t	70000	7000			
Frais contrôle qualité	1000	1000			
Stockage 8 sacs	500	4000			
Taxes, Impôts					
Amortissement					
Marketing publicité					
<b>TOTAL charges</b>		<b>1592600</b>	<b>Total produit</b>		<b>1700000</b>
<b>Résultat : bénéfice</b>		<b>107400</b>	<b>Perte</b>		<b>0</b>

Nb IF CFA = 5,6 FG → 1070400 FG = 19200 CFA

Tenir compte de la rotation (combien de T par an)

Charges non prises en compte : main d'œuvre (contrairement aux comptes de producteurs), frais de séjour pour achat

## Compte Transformation : pour 10 sacs de 100 kg

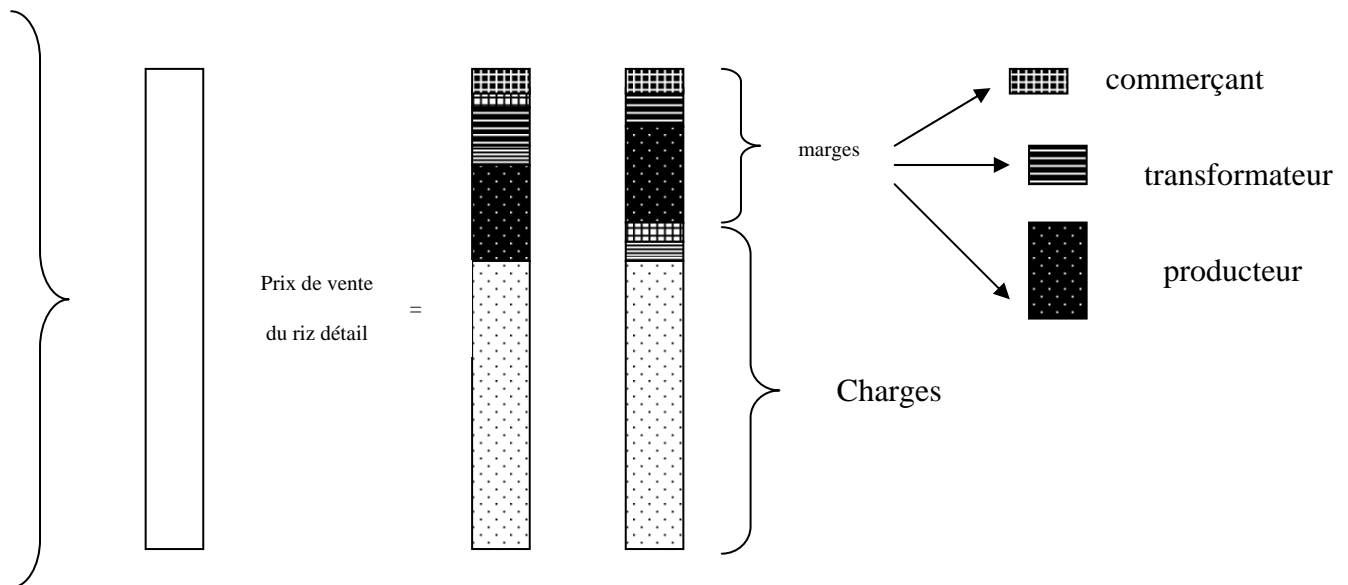
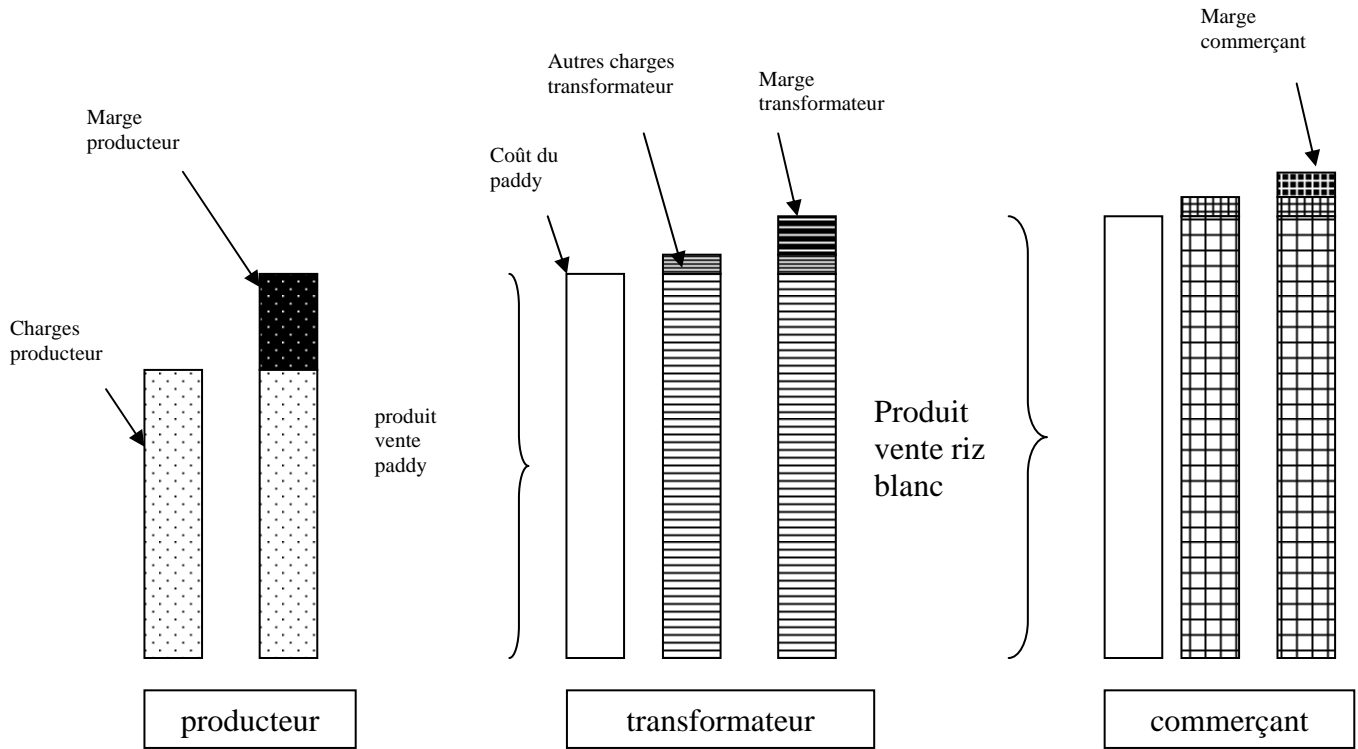
Charges	coût	produits
Achat paddy	670000	Vente de sacs 875 000
Transport paddy → (X°)	5000	Sous-produits ?
Manutention paddy	4000	1 kg = 1250
Emmagasinage/stockage	5000	
Manutention → Etuvage	4500	
Triage	5000	
Etuvage	} 25000	→ Amortissement Combustible Eau Main d'œuvre
Séchage		
Manutention (décorticage)	4000	
Décorticage (65-70 %)	20000	→ même chose
<b>Conditionnement</b>		
Achat emballage	20000	
Ensachage	2000	
Manutention (7 sacs)	1750	
Stockage net	3500	
Transport net/marché	3500	
Taxe de marché	3500	
<b>TOTAL</b>	<b>173250</b>	
<b>Résultat</b>	<b>101 750</b>	

Remarque : c'est un compte d'opération, pas un compte d'acteur

Combien peut-on transformer de paddy en une semaine, par exemple ?

#### 4) Du compte d'acteur au compte de filière : première étape

Le produit d'un compte d'acteur représente une charge pour le suivant qui y ajoute ses propres charges et sa marge, et ainsi de suite (attention, les volumes traités par acteur sont différents ; ici le schéma montre comment se constitue le prix d'une tonne de riz)





## 5) Compétitivité d'une filière :

Travail en plénière

### a. Critères de performance d'une filière :

Brainstorming.

Première formulation : Une filière performante est une filière rentable, équitable, durable.

Qu'est-ce que ça veut dire concrètement : qu'est-ce qu'on met dans « rentable », dans « équitable » ?

Après discussion, on note les points suivants

- \* La rémunération du travail est un critère de rentabilité pour un acteur (et permet de voir également si il y a une certaine équité dans la filière)
- \* Il faut tenir compte également du niveau de risque assumé par chaque groupe d'acteurs, ainsi que du retour sur investissement
- \* Le nombre d'emplois généré par la filière est un critère de performance également

Remarque : Indicateurs : une manière d'évaluer la performance d'une filière peut passer par la comparaison de Consommation par habitant et par an et Production par habitant et par an (ou production nationale et importations) .

### b. Compétitivité non prix

- La compétitivité ne se limite pas au prix.
- La qualité compte aussi.

Qu'est-ce qui fait la qualité d'un riz ?

Première réponse : le gonflement (qui est lié à l' « âge » du riz et à la variété)

Plus généralement, la qualité est liée à :

- variété
  - mode de production
  - transformation → décorticage : brisures  
polissage
  - impuretés
  - conservation
  - conditionnement
- La disponibilité qui est liée à la régularité de l'offre
    - Dépend de la distribution

A la fin du débat sur la compétitivité « non prix », on est finalement revenu à la question « Pourquoi une telle différence de prix entre riz importé et riz local ? » ; des pistes ont été lancées :

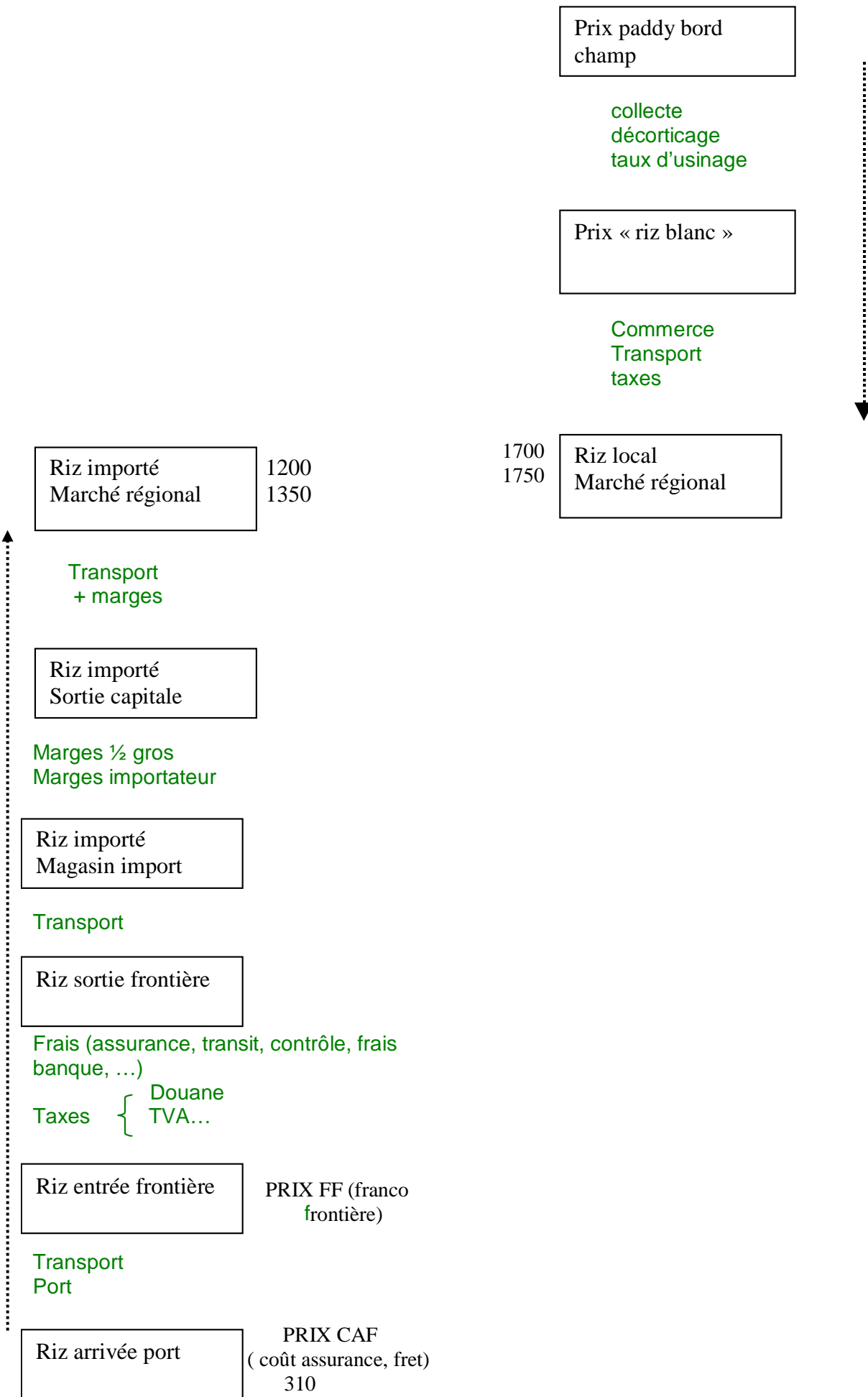
- Subvention
- Taxe / détaxe
- Coûts de production

## 6) Constitution des prix du riz importé et local

(Constitution du prix de parité)

voir schéma ci après (les prix sont des prix guinéens)

Remarque : il y aurait des informations à recueillir pour alimenter ce schéma : liste et niveau des taxes en particulier



## Séquence 5 – Analyse des relations entre acteurs de la filière

### 1) Introduction de la séquence

### 2) Jeu de rôles

#### a. *Constitution des groupes par catégories d'acteurs et présentation des termes de référence*

#### Chaque groupe d'acteurs doit se préparer pendant 1 heure en répondant aux questions suivantes :

- quels sont mes intérêts dans la filière ?
- quelles sont mes craintes générales et celles spécifiques par rapport à chaque catégorie d'acteur ?
- quels sont mes espaces de rencontre avec les autres acteurs ? (Avec tous et avec chacun)
- Quels sont les intérêts communs entre tous les acteurs d'une filière riz ? Quels sont mes intérêts communs avec chaque catégorie d'acteurs ?

#### b. *Préparation par chaque catégorie d'acteurs*

#### c. *Jeu de rôles*

### 3) Compte-rendu

- Attribution du Poste de modérateur « interne »
- Présentation de la répartition des rôles au sein du groupe « **Etat** » : Premier ministre, Ministre de la communication et de la sécurité alimentaire, Ministre du commerce (MC), Ministre de l'Agriculture (MA), Ministre de l'économie et des finances (MEF)
- Introduction par le « ministre de la sécurité alimentaire » :  
Objectif de la réunion : concertation des cadres en vue de renforcer la filière ; place du riz dans économie nationale justifie que état aie pris initiative de la réunion. Il s'agit d'identifier les intérêts des uns et des autres pour la filière, d'analyser les problèmes

#### 1) **Quels sont les intérêts de chaque groupe dans la filière**

##### *Etat*

MEF : l'intérêt de l'Etat est d'organiser la filière en vue de stabiliser la balance commerciale

An passé : importations riz ont coûté 129 milliards de FG en devises qui auraient pu financer 66000 emplois ou 160000 puits

MC : il n'y a pas assez de riz ; forte pression pour importations ; la sécurité alimentaire rend les importations nécessaires

MA le moment est venu de s'organiser ; tous les acteurs sont rassemblés

Chaque catégorie s'exprimera à son tour

Le modérateur donne la parole aux producteurs puis aux transformateurs

##### *Producteurs*

Président de la fédération des OP (6 fédérations locales) : en tant que paysans, nous voulons des choses simples, pas trop de français, rester proche des exploitations. Qu'en est-il de la balance commerciale ?

Au niveau des intérêts des producteurs pour la filière :

Président du Fouta Djallon : Nous ne sommes pas des intellectuels ; ce qui est réclamé à tout moment par les producteurs c'est : disposer d'intrants de qualité à moindre coût, d'accès facile, en temps opportun et avec régularité

Notre intérêt de producteur c'est de produire à moindre coût en grande quantité, ce qui permet de dégager des surplus pour augmenter les revenus.

Nous avons besoin également d'accéder aux informations : techniques, météo, économiques (marché).

Nous rencontrons des difficultés à vendre.

Nous sommes les plus pauvres alors que c'est nous qui créons la richesse.

Nous voulons un prix rémunérateur, mais nous sommes victimes de la concurrence du riz importé.

### *Transformateurs*

Unions nationale des transformateurs : le président donne la parole au rapporteur

Les transformateurs comprennent :

- étuveurs
- décortiqueurs prestataires
- décortiqueurs commerçants
- riziers producteurs

Notre objectif c'est de disposer d'un produit de qualité en quantité importante et d'avoir une clientèle pour bien vendre

### *Commerçants*

Présidente de la chambre de commerce

Cette réunion est salubre ; nous sommes tous fils de paysans

La concertation est indispensable ; or contrairement aux autres filières, cela n'existait pas jusqu'à présent pour le riz.

Les producteurs doivent être mis au centre de la filière

Nous commerçants manquons d'informations sur là où se trouve le riz.

Félicite la fédération de producteurs qui a bien produit.

Un cadre de concertation permet que l'information passe.

Des relations solides renforceront la capacité de négociation en particulier avec les banques.

Il faut savoir bien négocier, y compris l'Etat.

L'Etat doit appuyer la production pour que le prix soit bon.

Producteurs et commerçants sont liés : ils doivent négocier, discuter.

Nous commerçants avons le souci d'aider les producteurs, mais nous devons aussi gagner ...

***Réaction des producteurs*** : pas d'accord, la « bonne relation » dont on parle est celle d'un cheval avec son cavalier : il y en a un qui porte tout le poids de l'autre...

L'intérêt commun c'est la production de riz ; les producteurs ont beaucoup de besoins

Proposition : plutôt qu'augmenter les importations, injecter l'argent pour améliorer les conditions de production

## 2) Quelles sont les craintes

*Ministre du Commerce* : crainte des mouvements sociaux à cause de la conjoncture

Demande : soutenir la production, protéger la production

→ si on se contente de gérer la crise, où est la politique de développement ?

**producteurs** : ont surtout des problèmes de moyens

**commerçants** : demandent une ligne de crédit

Constat de l'Etat : Tout le monde est prêt à s'investir

*Producteurs* :

Craintes : aléas de la nature, comment couvrir le risque ?

Insécurité foncière

Désengagement mal organisé de l'Etat (sans préparation)

Craintes spécifiques :

Vis-à-vis des **commerçants** qui disent que nous sommes tous fils de paysans, est-ce vrai ? :

- usure : les commerçants viennent à la récolte même pour récupérer ce qui leur est dû ce qui montre leur avidité
- intrants : les producteurs ont besoin d'un rapport qualité/prix correct.

Vis-à-vis de l'**Etat** : problème des criquets (on entend que l'« Etat n'a pas les moyens », c'est très inquiétant)

On fait trop de bruit alors qu'il n'y a pas de loi pour protéger les OP

Les OP n'ont pas droit aux exonérations (différences entre OP et ONG, pourquoi ?...)

L'Etat ne nous aime pas trop : les subventions, l'encadrement, le contrôle des engrais ont disparu

*Transformateurs*

Craintes : diminution de la production, augmentation des importations, entrée d'acteurs non spécialisés

Craintes spécifiques vis à vis des producteurs

Des producteurs se transforment en transformateurs :

Autres problèmes rencontrés : performances des équipements, chute du prix de transformation, coût élevé du paddy, impuretés

Il faut dire aux « acteurs fictifs » (producteurs) que c'est risqué pour eux de devenir transformateurs

*Commerçants*

Que les producteurs restent producteurs

S'ils veulent vendre leurs produits, ceux-ci doivent être disponibles à temps

Attendent le respect du contrat : qualité, temps, quantité

« L'argent, c'est un prêt que nous faisons »

En cas de mévente, les fluctuations se font à notre détriment

Problème de la dévaluation, des tracasseries routières

Vis-à-vis de l'Etat, se plaignent du mauvais état de pistes, problème des intrants

Problème de disponibilité : la production n'est pas assez conséquente (et promise à plusieurs...)

### *Etat*

Le problème actuel est que l'Etat ne peut pas faire face à la crise

Craintes : dépendance vis-à-vis de l'extérieur  
Chômage  
Augmentation de l'exode rural  
Baisse des revenus  
Insécurité alimentaire

Un des objectifs : mieux organiser la filière

### **3) Les espaces d'échange**

#### *Transformateurs*

Observatoires  
Interprofession  
Centres de service  
Cadres locaux de concertation  
Chambre d'agriculture

#### *Commerçants*

Foires agricoles  
Interprofession  
Marchés ruraux  
Rencontres réunions bilan de fin d'année des OP

#### *Producteurs*

Dans la pratique, on rencontre les commerçants au marché  
Avec l'Etat c'est la première réunion ; c'est une dynamique à poursuivre...

Discussion : les Foires agricoles permettent l'information, les échanges....

### **4) Quels sont les intérêts communs**

#### *Producteurs*

Tout le monde est d'accord pour que la filière marche...  
Dynamique d'interprofession (pour une transparence de l'information)  
Intrants de qualité  
Réduire les importations  
Augmenter le revenu des producteurs  
Soutenir la filière riz

#### *Transformateurs*

Augmenter la production est un intérêt commun à tous  
/ producteurs : coûts maîtrisés  
/ commerçants : prix acceptables  
/ Etat : diminution des taxes et des impôts  
Diminution du coût de l'énergie

#### *Commerçants*

Chacun reste professionnel dans son domaine  
Bonne répartition des marges  
Relations équitables  
Pas trop de barrières  
Bonne campagne agricole

Circulation de l'information  
Capacité de négociation  
Crédit adapté

*Conclusion de l'Etat*

L'Etat est vu comme une vache laitière  
On a besoin de stabilité socio-économique

#### **4) Synthèse**

*Les débats ont été très riches et animés*

*Ce qui est clair c'est l'intérêt de tous pour le développement de la filière*

*L'intérêt pour la filière a plutôt été compris comme les attentes vis-à-vis de la filière ou des autres acteurs*

***Un point est à souligner : Chaque acteur pense que l'Etat est fautif ;***

*Il ne faut pas oublier qu'on est entrés dans un phase de désengagement, de professionnalisation. Mais il revient à l'Etat de dégager des priorités*

*La part de responsabilité reconnue par chacun est utile :*

*Tous les acteurs reconnaissent leur interdépendance en particulier producteur ⇔ Etat*

*La sauvegarde des intérêts doit tenir compte de cette interdépendance qui peut se traduire dans le cadre de l'interprofession*

*Les intérêts sont plus convergents qu'on n'imagine*

*La filière est une jungle jusqu'à présent : il faut aller vers l'interprofession*

*Ce qui ressort de ce travail : logique de chacun des acteurs qui suscite la prise en compte des intérêts des autres acteurs*

*Question de la représentation, de l'organisation au niveau des maillons*

*Chacun des acteurs exprime le souci de l'amélioration de la filière qui met en jeu 3 niveaux de relations :*

*→ relations internes*

*→ relations avec la nation*

*→ relations avec le marché mondial*

#### **5) Revue de la démarche**

Suggestion des participants : introduire des transformateurs, des commerçants dans les ateliers

## Séquence 6 – Analyse du rôle et de la place des OP dans une filière riz

### 1) Introduction de la séquence

### 2) Travail en plénière

Production collective et enrichissement

#### a. *Liste d'actions menées par des OP dans les différentes étapes de la filière :*

#### 1 Production

Les actions des OP à ce niveau sont multiples ; toutes les OP ne font pas tout, mais tout ce qui est cité ici existe :

##### 11 Approvisionnement en intrants

semences

engrais

produits phytosanitaires

petit matériel

##### 12 Identification des besoins / planification (budget, calendrier)

Pour certains, cela fait partie de l'approvisionnement ; mais il y a des OP qui ne s'occupent que de l'identification des besoins, l'approvisionnement proprement dit étant ensuite pris en charge par d'autres (privés)

##### 13 Crédit

\* Recherche de financements (négociation du crédit, mobilisation de fonds propres, apports personnels)

\* Mobilisation effective, Mise en place du crédit, distribution

\* Recouvrement

##### 14 Négociation des appuis techniques / prestations techniques (dont alphabétisation)

##### 15 Gestion des périmètres (eau) ; maintenance des aménagements

##### 16 Elaboration des comptes d'exploitation des OP des périmètres

Centres de gestion (élaboration de comptes d'exploitation de producteurs individuels) permet de connaître des coûts de production réels

##### 17 Conseil de gestion

expériences en cours : Centre de gestion au Mali, en projet en Guinée

##### 18 Gestion du foncier

#### 2 Mise en marché ou commercialisation

Cela commence par la collecte du produit.

Puis, il peut y avoir des actions de :

##### 21 Stockage Conditionnement

##### 22 Recherche de débouchés

##### 23 Négociation des prix

##### 24 Transport

#### 3 Transformation

Il y a des Organisations de Producteurs qui font du décorticage (delta du fleuve Sénégal, Office du Niger)

En amont ou en aval de la filière, ou de façon transversale, on a cité également des cas :

- d'OP prestataires de services pour d'autres OP : techniques, formation, location de matériels

- d' OP productrices de semence



On a aussi rappelé que les OP contribuent souvent à la recherche, soit comme partenaires des chercheurs, soit parce qu'elles font remonter les besoins des producteurs.

#### **b. Pertinence de ces actions ?**

Sur la longue liste d'actions menées par les OP, lesquelles semblent pertinentes, lesquelles non ?

Un débat animé a eu lieu avec les deux points de vue :

- les actions indiscutablement pertinentes sont celles qui concernent la production ; pour le reste (transformation, commercialisation) ce n'est pas leur travail.

- Les producteurs devraient rester à la production peut-être, mais s'il y a un vide il faut l'occuper. En plus, cela peut être un moyen pour une OP de diversifier ses ressources

*Par exemple, cas de la transformation dans le delta du fleuve Sénégal :*

*Du fait du désengagement de l'Etat, et du retrait des opérateurs privés, des OP ont été amenées à combler le vide ; cela peut être économiquement intéressant : une société est en cours de constitution où les OP sont actionnaires, mais où le travail sera fait par des salariés...*

#### **c. Critères de décision**

On a donc approfondi la discussion sur les critères qui permettent de dire s'il est pertinent pour une OP de s'engager dans une action : Il ressort qu'il y a des conditions à remplir :

- Disposer de l'expertise (savoir- faire et information)

*Remarque : « c'est en forgeant qu'on devient forgeron », même si on ne sait pas au départ, on peut apprendre...*

- Avoir de la disponibilité / du temps

- Avoir les moyens financiers et matériels

- L'action doit être rentable

Mais la simple prise en compte de ces critères « classiques » ne satisfait pas tout le monde. « Est-ce que les producteurs vont continuer à mettre au point des innovations que d'autres vont récupérer ? » On doit évoluer.

Il est important aussi de créer des emplois ruraux, les OP sont peut-être les mieux placées pour le faire

### **3) Synthèse**

Après discussion, la conclusion est qu'il faut intégrer ici aussi la notion de compétitivité : Une OP peut (doit) s'impliquer dans une action si elle est compétitive.

Pour cela :

- il y a des besoins en connaissances (**expertise et information**)

- l'action doit trouver sa place dans une organisation structurée (ce qui met en cause le niveau d'organisation, mais également la stratégie de l'OP, et les alliances effectives ou possibles)

- l'OP doit disposer des moyens humains et matériels nécessaires

Cela passe par le renforcement des capacités des OP, par leur structuration au sein de coopératives, d'unions (distinguer les OP locales et régionales )

### **4) Revue de la démarche utilisée**

Prendre plus de temps avec les leaders d'OP sur cette séquence

Ne pas négliger les actions au niveau institutionnel

Tirer parti des expériences en cours : si on sait qu'il y a des expériences positives, demander aux gens de les présenter (leur donner du temps pour préparer)  
Insister sur les besoins pour réussir les actions (formation, information, en interne ou à l'extérieur)

## **Séquence 7 – Elaboration du scénario pédagogique des ateliers nationaux**

### **1) Introduction de la séquence**

### **2) Présentation du récapitulatif du scénario utilisé et à reprendre**

Révision de la structure des différentes séquences ; dans l'ensemble, la démarche a été validée ; on a cependant insisté sur la nécessité de prendre plus de temps pour les séquences 4 (3 demi-journées au lieu de 2) et 6 (2 demi-journées au lieu d'une).

Les informations à collecter (ou à faire collecter par les participants) avant l'atelier ont été recensées

### **3) Identification des obstacles liés à l'organisation des ateliers nationaux**

Un long temps a ensuite été consacré à la pédagogie des ateliers nationaux.

Les points suivants ont été abordés :

- Langue : après discussion, l'option du français a été retenue car la traduction en langue nationale de certains termes demanderait un trop gros travail dans le temps disponible (il faut envisager de le faire à moyen terme cependant)
- On a rappelé l'importance du choix des participants (termes de référence à transmettre aux OP pour les désigner) et de la taille du groupe (assez nombreux pour être riche, pas trop pour ne pas avoir trop d'inertie : entre 15 et 20 semble raisonnable)
- Il ne faut jamais « forcer » pour accélérer : mieux vaut traiter un point de moins et laisser chacun s'exprimer
- Noter les questions qu'on ne traite pas sur le moment et prévoir un temps pour y revenir en fin d'atelier (ou en fin de séquence)
- Ne jamais mettre en doute ou laisser mettre en doute la parole de quelqu'un ; amener chacun à exprimer clairement ce qu'il pense
- Tenir compte des problèmes d'actualité qui sont ceux des producteurs même si cela oblige à modifier un peu le programme prévu : les participants viennent avec leurs préoccupations, il ne faut pas les ignorer ; par contre, on doit éviter de laisser parasiter tout l'atelier par des problèmes « hors sujet » : réserver un temps pour la discussion par exemple et l'annoncer dès le départ