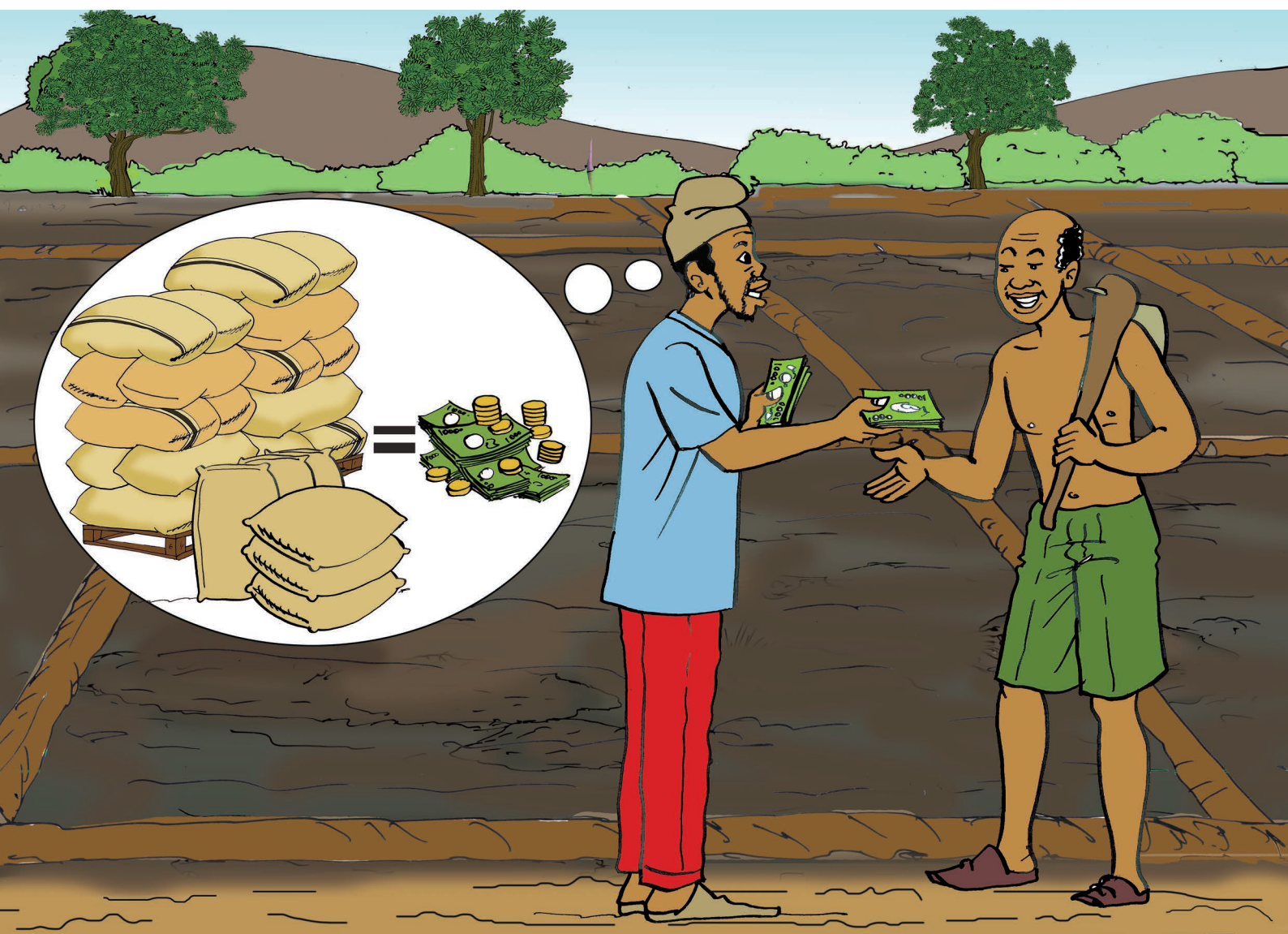


MODULES DE FORMATION

Développement des capacités entrepreneuriales des acteurs du niveau micro et leur renforcement pour la promotion des CVA à travers les approches FBS, VL et AC



En tant qu'entreprise fédérale allemande, la GIZ soutient le gouvernement allemand à atteindre ses objectifs dans la coopération internationale pour le développement durable.

Publié par :

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Conjointement élaboré par :

Programme Promotion de l'Agriculture III et AFC Consultants

Contact:

Programme Promotion de l'Agriculture (ProAgri)

République du Bénin

T +229 21 30 70 08

F +229 21 31 13 35

E giz-benin.bj@giz.de

I www.giz.de

Responsable :

Joachim BECKER (Chargé de projet)

Equipe de conception :

Alain Codjo OFIO, Clovis GBEWEDO et Cynthia DAKIN

Illustration/Graphisme :

Dossou Paul KPITIME

Avec la collaboration de :

Rodrigue Yenoukounmè SOGAN

Edition :

Mars 2019

Imprimerie :

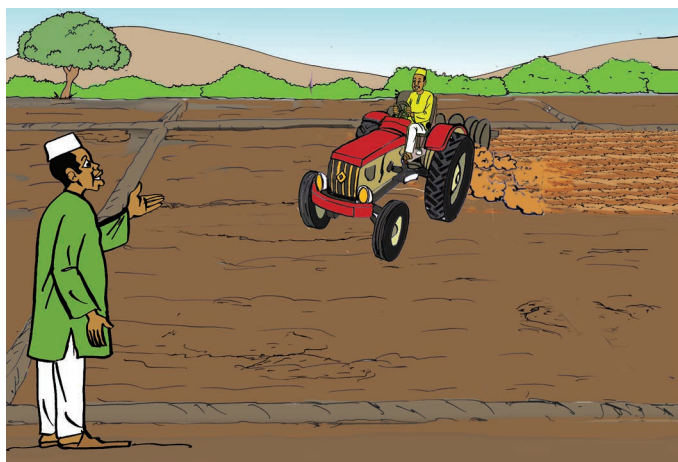
GUEMEIL

Table des matières

Module 1 : Ma responsabilité et ma réussite en tant qu'entrepreneur agricole	4
1.1. Outils d'analyse des facteurs du succès : la roue du succès	5
1.2. Quelques approches pour améliorer certains facteurs de succès	7
Module 2 : Où et comment vendre ma production – le marché	8
2.1. Comment fonctionne le marché ?	8
2.2. Comment est donc fixé le prix sur le marché ?	9
2.3. Comment varie le prix en fonction de l'offre et de la demande	10
2.4. Pourquoi le producteur n'arrive pas toujours à obtenir de bons prix sur le marché ?.....	11
2.5. Que dois faire le producteur pour obtenir de bons prix sur le marché ?	12
Module 3 : Ma chaîne de valeur (CV) et ma réussite dans un cluster	13
3.1. Qu'est-ce qu'une chaîne de valeur et quelle est son importance ?	13
3.2. Qui gagne de l'argent dans ma Chaîne de Valeurs	15
3.3. Importance des relations d'affaires et de se mettre en réseau cluster	15
3.4. Les étapes essentielles pour une bonne contractualisation dans un cluster.....	18
Module 4 : Mobilisation des services ; utilité et rôle des OPA	19
4.1. Quels sont les avantages à rechercher les services en groupe avec d'autres producteurs ?	19
4.2. Quels sont les types de services qui existent en agriculture ?	20
4.3. Que doit faire une coopérative pour obtenir ce service au profit de ses membres ?	21
4.4. Conditions à remplir par l'OPA pour mobiliser efficacement les services ?	23
Module 5 : Mon calendrier agricole : comment et pourquoi ?	24
5.1. Notion de calendrier	24
5.2. Calendrier agricole : Comment l'élaborer ?	25
5.3. Utilités du calendrier agricole	26
Module 6 : Connaitre les unités pour bien estimer mes ressources	27
6.1. Outils de mesure des facteurs de production agricole	27
6.2. Quel est l'outil fiable de mesure de la parcelle ?	27
6.3. Outils de mesure des quantités de produits	29
Module 7 : Entrée et sortie d'argent, savoir si on gagne !	31
7.1. Comment savoir si je fais profit ou perte ?	31
7.2. De quels outils je dispose pour choisir les meilleures pratiques ?	32
7.3. Calcul du profit et du coût unitaire à partir des notes de sorties et d'entrées d'argent	32
Module 8 : Mes entrées et sorties d'argent dans l'année ; comment je les équilibre ?	35
8.1. Calcul de solde financier prévisionnel de l'année	35
8.2. Amélioration du solde financier prévisionnel de l'année	37
8.3. Quelques idées d'amélioration de la productivité et de diversification des activités agricoles	39
Fiches d'application du producteurs	35

Module 1 :

Ma responsabilité et ma réussite en tant qu'entrepreneur agricole



Histoire de vie :

Depuis quelques années, le charbon de bois n'est plus disponible et coûte cher le village Albarika de Gouno. Cependant, la plupart des ménages continue d'utiliser les foyers traditionnels mais se plaignent de ce problème. Amina et son mari ont installé un foyer amélioré à charbon Nansu de bois au prix de 2500F. Le ménage a gagné 100F par jour d'utilisation du bois.

Questions+	Réponses	
<p>Que montre cette histoire ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cherté et indisponibilité du bois de chauffage • Deux possibilités de réactions • Orientation de problèmes (Utilisation de foyers traditionnels de cuisson à charbon + plaintes) • Orientation vers solutions (Utilisation de foyers améliorés de cuisson à charbon) 	
<p>Quels sont les avantages et inconvénients de chaque type de réaction ?</p>	<p>Avantages orientation problème</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assistances externes • Argent gratuit • Partage de sa peine 	<p>Avantage orientation solutions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bonne estime de soi • Indépendance financière • Autosuffisance • Epanouissement • Bon exemple de réussite et référence dans la communauté • Dignité • Développement d'esprit de créativité
	<p>Inconvénients orientation problèmes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dépendance entière de l'extérieur • Mauvaise estime de soi • Situation s'empire • Exode rural • Divorce • Mendicité • Vol 	<p>Inconvénients orientation solutions</p> <ul style="list-style-type: none"> • RAS

<p>Existe-t-il des situations pareilles dans votre localité ? quels ont été les cas de réussite ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Situation d'indisponibilité d'engrais- initiatives propres pour régler ce problème • Situation d'inondation – initiative propre pour régler le problème • Situation de sécheresse- tentatives pour contourner cette difficulté • Attaque parasitaire de vos culture- qu'avez-vous fait quand les autorités ne réagissaient pas ?
<p>Qu'est-ce que la responsabilité ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fait d'accomplir et d'assumer des devoirs et d'assumer les conséquences positives et négatives des actes posés • Fait de prendre des initiatives propres pour trouver des solutions • Fait de choisir et en assumer les conséquences

Je retiens que :

- Devant chaque situation, il est plus avantageux de se tourner vers les solutions que se tourner vers les problèmes.
- Je dois régler mes problèmes par moi-même.
- Chaque situation est une opportunité pour un entrepreneur et il a l'entière responsabilité de la saisir.
- Je suis responsable de ma réussite et de mon échec.

1.1. Outils d'analyse des facteurs du succès : la roue du succès

Cette session propose un outil qui permet à chacun d'analyser ses facteurs de succès. Cet outil est la roue du succès.

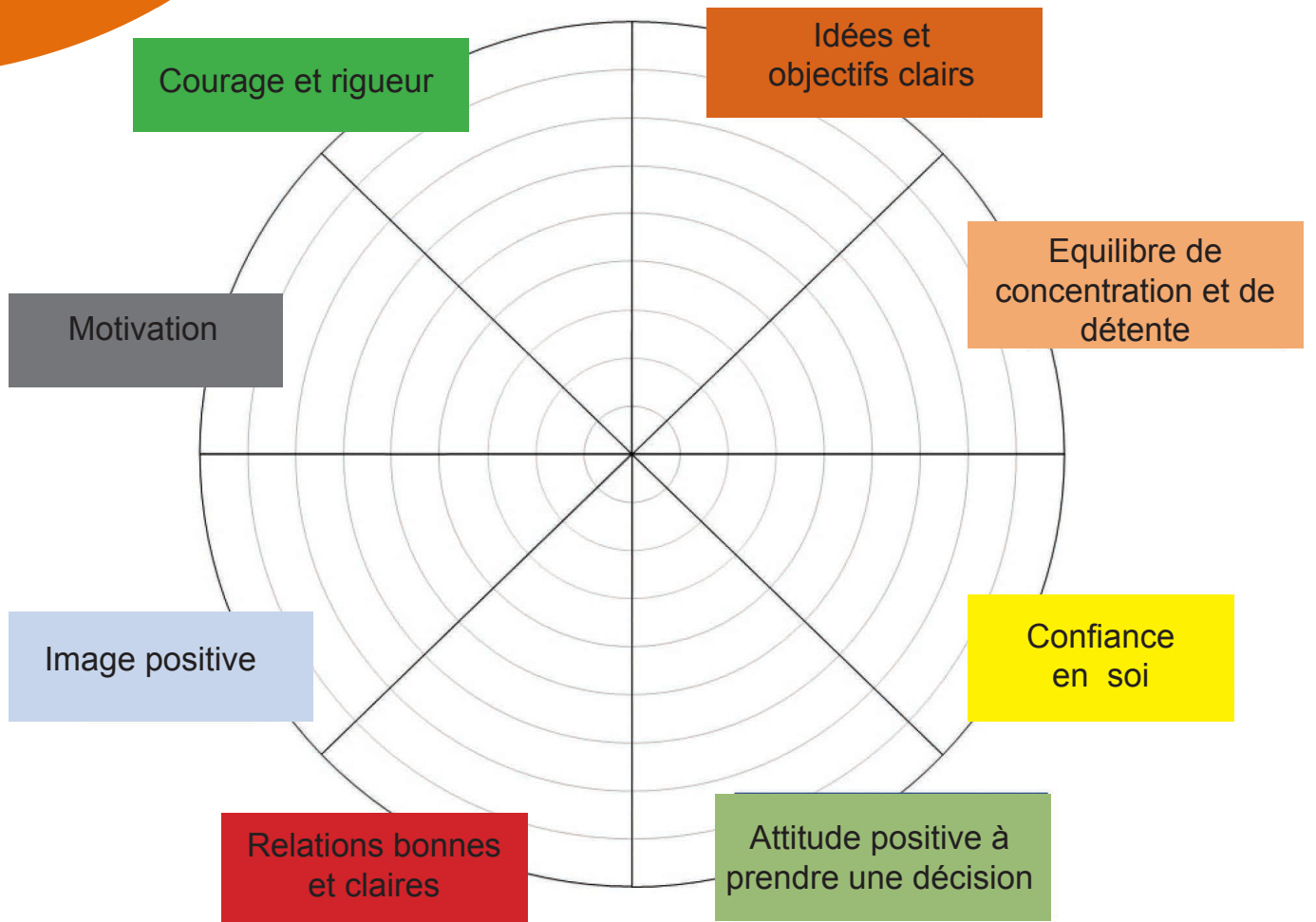
Consigne :

1) Chacun s'évalue sur une échelle de 1 à 10 selon sa position pour chaque facteur de réussite. Ensuite, il dessine sa roue.

2) Votre roue est-elle équilibrée ?

3) Si non, quelles actions proposez-vous pour l'équilibrer ?

4) Que pensez-vous faire pour atteindre de plus grands succès ?



1.2. Quelques approches pour améliorer certains facteurs de succès

Facteurs	Quelques exemples de solutions pour s'améliorer
Idées et objectifs clairs	<p>Se poser les questions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qu'est-ce que je cherche à être ? • Que dois-je faire pour l'être ? • Pourquoi je dois faire cela ? • Qu'est-ce que je vais y gagner ? • Quel risque je prends à le faire ? • Comment savoir si j'ai atteint ce que je cherche
Confiance en soi	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer le dialogue intérieur ; avoir de discours intérieurs plus • objectif et positif, de façon à éviter une dévalorisation • Construire sa propre échelle de valeur, se détacher du passé, • croire à ce qu'on pense et veut être • Passer à l'action à petits pas et être fier de soi même à chaque • étape réussit
Relations bonnes et claires	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer sa communication (franchise, courtoisie, compréhensible) • Ne pas « avoir toujours raison », faire confiance • Ne pas feindre l'intérêt • Accepter la différence et être tolérant...
Motivation	<ul style="list-style-type: none"> • Se lancez soi même des défis • Faire à chaque étape le point de ses progrès • S'entourer de personnes positives ayant les mêmes objectifs • Rester positif dans les pensées

Je retiens que :

- Pour obtenir des succès, il faut se fixer des objectifs clairs.
- Je dois identifier ce qui m'empêche d'atteindre mes objectifs et travailler à l'améliorer.
- Toute situation est une opportunité qu'on peut saisir pour mieux réussir.

Module 2 :

Où et comment vendre ma production – le marché

2.1. Comment fonctionne le marché ?







Exploitation de l'image

Questions	Réponses
Quelle analyse faites-vous de l'image ?	<p>L'image montre une scène de marché avec :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les Producteurs qui sont concurrents ou partenaires • Les Acheteurs qui sont concurrents ou partenaires • Les Prestataires de services : Transporteurs, Chargeurs, etc. • Les conditions du marché : Hangars, Information sur le marché
Quels sont les principaux rôles du marché ?	<p>Le marché a 3 rôles :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organiser la rencontre des vendeurs avec les Acheteurs • (Rencontre de l'offre et de la demande) • Permettre de fixer le prix du produit • Influencer les quantités de produits échangés
Quel est le but commun des Vendeurs et Acheteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Recherche du profit sur le même produit mis en marché par le producteur
Quels problèmes naissent de la recherche du profit par tous ?	<ul style="list-style-type: none"> • Le problème principal est l'instabilité des prix (baisse ou hausse importante des prix) ; • Cette instabilité des prix peut entraîner la mévente (prix trop fort) et les paiements en retard aux producteurs (prix trop faible).

Je retiens que :

- Dans le marché, je ne décide pas seul du sort de mon produit ; tous les autres acteurs du marché cherchent à faire du profit sur mon produit comme moi-même ;
- A cause de cela, les prix sont très souvent instables et il peut avoir la mévente ou des paiements en retard.

2.2. Comment est donc fixé le prix sur le marché ?

Qui décide du prix :	Réponse
<p data-bbox="260 488 600 521">Est-ce le producteur ?</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Non ; le producteur ne peut qu'accepter ou refuser le prix proposé par l'acheteur • Il est parfois aussi obligé de s'aligner sur les prix proposés par les autres producteurs
<p data-bbox="244 866 616 900">Est-ce le commerçant ?</p> 	<p data-bbox="767 907 1489 1025">Non ; le commerçant est obligé de s'adapter aux prix fixés par les autres acteurs du marché pour négocier le prix avec le producteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il doit tenir compte du prix que le consommateur acceptera de payer ; • Il doit également tenir compte du prix fixé par les autres commerçants comme lui.
<p data-bbox="228 1247 632 1281">Est-ce le transformateur ?</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Non, ils arrêtent plutôt d'acheter quand le prix est trop cher pour eux • Ils décident leur prix d'achat en fonction de la qualité du produit, de leurs charges de transformation et du prix de vente des produits transformés.
<p data-bbox="228 1628 632 1662">Est-ce le consommateur ?</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Non, ils achètent selon leurs moyens, la période de l'année, le prix du produit par rapport au prix d'autres produits concurrents.

Si aucun acteur tout seul ne peut imposer un prix du marché, qu'est-ce qui donc permet de fixer le prix ? C'est donc la quantité de produit offert (Offre) comparée à la quantité de produit demandé (Demande) qui permet de fixer le prix.

2.3. Comment varie le prix en fonction de l'offre et de la demande

Que se passe-t-il quand la demande est supérieure à l'offre ?



- Il y a plus de consommateurs (demandeur) que de producteurs
- Il n'y a pas assez de produit pour tous les consommateurs
- ceux qui veulent être sûrs d'avoir du produit vont devoir payer plus cher et les prix pratiqués vont augmenter.

Que se passe-t-il quand l'offre est supérieure à la demande ?



- Il y a plus de producteurs (avec de gros stocks) que de consommateurs
- Il y a beaucoup de produit disponible
- et ce sont les producteurs qui acceptent de vendre au prix le plus bas qui vont vendre en premier

Je retiens que :

- Personne ne peut se lever et fixer tout seul les prix des produits agricoles sur le marché.
- Les prix changent en fonction de l'offre (la production) et la demande (les choix des consommateurs).

2.4. Pourquoi le producteur n'arrive pas toujours à obtenir de bons prix sur le marché ?

Plusieurs problèmes expliquent le fait que le producteur n'a pas de bons prix sur le marché. Ci-dessous sont présentés les plus importants problèmes à la base de la baisse continue des prix aux producteurs.

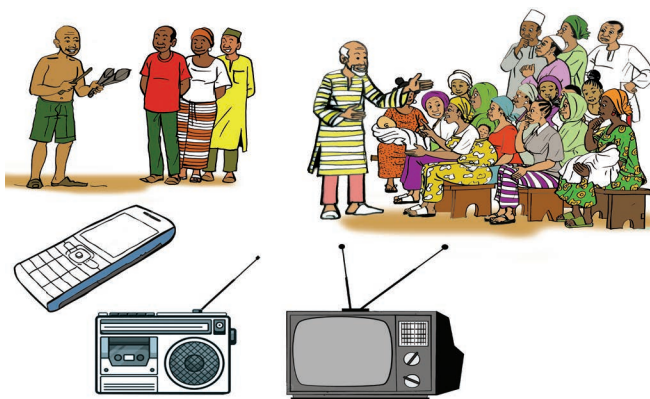
Problèmes à la base de la baisse des prix aux producteurs	Pourquoi ce problème ?
Faible information sur l'évolution des prix sur le marché	<ul style="list-style-type: none">• On ne s'informe pas nous-même sur les prix ;• Les producteurs qui sont informés des prix ne partagent pas avec les autres producteurs ;• Les services qui doivent nous informer sur les prix ne le font pas bien
Faible capacité de négociation des prix par les producteurs	<ul style="list-style-type: none">• On ne s'entend pas, chacun cherche seul son marché ;• Même quand on retient un prix de vente, tous les producteurs ne respectent pas ;• Tout le monde produit la même chose dans le même temps et donc il y a trop de produits sur le marché.
Faible lien d'affaire avec les autres acteurs (Fournisseurs d'intrants, Commerçants et Transformateurs)	<ul style="list-style-type: none">• On ne fait pas confiance aux Acheteurs (commerçants et transformateurs) ;• On n'échange pas assez avec les Acheteurs• On se méfie des Acheteurs car on pense qu'ils sont à la base de nos problèmes

Je retiens que :

- Le producteur n'obtient pas toujours de bons prix sur le marché parce qu'il n'est pas bien informé des prix, n'arrive pas à bien négocier avec les acheteurs et n'entretient pas des relations durables avec les autres acteurs.

2.5. Que doit faire le producteur pour obtenir de bons prix sur le marché ?

Améliorer son information sur le marché en étant solidaire avec les autres producteurs



En s'informant à travers la radio, la télévision, auprès des conseillers agricoles et des responsables de la coopérative



En réalisant une mini-étude de marché ; ceci revient à s'informer directement auprès des partenaires sur le marché pour connaître les quantités, les qualités et les moments propices pour vendre.

Se mettre ensemble avec les autres producteurs pour négocier les prix



En se mettant en coopérative et en regroupant les produits pour réaliser la vente groupée

Travailler ensemble avec les autres acteurs en se faisant confiance



- Non, ils arrêtent plutôt d'acheter quand le prix est trop cher pour eux
- Ils décident leur prix d'achat en fonction de la qualité du produit, de leurs charges de transformation et du prix de vente des produits transformés.

Je retiens que :

Pour bien vendre, je dois avoir des informations sur le marché, adhérer à une coopérative pour bénéficier de sa meilleure capacité de négociation et me mettre en relation de confiance avec les autres.

Module 3 :

Ma chaîne de valeur (CV) et ma réussite dans un cluster

3.1. Qu'est-ce qu'une chaîne de valeur et quelle est son importance ?

3.1.1. Que désire le consommateur ?



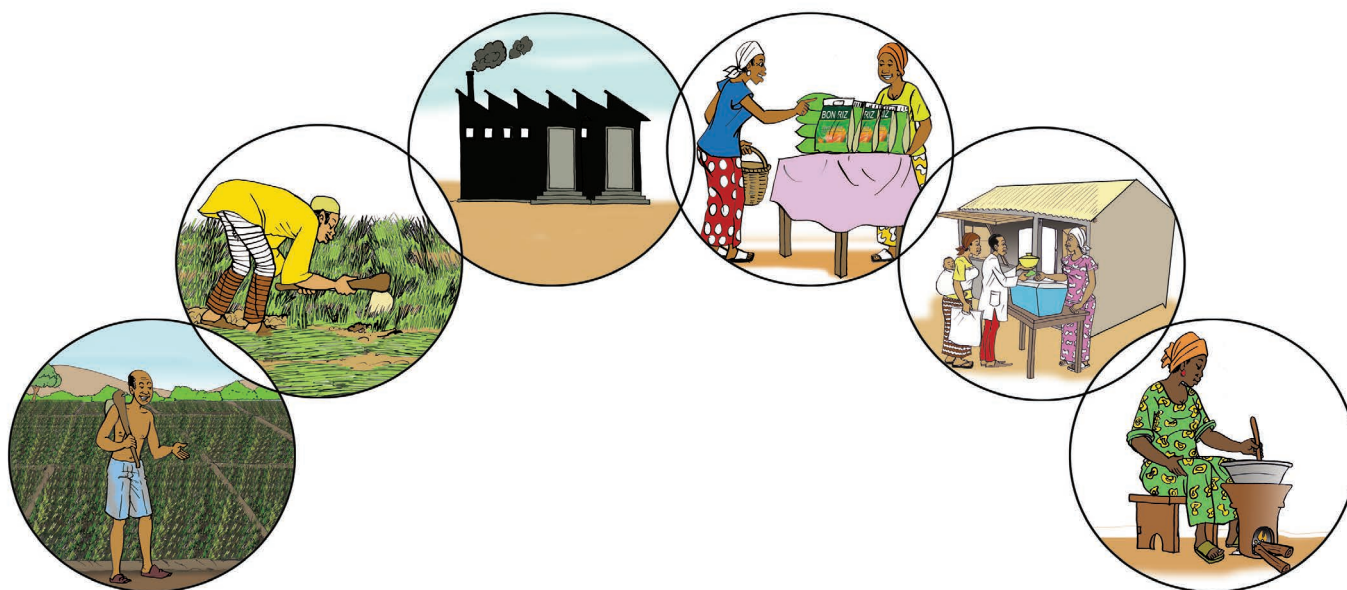
Questions	Réponses
Que voyez-vous sur l'image ?	<ul style="list-style-type: none"> • Une femme, une consommatrice qui a le choix entre plusieurs riz mais préfère acheter un riz de bonne qualité, bien emballé
Pourquoi refuse-t-il les autres riz ?	<ul style="list-style-type: none"> • Parce qu'ils sont sales, pas bien présenté, rapport qualité prix médiocre ...
Quelles sont les exigences du consommateur ?	<ul style="list-style-type: none"> • Qualité (riz propre, pas collant, long grain, gonflable, bien emballé...) • Quantité (différents conditionnements de 1 kg, 2 kg, 5 kg, 25 kg et autres) • Prix (relativement abordable) • Régulièrement disponible
Quelles sont les conditions pour qu'il obtienne le riz qu'il désire ?	<ul style="list-style-type: none"> • Une bonne production qui exige terre fertile, qualités des intrants, des services de conseil et de prestation agricole • disponibles, disponibilité de financement / crédit, le savoir-faire ITK • Une bonne transformation qui exige, le savoir-faire, les bonnes pratiques de transformation, de bon triage, de bons emballages,

Je retiens que :

Je peux gagner beaucoup d'argent si je produis ce que veut le consommateur car je vendrai vite et de plus grandes quantités.

3.1.2. Qu'est-ce qu'une chaîne de valeur ?

Questions	Réponses
Que vendez-vous comme produits ?	<ul style="list-style-type: none"> • Riz, maïs, soja, anacarde...
Quels types de riz vendez-vous ?	<ul style="list-style-type: none"> • IR841, BL 19... • Riz étuvé long grain • Riz blanc
Qui est le dernier acteur chez qui le riz est consommé ?	<ul style="list-style-type: none"> • Les ménages. • Les écoles • Les prisons • Les restaurants
Qui sont les différents acteurs qui travaillent à mettre le produit à sa disposition ?	<ul style="list-style-type: none"> • Semenciers, • producteurs de paddy, • transformateurs, • grossistes, détaillants
Quelles relations existent-ils entre les acteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Vente et achat • Négociation et fixation de prix • Demande et Offre de services



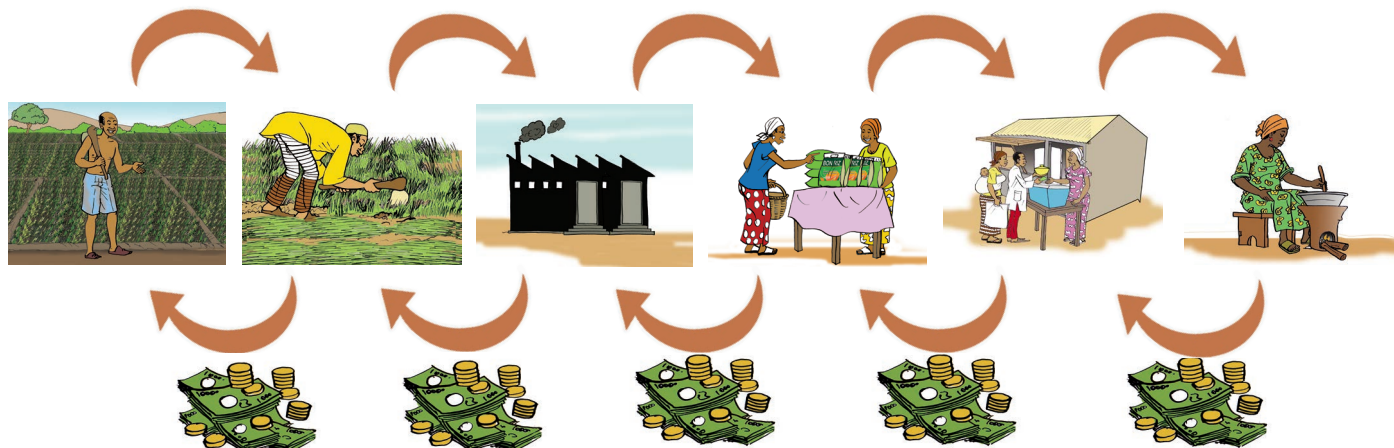
Cette image illustre ce qu'est une Chaîne de Valeur et présente les relations entre acteurs.

Je retiens que :

- Une chaîne de valeur est le produit final à vendre à un consommateur et l'ensemble des catégories d'acteurs qui travaillent afin que ce produit soit disponible auprès des consommateurs.
- Tous les acteurs d'une chaîne de valeur dépendent fortement l'un de l'autre. Ils doivent travailler ensemble pour mieux satisfaire les consommateurs.
- Je ne dois pas chercher à être le seul à gagner dans ma chaîne de valeur si non, les autres acteurs n'existeraient plus et la chaîne disparaîtrait.

3.2. Qui gagne de l'argent dans ma Chaîne de Valeurs

- Tous les acteurs sauf le consommateur (fournisseurs d'intrants, producteurs, transformateurs, commerçants) ont des produits à vendre et ils recherchent de l'argent
- Le consommateur a de l'argent et recherche un produit avec des caractéristiques définies. C'est lui qui paie tous les autres acteurs de la chaîne de valeur.
- Pour que tous les acteurs économiques de la chaîne de valeur aient de l'argent, chacun doit bien jouer son rôle afin que le produit soit bien vendu.



Je retiens que :

C'est le consommateur final qui paie tous les acteurs d'une chaîne de valeur. Il est très important de bien identifier ses besoins et de lui offrir le produit acceptable au prix qu'il est prêt à payer.

3.3. Importance des relations d'affaires et de se mettre en réseau cluster

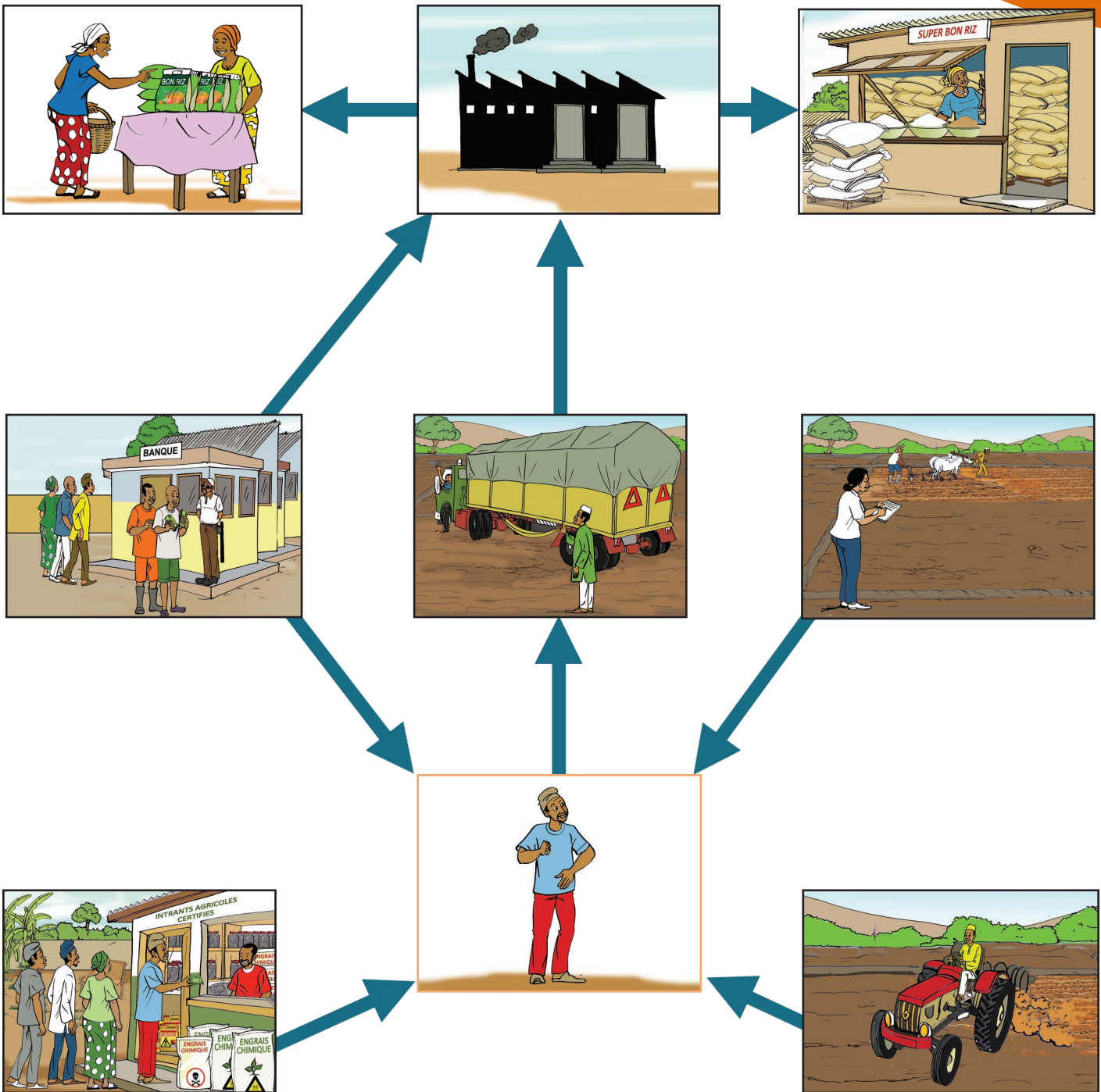
Exercice :

Un grossiste de Cotonou lance une commande de 50 tonnes de soja grain auprès de Irékatché, un producteur de soja de la commune de Glazoué. Il désire un produit uniforme de variété TGX 119 -14F. Il précise la période de livraison (première livraison en Décembre et deuxième en mars) du produit à livrer à son magasin et précise qu'il en aura besoin chaque année et pour longtemps

Questions	Eléments de réponse
Comment les producteurs de cette localité peuvent-ils satisfaire cette commande ?	<ul style="list-style-type: none"> • En se mettant ensemble • En choisissant les meilleurs producteurs ayant de bonne moralité • En ayant les facteurs de productions nécessaire et au bon moment • En ayant les services agricoles au bon moment
Quels sont les acteurs nécessaires qui rentrent en jeu	<ul style="list-style-type: none"> • Les semenciers • Les producteurs • Les ouvriers / la main d'oeuvre • Les prestataires de services (tractoristes...) • Les SFD pour le préfinancement de la campagne • Les transporteurs

Questions	Eléments de réponse
Comment mobiliser les acteurs et quelle collaboration mettre en place pour garantir la livraison chaque année	<ul style="list-style-type: none"> • S'organiser en groupes de producteurs par village et collecter et vendre les produits en groupe • Se mettre en réseau d'affaire avec les autres acteurs - • Cluster • S'entendre sur une collaboration de longs termes • Etablir des principes de collaboration • S'entendre sur les conditions
Comment garantir l'engagement de chaque acteur	<ul style="list-style-type: none"> • Etablir un contrat qui fixe les conditions de travail, les obligations et droit de chacun
Comment réussir la mise en réseau dans un Cluster	<ul style="list-style-type: none"> • Bien s'organiser entre producteurs • Bien identifier les acteurs importants et les avoir dans le cluster • Veiller à ce que tous les acteurs soient consentants, motivés et gagnent au sein du cluster • Améliorer la confiance dans les relations • Avoir un facilitateur pour accompagner le fonctionnement du cluster • Avoir un modèle de contractualisation adapté
Les avantages d'être dans un cluster	<ul style="list-style-type: none"> • Vendre avant de produire et dans un climat de sécurité et d'assurance • Avoir un marché fidélisé et durable • Avoir accès aux intrants de qualité avec des facilités de pré-financement • Avoir les services de qualité à temps sans tracasserie • Possibilité de négociation de financement interne et externe à la chaine • Accéder facilement au crédit car les SFD ont plus de confiance et de garantie • Réduction de coûts de production • Bénéficier de ristourne dans le cas de bonne vente • Mieux planifier son propre développement • Stabilité dans le travail et plus de perspective d'évolution • Traçabilité facile pour l'acheteur et disposition du produit à temps

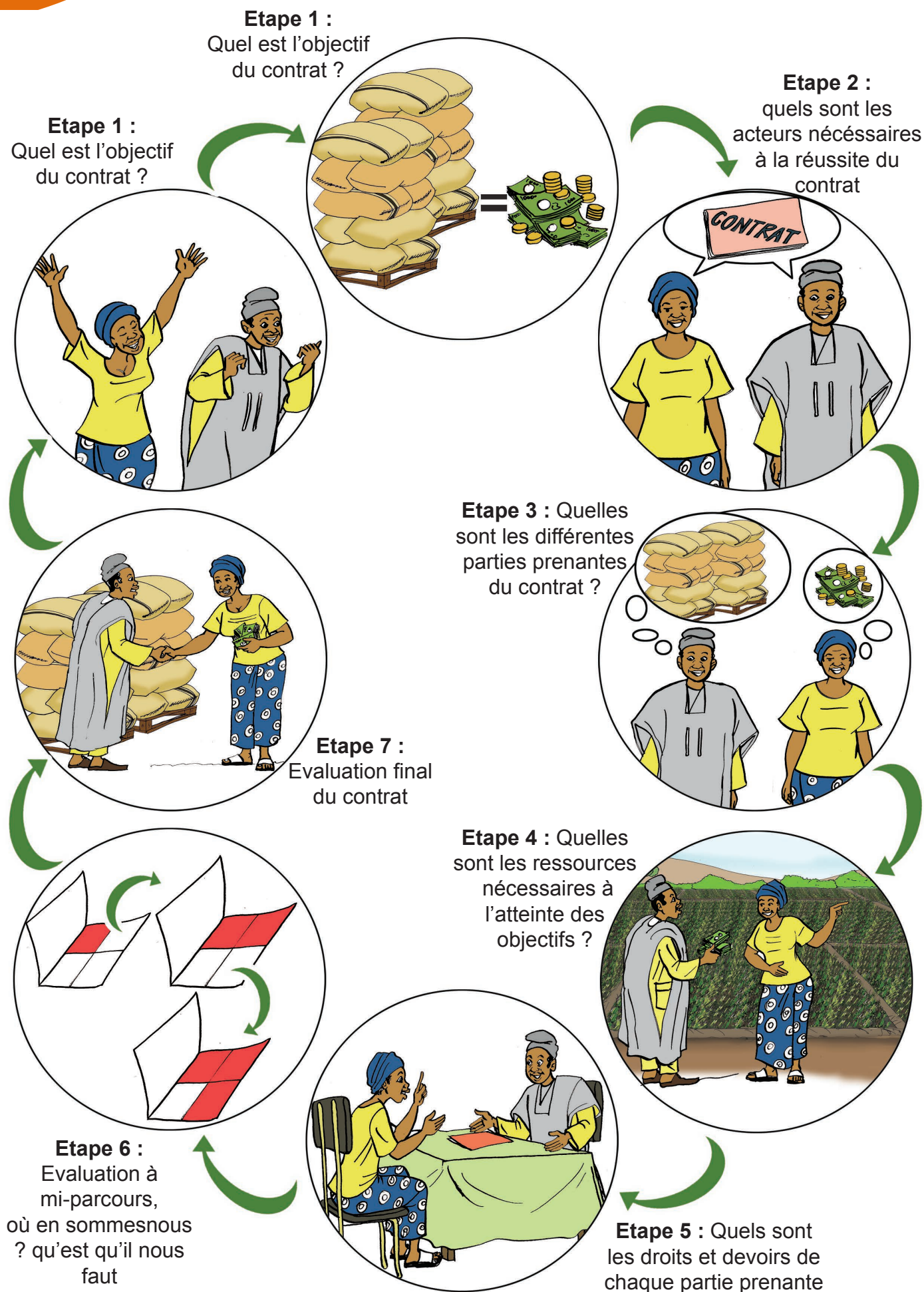
Image d'un modèle de Cluster



Je retiens que :

- Etre dans un Cluster accroît mes chances pour avoir plus de revenus sur long termes et améliorer les conditions de vie de ma famille.

3.4. Les étapes essentielles pour une bonne contractualisation dans un cluster



Module 4 : Mobilisation des services ; utilité et rôle des OPA

4.1. Quels sont les avantages à rechercher les services en groupe avec d'autres producteurs ?

Jeu de rôle : Conversation téléphonique entre Bio (le Producteur) et Moussa (le tractoriste)

Bio	:	Allo ! Bonjour, c'est Moussa le tractoriste ?
Moussa	:	Oui, bonjour. C'est bien moi, Moussa, le grand tractoriste. C'est qui ? Que voulez-vous ? Qui vous a donné mon numéro ?
Bio	:	On m'appelle Bio, le plus gros producteur de mon village ; J'ai eu votre numéro auprès de notre Conseiller Agricole ; J'ai 5 ha de champ de soja à labourer cette semaine même ; c'est très urgent, voyez-vous ?
Moussa	:	Ok pas de problème. Je labore 1 ha à 30 000 FCFA donc les 5 ha font 150 000 FCFA ; Je peux vous labourer les 5ha en une journée ; Vous devez payer mon déplacement, vous êtes où ?
Bio	:	Je suis à Tchoumi-Tchoumi ; Je suis d'accord pour les 150 000 FCFA ; Pouvez-vous venir déjà demain ? Si possible, sachez que je vous ferai cadeau d'un gros poulet de mon poulailler
Moussa	:	Je suis à plus de 100 Km de vous, mon déplacement aller et retour fait 50 000 FCFA
Bio	:	Normalement, on ne paie pas le déplacement du tractoriste mais vu que je suis pressé, j'accepte de vous aider un peu ; je vais payer 30 000 F pour votre transport
Moussa	:	50 000 F ou rien ; c'est à prendre ou à laisser !
Bio	:	Ok d'accord, je n'ai pas le choix. A demain donc !

Le lendemain, jour prévu pour l'arrivée de Moussa, Bio l'appelle pour s'informer mais sans succès ; Moussa ne décroche pas.

Bio décide alors d'aller se confier au Conseiller agricole qui lui a donné le numéro de téléphone de Moussa. Bio appelle donc le Conseiller agricole qui lui recommande de voir les autres producteurs qui sont dans les besoins et s'associer. Bio collecte donc les demandes auprès d'autres producteurs et envoie un message (écrit ou vocal) à Moussa pour l'informer de l'augmentation de la superficie à labourer. Il appelle aussitôt Moussa qui décroche avec empressement !

Bio	:	Bonjour Moussa, d'autres producteurs aussi cherchent à faire le labour. On est 5 maintenant et on a au total 25 ha à faire labourer. Mais ils disent que c'est 28 000 FCFA ils sont prêts à payer.
Moussa	:	Oui, Moussa, c'est maintenant tu es arrivé. Je suis d'accord avec ta proposition de 28 000 F/ha mais vous allez payer les 50 000 F pour mon transport. Je viens aujourd'hui même réaliser votre travail.

Comme promis, Moussa alla à Tchoumi-Tchoumi et réalisa le labour comme prévu.

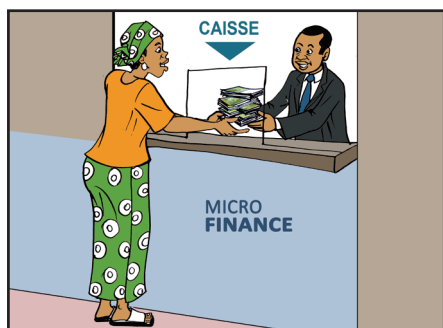
Exploitation du jeu de rôle : Qu'est-ce que vous avez vu ?

Questions	Réponses
Quelle est la leçon à retenir ?	Lorsqu'on se met en groupe, on obtient le labour au tracteur de manière sûre et ce labour me revient un peu moins chère.
Bio a-t-il gagné en étant en groupe ? Si oui combien ?	Oui, Bio a gagné en se mettant en groupe avec d'autres producteurs. En effet : <ul style="list-style-type: none"> • En individuel, il devrait payer 150 000 F pour le labour (30 000 F x 5) et 50 000 F pour le déplacement du tractoriste soit 200 000 F pour 5 ha. • En groupe, il a payé 140 000 F pour le labour (28 000 x 5) et 10 000 F pour le déplacement du tractoriste (50 000 / 5) soit 150 000 F pour les 5 ha. • Il a donc gagné 50 000 F sur le labour (200 000 F – 150 000 F). Il réduit donc son coût de production de 50 000 F.

Je retiens :

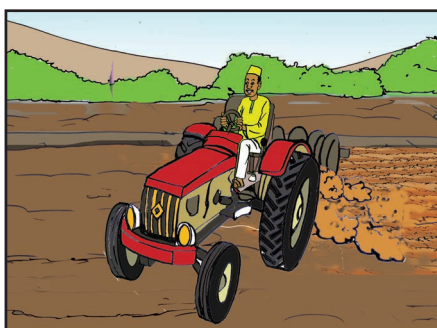
- En étant en groupe avec d'autres producteurs, j'obtiens plus facilement les services et ces services sont moins chères.
- Je fais donc des économies qui me permettent de réduire mon coût de production.

4.2. Quels sont les types de services qui existent en agriculture ?



Service lié au crédit :

Avec le crédit, je peux payer les intrants dont j'ai besoin et la main d'oeuvre sollicitée.



Service lié aux travaux agricoles manuels ou mécanisés/motorisés :

Avec ce service, je réalise plus rapidement et à bonne date mes opérations



Service lié à la formation et appui-conseil :

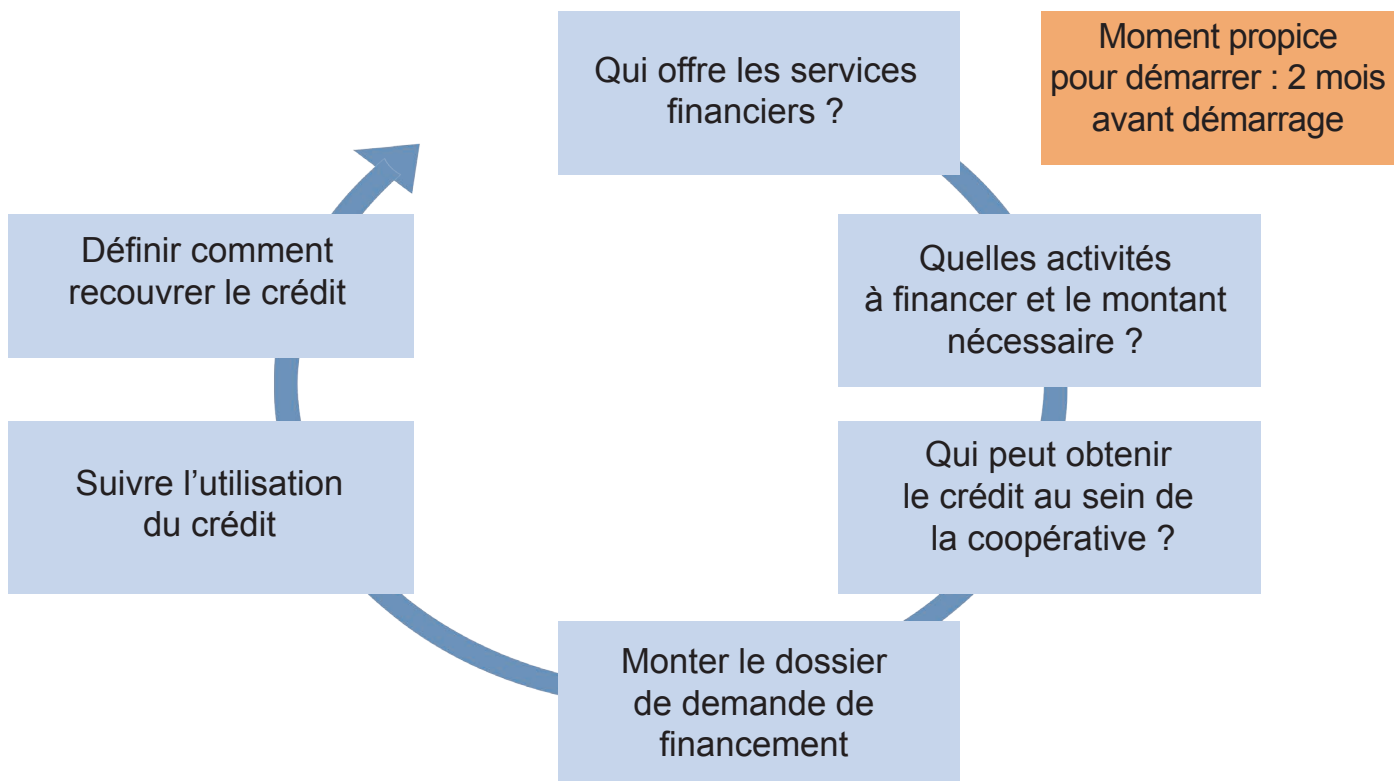
Avec ce service, je connais les itinéraires techniques améliorés et je les respecte pour augmenter mes rendements.

4.3. Que doit faire une coopérative pour obtenir ce service au profit de ses membres ?

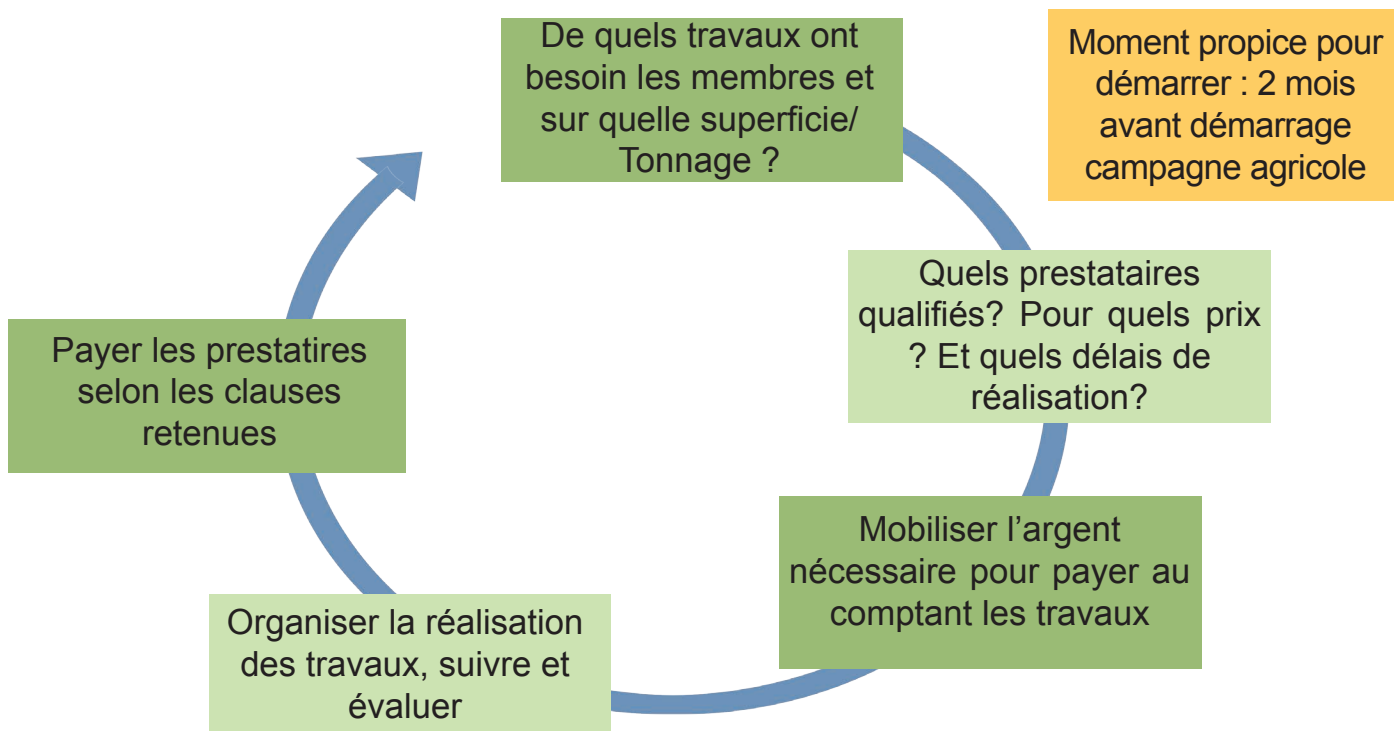
Exercice :

- Mettre les participants en trois sous-groupes, un type de service par sous-groupe ;
- Chaque groupe réfléchit sur la démarche (au plus en 6 étapes) pour obtenir ce service ;
- Chaque groupe restitue son travail en plénière et recueille les amendements

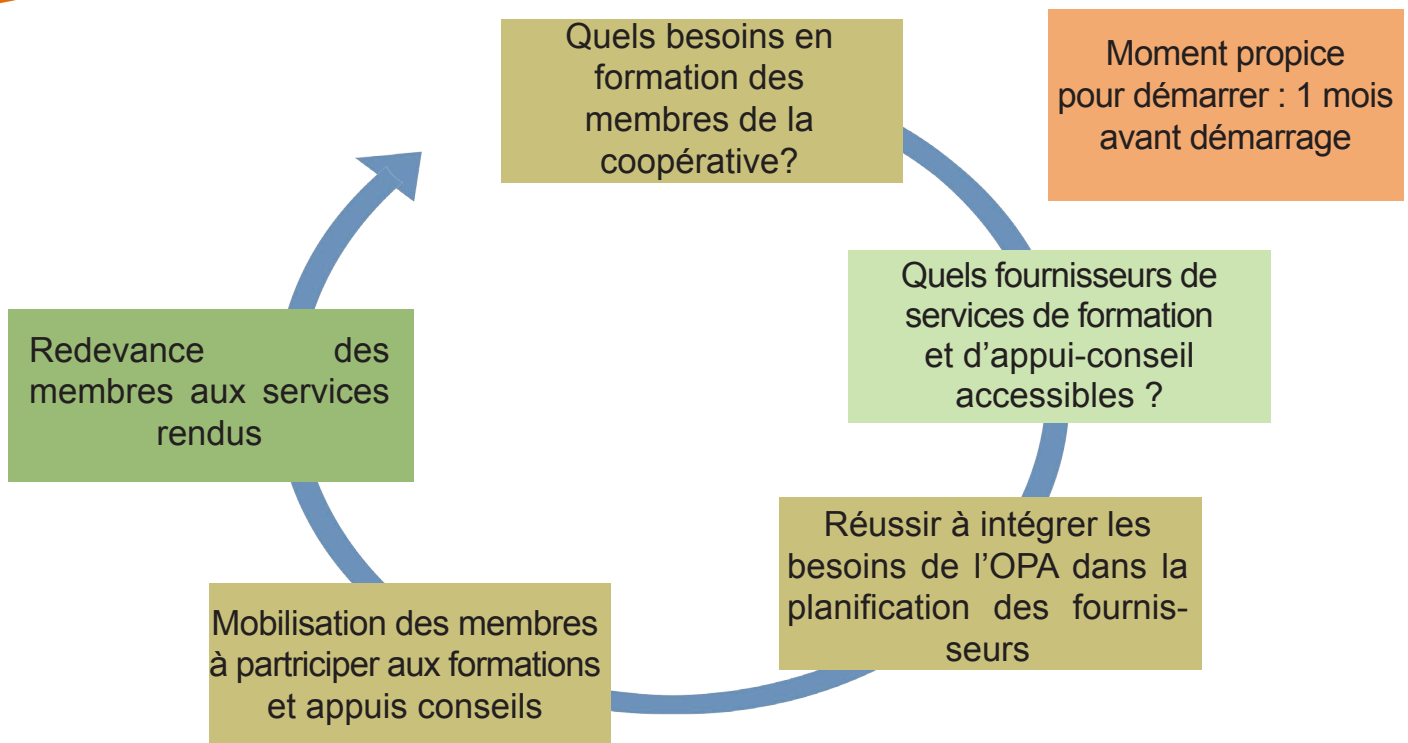
Rôles des coopératives dans la mobilisation des services liés au crédit



Rôles des coopératives dans la mobilisation des services liés aux travaux agricoles manuels ou mécanisés/ motorisés



Rôles des coopératives dans la mobilisation des Services liés à la formation et appui-conseil



Je retiens :

- Le producteur doit solliciter les fournisseurs de services en agriculture à travers un groupe organisé pour accroître ses chances d'être servis.
- Le groupe organisé doit adopter une bonne démarche de mobilisation des services et également démarrer à temps pour éviter des surprises désagréables.

4.4. Conditions à remplir par l'OPA pour mobiliser efficacement les services ?

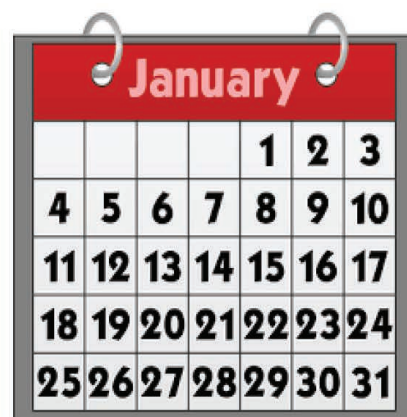
Conditions	Implications pour la coopérative	Contribution des membres
Etre d'abord légalement constituée	<ul style="list-style-type: none"> • Se doter de statuts et règlement intérieur ; • Réaliser les formalités d'immatriculation à la DDAEP (ex-CARDER) ; • Tenir des documents de gestion à jour. 	<ul style="list-style-type: none"> • Payer le droit d'adhésion et la part sociale ; • Participer à l'Assemblée Générale Constitutive (AGC)
Disposer des ressources pour être fonctionnelle	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborer un plan d'affaires ; • Rechercher le financement auprès des partenaires publics et privés • Saisir les opportunités d'affaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Payer les cotisations et les redevances sur services rendus ; • Vendre ses produits à travers la coopérative.
Adhérer à une union de coopératives	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborer un plan d'affaires ; • Rechercher le financement auprès des partenaires publics et privés • Saisir les opportunités d'affaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Participer aux activités de l'union

Je retiens ;

- Pour que ma coopérative soit efficace dans la mobilisation des services à mon profit, je dois lui apporter ma contribution financière et vendre mes productions à travers la coopérative ;
- Ma coopérative elle-même doit se constituer légalement et adhérer à une union de coopératives pour bénéficier des facilités offertes.

Module 5 : Mon calendrier agricole : comment et pourquoi ?

5.1. Notion de calendrier



Question : Qu'est-ce que c'est ?

Réponse : Des calendriers

Question : A quoi ça sert ?

Réponse : C'est un outil qui indique le temps. On indique ; par année, les mois et les jours.

Question : Quelles sont les formes d'applications des calendriers dans la vie professionnelle ?

Réponse :

Catégories de personnes	Nom de leur calendrier (fréquence/ durée)	Utilité générale
Elèves/Ecoliers	emploi du temps (5 jours)	Savoir les matières à suivre dans la semaine du lundi au vendredi
Enseignants	Calendrier scolaire (9 mois)	Savoir les jours d'école, de congé et de composition
Animateur ONG	Planning d'activités (durée contrat)	Savoir quand réaliser chaque activité
Projet / Programme	Plan de Travail Annuel "PTA" (1an)	Savoir quoi réaliser, par qui et quand
Gouvernement du Bénin	Plan d'Action Gouvernemental PAG (5ans)	Savoir les actions à réaliser et quand
Coopérative agricole	Plan de campagne	Savoir les activités à réaliser et quand
Producteur	Calendrier agricole	Savoir les opérations culturales à faire et quand

5.2. Calendrier agricole : Comment l'élaborer ?

Pour établir un calendrier cultural, il faut :

- Lister dans l'ordre chronologique toutes les activités qui seront réalisées depuis l'identification du champ jusqu'à la vente de la production et le règlement de toutes les dettes et engagements du producteur
- Décliner chaque activité sur une période d'au plus 01 mois
- Utiliser des tirets ou pour indiquer les mois de réalisation des activités

Exercice pratique

- Constituer deux sous-groupes
- Le premier groupe élabore le calendrier Soja et le deuxième groupe le calendrier Riz
- Analyser le calendrier réalisé et ressortir ses utilités
- Présenter les résultats de votre travail en plénière

Modèle de calendrier agricole

Culture :							Nom de la variété :					
Type (Grande saison de pluie, Petite saison de pluie, Contre-saison)					
.....							Durée du cycle :					
.....											
Activités	Jan	Fév	Mar	Avril	Mai	Juin	Juil	Aout	Sept	Oct.	Nov	Déc.
Sarclage												
Labour												
Vente												
Formation												

Légende : Utiliser les tirets pour indiquer les périodes

5.3. Utilités du calendrier agricole

N°	Utilités du calendrier agricole	Implications pour le producteur
1	Aide à mobiliser à temps les facteurs de production (Terre, Capital, Main d'oeuvre et Intrants)	Démarrer à temps la démarche pour mobiliser ses facteurs de production
2	Lecture aisée de la charge de travail par mois (en combinant les calendriers de plusieurs cultures)	Dimensionner les superficies en tenant compte des ressources disponibles
3	Facilite le respect des itinéraires techniques	Se faire former sur les itinéraires techniques de production
4	Permet d'identifier le meilleur moment pour vendre sa production	Etablir son calendrier agricole en tenant compte des résultats de la mini-étude de marché
5	Meilleur respect des engagements contractuels de vente de sa production	Tenir compte du délai de livraison pour démarrer sa production

Module 6 : Connaitre les unités pour bien estimer mes ressources

6.1. Outils de mesure des facteurs de production agricole

Question : Avec quels outils je mesure habituellement mes facteurs de production ?

Réponse :

N°	Facteurs de production	Outils de mesure habituellement utilisés
1	Terre / parcelle	Pas, Décamètre, Corde à noeuds, etc.
2	Intrants solides (engrais, semences)	Bols, Balances, Sacs
	Intrants liquides (herbicide, pesticides)	Litre (L) : 1L = 100 centilitres
3	Main d'oeuvre	Homme-Jour (HJ) : C'est le travail d'un homme adulte pendant une journée
4	Capital	En unité monétaire (FCFA)
5	Matériels / Equipements	En unité de matériels

Question : A quels niveaux les outils varient ?

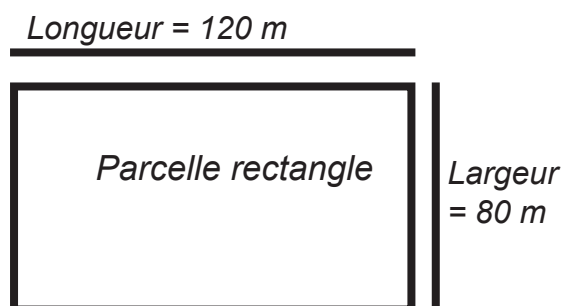
Réponse : Les outils sont nombreux et variables pour la mesure des facteurs de producteurs Terre et Intrants solides. Ceci induit des imprécisions dans les mesures.

6.2. Quel est l'outil fiable de mesure de la parcelle ?

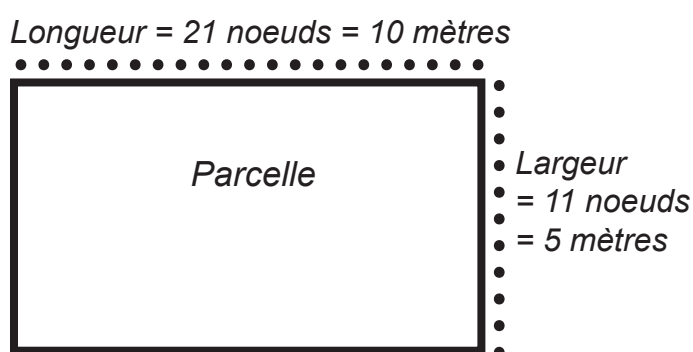
Calcul et unités de mesure de la superficie d'une parcelle :

- La superficie d'une parcelle de forme régulière (carré ou rectangle) se calcule en multipliant la mesure de deux côtés successifs.
- La superficie s'exprime en mètres carrés (m²) ou en hectare (ha) : 1 hectare = 10.000 mètre carrés (m²) ;

Mesure avec le décamètre



Mesure avec la corde à noeuds





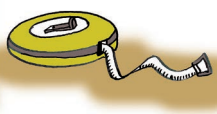
Superficie

$$\begin{aligned}
 &80m \times 120m \\
 &= 9600 m^2 \\
 &= 0,96 ha
 \end{aligned}$$

Exercice pratique 1

1. Mettre les participants en trois (03) équipes ;
2. Chaque équipe mesure une longueur et une largeur d'une même parcelle de forme rectangulaire avec les trois outils : Pas, Décamètre, Corde à noeuds ;
3. De retour en salle, remplir le tableau ci-dessous ;
4. Analyser le tableau et identifier l'outil le plus fiable.

Tableau 1 : Résultats de mesure d'un champ rectangulaire

Outils de mesure	Equipes	Longueur (m)	Largeur (m)	Superficie (m ²)	Différence de superficie (m ²) la plus grande entre les 3 équipes
 Pas	1				
	2				
	3				
 Corde à noeuds	1				
	2				
	3				
 Décamètre	1				
	2				
	3				

Question : Quand est ce qu'on peut dire que l'outil est fiable

Réponse : L'outil pour lequel la différence de superficie est la proche de 0 est le fiable

Je retiens :

- Pour les mesures de parcelle, l'outil fiable qui doit être utilisé est le décamètre ;
- Pour une bonne mesure de ses parcelles, l'entrepreneur agricole doit installer des champs avec des dimensions régulières (carré ou rectangle).

6.3. Outils de mesure des quantités de produits

Outils locaux de mesure et leurs équivalences convenues avec le kilogramme

Images	Unités locales dans différentes régions du Bénin	Equivalences convenues avec le kg
	Tongolo	1 kg
	Pom	3 kg
	Agoué	3 kg
	Sogo	3 kg
	Paï	4 kg
	Sac de 100 kg L	80 kg
	Sac de 100 kg XL	100 kg
	Sac de 100 kg XXL	120 kg
	Balance	

Exercice pratique 2 :

1. Choisir le produit à mesurer : Semences, Engrais, Riz paddy, Soja, Anacarde, karité, etc.
2. Répartir les participants en trois équipes ;
3. Chaque équipe passe et prélève 10 mesures avec le pom et 30 mesures avec le togolo ; les deux lots sont pesés avec la balance et les résultats sont reportés dans le tableau ci-dessous.
4. Analyser les résultats des trois équipes et dites si les outils locaux de mesure peuvent être fiables.

Tableau 2 : Résultats de mesure de quantité estimée de produit

Outils de mesure	Equipes	Quantité obtenue par la balance (kg)	Quantité moyenne pour les 3 équipes (kg)	Quantité attendue (kg)
Pom	1			30
	2			
	3			
Tongolo	1			30
	2			
	3			

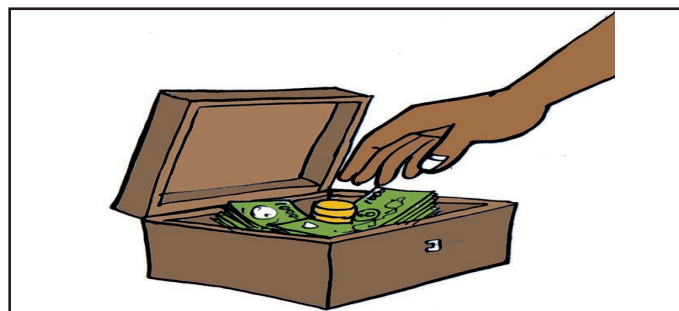
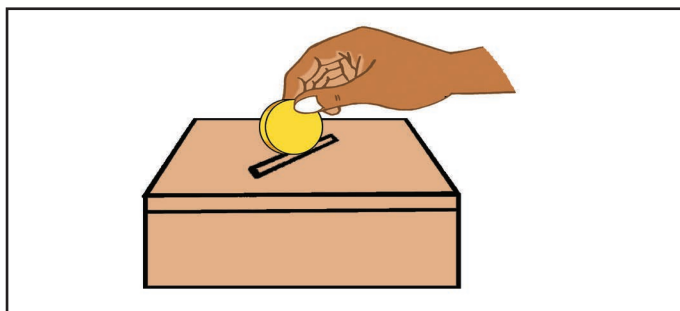
Question : Quand peut-on dire que l'outil local de mesure est fiable

Réponse : L'outil local sera fiable si le poids vérifié à la balance est égal au poids attendu.

Je retiens :

- Les évaluations de quantités faites avec les outils locaux de mesure ne sont pas fiables.
- Pour une estimation fiable des quantités, l'entrepreneur agricole doit utiliser la balance qui est l'outil de mesure de quantités le plus fiable.

Module 7 : Entrée et sortie d'argent, savoir si on gagne !



7.1. Comment savoir si je fais profit ou perte ?

Jeu de rôle : Deux producteurs échangent sur les résultats de la vente de soja

- Bossou : Il se vante d'avoir obtenu le plus d'argent au cours de la vente groupée, son entrée d'argent s'élevait donc à 300.000 F. Mais il ignore le montant dépenser dans la production.
- Codjo : Il soutient avoir eu plus de profit que Bossou parce qu'il se souvient que Bossou n'entretenait pas bien son champ et qu'il ne réalisait pas les travaux à bonne date. En guise de preuve qu'il a eu un profit meilleur à celui de Bossou, il lui sort son cahier de notes où il a inscrit les dépenses effectuées et l'entrée d'argent obtenu à la vente groupée.

Un 3^e producteur (nommé Secrétaire) passe et s'informe de la discussion. Il les départage donc :

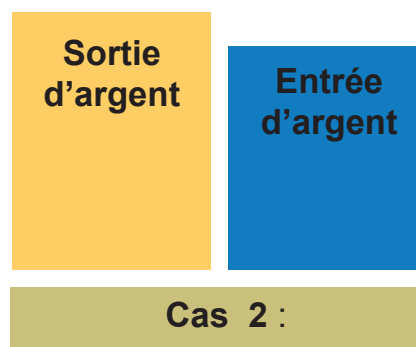
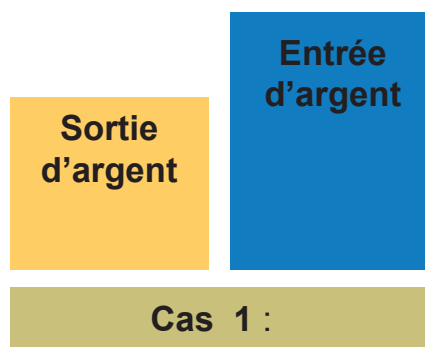
- Il prend le cahier de Codjo et en faisant les calculs trouve que Codjo a gagné 150.000 F sur 1 ha. Il déduit que si Codjo avait fait 2 ha, il aurait un bénéfice de 300.000 F.
- Il se tourne vers Bossou et lui rappelle qu'il a une entrée de 300.000 F sur 2 ha mais il n'a pas encore enlevé les dépenses.

Le producteur Bossou se rend compte de son erreur et tire les leçons. Il accuse ses voisins de voler son stock depuis toujours. Codjo le console tout en le sermonnant.

Question : Qu'est-ce que vous avez appris de ce jeu de rôle ?

Réponse : Pour savoir si je fais un profit ou une perte, je dois noter les sorties et entrées d'argent de ma production et calculer le profit.

Question : Dans les deux cas ci-dessous, à quel niveau il y a perte ou profit ?



Je retiens :

Pour savoir si je fais un profit ou une perte, je dois noter les sorties et entrées d'argent de ma production et calculer le profit

7.2. De quels outils je dispose pour choisir les meilleures pratiques ?

N°	Outils de décision	Définition	Formules de calcul	Signification dans le cadre du choix de la pratique
1	Rendement (R)	c'est la quantité de produit obtenue sur 1 ha	$R = \text{Production} / \text{Superficie}$	Plus le rendement est élevé, mieux la pratique est bonne. Mais cela ne suffit pas pour faire le choix
2	Profit (P)	C'est le bénéfice obtenu (il se calcule / ha)	$P = \text{Entrée d'argent} - \text{Sortie d'argent}$	Plus le profit est élevé, mieux la pratique est rentable. Mais cela ne suffit pas pour faire le choix
3	Coût unitaire de production (CUP)	C'est l'argent dépensé pour produire 1 kg de produit	$\text{CUP} = \text{Sortie d'argent} / \text{Rendement}$	Plus le coût unitaire de production est bas, mieux le produit est compétitif c'est-à-dire on peut vendre plus vite. En plus d'être rentable, si le produit est compétitif, il constitue un bon choix pour le producteur.

7.3. Calcul du profit et du coût unitaire à partir des notes de sorties et d'entrées d'argent

Ci-dessous sont présentés les notes de sorties d'argent et d'entrées d'argent du producteur de soja Codjo pour les deux dernières campagnes. Il vous demande de le conseiller sur la meilleure pratique à reconduire pour la campagne prochaine.

PRODUCTION DE SOJA CAMPAGNE 2016

Pratique 1 : Labour à plat au tracteur + Semences certifiées de soja
Superficie considérée = 1 ha

SORTIES D'ARGENT	ENTREES D'ARGENT
Achat de semences certifiées = 30 000 F Achat d'herbicide de prélevée = 6 000 F Achat de sacs de stockage = 4 500 F Labour à plat = 30 000 F Battage et vannage = 16 000 F Défrichage manuel = 27 000 F Semis = 20 000 F Epandage herbicide prélevé = 3 000 F Sarclo-buttage = 12 000 F Récolte = 8 000 F Transport au lieu de stockage = 4 000 F Intérêt = 3 800 F Taxe de stockage = 1 200 F Paiement de cotisation à la coopérative = 5000 F	= 1200 kg x 200 F/kg =

PRODUCTION DE SOJA CAMPAGNE 2017

Pratique 2 :

Labour à plat au tracteur + Semences certifiées de soja + inoculum + engrais

Superficie considérée = 1 ha

SORTIES D'ARGENT	ENTREES D'ARGENT
Achat de semences certifiées = 30 000 F	= 1900 kg x 200 F/kg =
Achat d'herbicide de prélevée = 6 000 F	
Achat d'engrais TSP = 15 000 F	
Achat d'urée = 7 500 F	
Achat d'inoculum de soja = 14 000 F	
Achat de sacs de stockage = 4 500 F	
Labour à plat = 30 000 F	
Battage et vannage = 37 500 F	
Défrichage manuel = 27 000 F	
Enrobage avec l'inoculum et semis = 20 000 F	
Epannage herbicide prélevé = 3 000 F	
Fumure au TSP = 4 000 F	
Sarclo-buttage = 12 000 F	
Fumure Urée = 4 000 F	
Récolte = 16 000 F	
Transport au lieu de stockage = 9 000 F	
Intérêt = 9 735 F	
Taxe de stockage = 3 000 F	
Paiement de cotisation à la coopérative = 5000 F	

Travail à faire :

- Mettre les participants en deux sous-groupes ; le Groupe 1 traite les données de la Pratique 1 et le Groupe 2 traitera des données de la Pratique 2.
- Calculer les profits et les coûts unitaires de chacune des pratiques
- Reporter les résultats obtenus dans le tableau ci-dessous ;
- Analyser les résultats et identifier la meilleure pratique tout en la justifiant.

	Unités	Pratique 1	Pratique 2
Sortie d'argent	FCFA		
Entrée d'argent	FCFA		
Profit	FCFA		
Coût unitaire de production	FCFA/kg		
Rang			

Solution à l'exercice

	Unités	Pratique 1	Pratique 2
Sortie d'argent	FCFA	170 500	257 000
Entrée d'argent	FCFA	240 000	380 000
Profit	FCFA	69 500	123 000
Coût unitaire de production	FCFA/kg	142	135
Rang		2 ^e	1^{er}

La meilleure pratique c'est la Pratique 2 ; elle procure un profit plus élevé et en même temps le coût unitaire de production le plus bas.

Je retiens :

- La bonne pratique de production est celle qui offre le profit le plus grand et le coût unitaire de production le plus bas
- Le bon entrepreneur agricole, fait ces calculs avant le début de la campagne pour choisir les pratiques de production à utiliser ;
- Le bon entrepreneur agricole évalue la perte ou profit après-vente et décide des changements nécessaires pour améliorer son profit la campagne prochaine

Module 8 : Mes entrées et sorties d'argent dans l'année ; comment je les équilibre ?

8.1. Calcul de solde financier prévisionnel de l'année

Solde financier = Entrées totales d'argent sur l'année – Sorties totales d'argent sur l'année

Exercice 1 : Calcul du solde financier prévisionnel de l'année

Voici présenté ci-dessous les prévisions de sorties et entrées d'argent du ménage de Bio composé de 6 personnes dont 4 enfants pour toute l'année suivante.

Rubriques	Calculs des prévisions				Total/ rubrique
	Postes	Montant (FCFA)	Périodicité	Total annuel (en FCFA)	
Sorties d'argent pour les besoins du ménage	Argent pour la femme	25 000	Mensuelle	300 000	527 000
	Petit déjeuner	5 000	Mensuelle	60 000	
	Scolarisation	57 000	En octobre	57 000	
	Habillement	15 000	08-mars	95 000	
		30 000	Avril		
		50 000	Décembre		
Baptême du cadet	15 000	25 décembre	15 000		
Sorties d'argent pour la production agricole	Prévisions	Unités	Production de riz	Production de soja ; Pratique 1	831 500
	Sortie d'argent	FCFA/ha	320 000	170 500	
	Superficie à produire	ha	1	3	
	Total /culture	FCFA	320 000	511 500	
Entrées d'argent de la production agricole	Prévisions	Unités	Production de riz	Production de soja ; Pratique 1	1 170 000
	Entrée d'argent / ha	FCFA/ha	450 000	240 000	
	Superficie à produire	ha	1	3	
	Total /culture	FCFA	450 000	720 000	
Entrées d'argent des activités non agricoles	Prévisions	Montant (FCFA)	Périodicité mensuelle	Total annuel (en FCFA)	96 000
	Encaissement de loyer sur chambre	8 000	Mensuelle	96 000	

Travail à faire :

- Calculer en plénière le solde financier du ménage de Bio pour l'année prochaine
- Analyser le résultat et dire si le ménage pourra s'en sortir
- Que conseillez-vous au ménage de Bio ?
- Utiliser le tableau ci-dessous pour calculer le solde financier du ménage de Bio

Tableau : Calcul du solde d'argent de Bio, Pratique 1 de production de soja

Rubriques	Montants (FCFA)
Sortie d'argent pour les besoins du ménage	
Sortie d'argent pour la production agricole	
Sortie totale d'argent	
Entrée d'argent de la production agricole	
Entrée d'argent des activités non-agricoles	
Entrée totale de l'argent	
Solde annuel	

Solution de l'exercice : Calcul du solde d'argent de Bio, Pratique 1 de production de soja

Rubriques	Montants (FCFA)
Sortie d'argent pour les besoins du ménage	527 000
Sortie d'argent pour la production agricole	831 500
Sortie totale d'argent	1 358 500
Entrée d'argent de la production agricole	1 170 000
Entrée d'argent des activités non-agricoles	96 000
Entrée totale de l'argent	1 266 000
Solde annuel	- 92 500

8.2. Amélioration du solde financier prévisionnel de l'année

Le précédent calcul de solde financier ayant donné un résultat négatif, Bio décide d'adopter la Pratique 2 de production de soja au lieu de la Pratique 1. En effet, la pratique 2 qui est une pratique plus améliorée exige une sortie d'argent plus importante mais le profit est également plus important.

Exercice 2 : Amélioration du solde financier prévisionnel de l'année

Voici présenté ci-dessous les prévisions de sorties et entrées d'argent du ménage de Bio qui décide d'améliorer la pratique de production de soja.

Rubriques	Calculs des prévisions				Total/ rubrique
	Postes	Montant (FCFA)	Périodicité	Total annuel (en FCFA)	
Sorties d'argent pour les besoins du ménage	Argent pour la femme	25 000	Mensuelle	300 000	527 000
	Petit déjeuner	5 000	Mensuelle	60 000	
	Scolarisation	57 000	En octobre	57 000	
	Habillement	15 000	08-mars	95 000	
		30 000	Avril		
		50 000	Décembre		
Baptême du cadet	15 000	25 décembre	15 000		
Sorties d'argent pour la production agricole	Prévisions	Unités	Production de riz	Production de soja ; Pratique 2	1 091 000
	Sortie d'argent	FCFA/ha	320 000	257 000	
	Superficie à produire	ha	1	3	
	Total /culture		320 000	511 500	
Entrées d'argent de la production agricole	Prévisions	Unités	Production de riz	Production de soja ; Pratique 2	1 590 000
	Entrée d'argent / ha	FCFA/ha	450 000	380 000	
	Superficie à produire	ha	1	3	
	Total /culture	FCFA	450 000	1 140 000	
Entrées d'argent des activités nonagricoles	Prévisions	Montant (FCFA)	Périodicité mensuelle	Total annuel (en FCFA)	96 000
	Encaissement de loyer sur chambre	8 000	Mensuelle	96 000	

Travail à faire :

- Calculer en plénière le solde financier du ménage de Bio pour l'année prochaine
- Analyser le résultat et dire si le ménage pourra s'en sortir
- Que conseillez-vous au ménage de Bio ?
- Utiliser le tableau ci-dessous pour calculer le solde financier du ménage de Bio

Tableau : Calcul du solde d'argent de Bio, Pratique 2 de production de soja

Rubriques	Montants (FCFA)
Sortie d'argent pour les besoins du ménage	
Sortie d'argent pour la production agricole	
Sortie totale d'argent	
Entrée d'argent de la production agricole	
Entrée d'argent des activités non-agricoles	
Entrée totale de l'argent	
Solde annuel	

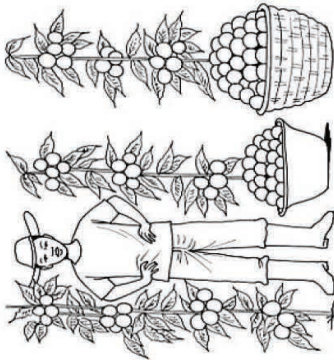
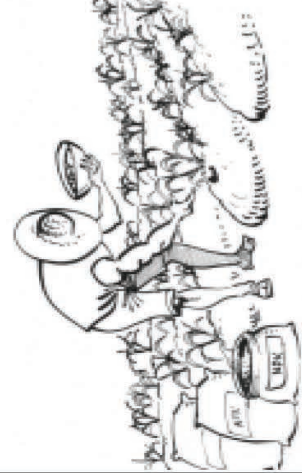

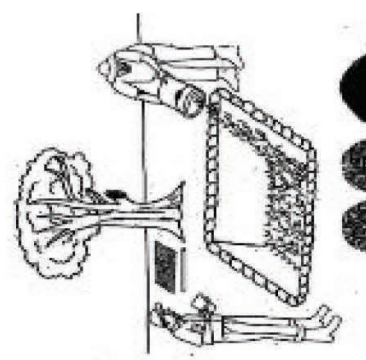
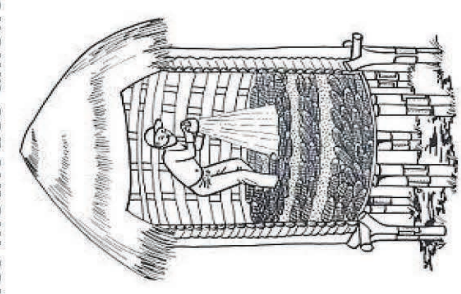
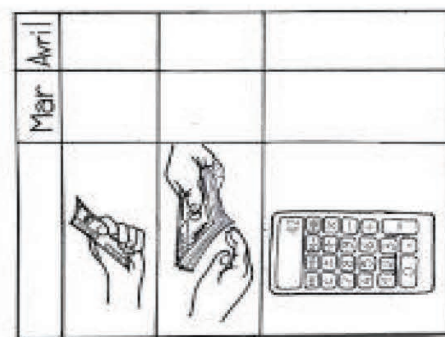
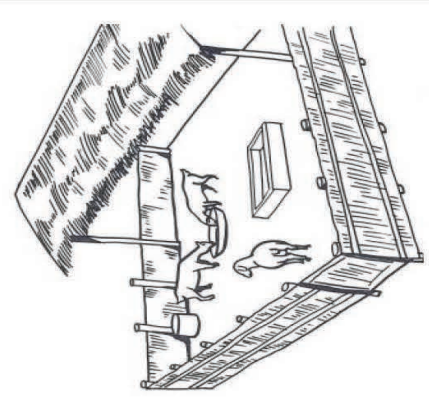
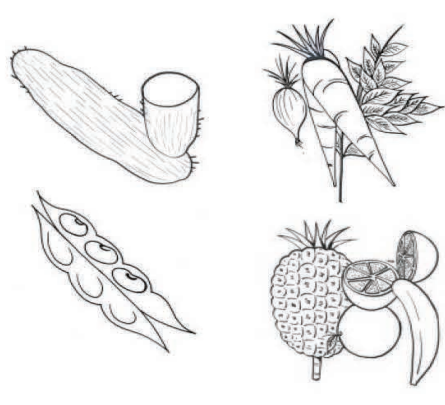
Solution de l'exercice : Calcul du solde d'argent de Bio, Pratique 1 de production de soja

Rubriques	Montants (FCFA)
Sortie d'argent pour les besoins du ménage	527 000
Sortie d'argent pour la production agricole	1 091 000
Sortie totale d'argent	1 618 500
Entrée d'argent de la production agricole	1 590 000
Entrée d'argent des activités non-agricoles	96 000
Entrée totale de l'argent	1 686 000
Solde annuel	+ 68 000

Je retiens :

- Le bon entrepreneur agricole calcule le solde financier de l'année prochaine avant de démarrer la campagne ;
- En cas de solde négatif, le bon entrepreneur agricole adopte les pratiques améliorées pour obtenir un solde positif ;
- Pour accroître le solde positif obtenu, l'entrepreneur peut diversifier ses sources de revenus de manière à les rendre continue dans l'année ;
- Le solde positif dégagé doit être épargné dans un compte que l'entrepreneur ouvrira dans une institution financière légale.

8.3. Quelques idées d'amélioration de la productivité et de diversification des activités agricoles

<p>Améliorer les rendements</p> <p>Meilleures variétés</p> 	<p>Epannage engrais</p> 	<p>Associer les cultures</p> 	<p>Utiliser du compost ou de la fumure organique</p> 
<p>Réduire les pertes de stockage par des méthodes améliorées</p> 	<p>Améliorer la gestion d'argent pour des achats d'aliments</p> 	<p>Elever des animaux</p> 	<p>Cultiver plusieurs cultures</p> 
<p>Autres possibilités</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cultiver des variétés qui mûrissent plus tôt, ou qui résistent à la sécheresse ; - Recueillir de l'eau de pluie et la stocker pour la petite irrigation ; - Elever les poissons dans des étangs ; - Produire en contre saison. 			

Source : Adapté de FAO 2004. Family Nutrition Guide



Fiches d'application du producteur

Fiche d'identité des exploitants encadrés

Nom du chef d'exploitation :	Village / localité : Arrondissement : Commune :;			
Homme <input type="checkbox"/> Femme <input type="checkbox"/>	Département :			
Age (en années) :	Téléphone :			
Travailleur salarié ? Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	Nombre de personnes à nourrir ?			
Avez-vous un compte d'épargne ? Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>				
Niveau d'instruction / Alphabétisation	Superficie totale de terres disponible (en ha)			
Typologie de l'exploitation Manuelle <input type="checkbox"/> Attelée <input type="checkbox"/> Motorisation intermédiaire <input type="checkbox"/> Motorisation complète <input type="checkbox"/>				
Parcelles	Superficie (ha)	Culture principale	Variété (locale / améliorée)	Localisation
Parcelle 1				
Parcelle 2				
Parcelle 3				
Parcelle 4				
Parcelle 5				
Membre d'une organisation paysanne (OP) ? Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	Nom de l'OP ?			
L'OP est-elle en relation d'affaire avec un Acheteur ? Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	L'OP est-elle membre d'une union de coopératives de producteurs ? Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>			
Participation au Champ Ecole Paysan ? Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	Numéro du certificat de la formation EEA :			


Note des sorties et entrées d'argent

Parcelle de la culture principale n° 1 :

Sortie d'argent 			Entrées d'argent 		
Opération / Activité	Date	Montant	Opération / Activité	Date	Montant
Total entrées d'argent			Total sorties d'argent		
					Perte ou profit
					<i>= (total entrées d'argent - total sorties d'argent)</i>
					Quantité totale de produit obtenu
					Cout unitaire de production
					<i>= Total sorties d'argent / quantité total de produit obtenu</i>


Note des sorties et entrées d'argent

Parcelle de la culture principale n° 2 :

Sortie d'argent 			Entrées d'argent 		
Opération / Activité	Date	Montant	Opération / Activité	Date	Montant
Total entrées d'argent			Total sorties d'argent		
					Perte ou profit
					<i>= (total entrées d'argent - total sorties d'argent)</i>
					Quantité totale de produit obtenu
					Cout unitaire de production
					<i>= Total sorties d'argent / quantité total de produit obtenu</i>


Note des sorties et entrées d'argent

Parcelle de la culture principale n° 3 :

Sortie d'argent 			Entrées d'argent 		
Opération / Activité	Date	Montant	Opération / Activité	Date	Montant
Total entrées d'argent			Total sorties d'argent		
					Perte ou profit
					<i>= (total entrées d'argent - total sorties d'argent)</i>
					Quantité totale de produit obtenu
					Cout unitaire de production
					<i>= Total sorties d'argent / quantité total de produit obtenu</i>



Note des sorties et entrées d'argent

Parcelle de la culture principale n° 4 ::.....

Sortie d'argent 			Entrées d'argent 		
Opération / Activité	Date	Montant	Opération / Activité	Date	Montant
Total entrées d'argent			Total sorties d'argent		
Perte ou profit					
<i>= (total entrées d'argent - total sorties d'argent)</i>					
Quantité totale de produit obtenu					
Cout unitaire de production					
<i>= Total sorties d'argent / quantité total de produit obtenu</i>					

Note des sorties et entrées d'argent

Parcelle de la culture principale n° 5 :

Sortie d'argent 			Entrées d'argent 		
Opération / Activité	Date	Montant	Opération / Activité	Date	Montant
Total entrées d'argent			Total sorties d'argent		
					Perte ou profit
					<i>= (total entrées d'argent - total sorties d'argent)</i>
					Quantité totale de produit obtenu
					Cout unitaire de production
					<i>= Total sorties d'argent / quantité total de produit obtenu</i>

