

GUIDE DE FORMATION

LE SUIVI DES GROUPEMENTS D'INTERETS ECONOMIQUES

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
---------------------------	----------

DEFINITIONS ET ABBREVIATIONS	2
---	----------

CHAPITRE 1

1) POURQUOI LE SUIVI DES GROUPEMENTS D'INTERETS ECONOMIQUES	3
--	----------

1.1) QU' EST CE QU'UN GROUPEMENT D'INTERETS ECONOMIQUES(GIE)	3
--	---

1.2) POURQUOI LE SUIVI DESGIE ?.....	3
--------------------------------------	---

2) LES OUTILS DE SUIVI - « TABLEAUX DE RECUEIL DES DONNEES »	3
---	----------

2.1) LA LISTE NOMINATIVE DU GROUPEMENT.....	4
---	---

2.2) LE CAHIER DE CAISSE.....	4
-------------------------------	---

2.3) LE CAHIER DE PRODUCTION.....	4
-----------------------------------	---

2.4) LE CAHIER DE SUIVI DES INVESTISSEMENTS.....	5
--	---

3) LA SYNTHESE DES DONNEES DE BASE: QUELQUES OUTILS	5
--	----------

3.1) POUR LE SUIVI DES PRIX	5
-----------------------------------	---

3.2) POUR LA PRESENTATION DES DONNEES.....	5
--	---

4) L'UTILISATION DES CAHIERS DE BASE POUR LA CONSTITUTION DU REFERENTIEL DE L'ACTIVITE	6
---	----------

4.1) LE REFERENTIEL DE PRODUCTION	6
---	---

4.2) LE REFERENTIEL DES INVESTISSEMENTS.....	7
--	---

5) DU REMPLISSAGE DES CAHIERS DE SUIVI AUX CALCULS SIMPLES DE RENTABILITE .	7
--	----------

5.1) LA MARGE BRUTE (MB).....	8
-------------------------------	---

5.2) LA PRODUCTIVITE DU TRAVAIL (PT)	9
--	---

CHAPITRE 2

1) VIABILITE ET REPRODUCTIBILITE DES GROUPEMENTS: DEFINITION	13
---	-----------

2) ANALYSE COMPARATIVE DES GROUPEMENTS	13
---	-----------

3) VERS LA CONNAISSANCE PLUS APPROFONDIE DU GROUPEMENT	15
---	-----------

3.1) LA NOTION DE PRIX DE REVIENT (PR) ET DE BENEFICE (B).....	15
--	----

3.2) L'ETABLISSEMENT DU COMPTE DE RESULTAT SIMPLIFIE(CRS)	16
---	----

3.3) INTERETS DE L'ETABLISSEMENT DU CRS ?	16
---	----

CHAPITRE 3

1) LA TENUE DE LA CAISSE ET LA GESTION DE TRESORERIE	23
---	-----------

2) DE LA STRATEGIE DES GROUPEMENTS	24
---	-----------

2.1) DEFINITION: COMMENT MAXIMISER LAMB ?	24
---	----

2.2) QUELLE STRATEGIE ADOPTER?.....	25
-------------------------------------	----

3) STRATEGIE DE STOCKS	27
-------------------------------------	-----------

3.1) LE CAHIER DE GESTION DES STOCKS.....	27
---	----

3.2) LA PRISE EN COMPTE DES STOCKS DANS LA GESTION DE TRESORERIE.....	28
---	----

4) LA GESTION FINANCIERE PREVISIONNELLE	29
--	-----------

4.1) LE PREVISIONNEL DE TRESORERIE.....	30
---	----

4.2) APPLICATION A LA GESTION DE TRESORERIE A TRES COURT TERME.....	31
---	----

LISTE DES EXERCICES CORRIGES

<u>EXERCICE CORRIGE N° 1.1</u>	6
<u>EXERCICE CORRIGE N° 1.2</u>	7
<u>EXERCICE CORRIGE N° 1.3</u>	8
<u>EXERCICE CORRIGE N° 1.4</u>	9
<u>EXERCICE CORRIGE N° 1.5</u>	9

<u>EXERCICE CORRIGE N° 2.1</u>	14
<u>EXERCICE CORRIGE N° 2.2</u>	15
<u>EXERCICE CORRIGE N° 2.3</u>	17

<u>EXERCICE CORRIGE N° 3.1</u>	25
<u>EXERCICE CORRIGE N° 3.2</u>	26
<u>EXERCICE CORRIGE N° 3.3</u>	28
<u>EXERCICE CORRIGE N° 3.4</u>	28

LISTE DES EXERCICES D'APPLICATION

<u>EXERCICE D'APPLICATION N° 1.1</u>	
<i>DONNEES</i>	11
<i>CORRIGE</i>	46 - 47

<u>EXERCICE D'APPLICATION N° 1.2</u>	
<i>DONNEES</i>	12
<i>CORRIGE</i>	48 - 49

<u>EXERCICE D'APPLICATION N° 2.1</u>	
<i>DONNEES</i>	20 - 22
<i>CORRIGE</i>	50 - 51

<u>EXERCICE D'APPLICATION N° 3.1</u>	
<i>DONNEES</i>	33 - 44
<i>CORRIGE</i>	52 - 62

INTRODUCTION

Ce document est une compilation d'un cycle de 3 formations sur le suivi des Groupements d'Intérêts Economiques (GIE) dispensées aux animateurs des Projets Bassins Versants de Kissidougou et de Kankan entre décembre 1996 et juin 1997. Ces formations ont été accompagnées d'exercices pratiques compilés dans ce document sous forme d'exercices corrigés et d'exercices d'application dont les données sont issues du terrain. Les données restent donc spécifiques à une zone d'intervention et n'ont pour but que de mettre en application le cours.

Les formations de base ont été dispensées dans l'objectif d'améliorer le suivi des GIE et le recueil des informations par les animateurs des Projets. Elles se basent donc sur la mise en place de cahiers de suivi de base ouvrant la porte à des calculs économiques et financiers simples; outils d'analyse permettant de faire de l'activité « Groupements d'Intérêts Economique » une activité mieux suivie et mieux raisonnée sur le Moyen Terme et le Long Terme.

Parrallèlement, ce document pourra servir à tout animateur désireux d'acquérir des connaissances de base en calcul économique et gestion financière.

Mots clés

Bénéfice, Cahier de caisse, Cahier de suivi des investissements, Cahier de production, caisse « collective », Caisse « d'entretien », Chiffre d'affaire, Développement, Groupement d'intérêts économiques, Marge brute, Modèle « financier » de fonctionnement, Productivité du travail, Référentiel de production, Rente de situation, Reproductibilité, Stock

DEFINITIONS ET ABREVIATIONS

- Amortissement (*Amort.*): l'amortissement est une estimation comptable de la dépréciation de l'investissement sur une période donnée. La durée de l'amortissement correspond à la durée de vie de l'investissement.
- Autres Charges (*AC*): les autres charges constituent l'ensemble des charges autres que les charges liées au coût d'achat des CI.
- Bénéfice (*B*): C'est la différence entre le Chiffre d'Affaires et l'ensemble des charges (charges de CI et autres charges).
- Chiffre d'Affaire (*CA*): C'est le montant total des ventes (ou du marché), c'est le chiffre des ventes.
- Compte de Résultat simplifié (*CRs*): c'est le récapitulatif « ordonné » de l'ensemble des coûts et recettes. Il peut être rempli mensuellement, trimestriellement, annuellement etc..., à partir des données brutes issues du cahier de caisse.
- Consommations Intermédiaires (*CI*): l'ensemble des matières premières consommées au cours du processus de production.
- CaCI: Coût d'achat des Consommations Intermédiaires.
- Durée de Retour sur Investissement (*DRI*): c'est le temps théoriquement nécessaire au remboursement de l'investissement, équivalent au montant de l'investissement divisé par la MB.
- FD: Frais de Distribution.
- FT: Frais de Transport.
- GIE: Groupement d'Intérêts Economiques.
- Hommes * jours (*hj*): Unité de quantification du travail humain. 1 hj correspond à une journée de travail (6 à 8 heures de travail) d'une personne.
- Investissement (*Inv*): l'investissement correspond à du gros matériel indispensable à la production mais dont la durée de vie dépasse le cadre d'une production.
- Marge Brute (*MB*): différence algébrique entre les recettes de vente (*CA*) et le coût d'achat des Consommations Intermédiaires (*CaCI*) consommées.
- Prix de Revient (*PR*): C'est l'ensemble des charges (production et autres charges).
- Productivité du Travail (*PT*): C'est la quantité de produits par rapport à la quantité de travail nécessaire à la production.
- Référentiel de Production (*RP*): c'est la quantité de CI nécessaire à la fabrication d'une unité de production.
- (*Rp*): Recettes de production

CHAPITRE 1 : LE RECUEIL DES DONNEES ET LES INDICATEURS DE BASE

1) POURQUOI LE SUIVI DES GROUPEMENTS D'INTERETS ECONOMIQUES ?

1.1) Qu' est ce qu'un groupement d'intérêts économiques (GIE)

Un Groupement d'Intérêts Economiques (GIE) est un ensemble d'individus regroupés autour d'une activité donnée dans le but d'en tirer un intérêt économique ou un bénéfice commun et plus ou moins permanent.

L'activité telle qu'elle a été menée par les projets Bassins Versants de Kissidougou et de Kankan s'adresse généralement à des groupements de femmes (groupements de maraîchage, de saponification, diffusion des foyers améliorés, extraction d'huile de palme, karité etc...). La mise en oeuvre est caractérisée par:

- un appui matériel ou financier de départ correspondant à l'investissement et préfinancé par le Projet. Dans le cadre de certaines activités une contrepartie financière est demandée au groupement (cas des groupements d'extraction d'huile de palme par exemple);
- le financement des Consommations Intermédiaires pour une séance de démonstration;
- le suivi et l'appui continu des groupements par les animateurs.

Les domaines d'activités envisagés dans le cadre de ces GIE sont généralement caractérisés par une innovation technique ou une amélioration technique par rapport à une méthode traditionnelle. Ils devraient être et seront envisagés dans la poursuite du Programme comme répondant à des sous objectifs de gestion des ressources naturelles et de valorisation de la biodiversité.

1.2) Pourquoi le suivi des GIE ?

Pour un projet de développement et de gestion des ressources naturelles, un GIE ne sera opportun que si ① celui-ci contribue de près ou de loin à une augmentation des capacités locales ou à un développement du groupe c'est à dire si le groupement est une « machine » capable non seulement de s'autoreproduire mais aussi de se développer, ② si l'activité contribue de près ou de loin à une gestion intentionnée des ressources naturelles.

Ces considérations impliquent de la part des animateurs une bonne connaissance des calculs économiques de base (rentabilité économique de l'activité et du groupement) et une réflexion et analyse permanente de l'opportunité des activités menées (intérêts, impacts potentiels sur les ressources naturelles...).

Les documents de suivi des GIE proposés dans ce document doivent permettre d'atteindre ces objectifs et doivent servir de supports à cette réflexion et analyse permanente pour une projection de l'appui aux GIE sur le moyen terme et le long terme.

2) LES OUTILS DE SUIVI - « TABLEAUX DE RECUEIL DES DONNEES »

L'objectif des différents « tableaux » présentés ci-dessous est de donner aux animateurs et aux animatrices ainsi qu'aux groupements mis en place des outils simples de suivi. Il s'agit:

- de la liste nominative du groupement;
- du cahier de caisse;
- du cahier de production;
- du cahier de suivi des investissements.

Les trois derniers cahiers notamment constituent des recueils de données ouvrant la porte à des calculs analytiques simples.

La tenue de ces cahiers et les calculs qui en découlent permettront d'évaluer la rentabilité des activités des groupements et de transmettre à ceux-ci les moyens d'une bonne gestion des activités pour une durabilité des actions du groupement.

2.1) La liste nominative du groupement

Il doit nécessairement exister pour tout groupement un cahier dans lequel figure la liste nominative avec la fonction sociale et surtout les responsabilités de chacun des membres. Cette liste doit être tenue à jour régulièrement car il faut y faire apparaître tout changement dans l'organisation, toute nouvelle adhésion et toute éventuelle exclusion de membres. L'identification des membres et de leur fonction permettra en particulier de mieux cibler l'interlocuteur pour des appuis et des formations spécifiques; par exemple:

- le trésorier pour la gestion de la caisse;
- le secrétaire pour la gestion de la production etc...

tableau 1: modèle « *liste nominative du groupement* »

nom	fonction sociale	responsabilité / poste

2.2) Le cahier de caisse

le cahier de caisse est le document de base que tout groupement doit tenir à jour. Le cahier de caisse permet de connaître à tout moment la trésorerie disponible et par conséquent de gérer les dépenses et les entrées d'argent en temps réel. De plus ce cahier constitue une base de suivi quant aux prix unitaires des consommations achetées et des ventes réalisées; quand à la nature des entrées et des sorties d'argent et leur périodicité. Pour cela il est important que chaque dépense et chaque recette soit précisément enregistrée et identifiée dans la colonne « nature » du tableau de caisse.

Tableau 2: modèle « *cahier de caisse* »

N° ordre	date	nature	entrée (FG)	dépense (FG)	solde (FG)
		objet de la dépense ou nature de la rentrée d'argent	montant entrée d'argent	montant dépense d'argent	montant entrée - montant dépense
EXEMPLE					
001	02 / 01 / 97	avance	50000		50000
002	05 / 01 / 97	achat essence		7500	42500

2.3) Le cahier de production

Le cahier de production doit être tenu par le groupement avec l'appui de l'animateur chargé du suivi. Il s'agit, à chaque séance de production de connaître la quantité produite par rapport à la quantité de matériaux consommés (consommations intermédiaires). Il est intéressant de faire apparaître également sur ce cahier la quantité de travail nécessaire en hommes * jours (hj). Ce tableau qui constitue également un tableau de recueil et de capitalisation des données permettra en particulier d'évaluer la technique de production en termes d'intérêts et de productivité du travail.

Tableau 3: modèle « *cahier de production* »: groupement de saponification

date	CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES (quantité)				PRODUCTIO N (quantité)	quantité de travail (hj)
	bois (morc.)	soude caustique (litres)	huile (litres)	parfum (bout.)		

2.4) Le cahier de suivi des investissements

L'intérêt de ce cahier est de pouvoir suivre et connaître les achats effectués (investissements matériels) dont l'utilisation dépasse le cadre d'une seule séance ou d'une seule année de production. En intégrant dans ce tableau la date de renouvellement de chaque matériel, il sera possible à plus ou moins long terme d'avoir une idée de la durée de vie (ou durée d'amortissement) du matériel investi, outil indispensable de gestion de trésorerie.

Tableau 4: modèle « *cahier de suivi des investissements* »

date	nature de l'achat	quantité	prix unitaire (FG)	prix total (FG)	renouvellement	
					date	quantité

NB: attention, à chaque date de renouvellement doit correspondre une nouvelle ligne d'achat.

3) LA SYNTHÈSE DES DONNÉES DE BASE: QUELQUES OUTILS

Les tableaux présentés ci-dessus sont des tableaux de données brutes qui seront utilisées par la suite à des fins d'analyse, de calcul, de comparaisons entre groupements. Vous verrez par la suite qu'il pourra donc être nécessaire de faire apparaître dans vos analyses des tableaux de synthèse tels que ceux brièvement présentés et proposés ci-dessous:

3.1) Pour le suivi des prix

Le suivi des prix peut être nécessaire notamment dans des zones ou pour des activités caractérisées par de fortes fluctuations des prix des Consommations Intermédiaires ou des prix de vente. Disposer ainsi d'un référentiel de prix (montant, variations...) peut être intéressant pour mieux gérer et envisager la création et l'appui des groupements.

Par ailleurs c'est un outil d'analyse.

	mois												coût moyen (FG)
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
coût des CI (FG)													
CI n° 1													
CI n° 2													
CI n° x													
prix de vente du produit (FG)													

3.2) Pour la présentation des données

Dans le chapitre 3, nous aborderons la notion de Compte de Résultat simplifié. Ce compte de résultat est une présentation synthétique et ordonnée des dépenses et des recettes selon une typologie prédéfinie. Le

CRs est dressé mensuellement, trimestriellement ou annuellement à partir du cahier de caisse et se présente comme ci-dessous:

N° de colonnes →	C 1	C 2	C 3	C 4	C 5	N° lignes ↓
mois	0	novembre			TOTAL	
ventes						L 1
TOTAL VENTE		= L 1			C2+C3+C 4	L 2
INVESTISSEMENTS					C2+C3+C 4	L 3
charges de consommations intermédiaires						L 4
- huile					C2+C3+C 4	L 5
- soude caustique					C2+C3+C 4	L 6
- bois					C2+C3+C 4	L 7
-					C2+C3+C 4	L 8
-					C2+C3+C 4	L 9
TOTAL CHARGES CI		= $\Sigma(L5...L9)$			C2+C3+C 4	L 10
autres charges						L 11
- total charges d'entretien / réparation		= L13+L14			C2+C3+C 4	L 12
dont pièces					C2+C3+C 4	L 13
dont main d'oeuvre					C2+C3+C 4	L 14
- charges de transport					C2+C3+C 4	L 15
- rémunération personnel					C2+C3+C 4	L 16
- autres charges					C2+C3+C 4	L 17
TOTAL AUTRES CHARGES		=L12+ $\Sigma(L15...L17)$			C2+C3+C 4	L 18
REMBOURSEMENT INV.					C2+C3+C 4	L 19
SOLDE CAISSE		= L2-L3-L10- L18-L19			C2+C3+C 4	L 20
SOLDE CAISSE CUMULE		= C1L21+C2L20				L 21
						L 22
RNE avant amort.		=L2-L10-L18			C2+C3+C 4	L 23
RNE avant amort. cumulé		=C1L24+C2L2 3				L 24
AMORTISSEMENT					C2+C3+C 4	L 25
RNE après amortissement		=L24-L25			C2+C3+C 4	L 26
RNE après amortissement cumulé		=C1L27+C2L2 6				L 27

4) L'UTILISATION DES CAHIERS DE BASE POUR LA CONSTITUTION DU REFERENTIEL DE L'ACTIVITE

4.1) Le Référentiel de Production

Une activité de production est schématiquement caractérisée par:

- le matériel constituant l'investissement;
- des Consommations Intermédiaires constituant l'input en matière première;
- de la main d'oeuvre constituant l'input en main d'oeuvre;
- le produit fini, résultat de l'activité.

En général pour un niveau de technicité égal, la quantité de CI consommée et la quantité de travail consommée pour la fabrication d'une unité de production (X savons par exemple) sera toujours sensiblement égale (Y litres d'huile, Z litres de soude, A hj de travail par exemple). Le modèle technique est alors caractérisé par un référentiel de production qui constituera le référentiel de base de l'activité. Ce référentiel de production (RP) est obtenu à partir du cahier de production.

Exercice corrigé n° 1.1

Voici ci-dessous le cahier de production d'un groupement de saponification.

date	CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES (quantité)				PRODUCTIO N (quantité)	quantité de travail (hj)
	bois (morc.)	soude caustique (litres)	huile (litres)	parfum (bout.)		
	6	6	25	1	240	
	6	6	25	1	250	
	12	12	50	2	480	
	6	6	25	1	230	

A/ Quel est le RP moyen ?

Compte tenu de ces données, le RP moyen sera le suivant:

Pour produire 240 savons en moyenne, il faut:

- 6 morceaux de bois;
- 6 litres de soude caustique;
- 25 litres d'huile;
- 1 bouteille de parfum.

4.2) Le référentiel des investissements

L'investissement pour une activité est une donnée certes connue, mais l'objectif de ce cahier de suivi est de déterminer la durée de vie réelle de l'investissement réalisé (ou durée d'amortissement). Le matériel étant indispensable à la production, il est en effet important qu'il soit **entretenu d'abord** puis **renouvelé**; il s'agit donc à partir de ce cahier d'investissement de déterminer la durée de vie moyenne de chaque matériel afin de pouvoir prévoir ou prévenir la nécessité de son renouvellement notamment en termes financiers.

Exercice corrigé n° 1.2

Le cahier d'investissement du groupement de saponification est le suivant:

date	nature de l'achat	quantité	prix unitaire (FG)	prix total (FG)	renouvellement	
					date	quantité
31/01	tampon	1	30 000	30 000		
31/01	table	1	12 000	12 000	30/05	1
31/01	moule	1	5 000	5 000		
31/01	bassine	2	6 000	12 000		
31/01	câble	1	1 000	1 000	31/02	1
31/02	câble	1	1 000	1 000	15/04	1
15/04	câble	1	1 000	1 000	15/05	1
15/05	câble	1	1 000	1 000		
30/05	table	1	12 000	12 000		

A/ Quelle est la durée de vie moyenne (ou durée d'amortissement) du câble, de la table ?

Compte tenu des données, au 30/05, on pourra dire que un câble a une durée de vie moyenne de 1 mois à 1 mois et demi et que une table a une durée de vie moyenne de 4 mois.

5) DU REMPLISSAGE DES CAHIERS DE SUIVI AUX CALCULS SIMPLES DE RENTABILITE

Outre l'intérêt de l'ensemble de ces cahiers pour le suivi (suivi de trésorerie à partir du cahier de caisse, suivi de la production et des investissements à partir des cahiers de production et des cahiers d'investissement); pour l'analyse des dépenses et des entrées d'argent (synthétisées dans le CRs) et pour l'analyse de la variabilité des coûts; la combinaison de toutes les données permet de calculer un certain nombre d'indicateurs simples de rentabilité de l'activité; il s'agit:

- de la **Marge Brute**;
- de la **Productivité du Travail**.

D'autres indicateurs peuvent être imaginés à partir de l'ensemble de ces données et en fonction des activités. Nous nous limiterons ici à ces deux indicateurs de base.

5.1) La Marge Brute (MB)

La MB est le premier critère de rentabilité financière de l'activité.

Définition:

La MB est la différence algébrique entre les recettes de production et le coût d'achat des CI consommées: $MB = Rp - Ca\ CI\ cons. (FG)$.

La MB peut se calculer par séance de production ou par périodes, dans ce dernier cas, si les CaCI dans la période ne sont pas fixes, il s'agira d'une MB moyenne.

Analyse de la MB:

Deux cas pourront se présenter:

- $MB > 0 \Rightarrow$ l'activité est rentable, elle génère un bénéfice;**
- $MB < 0$ ou $MB = 0 \Rightarrow$ l'activité n'est pas rentable, elle ne génère aucun bénéfice.**

Exercice corrigé n° 1.3

Soient deux groupements de saponification G1 et G2 dont le coût d'achat des CI figure dans le tableau suivant. Le prix de vente du savon est de 110 FG. La quantité de CI consommée correspond à la production de 240 savons dans les deux cas (RP).

	G1	G2
coût d'achat des CI (FG)	25 950	28 300
prix vente des savons (FG)	110	110

A/ Calculer la MB pour chacun des groupements

groupement 1:

$$MB = 240 * 110 - 25\,950$$

$$MB = 26\,400 - 25\,950 = \mathbf{450\ FG}$$

groupement 2:

$$MB = 240 * 110 - 28\,300$$

$$MB = 26\,400 - 28\,300 = \mathbf{- 1\,900\ FG}$$

B/ Interpréter

		commentaires
MB (G1)	450	compte tenu du coût d'achat des CI, le groupement G2
MB (G2)	- 1 900	n'est pas rentable comparé au groupement G1

Utilisation de la MB pour le calcul de la Durée de Retour sur Investissement (DRI)

Connaissant la MB moyenne et le montant de l'investissement il sera possible de calculer la DRI (Durée de Retour sur Investissement): durée nécessaire au remboursement de la totalité de l'investissement compte tenu de la MB moyenne.

$$DRI = IN_v (FG) / MB (FG)$$

Exercice corrigé n° 1.4

Un groupement d'extraction d'huile de palme génère une MB de 2000 FG par séance de production et réalise 4 séances de production par semaine. L'investissement de la presse représente un montant de 150 000 FG.

A/ Quelle est la DRI, en nombre de séances et en temps ?

$$DRI = 150\,000 / 2\,000 = \mathbf{75\ séances\ de\ production} = 75 / 4 = \mathbf{4,5\ mois}.$$

Il faudra donc au groupement théoriquement 4,5 mois de production à 4 séances de production par semaine pour rembourser la totalité de l'investissement.

5.2) La Productivité du Travail (PT)

La PT est un indicateur de performance de l'activité (exemple, par la technique de saponification proposée le groupement produit en moyenne « *X savons / hj* »). La PT sera d'autant meilleure que, à temps de travail égal et pour la même consommation de CI, le nombre de produits sera plus important.

Ainsi pour un modèle technique déterminé et un même niveau de technicité, la PT sera toujours la même. Des différences entre groupements peuvent être liées à des niveaux différents de compétences et de maîtrise technique de la production.

Exercice corrigé n° 1.5

Le cahier de production d'un groupement d'extraction d'huile est le suivant:

date	Consommations Intermédiaires		production	quantité de travail
	bois (morceaux)	régimes (nombre)	quantité en litres	en hj
	9	60	55	3
	18	120	110	6

A/ Calculer la PT pour les deux séances

séance 1

$$PT = 55 / 3 = \mathbf{18 \text{ l / hj}}$$

séance 2

$$PT = 110 / 6 = \mathbf{18 \text{ l / hj}}$$

EXERCICES D'APPLICATION

chapitre 1

EXERCICE D'APPLICATION N° 1.1 (chapitre 1)

DONNEES

Il s'agit d'un groupement de saponification, dont les données pour 4 séances de production sont les suivantes:

1 tampon à 30 000 FG
1 table à 12 000 FG
2 bassines au prix unitaire de 6000 FG
1 câble à 1000 FG
1 moule à 5000 FG

6 litres de soude caustique à 12 000 FG
40 litres d'huile à 20 000 FG
1 bouteille de parfum à 2000 FG
6 morceaux de bois à 100 FG

la séance de démonstration permet de fabriquer 240 savons vendus à 36 000 FG
soit 150 FG l'unité

6 litres de soude caustique à 12 000 FG
5 litres d'huile à 2 500 FG
1 bouteille de parfum à 2000 FG
6 morceaux de bois à 100 FG

6 litres de soude caustique à 12 000 FG
50 litres d'huile à 27 500 FG
1 bouteille de parfum à 2000 FG
6 morceaux de bois à 100 FG

soit 150 FG l'unité

6 litres de soude caustique à 12 000 FG
1 bouteille de parfum à 2000 FG
6 morceaux de bois à 100 FG

soit 150 FG l'unité

QUESTIONS

A/ Remplir le cahier de caisse, le cahier de production et le cahier des investissements

B/ Donner le Référentiel de Production (RP)

C/ Calculer la Marge Brute (MB) pour chaque séance

D/ Calculer la Durée de Retour sur Investissement dans les 3 cas suivants

D.1/ La MB est celle obtenue au cours de la séance 1

D.2/ La MB est celle obtenue au cours de la séance 2

D.3/ La MB est une MB moyenne entre les séances 1 et 2

E/ Le Projet finance l'investissement (soit 60 000 FG), en échange il demande au groupement de rembourser 50 % de l'investissement

E.1/ Le groupement décide pour cela de mettre après chaque séance 2000 FG de côté, Quelle sera la durée de remboursement si la MB est celle calculée pour la séance 1 ?

E.2/ Dans ces conditions, quel sera le montant restant au groupement après chaque séance ?

EXERCICE D'APPLICATION N° 1.2

DONNEES

Il s'agit d'un groupement d'extraction d'huile de palme composé de 6 membres.

Les données sont les suivantes

Période de production : de février à juin

Prix de vente du litre en milieu rural (FG)

J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
800	500	500	500	500	500	800	800	800	800	800	800

Référentiel de production:

La capacité de la machine étant de 60 régimes; à chaque séance de production 60 régimes sont extraits. A partir de 60 régimes et 9 morceaux de bois, 55 litres d'huile sont produits.

Fonctionnement du groupement:

A chaque séance d'extraction, le groupement reçoit 4 mesures d'huile (pour 60 régimes extraits).

Cahier d'investissement:

L'achat de la machine est préfinancé par le Projet.

date	nature	quantité	PU	PT	renouvellement	
					date	quantité
18/02	presse	1	150000	150000		

cahier de production

date	Consommations Intermédiaires		production quantité en litres	quantité de travail en hj
	bois (morceaux)	régimes (nombre)		
23/02	9	60	55	3
25/02	18	120	110	6

Cahier de caisse

date	N°	libellé	entrée (FG)	sortie (FG)	solde (FG)
15/02	1	appui du projet	150 000		150 000
18/02	2	achat machine		150 000	0
24/02	3	vente 4 mesures	2 000		2 000
25/02	4	achat 18 bois		600	1 400
26/02	5	vente 8 mesures	4 000		5 400
03/05		vente 4 mesures	2 000		51 400
04/05		remboursement machine (1/3)		50 000	1 400

QUESTIONS

A/ Calculer la PT pour chaque séance

B/ Calculer la MB pour la séance du 23 février (ventes le 24) et du 25 février (vente le 26)

C/ Calculer la DRI

D/ calculer la durée de remboursement de l'investissement dans les deux cas suivants (on suppose qu'il ya 4 extractions par semaine)

D.1/ remboursement de la totalité de l'investissement (150 000 FG)

D.2/ remboursement du tiers de l'investissement (50 000 FG)

E/ Calcul de la rémunération du travail

On suppose que l'entretien de la machine coûte 10 000 FG par an

E.1/ Quel sera le bénéfice annuel du groupement si la vente a lieu en période de production (500 FG /l) ou en période de soudure (800 FG / l) ?

E.2/ Quelle sera alors la rémunération de chacun des membres du groupement par an dans chaque cas ?

E.3/ Quelle sera la rémunération par hj dans chaque cas ?

CHAPITRE 2: DES CALCULS DE BASE A L'ANALYSE COMPARATIVE DE LA REPRODUCTIBILITE ET DE LA VIABILITE DES GROUPEMENTS

Dans le chapitre 1 nous avons montré comment exploiter les données de base recueillies à partir des cahiers de suivi. Il s'agit dans ce chapitre d'analyser ces données de façon ordonnée afin d'en faire les outils de base d'une analyse comparée approfondie de la viabilité et de la reproductibilité des groupements, ainsi que des outils d'analyse de décision.

1) VIABILITE ET REPRODUCTIBILITE DES GROUPEMENTS: DEFINITION

le premier critère de viabilité d'un groupement regroupé autour d'une activité donnée est de générer par cette activité une MB suffisante pour lui assurer non seulement la reproductibilité de l'activité mais aussi un bénéfice.

Schématiquement 2 cas peuvent se présenter (voir Chapitre 1):

cas 1: **MB < 0 ou = 0: le groupement n'est pas viable ;**

cas 2: **MB > 0 le groupement est viable et l'activité peut s'autoreproduire tout en générant des bénéfices à priori.**

Si on se réfère à la définition de la MB: $MB = Rp - Ca \text{ CI cons. (FG)}$; on s'aperçoit que celle-ci est liée au coût d'achat des CI et au prix de vente des produits, donc à des facteurs externes, et notamment à un contexte économique caractérisé par:

- la **localisation géographique** du groupement par rapport à une disponibilité en CI (qui influe sur le coût des CI);
- une **concurrence** (qui influe sur le prix de vente du produit).

Ces facteurs externes montrent l'importance de l'analyse du milieu (prix de vente, coût des CI, enclavement, concurrence etc) et du calcul de la MB en préalable au lancement d'une activité !

exemple: voir exercice corrigé n° 1.3 (chapitre 1).

2) ANALYSE COMPARATIVE DES GROUPEMENTS

De même, des définitions du chapitre 1, il apparaît que des différences entre groupements peuvent apparaître:

au niveau de la PT, en fonction:

- de l'expérience du groupement (performance)
- du type de savon produit (taille ...)

au niveau de la MB, en fonction:

- du coût d'achat des consommations intermédiaires et du prix de vente des savons

C'est ainsi que la différence (sur la marge brute entre deux groupements par exemple) peut refléter l'avantage d'un groupement par rapport à un autre en raison d'une « **rente de situation** » (avantage du prix des consommations intermédiaires dans une zone par rapport à une autre).

De même, on peut observer également pour un même groupement, des différences de marge brute au cours d'une période en raison de la fluctuation des prix. Ce qui peut par ailleurs justifier dans certains cas la constitution de stocks de consommations intermédiaires par exemple !

Toutes ces données sont donc intéressantes à capitaliser (voir paragraphe 3 du chapitre 1) dans un objectif d'appui conseil aux groupements par rapport à une optimisation de la gestion financière et une optimisation du bénéfice (maximisation de la marge brute par diminution du coût d'achat des consommations intermédiaires).

Exercice corrigé n° 2.1

Référentiel de Production

Soient deux groupements de saponification dont les RP sont les suivants

	BANIAN (G1)	KHAMARA (G2)
huile	25	25
soude caustique	6	6
bois	6 morceaux	6 morceaux
savons produits	240	240

Coûts unitaires (achats et ventes)

Les coûts unitaires sont les suivants:

nature	BANIAN (G1)	KHAMARA (G2)	
	Novembre	Novembre	Décembre
savons (1)	150 FG	150 FG	150 FG
soude C. (1 l)	2000 FG	1 500 FG	2 200 FG
huile (1 l)	500 FG	700 FG	550 FG
bois (3 morc.)	50 FG		

A/ Calculer la MB pour chacun des groupements en novembre et en décembre, comparer et expliquer

Calcul des MB

	BANIAN (G1)	KAMARHA (G2)	
	Novembre	Novembre	Décembre
ventes	36 000	36 000	36 000
Soude C.	12 000	9000	13 200
huile	12 500	17 500	13 750
bois	100	300	300
MB moyenne	9 400 FG	9 200 FG	8 750

Commentaires

Ici, c'est la marge brute à Banian qui est la plus forte, certainement en raison du prix avantageux de l'huile donc d'une **Rente de Situation** du groupement de Banian par rapport à la CI « huile » (proximité du centre d'échange d'huile). A Khamara, la MB en décembre est inférieure à la MB en novembre en raison de la fluctuation des prix de l'huile et de la soude caustique (diminution du prix de l'huile et augmentation du prix de la soude caustique). Ici la diminution du prix de l'huile ne parvient pas à neutraliser l'augmentation du prix de la soude caustique.

Notez que à partir d'un exemple comme celui-ci où les prix et les coûts sont très fluctuants sur une courte période, vous pouvez calculer des prix moyens sur la période ainsi qu'une marge brute moyenne à partir des tableaux de calculs intermédiaires présentés dans le chapitre 1.

Ainsi dans le cadre de votre suivi, et donc à *posteriori*, il est important que vous puissiez vous constituer des données de référence concernant en particulier le prix des consommations intermédiaires et les prix de vente ne serait-ce que pour mieux raisonner à *priori* la constitution de nouveaux groupements (viabilité et reproductibilité / par rapport à une situation géographique / par rapport à une concurrence). Ces

données sont directement calculables à partir des cahiers de caisse bien qu'ils peuvent nécessiter des calculs intermédiaires simples réalisés à partir de tableaux de synthèse (voir chapitre 1).

3) VERS LA CONNAISSANCE PLUS APPROFONDIE DU GROUPEMENT

3.1) La notion de Prix de Revient (PR) et de Bénéfice (B)

Jusqu'à présent, on a considéré avec la marge brute, uniquement les charges liées à l'achat des consommations intermédiaires. En réalité il se peut pour certains groupements que la production et la vente entraînent des charges supplémentaires incompressibles liées à la situation du groupement (frais de transport pour la vente) et à l'activité (entretien du matériel en particulier). L'ensemble de ces charges (consommations intermédiaires et autres charges) constitue le prix de revient:

$$\text{PR} = \text{Coût d'achat des CI (CaCI)} + \text{Autres Charges (AC)}.$$

Ce prix de revient est donc entièrement dépendant non seulement du système de production, mais aussi du mode de fonctionnement du groupement et de sa localisation. D'où l'importance du suivi et du bon remplissage des cahiers de caisse qui ne doivent pas "masquer" ces autres charges supplémentaires (si elles existent). Le résultat ou bénéfice (B) sera alors égal au Chiffre d'Affaire (CA) ou Ventes moins le Prix de Revient (PR):

$$\text{B} = \text{CA} - \text{PR}.$$

Le Bénéfice devient alors un second critère comparatif de rentabilité ou de viabilité, deux groupements pouvant avoir la même MB mais pas le même bénéfice.

Exercice corrigé N° 2.2

Soient deux groupements de saponification G1 et G2 tous deux situés dans la zone de Banian. Ces deux groupements ont même RP (voir exercice précédent groupement G1) et bénéficient des CI au même prix d'achat (voir données dans l'exercice corrigé n° 2.1). Le groupement G1 est à Banian centre alors que le groupement G2 est situé dans une zone plus enclavée et doit se déplacer pour vendre ses produits sur le marché de Banian une fois par semaine. Ce déplacement entraîne des frais supplémentaires au Groupement de 1 000 FG/semaine (1 A/R par semaine). Chaque groupement réalise 3 séances de production de 240 savons chacune par semaine.

A/ Calculer la MB par semaine

$$\text{MB (G1 / G2)} = 9\,400 \text{ (MB pour une séance / voir ex. N° 2.1)} * 3 \text{ (nombre de séances par semaine)} = 28\,200$$

B/ Calculer le PR

pour le groupement G1

$$\text{PR} = \text{coût des CI} = 26\,600 \text{ FG}$$

pour le groupement G2

$$\text{PR} = \text{coût des CI} + \text{frais de transport} = 26\,600 + 1\,000 = 27\,600 \text{ FG}$$

C/ Calculer le Bénéfice (B)

pour le groupement G1

$$\text{B} = \text{CA (ventes)} - \text{PR} = \text{MB} = 28\,200 \text{ FG}$$

pour le groupement G2

$$\text{B} = \text{CA (ventes)} - \text{PR} = \text{MB} - \text{frais de transport} = 27\,200 \text{ FG}$$

3.2) L'établissement du Compte de Résultat simplifié (CRs)

L'ensemble de ces autres charges entrant en compte dans le calcul du bénéfice de chaque groupement peuvent être classées selon une typologie propre à chaque groupement ou chaque activité et qui apparaîtra

telle quelle de façon synthétique dans un tableau de synthèse appelé le CRs. Dans le CRs déjà présenté dans le chapitre 1, la classification adoptée *à priori* est la suivante:

- les charges d'entretien / réparation: ces charges sont souvent liées à l'utilisation et l'usure de l'investissement. Ainsi dans le cas des presses à huile par exemple, l'entretien de la machine entraîne un certain nombre de charges (graisse, main d'oeuvre pour le graissage...). Bien sûr ces charges ne sont pas engagées à chaque séance de production, mais elles doivent au moins être engagées 1, 2, 3...à X fois par an en fonction de l'utilisation de la machine. Il faut absolument les connaître. En général, elles sont connues, le suivi permet de les confirmer.
- les charges de transport: peuvent directement être liées à la vente des produits finis (enclavement - voir exercice corrigé n° 2.2).
- les charges de rémunération du personnel: certains groupements peuvent décider d'un mode de fonctionnement incluant une rémunération du personnel.
- D'autres charges: d'autres charges peuvent apparaître, mais il peut être difficile de les classer *à priori*. Par exemple taxes douanières, imprévus... Elles peuvent donc être connues de façon approximative au cours du suivi, ou évaluées *à priori* (dans ce cas, on peut supposer par exemple que ces charges représentent 5 à 10 % du montant total des ventes).

Le cas particulier des charges de renouvellement: ces charges sont des charges " fictives " calculées à partir de la durée d'amortissement du matériel (d'où l'importance du bon remplissage du cahier de suivi des investissements !) et qui entrent en compte dans la ligne « amortissement » du CRs.

Par exemple, si une presse à huile qui coûte 150 000 FG à l'achat est amortie au bout de 5 ans, en supposant que cet amortissement est linéaire, il faudra chaque année introduire une charge d'amortissement égale à $150000 / 5 = 30\ 000$ FG. Cette somme est censée couvrir le renouvellement de la machine au bout de 5 ans (voir tableau ci-dessous).

années	1	2	3	4	5
investissement	150 000				
amortissement	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
amortissement cumulé	30 000	60 000	90 000	120 000	150 000

tableau " d'équivalence " investissement / amortissement

Finalement, la classification des charges qui a été adoptée dans le CRs est la suivante:

- **les charges de production (consommations intermédiaires)**
- **les charges d'entretien / réparation**
- **les autres charges**
- les charges de renouvellement, qui apparaîtront dans la ligne « amortissement ».

3.3) Intérêts de l'établissement du CRs ?

Le suivi des groupements doit permettre d'analyser les charges dans les conditions réelles pour que cela puisse servir de base à la gestion prévisionnelle des groupements (prévision des charges et des recettes mensuelles, trimestrielles ou annuelles) et à l'appui raisonné des nouveaux groupements. Certaines charges peuvent être déjà connues (c'est le cas la plupart du temps des charges d'entretien d'une machine par exemple) mais on peut les comparer aux données de suivi; alors que d'autres charges spécifiques à chaque groupement sont à déterminer. Elles peuvent donc être analysées *à posteriori* à partir d'une synthèse des données brutes du cahier de caisse sous la forme du CRs, puis servir de base à l'établissement d'un **modèle « financier » de fonctionnement du Groupement**.

Exercice corrigé n° 2.3

Le tableau ci-dessous est le résultat de l'exercice d'application n° 2.1 de la fin de ce chapitre. Il s'agit d'un groupement de presse à huile, qui fonctionne pendant 4 mois et dont le CRs obtenu après le suivi « d'une campagne » est le suivant. La presse est amortie en 5 ans ce qui représente un amortissement annuel de 30 000 FG.

mois	mars	avril	mai	juin	TOTAL
ventes	24 000	28 800	28 000	24 000	104 800
TOTAL VENTE	24 000	28 800	28 000	24 000	104 800
INVESTISSEMENTS					
<u>charges de consommations intermédiaires</u>					
- bois	3 600	3 600	3 600	3 600	14 400
TOTAL CHARGES CI	3 600	3 600	3 600	3 600	14 400
<u>autres charges</u>					
- total charges d'entretien / réparation	6 000	2 000	2 000	5 000	15 000
dont pièces		1 500	250		1 750
dont main d'oeuvre		500	1 750		2 250
- charges de transport		2 000	2 000		4 000
- autres charges	1 000	500		1 500	2 500
TOTAL AUTRES CHARGES	7 000	4 500	4 000	6 500	22 000
REMBOURSEMENT INV.					
SOLDE CAISSE	13 400	20 700	20 400	13 900	68 900
SOLDE CAISSE CUMULE	13 400	34 100	54 500	68 900	
RNE avant amort.	13 400	20 700	20 400	13 900	68 900
RNE avant amort. cumulé	13 400	34 100	54 500	68 900	
AMORTISSEMENT					30 000
RNE après amortissement	13 400	34 100	54 500	68 900	38 900
RNE après amortissement cumulé	13 400	34 100	54 500	68 400	

A/ Calculer le % des charges par rapport aux ventes (charges d'entretien / réparations et autres charges)

mois	mars	avril	mai	juin	TOTAL
entretien / réparations	25	7	7	21	14
autres charges	4	9	7	6	6
TOTAL CHARGES	29	16	14	27	20

B/ Etablir le modèle financier de fonctionnement de ce groupement.

Par exemple, pour un groupement de presse à huile, on pourrait donc supposer les charges suivantes:

- *charges de production*: 300 FG/ séance (prix de 9 morceaux de bois pour une séance de production - prix éventuellement variable);
- *charges d'entretien / réparation*: 15 000 FG/an (equ. 15% des ventes: voir A/) avec un entretien en début de campagne et un entretien en fin de campagne et un entretien mensuel courant (en générale ces charges sont connues par le constructeur...);
- *autres charges*: par exemple en moyenne 5 % de la vente d'une séance, soit $4 * 750$ (prix moyen de vente) $* 5 / 100 = 150$ FG par séance de production (charges issues des observations de suivi et correspondant à une gestion des risques - voir A/);
- *charges d'amortissement*: 30 000 FG / an (charges connues);

Vous voyez, à partir de cet exemple que l'analyse du fonctionnement du groupement par le suivi permet d'établir ce qu'on pourrait appeler un **modèle « financier » de fonctionnement** du groupement qui pourra permettre de mieux raisonner la gestion des groupements en terme de prévision des recettes, des dépenses, des bénéfices, des capacités de remboursement, des capacités d'investissement etc... Ces aspects de gestion prévisionnelle seront repris plus en détails dans le chapitre suivant.

EXERCICES D'APPLICATION

chapitre 2

EXERCICE D'APPLICATION N° 2.1

DONNEES

Il s'agit d'un groupement d'extraction d'huile de palme

Période de fonctionnement : 4 mois de mars à juin

Fonctionnement du groupement

Le groupement réalise 3 extractions par semaine et reçoit pour chaque extraction réalisée 1 mesure pour 15 régimes extraits. Chaque séance de production correspond à l'extraction de 60 régimes.

La production est vendue en partie sur le marché local et en partie sur le marché urbain.

Fonctionnement mensuel

MARS: L'ensemble de l'huile est vendue sur le marché local à 500 FG la mesure;

AVRIL: L'ensemble de l'huile est vendue sur le marché urbain une fois tous les 15 jours. Cette vente entraîne des frais de transport supplémentaires;

MAI: Idem mois d'avril, avec une partie de l'huile vendue sur le marché rural;

JUIN: Idem mois de mars.

Données dépenses et recettes du mois d'AVRIL

Les numéros d'ordre (N°) correspondent à une chronologie de date.

N°	libellé	quantité / coût total
1	achat 9 morceaux de bois	300 FG
2	achat 9 morceaux de bois	300 FG
3	achat 9 morceaux de bois	300 FG
4	achat 9 morceaux de bois	300 FG
5	achat 9 morceaux de bois	300 FG
6	achat 9 morceaux de bois	300 FG
7	frais de transport sur le marché (aller)	500 FG
8	vente de 24 mesures d'huile	14 400 FG
9	frais de transport (retour du marché)	500 FG
10	achat 9 morceaux de bois	300 FG
11	achat 9 morceaux de bois	300 FG
12	achat 9 morceaux de bois	300 FG
13	achat pièce machine	1 500 FG
14	remplacement de la pièce (main d'oeuvre)	500 FG
15	achat 9 morceaux de bois	300 FG
16	achat 9 morceaux de bois	300 FG
17	achat d'un cahier	500 FG
18	achat 9 morceaux de bois	300 FG
19	frais de transport sur le marché (aller)	500 FG
20	vente de 24 mesures d'huile	14 400 FG
21	frais de transport (retour du marché)	500 FG

QUESTIONS

A/ Compléter le cahier de caisse du mois d'AVRIL page 21

B/ Compléter le CRs pour les mois d'AVRIL et de JUIN pages 21 et 22

C/ Calculer le pourcentage des charges par rapport au total des ventes (voir exercice corrigé n° 2.3)

CHAPITRE 3 : DE L'APPUI DES GROUPEMENTS: GESTION ET STRATEGIE

Nous savons maintenant calculer la MB dans toutes les situations. Nous savons également dresser un Compte de Résultats simplifié, calculer un Bénéfice, un Prix de Revient, analyser le fonctionnement d'un groupement. Il s'agit dans ce dernier chapitre de valoriser ces outils au service de l'appui à la gestion et la stratégie des groupements.

1) LA TENUE DE LA CAISSE ET LA GESTION DE TRESORERIE

Prenons pour illustrer ce paragraphe un exemple concret. On suppose que le suivi du groupement de saponification de Banian a permis de déterminer un modèle « financier » moyen de fonctionnement qui est le suivant:

FD	=	1000 FG par séance.
CaCI	=	26 600 FG / séance
CA d'une vente	=	36 000 FG
PR	= 26 600 + 1000 =	27 600 FG
MB	= 36 000 - 26 600 =	9 400 FG
Bénéfice	= 36 000 - 27 600 =	8 400 FG

Les dépenses et les recettes, séance après séance peuvent se décomposer ainsi dans le temps (3 séances):

	SEANCES			
	0	1	2	3
ventes		36 000	36 000	36 000
Consommations Intermédiaires.		26 600	26 600	26 600
MB		9400	9400	9400
Frais de Distribution.		1 000	1 000	1 000
Résultat ou Bénéfice		8 400	8 400	8 400
Solde de caisse cumilé	27 600	36 000	44 400	52 800
Caisse " entretien " besoins de trésorerie		27 600 (= PR)	27 600 (= PR)	27 600 (= PR)
Caisse « collective » réserve d'accumulation		8 400 (= " réserve ")	16 800 (= " réserve ")	25 200 (= " réserve ")

Cette représentation des dépenses dans le temps illustre bien les besoins de trésorerie et la gestion de ces besoins: le PR, d'une séance à l'autre, constitue les besoins en trésorerie nécessaires à la reproductibilité de l'activité. Pratiquement, d'une séance à l'autre, vous pouvez proposer aux groupements de constituer deux caisses qui seront gérées séparément (**une caisse « d'entretien » ou « d'autoreproductibilité » qui correspond au PR (= 27 600 FG dans l'exemple)) et une caisse qui peut constituer une " réserve " pour le groupement et qui s'accumule de séance en séance et qui constitue l'accumulation du Bénéfice** ! (voir schéma en page suivante).

Ce pourrait être une manière de mieux visualiser la nécessité d'une bonne gestion de la trésorerie. En clair il s'agit simplement, régulièrement, de mettre de côté dans une caisse le montant des dépenses à effectuer pour assurer la reproductibilité de l'activité et dans une autre caisse bloquée le Bénéfice qui s'accumulera.

2.2) Quelle stratégie adopter ?

En première estimation, la connaissance du référentiel de production, l'analyse de la Marge Brute, la connaissance du milieu (voir. Chapitre 1), et du Résultat (voir chapitre 2) doivent permettre, par comparaison, de proposer aux groupements les stratégies les plus rentables pour eux et les plus adaptées à leur mode et leur objectif de fonctionnement.

Les deux exemples ci-dessous illustrent ces aspects.

Exercice corrigé n° 3 1: stratégie de vente

Il s'agit ici d'un groupement d'extraction d'huile de palme.

Référentiel de Production

Une séance d'extraction de 60 régimes produit 55 litres d'huile et consomme 9 morceaux de bois (source: rapport de capitalisation Ténin Doumbouya - BV Kissidougou) valorisés au prix de 300 FG (milieu rural).

Fonctionnement du groupement

Pour 15 régimes extraits, le groupement reçoit pour rémunération 1 mesure d'huile.

Données générales

La production a lieu pendant 4 mois de Mars à Juin. Dans cette période le prix de vente est le suivant:

en milieu urbain: 600 FG / mesure

en milieu rural: 500 FG / mesure

Le prix de vente est maximum en Janvier où il atteint 800 FG / mesure

On distingue 3 cas illustrant trois stratégies différentes:

Cas 1: l'ensemble de l'huile reçue est vendue en période de production sur le marché local.

Cas 2: l'ensemble de l'huile reçue est vendue en période de production sur le marché urbain, dans ce cas, le groupement doit payer des frais supplémentaires de transport.

Cas 3: L'ensemble de la production est stockée et vendue en Janvier.

A/ Calculer la Marge Brute par séance pour chacun des cas

Pour 60 régimes extraits, soient 4 mesures d'huile qui reviennent au groupement

	cas 1	cas 2	cas 3
ventes (4 mesures)	2000	2400	3200
CI (bois)	300	300	300
MB	1700	2100	2900

B/ Comparer les cas 1 et 2 - interpréter

La MB (cas 2) est supérieure à la MB (cas 1), mais vues les deux stratégies adoptées la MB ne suffit pas à elle seule à comparer les deux cas car la stratégie adoptée dans le cas 2 occasionne des frais de transports supplémentaires ! Pour être plus juste il faudrait donc les intégrer dans les calculs et donc comparer les Bénéfices dans les deux cas.

B (cas 1) = MB;

B (cas 2) = MB - FT

Dans ces conditions, pour qu'il soit avantageux au groupement de vendre en milieu urbain, il faut donc que les coûts de transport (pour 4 mesures d'huile) soient strictement inférieurs à 2100 - 1700 soit 400 FG.

C/ Calculer le Bénéfice (B) pour les cas 1 et 2 dans chacun des cas suivants:

- vente sur le marché urbain une fois par semaine au bout de 3 séances de production;
- vente sur le marché urbain une fois tous les 15 jours au bout de 6 séances de production;
- vente sur le marché urbain une fois par mois au bout de 12 séances de production.

On suppose que les coûts de transport sont de 1000 FG (A/R).

	Vente sur le marché urbain 1*/ Semaine (au bout de 3 séances de production)		Vente sur le marché urbain 1*/ 15 jours (au bout de 6 séances de production)		Vente sur le marché urbain 1*/ mois (au bout de 12 séances de production)	
	cas 1	cas 2	cas 1	cas 2	cas 1	cas 2
ventes	6000	7200	12000	14400	24000	28800
CI (bois)	900	900	1800	1800	3600	3600
MB	5100	6300	10200	12600	20400	25200
transport	0	1000	0	1000	0	1000
Revenu	5100	5300	10200	11600	20400	24200
différence		+ 200		+ 1400		+ 3800

Ce tableau met en évidence un résultat évident, à savoir que à coût de transport égal (ce qui doit être le cas), le bénéfice sera d'autant plus important que la quantité vendue sera plus importante ! (**rentabilité du déplacement**).

D/ Comparer les cas 1 / 2 et le cas 3 - interpréter

Par contre, dans tous les cas la MB générée en cas de stocks (cas 3) est la plus importante, il pourra donc être intéressant de constituer des stocks puisque le prix de vente devient alors avantageux. Mais ceci implique une gestion des stocks qui n'est pas toujours facile à mettre en oeuvre, et qui peut entraîner des coûts supplémentaires... à déterminer...

Ceci dit, dans le cas des groupements d'extraction d'huile il peut être intéressant qu'une partie de la production soit stockée de façon à "étalement" les revenus au cours de l'année et de façon à maximiser les revenus notamment lorsque le groupement a un objectif d'investissement bien identifié. Ceci résulte du choix du groupement et cela peut impliquer la mise en place d'un cahier de gestion des stocks (voir 3).

Exercice corrigé n° 3.2: stratégie de stocks

Il s'agit ici d'un groupement de saponification. Cet exemple permet d'illustrer l'intérêt d'une gestion des stocks même à court terme.

Référentiel de production et coûts unitaires

nature	Novembre	Décembre
savons (1)	150 FG	150 FG
soude C. (1 l)	1 500 FG	2 200 FG
huile (1 l)	700 FG	550 FG
bois (3 morc.)	100 FG	100 FG

	quantité consommée	quantité produite
savons		240
Soude C.	6 litres	
huile	25 litres	
bois	9 morceaux	

Référentiel de Production

A/ Calculer la MB en novembre et en décembre

	Novembre	Décembre
ventes	36 000	36 000
Soude C.	9000	13 200
huile	17 500	13 750
bois	300	300
MB moyenne	9 200 FG	8 750
différence		- 450

B/ Et si le groupement avait fait des stocks de soude caustique en novembre, calculer la MB en décembre ? Interpréter

	sans stock	avec stock
ventes	36 000	36 000
Soude C.	13 200	9 000
huile	13 750	13 750
bois	300	300
MB moyenne	8 750	12 950
différence		+ 4200

Si en novembre le groupement avait fait des stocks de soude caustique, alors la MB en décembre serait de 12 950 FG au lieu de 8 750 FG, soit un gain de 4 200 FG ce qui est non négligeable !

3) STRATEGIE DE STOCKS

3.1) Le cahier de gestion des stocks

A partir du moment où la constitution des stocks peut être un outil de gestion au profit du groupement, il peut être intéressant d'ouvrir un cahier de gestion des stocks.

Ce cahier doit faire apparaître en vis à vis la date d'entrée, la date de sortie et le solde. Il peut se présenter comme ci-dessous:

ENTREE					SORTIE				
date	nature	qté	PU	PT	date	nature	qté	PU	PT
SOLDE									

Exemple corrigé n° 3.3

Soit un groupement de saponification dont les mouvements des stocks sont les suivants

date	nature du mouvement	quantité
28/11	stockage soude caustique	12 litres
28/11	stockage huile	50 litres
30/11	déstockage soude caustique	6 litres
30/11	déstockage huile	25 litres

Les coûts d'achat des CI sont ceux de l'exercice précédent, en novembre.

A/ Remplir le cahier de stocks

ENTREE					SORTIE				
date	nature	qté	PU	PT	date	nature	qté	PU	PT
28/11	soude caustique	12	1500	18000	30/11	soude caustique	6	1500	9000
28/11	huile	50	700	35000	30/11	huile	25	700	17500
SOLDE soude caustique					31/11	soude caustique	6	1500	9000
huile					31/11	huile	25	700	17500

3.2) La prise en compte des stocks dans la gestion de trésorerie

Posséder des stocks de consommations intermédiaires, c'est immobiliser une ressource monétaire en tant que dépenses déjà réalisées. Posséder des stocks de produits finis, c'est au contraire de l'argent qu'il reste à percevoir. Nous allons considérer ici uniquement les stocks de CI, facteurs de maximisation de la MB.

MB, stocks de CI et trésorerie

Dans la mesure où le stock est une immobilisation « matériel » d'argent, le stock n'apparaîtra pas dans le résultat de trésorerie alors que c'est une ressource. Ainsi en terme de gestion le résultat de trésorerie ou solde de caisse pourra paraître faible et insuffisant à la reproductibilité de l'activité alors qu'en réalité la constitution de stocks pourra être mobilisée pour financer l'activité. **Dans le cas, très restrictif, où il n'y a pas de stocks de produits finis, alors la MB moins les stocks de CI sera égale à la trésorerie .**

Exercice corrigé n° 3.4

Soit un groupement de saponification dont les cahiers de caisse, de production et de stocks sont les suivants

Extrait du cahier de caisse

N° ordre	date	nature	entrée (FG)	dépense (FG)	solde (FG)
	27/11				55 000
	28/11	achat 12 l S.C		18 000	37 000
	28/11	achat 50 l huile		35 000	2 000
	30/11	achat 9 morc. bois		300	1 700
	31/11	vente 240 savons	36 000		37 700

Cahier de production

date	CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES (quantité)				PRODUCTIO N (quantité)	quantité de travail (hj)
	bois (morc.)	soude caustique (litres)	huile (litres)	parfum (bout.)		
30/11	9	6	25		240	

cahier de stocks

ENTREE					SORTIE				
date	nature	qté	PU	PT	date	nature	qté	PU	PT
28/11	soude caustique	12	1500	18000	30/11	soude caustique	6	1500	9000
28/11	huile	50	700	35000	30/11	huile	25	700	17500
SOLDE soude caustique					31/11	soude caustique	6	1500	9000
huile					31/11	huile	25	700	17500

A/ Calculer la MB de la séance du 30/11

$$MB = 36\ 000 - (9\ 000 + 17\ 500 + 300) \text{ (coût d'achat des CI consommées)} = 9\ 200\ FG$$

B/ S'il n'y avait pas de stocks, quel serait le solde de caisse au 31/11 ? Comparer le résultat obtenu avec le solde de caisse réel au 31/11

S'il n'y avait pas de stocks, le solde de caisse au 31/11 serait le suivant:

MB + solde de caisse au 27/11 = 55 000 + 9 200 = 64 200 FG.

Ce solde est supérieur au solde de caisse au 31/11 de 26 500 FG

C/ Quel est le solde des stocks au 31/11 ?

au 31/11, le solde en stock est de 9 000 FG (soude caustique) + 17 500 FG (huile) soit **26 500 FG**

D/ Interpréter

Le solde de caisse au 31/11 est le suivant:

solde de caisse au 27/11 + MB - solde de stocks = 55 000 + 9 200 - 9000 - 17 500 = 37 700 FG

4) LA GESTION FINANCIERE PREVISIONNELLE

La gestion prévisionnelle est l'aboutissement du suivi et de la bonne connaissance des groupements. C'est l'aboutissement dans la mesure où toute activité économique quelle qu'elle soit ne sera pertinente qu'à partir du moment où elle aura un réel intérêt permettant le développement du groupe. Par ailleurs si on considère que derrière chaque groupement il y a un réel objectif de Développement, la gestion prévisionnelle permet d'analyser dans quelles mesures ces objectifs sont réalisables et dans quelles conditions (temps, investissement etc).

L'analyse et la connaissance des charges du groupement doivent permettre d'élaborer un budget prévisionnel. Ce budget est intéressant dans la mesure où **sur la base d'une estimation raisonnée des dépenses et des recettes prévisionnelles il sera possible d'évaluer le bénéfice prévisionnel du groupement pour en évaluer la rentabilité. Par ailleurs la connaissance de ce bénéfice prévisionnel peut permettre de mieux appuyer le groupement par rapport à ses objectifs, de mieux estimer sa capacité d'autofinancement par rapport à ses objectifs d'investissement et de Développement.**

4.1) Le prévisionnel de trésorerie

Dans un premier temps, il pourra s'agir de répertorier l'ensemble des besoins de trésorerie (équivalent aux charges prévisionnelles) et de répertorier l'ensemble des recettes.

Exemple

Il s'agit d'un groupement d'extraction d'huile, groupement dont on dispose déjà d'un suivi sur une année de production (voir CRs dans l'exercice du chapitre 2: exercice corrigé n° 2.3).

A/ Faire le prévisionnel de trésorerie annuel

En général, un prévisionnel est composé de 3 colonnes et autant de lignes que de natures d'entrées ou dépenses, ainsi qu'une ligne « revenu » ou « bénéfice » prévisionnel. En terme de dépenses, on réservera toujours une ligne de risques ou imprévus au même titre que l'entrepreneur facturant des divers et imprévus dans son devis. Les taux alloués à ces rubriques peuvent être variables. D'après le modèle financier de fonctionnement établi pour ce groupement d'extraction d'huile dans le chapitre 2, on pourra prendre 15% d'entretien / réparation annuel et 10% d'autres charges dont 5% d'imprévus. Dans la première colonne figureront les natures de dépenses ou de recettes, dans les deux autres colonnes figureront les dépenses (ou besoins) et recettes prévisionnelles.

	Besoins prévisionnels	recettes prévisionnelles
TOTAL VENTES (moyenne) (voir ex. N° 2.3)		104 800
bois (charge fixe !!!)	14 400	
entretien / réparations (charges fixes équ. 15 % des ventes)	15 000	
autres charges (5 % des ventes)	5 250	
risques et imprévus (5% des ventes)	5 250	
TOTAL CHARGES	40 400	
BENEFICE PREVISIONNEL		64 400

Vous pouvez reconnaître ici votre caisse « d'entretien » ou de « reproductibilité » (entretien / réparations, autres charges, risques et imprévus, charges de CI) et votre caisse « collective » (bénéfice)!

La caisse d'entretien: elle est constituée de l'ensemble des charges nécessaires à la fonction de production (soit 14 400 + 15 000 + 5 250 + 5 250 = 40 400 FG);

La caisse collective: elle correspond aux bénéfices du groupement

Nous aurions pu introduire dans ce prévisionnel les charges d'amortissement annuelles de la presse à huile soit 30 000 FG par an pour une durée d'amortissement de 5 ans et un coût d'investissement de 150 000 FG. Cette charge supplémentaire constitue la *caisse de renouvellement*.

B/ Faire le prévisionnel de trésorerie mensuel

Ensuite, les montants peuvent être affectés mensuellement pour un prévisionnel de trésorerie plus précis.

Les charges d'entretien de la presse sont généralement maximum en début et en fin de campagne et obéissent à la répartition suivante (voir bilan du compte de résultat simplifié: 40% / 13% / 12% / 35%). Quand aux ventes et aux autres charges, on peut les répartir également mensuellement.

	mars	avril	mai	juin
recettes prévisionnelles				
ventes	26 200	26 200	26 200	26 200
TOTAL VENTES	26 200	26 200	26 200	26 200
besoins prévisionnels				
bois	3 600	3 600	3 600	3 600
entretien /réparations	6 000	2 000	2 000	5 000
autres charges	1 350	1 350	1 350	1 350
risques et imprévus	1 350	1 350	1 350	1 350
TOTAL BESOINS PREVISIONNELS	12 300	8 300	8 300	11 300
BENEFICE PREVISIONNEL	13 900	17 900	17 900	14 900
B.P CUMULE	13 900	31 800	49 700	64 600

A partir de ce **bénéfice prévisionnel cumulé**, il deviendra possible de mieux réfléchir avec le groupement sur ses objectifs . Par exemple, si l'objectif du groupement est d'investir dans sa propre production de palmiers à huile (achat de plants et plantation), la connaissance “ à priori ” du bénéfice prévisionnel peut permettre de mieux raisonner l'investissement tout en sachant qu'il faudra nécessairement à partir de ce bénéfice assurer l'autoreproductibilité de l'activité.

4.2) Application à la gestion de trésorerie à très court terme

Il s'agira à ce niveau de s'assurer de bien disposer en début de campagne des fonds de caisse nécessaires au démarrage de la campagne (mise en route de la machine notamment), de pouvoir assurer les entretiens courants et de se prémunir de risques éventuels.

A l'échelle d'une séance de production, une bonne gestion consiste donc à affecter systématiquement une partie des recettes à la caisse d'entretien pour « risques et imprévus ». C'est l'application pratique du modèle financier de fonctionnement.

Exemple

pour un groupement de presse à huile, une séance de production correspondant par exemple à une recette d'environ 4000 FG, il s'agira de faire la répartition suivante:	VENTES (FG)	CHARGES		
	4 000	nature	% par rapport aux ventes	montant (FG)
		production	5 à 10 %	200 à 400
		entretien / réparations	15 %	600
		A. charges	5 %	200
	risques / imprévus	5 %	200	
CAISSE ENT.			1 200 à 1 400	
RECETTES (BENEF)	2 600 à 2 800			

Tous ces éléments de calculs sont repris dans l'exercice d'application final « *d'évaluation des connaissances* ».

EXERCICES D'APPLICATION FINAL

<u>évaluation des connaissances</u>
--

MODELE TECHNIQUE

GROUPEMENTS D'INTERETS ECONOMIQUES

groupements d'extraction d'huile de palme

MODELE TECHNIQUE: GROUPEMENTS D'INTERETS ECONOMIQUES

Groupelements d'extraction d'huile de palme

Phase A. Prise de contact globale: préidentification des zones cibles

L'ensemble de cette phase repose sur la compétence de l'opérateur en analyse du milieu ainsi que sur ses facilités relationnelles.

ETAPE A1 - PRISE DE CONTACT ECHELLE CRD

I Objectifs

- ⇒ présélection des zones d'opportunité ou zones cibles.
- ⇒ préidentification des villages cibles.
- ⇒ recueil des données économiques de base de l'activité dans la zone.

II. Méthode

Au cours de cette première prise de contact avec la CRD, l'opérateur recueillera toutes les données existantes sur l'activité dans la zone de façon à mieux se familiariser avec l'importance qu'elle représente, son origine etc. La méthode employée reposera sur des études « bibliographiques », des discussions informelles et des enquêtes. Cette première visite pourra se faire le jour du marché afin de pouvoir confronter les données recueillies avec la réalité du terrain. A l'occasion des enquêtes informelles sur le marché, l'opérateur pourra déjà poser des questions quant à l'intérêt éventuel des personnes cibles pour la presse.

II.1 Tâche A.1.1

L'opérateur se présente à la CRD et présente les objectifs de la visite (importance de l'activité dans la zone, intérêts). Il recueille les données économiques de base: grands marchés hebdomadaires ou points de vente ou de transaction, grandes zones de production, accessibilité des zones etc...

II.2 Tâche A.1.2

Le même jour ou le lendemain, visite du marché et enquêtes informelles sur l'origine du produit, les prix de vente, le temps et calendrier de production, l'enclavement des villages producteurs, la fréquentation du marché etc...

III Resultats

L'opérateur dispose d'un document de base relatif à l'activité dans la zone, l'importance de la production par micro-zone, quelques noms de villages cibles, les grands marchés et points de vente.

ETAPE A2 - ENQUETES COMPLEMENTAIRES

I. Objectifs

- ⇒ enquêtes sur les marchés préalablement ciblés.
- ⇒ choix d'une stratégie d'intervention.

II. Méthode

Enquêtes informelles dans les grands points de vente ou d'échange hebdomadaires.

II.1 Tâche A.2.1

visite des grands marchés hebdomadaires identifiés et discussions informelles sur le produit, l'origine, l'importance dans l'économie, les prix de vente et leur évolution.

II.2 Tâche A.2.2

Enquêtes complémentaires plus formalisées auprès des personnes identifiées au cours de la précédente tâche. Ces enquêtes pourront tourner autour des questions suivantes:

**qui produit ? comment ? méthode de travail ? importance socio-économique ? etc...*

III Résultats

Dossier de présentation des résultats « bibliographiques » et du résultat des enquêtes définissant l'intérêt de l'activité pour les populations ainsi que les zones concernées. Le dossier devra également proposer une démarche d'approche; soit « descendante » (approche par village), soit « ascendante » (approche par CRD ou grands marchés hebdomadaires).

Soit l'activité est d'importance très limitée dans la zone et une démarche « descendante » pourra être proposée; soit l'activité a par contre un intérêt très important et concerne une grande partie de la zone et une démarche « ascendante » pourra alors être proposée.

Remarque: dans ce premier dossier, pourront valablement apparaître des calculs simples justifiant la rentabilité de l'activité proposée (Marge Brute par exemple).

Phase B: Approche ciblée / sensibilisation

cette phase requière des compétences en techniques d'animation et sensibilisation mais aussi une bonne connaissance technique et économique.

ETAPE B1 - SENSIBILISATION / DEMONSTRATION

I. Objectifs

- ⇒ démonstration de la solution technique améliorée proposée.
- ⇒ susciter une demande.

II. Méthode

Il s'agit ici de faire une séance de démonstration technique sur la solution améliorée proposée par le projet. Celle-ci pourra avoir lieu soit au niveau de la CRD, soit au niveau des marchés hebdomadaires cibles, soit au niveau du village, en fonction des résultats de l'étape A2 de la phase A.

II.1 tâche B.1.1

Pour l'approche « ascendante », après contact avec la radio rurale, annonce pulique de démonstration par la radio rurale: séance de démonstration / tel lieu / tel jour. Pour l'approche « descendante », la visite de démonstration sera programmée au cours d'une séance de pré-sensibilisation.

II.2 Tâche B.1.2

Démonstration de la technique proposée. Cette démonstration est mise en oeuvre par l'opérateur avec des volontaires. Au cours de cette séance, l'opérateur insistera sur les gains en temps, sur la moindre pénibilité du travail, sur tous les avantages de la technique proposée.

II.3 Tâche B.1.3

A la suite de chaque séance de démonstration, l'opérateur informe les populations de l'approche du projet et des modalités de son intervention. Une fiche de demande est remise au niveau de la CRD ou du village où la démonstration a eu lieu.

III Résultats

demande rempli par les bénéficiaires et transmise à la CRD.

ETAPE B2 - RECEPTION DES DEMANDES ET PRISES DE CONTACT INDIVIDUELLES

I. Objectifs

- ⇒ analyse des demandes
- ⇒ informations plus détaillées sur l'approche et les responsabilités de chacun

⇒ confirmation de la demande par le village.

II. Méthode

Au cours des réunions villageoises, l'opérateur sensibilise la population sur l'intérêt du modèle amélioré proposé, l'approche du projet et les responsabilités de chacun. A partir d'enquêtes collectives et d'enquêtes individuelles, cette première visite a également pour objectif de porter un jugement sur l'opportunité de l'intervention dans le village, la réceptivité et la motivation de celui-ci.

II.1 Tâche B.2.1

prise de contact préalable avec le village.

II.2 Tâche B.2.2

enquête villageoise collective par réunion de tout le village:

* *qui produit ? comment ? méthode de travail ? importance socio-économique ? etc...*

* *pourquoi cette demande ? (il s'agit ici de faire émerger les objectifs de la demande)*

Au cours de cette sensibilisation, les enquêtes villageoises pourront être complétées par des enquêtes individuelles: l'opérateur pourra prévoir pour cela de passer une nuit au village.

II.3 Tâche B.2.3

présentation de l'activité à tout le village:

⇒ intérêts de l'activité;

⇒ moyens matériels et humains nécessaires;

⇒ coûts globaux (il ne s'agira pas ici de donner un prix fixe pour l'investissement mais plutôt de donner une échelle de prix).

II.3 Tâche B.2.3

présentation des responsabilités de chacun et « sondage » sur la disposition à payer par le village et le mode de financement proposé sur la base de questions simples:

⇒ *combien vous seriez prêts à payer ?*

⇒ *quel mode de financement proposez-vous ?*

III. Résultats

document d'évaluation de la motivation du village ou des bénéficiaires faisant apparaître notamment son degré d'engagement.

demande confirmée par le village.

ETAPE B3 - MISE EN PLACE DU GROUPEMENT

I Objectifs

⇒ établir la liste des membres du groupement

⇒ discuter du fonctionnement du groupement

II Méthode

Après confirmation de la demande par le village, l'opérateur se rend au village pour discuter des choix pris sur la liste des membres, leur rôle et fonction et le fonctionnement général du groupement.

II.1 Tâche B.3.1

présentation par le village du groupement mis en place, son rôle, ses fonctions et son mode de fonctionnement.

II.2 Tâche B.3.2

discussion débat sur les propositions faites. A cette occasion l'opérateur émet un avis sur les propositions faites par le village, attire l'attention sur l'importance de certaines fonctions mises en place, et rappelle les responsabilités de chacun. Par ailleurs il évoquera le problème de la gestion des recettes du groupement en essayant de répondre à la question suivante:

** pourquoi cette demande ? quels objectifs ?*

II.3 Tâche B.3.3

attribution des rôles aux membres du groupement; mise en place d'un bureau de « gestion » regroupant en particulier les responsabilités suivantes: entretien, gestion de la caisse, secrétariat, manipulation.

III. Résultats

liste nominative du groupement avec fonctions et rôle.

fiche technique exposant le fonctionnement choisi par le village.

Phase C. Lancement de l'activité

ETAPE C1 - LANCEMENT DES COMMANDES

I. Objectifs

⇒ lancer les commandes auprès des fournisseurs

II. Méthode

après estimation des besoins sur la base des demandes villageoises (résultats de l'étape B3), lancement des commandes groupées.

II.1 Tâche C.1.1

Prise de contact avec le (les) fournisseur(s).

II.2 Tâche C.1.2

Etude des possibilités de fourniture du matériel: coûts, devis et délais

II.3 Tâche C.1.3

Eventuellement en cas de demande trop forte, appui de nouveaux fournisseurs avec pour personne ressources les personnes déjà formées.

III. Résultats

lancement des commandes

coûts et délais de fourniture connus

ETAPE C2 - MISE EN ROUTE DE L'ACTIVITE

I Objectifs

⇒ rappel des engagements de chacun

⇒ seconde visite villageoise pour annoncer les coûts et délais de fourniture

⇒ engagement financier

II Méthode

L'opérateur aura ici un rôle d'information et d'animation afin de clarifier les responsabilités de chacun et de mettre en place une procédure d'engagement financier par le village.

II.1 Tâche C.2.1

prise de contact préalable avec le village et programmation de la rencontre.

II.2 Tâche C.2.2

rappel sur les engagements de chacun, le rôle et les fonctions du bureau de gestion.

II.2 Tâche C.2.3

Informations sur le coût du matériel et les délais de livraison.

II.3 Tâche C.2.4

discussion / animation sur les engagements financiers. Ici l'opérateur se basera sur les résultats de l'étape B.2 de la phase B et les coûts réels de l'investissement. *Dans une même zone il est préférable que l'investissement demandé au groupement soit toujours le même par contre le mode de financement (avance du projet et remboursement ou cotisation de départ par le village) est au choix du groupement.* Enfin l'opérateur s'assurera que le mode de financement proposé par le groupement (montant / tranches et délais) soit « raisonnable ». Le calcul de la Durée de Retour sur Investissement (DRI) peut être utile à ce niveau.

II.4 Tâche C.2.5

Programmation de la fourniture du matériel et de la séance de démonstration.

III Résultats

engagement financier du groupement écrit (taux et mode).

ETAPE C3 - LANCEMENT DE L'ACTIVITE

I Objectifs

- ⇒ fourniture du matériel (et fournitures d'entretien)
- ⇒ séance de démonstration
- ⇒ mise en place des documents de suivi

II Méthode

Au moment de la fourniture du matériel, l'animateur rappelle les engagements de chacun et met en oeuvre une séance de démonstration (incluant l'entretien) avec remplissage des documents de suivi de base.

II.1 Tâche C.3.1

rappel sur les engagements de chacun, le rôle et les fonctions du bureau de gestion.

II.2 Tâche C.3.2

remise du matériel et des fournitures aux chargés du matériel et de l'entretien.

II.3 Tâche C.3.3

démonstration et entretien de la machine. Au cours de la démonstration l'opérateur pourra faire une comparaison entre la technique améliorée et la technique traditionnelle (gains de productivité, gains de qualité, Marge Brute etc...). L'opérateur insistera également sur l'importance de l'entretien courant et la fréquence des gros entretiens.

II.4 Tâche C.3.4

remplissage des documents de suivi (cahier des investissements, cahier de caisse, cahier de production).

II.5 Tâche C.3.5

établissement d'un programme mensuel ou hebdomadaire de suivi.

III Résultats

premier remplissage des cahiers de suivi

mise en route du groupement

Phase D. Du suivi au bilan et à la reconduction de la campagne

ETAPE D1 - SUIVI CONTINU DU GROUPEMENT

I. Objectifs

- ⇒ apporter éventuellement des améliorations à la méthode
- ⇒ attirer l'attention sur l'importance de l'entretien
- ⇒ étudier le fonctionnement du groupement et les dispositions prises par rapport à des imprévus
- ⇒ capitalisation des données de suivi
- ⇒ favoriser l'appropriation de l'activité et du suivi par les bénéficiaires

II. Méthode

Participer régulièrement à des séances de production pour observation et questionnement permanent avec le groupement, le village et le bureau de gestion. Ce suivi se fera durant la période de production, *à priori* une fois par semaine pour les groupements d'année 1; 2 fois par mois pour les groupements d'année 2 et 1 fois par mois pour les groupements d'année 3. L'intensité du suivi sera systématiquement discutée en fin de campagne.

II.1 Tâche D.1.1

observation d'une séance de démonstration: discussions et débats; capitalisation.

II.2 Tâche D.1.2

discussion sur l'état de la machine et la régularité de l'entretien.

II.3 Tâche D.1.3

remplissage des documents de suivi (cahier de caisse, cahier des investissements, cahier de production).

III. Résultats

capitalisation des expériences du groupement, difficultés rencontrées, points forts et points faibles. Préidentification de thèmes d'échanges interpayans.

ETAPE D2 - BILAN DE LA CAMPAGNE

I Objectifs

- ⇒ capitalisation des difficultés rencontrées au cours de la campagne, des points faibles et des points forts; étude des voies d'amélioration.
- ⇒ identification de thèmes d'échange interpayans.
- ⇒ formation technique d'entretien.

II Méthode

Le bilan aura lieu au cours d'une réunion villageoise, de préférence le jour de la dernière séance de production.

II.1 Tâche D.2.1

Bilan de la campagne présenté par le groupement avec l'appui de l'animateur. Les points forts et les points faibles sont discutés, un bilan technique et financier est présenté (cahier de suivi), des améliorations sont proposées.

II.2 Tâche D.2.2

Une discussion est lancée par l'animateur sur la gestion des recettes et l'utilisation des revenus.

II.3 Tâche D.2.3

stockage et entretien final de la machine.

II.4 Tâche D.2.4

Programmation d'une formation groupée à la technique, l'intérêt et l'importance de l'entretien.

III Résultats

rapport de capitalisation comprenant en particulier les éléments suivants: propositions de fonctionnement pour la campagne prochaine, identification et proposition de thèmes d'échange interpayans.

ETAPE D3 - FORMATION TECHNIQUE D'ENTRETIEN

I Objectifs

- ⇒ après une campagne de production, formation aux techniques d'entretien.
- ⇒ sensibilisation sur l'importance de l'entretien.

II Méthode

Cette visite groupée se fera chez le technicien formateur, avec l'encadrement de l'opérateur. Elle se fera par démonstration en insistant sur la fréquence des entretiens, le matériel de base nécessaire et son coût. A cette occasion le formateur et l'opérateur pourront aborder la notion d'amortissement pour mieux faire comprendre l'importance de l'entretien.

II.1 Tâche D.3.1

prise de contact avec le technicien formateur.

II.2 Tâche D.3.2

prise de contact dans les villages.

II.3 Tâche D.3.3

réalisation de la formation.

III Résultats

Les chargés d'entretien repartiront avec le matériel nécessaire à l'entretien de base

ETAPE D4 - PREPARATION DE LA PROCHAINE CAMPAGNE

I Objectifs

- ⇒ sur la base du bilan déjà effectué, prendre les dispositions pour la campagne prochaine;
- ⇒ identifier les besoins complémentaires en formations et appui;
- ⇒ choix de l'intensité du suivi;
- ⇒ proposition d'échange interpayan.

II Méthode

Cette préparation se fera par une réunion d'animation avec le groupement.

II.1 Tâche D.4.1

détermination des objectifs du groupement pour la prochaine campagne.

II.2 Tâche D.4.2

dispositions du groupement pour la prochaine campagne. Eventuellement révision du bureau de « gestion »

II.3 Tâche D.4.3

identification des besoins complémentaires d'appui et / ou de formations. Choix d'une intensité du suivi.

II.4 Tâche D.4.4

programmation d'une visite d'échange interpayans.

III Résultats

document d'évaluation du groupement, de propositions pour la campagne prochaine (fonctionnement, suivi, besoins en appui et formations) ou désengagement.

Programmation d'un thème d'échange interpayans.

Phase E. Visite d'échange inter-paysan

Cette phase repose sur l'apport des visites et rencontres inter-paysannes en tant que vecteurs de discussions, d'échanges d'expériences, d'auto-sensibilisation ou d'auto-animation.

ETAPE E1 - THEME DE LA VISITE

I. Objectifs

- ⇒ identifier les difficultés rencontrées par le groupement
- ⇒ identifier des thèmes d'échange porteurs.

II. Méthode

L'identification des difficultés rencontrées par le groupement est un processus continu qui s'effectue au cours du suivi. L'opérateur pourra confirmer ses observations par des discussions avec les paysans bénéficiaires. Ce processus découle donc des étapes D1 et D2 de la phase D.

III. Résultats

thèmes de l'échange identifiés.

ETAPE E2 - IDENTIFICATION DU GROUPEMENT D'ACCEUIL

I Objectifs

- ⇒ identifier un groupement prêt à accueillir et à discuter sur le thème retenu.

II Méthode

Par des échanges et au cours du suivi, l'opérateur préidentifie les groupements susceptibles de répondre à l'objectif de l'échange. Processus finalisé au cours des étapes D1 et D2 de la phase D.

III Résultats

identification du groupement d'accueil.

programme de l'échange.

ETAPE E3 - MISE EN OEUVRE

I Objectifs

- ⇒ par l'échange, provoquer des débats constructifs sur les thèmes retenus.
- ⇒ échanger des idées.

II Méthode

Le débat est animé et éventuellement recadré par l'animateur mais la méthode repose surtout sur l'autosensibilisation par les paysans. Chacun apporte et reçoit.

II.1 Tâche E.3.1

visite du groupement cible et du groupement d'accueil et préparation de la visite.

II.2 Tâche E.3.2

réalisation de l'échange.

III Résultats

document d'évaluation de l'échange. Thèmes discutés, apports de chacun.

description sommaire	période favorable												quantité de travail		années			observations	intervenant
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	unité	qté	1	2	3		
PHASE A. - PRISE DE CONTACT GLOBALE																			
ETAPE A1 - PRISE DE CONTACT ECHELLE CRD...																			
Tâche A.1.1:	présentation / discussions avec les autorités											hj / CRD	0,5					OPP	
Tâche A.1.2:	visite du marché											hj / CRD	1				voir cal. production	OPP /OPA	
ETAPE A2 - ENQUETES COMPLEMENTAIRES																			
Tâche A.2.1:	visite des grands marchés identifiés et											hj / marché	1					OPP /OPA	
Tâche A.2.2:	enquêtes complémentaires																	OPP /OPA	
PHASE B. APPROCHE CIBLEE / SENSIBILISATION																			
ETAPE B1 - SENSIBILISATION / DEMONSTRATION																			
Tâche B.1.1:	contact radio rurale / village cible											hj / an	0,5					OPP	
Tâche B.1.2:	démonstration											hj / grpt	1,5					OPA	
Tâche B.1.3:	information											ou par zone	0,5					OPA	
ETAPE B2 - PRISES DE CONTACT INDIVIDUELLES																			
Tâche B.2.1:	prise de contact avec le village											hj / village	0,5					OPA	
Tâche B.2.2:	enquêtes villageoises puis individuelles												1					OPA	
Tâche B.2.3:	présentation de l'activité											HJ / groupement	0,5				en années 2 et 3: fait	OPA	
Tâche B.2.4:	présentation des responsabilités de chacun												0,5				partie de la phase D.	OPA	
ETAPE B3 - MISE EN PLACE DU GROUPEMENT																			
Tâche B.3.1:	présentation du groupement par le village											HJ / grpt	0,5					OPA	
Tâche B.3.2:	discussions sur les propositions faites												0,5					OPA	

Tâche B.3.3:	bureau de gestion / attribution des rôles	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	hj / groupement	1				idem B.2.3 et B.2.4	OPA
	description sommaire	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	unité	qté	1	2	3	observations	intervenant
PHASE C. LANCEMENT DE L'ACTIVITE																				
ETAPE C1 - LANCEMENT DES COMMANDES																				
Tâche C.1.1:	prise de contact avec fournisseur(s)													hj / an	2				doit être	OPP
Tâche C.1.2:	coût / devis / délais de fourniture													hj / an	2				fait en continu	OPP
Tâche C.1.3:	contacts avec nouveaux fournisseurs																			OPP
ETAPE C2 - MISE EN ROUTE DE L'ACTIVITE																				
Tâche C.2.1:	prise de contact village / programmation													hj / grpt	0,5					OPA
Tâche C.2.2:	rappels: engagements / rôles / fonctions														0,5					OPA
Tâche C.2.3:	informations coûts et délais de livraison													HJ / grpt	0,5					OPA
Tâche C.2.4:	discussions sur engagements financiers														0,5					OPA
Tâche C.2.5:	programmation: matériel et démonstration														0,5					OPA
ETAPE C3 - LANCEMENT DE L'ACTIVITE																				
Tâche C.3.1:	rappels engagements / rôle bureau gestion														0,5					OPA
Tâche C.3.2:	remise du matériel (invest. + entretien)														0,5					OPA
Tâche C.3.3:	démonstration et entretien													HJ / groupement	0,5					OPA
Tâche C.3.4:	remplissage documents de suivi														1					OPA
Tâche C.3.5:	programme de suivi														0,5					OPA
PHASE D. DU SUIVI AU BILAN ET A LA RECONDUCTION DE LA CAMPAGNE																				
ETAPE D1 - SUIVI CONTINU DU GROUPEMENT																				
Tâche D.1.1:	suivi séance: discussions																		le suivi est	
Tâche D.1.2:	discussion fréquence entretien													HJ / groupement		4	2	1	dégressif en fonction	OPA

Tâche D.1.3:	suivi remplissage documents	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	/mois					de l'ancienneté	
	description sommaire	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	unité	qté	1	2	3	observations	intervenant
ETAPE D2 - BILAN DE LA CAMPAGNE																				
Tâche D.2.1:	bilan de la campagne: points forts et points faibles													hj / groupement	0,5					OPA
Tâche D.2.2:	gestion des recettes et utilisation du revenu													hj / groupement	0,5					OPA
Tâche D.2.3:	stockage et entretien final de la famille													hj / grpt	0,5					OPA
Tâche D.2.4:	programmation formation technique d'entretien													hj / grpt	0,5					OPA
ETAPE D3 - FORMATION TECHNIQUE D'ENTRETIEN																				
Tâche D.3.1:	prise de contact avec le formateur													hj / an	3				en fonction des	OPP
Tâche D.3.2:	prise de contact avec les villages													hj / CRD	3				nouveaux groupements	OPA
Tâche D.3.3:	réalisation de la formation													hj / 3 nouv. grpt	2				formation pour 3 grpts.	OPA
ETAPE D4 - PREPARATION DE LA PROCHAINE CAMPAGNE																				
Tâche D.4.1:	détermination des objectifs du groupement													hj / groupement	0,5					OPA
Tâche D.4.2:	dispositions du groupement pour la nouvelle camp.													hj / groupement	0,5					OPA
Tâche D.4.3:	besoins d'appui / intensité du suivi													hj / groupement	0,5					OPA
Tâche D.4.4:	thèmes visite interpayenne													hj / groupement	0,5					OPA
PHASE E. VISITE D'ECHANGE INTER-PAYSANS																				
ETAPE E1 - THEMES DE LA VISITE																				
ETAPE E2 - IDENTIFICATION DU GROUPEMENT D'ACCEUIL																				
ETAPE E3 - MISE EN OEUVRE																				
Tâche E.3.1:	programmation de la visite													hj / CRD	2					OPA
Tâche E.3.2:	réalisation de l'échange													hj / 3 grpts	1,5					OPA

RAPPORT DE CAPITALISATION: APPUI AUX GROUPEMENTS D'EXTRACTION D'HUILE DE PALME

par Tenen Doumbouya

Projet Bassins Versants KISSidougou

U.O gbangbadou

AVANT PROPOS

Le palmier à huile (*Elaeis Guineensis*) est une des principales ressources naturelles de la Préfecture de Kissidougou (CRD de Gbangbadou) et mérite d'être mieux valorisé dans cette Région compte tenu de l'importance de sa production, et de ses multiples utilisations (notamment la production d'huile). Or l'extraction de ses produits (notamment l'huile) selon les méthodes traditionnelles demande beaucoup d'effort et prend notamment beaucoup de temps (à la période où les paysans sont occupés par les travaux champêtres).

l'activité "promotion de groupements de presse à huile" vise à un triple objectif:

- - **amélioration de la productivité du travail / valorisation de la biodiversité** par une méthode améliorée compatible avec l'objectif de Gestion des Ressources Naturelles
- - **promotion d'un groupement à gestion autonome et rentabilité économique** ; viabilité, reproductibilité et pérennité
- - **augmentation du revenu des femmes par une meilleure valorisation de la production**

INTRODUCTION

Le palmier à huile, abondant dans cette Région, est d'abord utilisé pour ses fruits à partir desquels on extrait des corps gras à utilisation alimentaire et industrielle. Il a toujours occupé une place importante dans la vie socio-économique de la Région de Kissidougou.

les divers utilisations du palmier à huile sont les suivantes:

- la pulpe du fruit donne l'huile de palme;
- la sève recueillie dans des vases donne du vin de palme qui est utilisé en pharmacopée pour de nombreuses maladies infantiles;
- les feuilles ont de multiples usages (toitures, clôtures, balais);
- les branches sont à la base de la production de soude caustique utilisée dans la fabrication du savon, et servent également comme source d'énergie.

Une des stratégies pour valoriser les produits de cet arbre (incontestablement source principale de revenu des villageois et particulièrement des femmes) est de vulgariser des

techniques et des moyens simples d'exploitation et de production. Créer un groupement féminin de presse à huile, est un moyen d'intégrer les femmes dans la valorisation des ressources naturelles et de l'environnement tout en leur offrant la possibilité d'augmenter leurs revenus issus de la vente de l'huile à travers des techniques simples, efficaces et moins coûteuses et en créant les conditions d'augmentation des revenus villageois.

1 LA PRODUCTION D'HUILE DE PALME

L'huile de palme est produite par les femmes et les jeunes.

1.1 PERIODE D'EXTRACTION DE L'HUILE

La période d'extraction d'huile de palme s'étend de Février à mi-Juin, elle débute donc après les travaux agricoles alors que les deux derniers mois coïncident avec les premiers travaux champêtres sur coteaux notamment.

1.2 REPARTITION DES CHARGES DE TRAVAIL

Le travail de production de l'huile de palme est mixte.

le travail féminin consiste: à la fermentation des noix; le pillage; le triage; le chauffage de l'eau; le malaxage; le pressage; le raffinage.

le travail masculin consiste: à la récolte des régimes; l'égrappage; le chauffage des pierres; le pressage.

1.3 UTILISATION DES REVENUS

La production d'huile de palme est incontestablement la source principale de revenu des villageois et particulièrement des femmes. Les revenus tirés de la vente permettent notamment aux femmes de rembourser certaines dettes et de payer de la main d'oeuvre pour les travaux champêtres (labour et défrichage de parcelles de coteaux individuelles ou prêtées).

1.4 OBJECTIFS ATTENDUS PAR L'INTRODUCTION DE LA PRESSE A HUILE

Les objectifs spécifiques attendus par l'introduction de la presse à huile sont les suivants:

- augmentation de la productivité d'extraction de l'huile, donc **meilleure valorisation de la biodiversité**;
- **amélioration de la qualité de l'huile** (goût);
- **économie du bois de chauffe** pendant l'extraction, donc économie des besoins en bois et gestion de l'environnement;
- **augmentation du revenu des femmes** ;

- appui à la constitution d'un **groupement à gestion autonome, économiquement viable, et donc reproductible** et dont les revenus peuvent être utilisés à fin de Développement Local au profit des villageois.

2 DESCRIPTION DES DEUX METHODES D'EXTRACTION DE L'HUILE - ANALYSE COMPAREE

2.1 METHODE TRADITIONNELLE

Tous les régimes récoltés sont d'abord mis en fermentation pendant 5 à 7 jours. Toute cette quantité est ensuite pillée puis triée à la main pour séparer les palmistes du tourteaux. Le tourteaux est ensuite malaxé contre les pierres chaudes pour diluer l'huile, et à nouveau pressé. Après extraction, le tourteau est lavé à l'eau chaude; cette eau est ensuite mise au feu et l'huile s'étale à la surface. On procède alors au raffinage. Après refroidissement, l'huile coagule; cette coagulation est due notamment à une fermentation prolongée, et donne un goût piquant à l'huile obtenue.

2.2 METHODE AMELIOREE

Dans cette méthode, la quantité de noix à extraire est séparée en deux parties.

- Une partie (les deux tiers environ) est mise en fermentation courte (2 jours pour 40 régimes par exemple) alors que l'autre partie est cuite. Les deux parties sont pillées séparément puis mélangées après triage (extraction des palmistes). L'eau chaude est ajoutée au mélange, le tout est malaxé et mis dans la presse. Après pressage, on procède au raffinage.
- Le tourteaux est jeté après extraction.

exemple: pour 60 régimes à extraire, 40 sont fermentés pendant deux jours, et 20 sont cuits pendant 40 minutes.

2.3 ANALYSE COMPAREE DES DEUX METHODES

2.3.1 augmentation de la productivité du travail

Une courte durée de fermentation des noix (2 jours), le mélange de deux parties (dont une partie cuite) et la pression de la machine permettent d'augmenter la productivité (tableaux ci-dessous)

avec la méthode traditionnelle

nombre de régimes	quantité d'huile obtenue (l)	nombre de personnes	temps mis (h)	productivité du
60	50	8	9	6

- pillage: 30 mn
- triage: 1 h 30 mn
- malaxage: 30 mn
- pressage: 6 h 30 mn
- **TOTAL : 9 heures**

avec la méthode améliorée

nombre de régimes	quantité d'huile obtenue (l)	nombre de personnes	temps mis (h)	productivité du
60	55	6	3 h 30 mn	18

- pillage: 30 mn
- cuisson: 40 mn
- triage: 1 h 30 mn
- malaxage: 15 mn
- pressage: 30 mn
- **TOTAL : 3 heures et 25 minutes**

Donc la méthode améliorée permet de tripler la productivité du travail, tout en augmentant la qualité de l'huile (voir 2.3.2)

2.3.2 amélioration de la qualité de l'huile

La production d'une bonne qualité d'huile est fonction de la méthode d'extraction.

Le signe caractéristique d'une mauvaise huile est la coagulation, or la coagulation est liée au temps de fermentation (elle est d'autant moins importante que le temps de fermentation est court) et la méthode améliorée permet de diminuer notablement ce temps de fermentation (2 jours contre 7 jours).

De plus, la partie cuite permet de mieux diluer la partie fermentée.

Par conséquent la méthode améliorée permet non seulement d'augmenter sensiblement la production, mais elle améliore aussi la qualité (le goût).

2.3.3 économie du bois de chauffe pendant l'extraction

La méthode traditionnelle est notamment très exigeante en bois, celui-ci étant utilisé pour chauffer l'eau, mais aussi pour chauffer les pierres depuis le début de l'extraction jusqu'à la fin pour faciliter l'extraction par dilution du tourteau contenant l'huile.

Le tableau ci-dessous permet d'évaluer l'économie en bois et l'économie financière liée au coût du bois (pour 60 régimes).

	méthode traditionnelle		méthode améliorée	
	Nb fagots	coût total (FG)	Nb bois	
milieu rural	2 (30 bois)	1 000	9	300
milieu urbain (Kissidougou)	2 (30 bois)	2 000	9	600
ECO. BOIS CHAUFFE (FG)			+	
			2	
			1	
SURPLUS MILIEU RURAL (FG)				+
				70
				0
SURPLUS MILIEU URBAIN (FG)				+
				1
				40
				0

2.3.4 augmentation du revenu des femmes

les prix du marché et les lieux de vente

Le prix de vente de l'huile dépend de la période d'extraction. Il est minimum en pleine période de production (voir tableau ci-dessous)

	J	F	M	A	M	J	Jtt	A	S	O	N	D
milieu urbain	800 à 850	650 à 700	550 à 600			600	650 à 750			augmentation progressive du prix		
milieu rural	800 à 850	650 à 700	500			500	600 à 700			augmentation progressive du prix		
	début extract.	Pleine saison de production				fin extract.						

En générale les stocks sont conservés pour être vendus à meilleur prix.

Les principaux marchés de la zone sont les suivants:

- Kissiyalankoro: marché le Samedi, fréquenté par les villages environnants, Kissidougou centre et Banankoro (en saison sèche).
- Yardo: marché le Vendredi, fréquenté par les villages environnants, Kankan, Kissidougou et Banankoro.
- Kissidougou centre: marché le Mardi, fréquenté par tous les villages de la zone de Gbangbadou à l'exception des villages enclavés où les véhicules ne peuvent pas circuler.
- Banankoro: marché le Dimanche, fréquenté par certains villages de la zone (Gbangbadou centre, Carrefour, Kamankoro I et II, Kissiyalankoro, Yardo, Niamana, Dialakoro et Konardo). Dans ce marché, le prix de la mesure peut s'élever à 1300 FG (prix en Aout 96) alors que cette mesure est inférieure à celle de Kissidougou centre !

augmentation potentielle du revenu par la méthode améliorée

La production obtenue à partir de la méthode améliorée est mieux vendue sur le marché, ainsi par exemple à Kissidougou alors que la mesure d'huile traditionnelle se vend à 600 FG, la même mesure d'huile améliorée se vend à 750 FG (en Aout).

En milieu rural, la différence de prix est moins flagrante car il est parfois difficile de distinguer l'huile améliorée de l'huile traditionnelle. Ainsi en cas de surproduction, les femmes ont intérêt à aller vendre leur huile en milieu urbain ou à le stocker pour le vendre en période de soudure (à 800 FG la mesure). De plus bien souvent l'huile produite en milieu rural est gardée pour l'autoconsommation.

La méthode améliorée permettant une augmentation de la productivité du travail et une augmentation de la production, l'huile produite peut être stockée pour être revendue à meilleure prix à la période de soudure.

	méthode traditionnelle	méthode améliorée
milieu urbain (Kissidougou)	600	750
milieu rural	500	conservé / équivalent 500 à 600 FG
surplus milieu urbain		+ 1 50 FG

surplus milieu rural

p
e
u
t

r
e
s
t
o
c
k
é

p
o
u
r

v
e
n
t
e

à

m
e
i
l
l
e
u
r

p
r

à

p
é
r
i
o
d
e

d
e

s
o
u
d
u

rapport de capitalisation "groupements de presse à huile" - Octobre 1996

l'appui AFVP

(
+

Les surplus de la vente engendré par l'emploi de la méthode améliorée peuvent donc être les suivants:

- en période de production: + 150 FG (vente en milieu urbain: 750 - 600)
- si l'huile est stockée pour être revendue en période de soudure, dans ce cas le surplus peut atteindre + 300 FG (la mesure étant vendue 800 FG au lieu de 500 FG).
- calcul de la valeur ajoutée nette (hors transport)

	VALEUR AJOUTEE NETTE PRODUCTION EN MILIEU RURAL (pour une mesure d'huile sur la base des prix observés en Aout 96)	
	méthode traditionnelle	méthode améliorée
achat du bois (FG)	18	8
prix de vente (FG)	600	750
VAN (FG)	582	742
		+ 160

impact sur le revenu des femmes

Ainsi il ressort de cette analyse que la production d'huile selon la méthode améliorée est intéressante et rentable pour les femmes. Non seulement l'huile produite est convoitée, mais la production est augmentée à moindre coût et se vend à meilleur prix sur le marché (environ + 150 FG la mesure sur le marché urbain pour l'huile améliorée par rapport à l'huile traditionnelle).

L'augmentation de la production peut permettre de faire des stocks pour une meilleure vente en période de soudure (équivalent à un surplus de 300 FG pour une mesure). L'introduction de la presse à huile permet donc d'augmenter les revenus tout en valorisant mieux les ressources naturelles.

Enfin, cette année, la méthode améliorée vulgarisée par le Projet a permis aux villageois, et en particulier aux femmes de trouver de la main d'oeuvre pour des travaux champêtres, de rembourser certaines dettes, de trouver de la semence, d'habiller et traiter la famille.

3 APPUI DU PROJET ET FONCTIONNEMENT DES GROUPEMENTS - ANALYSE DE LA PERENNITE ET REPRODUCTIBILITE

3.1 APPUI DU PROJET

- prise de contact avec les villages ciblés,
- programmation des réunions de sensibilisation,

- séances de sensibilisation,
- démonstration (devant les femmes, les vieux et les jeunes) avec questionnaire,
 - est ce que la presse à huile vous intéresse ?
 - si oui pourquoi ?
 - qu'est ce que vous décidez ?
 - êtes vous prêts à l'acheter ?

réponse des paysans: "la presse nous intéresse car elle facilite l'extraction. Nous décidons de l'acheter en tenant compte des modalités de paiement proposées par le Projet"

Les villages ciblés en 1996 sont: Dandadou, Gbassanko, Gbangbadou, Sédou.

3.2 CONSTITUTION DES COMITES DE GESTION

Les membres varient de 5 à 7, le comité comprend:

- présidente trésorière,
- Secrétaire,
- Chargé de l'entretien de la machine,
- le Programmeur,
- les Manipulateurs (qui varient de 2 à 3).

3.3 ORGANISATION DES GROUPEMENTS

- la Présidente trésorière: à la tête du comité, elle est chargée de gérer les fonds de la communauté villageoise,
- le Secrétaire: s'occupe du dressage des listes, du dénombrement des régimes à extraire, et de la tenue des pièces (papiers) du groupement,
- le Chargé de l'Entretien: chargé du dépannage, et du graissage de la machine,
- le Programmeur: est chargé de recueillir les demandes verbales et de programmer les extractions,
- les Manipulateurs: sont chargés de manipuler la machine.

3.4 FONCTIONNEMENT DES GROUPEMENTS / RESULTATS

- demande d'extraction verbale auprès du comité,

- rémunération du groupement en fonction du nombre de régimes extraits (soit 1 mesure pour 15 régimes),

Les villages ont choisi d'exclure du paiement les membres du groupement.

A Gbangbadou centre, la présidente est la seule habilitée à conserver la machine alors que dans les autres villages la machine est sous la responsabilité des Chefs de village.

Les recettes de la première année ont servi à rembourser le prix de la machine (soit 50000 FG au lieu de 150000 FG prix d'achat par le Projet). Les 50000 FG obtenus par les groupements correspondant à 100 mesures vendues à 500 FG la mesure en période de production.

Seuls les villages de Gbangbadou centre et de Sédou ont prélevé le prix de la machine dans leur caisse communautaire anciennement installée.

voir les résultats détaillés dans les fiches annexes.

3.5 LE FONCTIONNEMENT PROPOSE PAR LE PROJET PAR RAPPORT A L'OBJECTIF DE REPRODUCTIBILITE, PERENNITE...

En plus des recettes du groupement, constituer une caisse de Développement qui proviendra:

- - des cotisations du village;
- - des recettes des ventes du groupement au meilleur prix (stock pour vente à la soudure).

Cette caisse sera utilisée de la manière suivante:

- une partie réservée à **l'entretien et au renouvellement** (cotisations, recettes),
- une partie qui sera engagée dans l'achat de riz à la récolte et qui sera stockée pour être revendue à la soudure (spéculation) et qui pourra servir à des investissements collectifs (voir exemple de Gbangbadou en 1996).

L'ensemble des recettes seront au bénéfice de la communauté villageoise.

A noter que le village de Gbassanko a déjà engagé un système de cotisation à partir duquel le village a pu engager 50000 FG dans l'achat de sable pour la construction de leur école.

3.6 IMPORTANCE DE LA DEMANDE / NECESSITE D'ECHANGES INTER-PAYSANS

Pour la campagne 1997, trois autres villages sont demandeurs, il s'agit des villages de Yardo, Danioro et Kissiyalankoro. Au préalable, il serait souhaitable d'organiser des visites

d'échanges entre ces villages et un ou plusieurs villages dont les résultats de la campagne 1996 ont été les plus satisfaisant.

3.7 CONDITIONS DE PERENNISATION DE L'ACTIVITE

Il est important de créer les conditions de pérennisation de l'activité. La constitution d'une caisse de renouvellement et d'une caisse de Développement va dans ce sens. Ce qui nécessite **un appui du Projet renforcé en gestion et organisation des groupements, et la formation à l'entretien courant des machines**

3.7.1 *stratégie*

En terme de stratégie, il s'agira donc de **renforcer l'appui dans les domaines de la gestion, l'organisation des groupements tout en assurant des appuis techniques ponctuels pour l'entretien des machines, voir même la culture du palmier à huile et l'introduction de plants améliorés**.

A ce niveau, les groupements pourraient être mis en relation avec Karifa Kourouma pour la fourniture de plants et la vulgarisation des techniques de culture. Dans ce cas, des contrats pourraient être passés directement entre les groupements et karifa Kourouma (pépiniériste privé).

3.7.2 *moyens à mettre en oeuvre*

Proposer des appuis complémentaires aux groupements dans les domaines suivants:

- formation à l'entretien des machines,
- mise en relation avec les fabricants,
- appui à la gestion et l'organisation,
- visites d'échange,
- mise en relation avec des Opérateurs privés.

CONCLUSION

La vulgarisation de la presse à huile dans la zone de Gbangbadou conduira à l'augmentation des revenus villageois, à l'implication de la femme dans le processus de la meilleure gestion de la biodiversité et de la protection de l'environnement, la réduction de l'usage du bois de chauffe et la valorisation de l'espèce (*Elaeis Guinéensis*). certaines espèces de la localité seront conservées et mieux valorisées, et l'environnement protégé.

cependant le rôle du Projet est encore nécessaire pour:

- une meilleure utilisation des presses à huile,
- assurer des formations complémentaires sur les précaution d'usage et l'entretien de ces machines,
- l'appui à la gestion et l'organisation des groupements pour une meilleure utilisation des recettes et pour en faire des ressources potentielles au financement du Développement local,
- la mise en relation avec les fabricants et opérateurs locaux susceptibles de fournir des prestations de services dans des domaines techniques (par exemple des formations en techniques sylvicoles du palmier à huile pourraient être intéressantes et assurées par karifa pour mettre en place à la demande des plantations de variétés améliorées de palmier à huile).

PROGRAMME REGIONAL D'AMANAGEMENT
DES BASSINS VERSANTS
DU HAUT NIGER ET DE LA HAUTE GAMBIE

PROJET KISSIDOUGOU

**RAPPORT DE MISSION
VISITE D'ECHANGES PAYSANS
SUR L'APICULTURE AMELIOREE
A KOUROUSSA**

Kissidougou, le 20 Mars 1997

Emile KOIKOI DOPAVOGUI
Patrice KOLIE
ANIMATEURS

PLAN DU RAPPORT

I - PRESENTATION DE LA MISSION ET CONFECTION D'UN CADRE D'INTERVENTION

II- PHASE THEORIQUE

- II-1 Genèse des groupements rencontrés
- II-2 Aspect socio-économique de l'apiculture
- II-3 Impact sur l'environnement
- II-4 Techniques existantes et matériels
- II-5 Commercialisation

III - PHASE PRATIQUE

- III-1 Récolte du miel avec "kit" dans les ruches traditionnelles à Sanguiana
- III-2 Récolte du miel avec "Kit" dans les ruches améliorées à Kouroussa

IV- EVALUATION DE LA MISSION

V- SUGGESTIONS

VI- PROPOSITIONS

I-PRESENTATION DE LA MISSION ET CONFECTION D'UN CADRE D'INTERVENTION

Le 5/03/97 au siège de l'AFVP de Kouroussa, nous avons présenté la mission et son objectif suivant la proposition des termes de référence du 24/02/97.

En concert avec la Direction des groupements (AFVP), nous avons élaboré un cadre d'intervention et un programme de travail tenant compte des quatre (4) aspects que figurent dans les propositions des termes de référence.

II- PHASE THEORIQUE

II-1 Genèse des groupements rencontrés

Le 06/03/97 de 9H à 15H dans l'enceinte de l'école primaire de Sanguiana, une première rencontre a eu lieu entre les paysans délégués de la zone d'intervention du projet Kissidougou et le groupement apicole de Sanguiana. L'animateur Gilbert MILLIMONO et le volontaire de l'AFVP (PHGO) Mr Frédéric KILCHER ont rappelé à tous les principaux objectifs de la rencontre.

LAMINE CAMARA chef du groupement a retracé la genèse de leur groupement. Similaire a été l'intervention de nombreux membres du groupement en complétant ce dernier.

De 16H à 18H, une deuxième rencontre a eu lieu avec les représentants du groupement de Kolomakabaya dans les mêmes ordres d'idées.

Nous avons retenus, après ces débats, les points forts suivants :

- L'apiculture à Sanguiana comme à Kolomakabaya est une activité traditionnelle. Jusqu'en 1995, elle était pratiquée de manière individuelle avec les méthodes traditionnelles.
- En 1995, l'AFVP travaillant en appui aux apiculteurs traditionnels pour la constitution des groupements et l'amélioration des techniques, a eu à toucher lors des séances de sensibilisation les villages de Sanguiana et de Kolomakabaya. Décidés pour l'amélioration de la méthode, 20 paysans de Sanguiana et 17 de Kolomakabaya se constituèrent en groupements, qui à la longue, pour des raisons de non motivation constatée au niveau de certains membres, furent réduit aux effectifs suivant: 12 à Sanguiana et 7 à Kolomakabaya. A la tête de chaque groupement sont désignés 2 représentants (chef et adjoint).

II-2 Aspect socio-économique

A ce niveau, la synthèse des diagnostics à partir des expériences vécues est la suivante :

- L'apiculture n'est pas une activité secondaire comme les gens le pensent ;
- Plus on pose de ruches, plus on a du miel. Plus on a du miel, plus on a de l'argent ;
- Elle se pratique sans assez d'effort ;
- Elle n'est pas concurrentielle dans le temps avec les autres activités ;
- Elle se pratique généralement au moment du repos des paysans
- Elle a un impact dans la vie sociale (aliment, médicament, matériel, matière première artisanale...).

Voici quelques résultats illustrant la situation des deux campagnes apicoles écoulées (95-96) à Sanguiana

* Lamine CAMARA (chef du groupement) a obtenu une vache, un mouton, le mariage d'une femme en tout pour une valeur de 280.000 FG.

* Sotiba CAMARA (membre) a obtenu une vache (100.000FG), un mouton (30.000 FG), une chèvre (25.000FG) et a payé la mise en valeur de 2ha de bas-fond (60.000 FG), soit un total de 215.000 FG.

II-3 Impact sur l'environnement

En développant cet aspect, les paysans au cours des débats, ont eu à comparer les effets de la récolte du miel avec ou sans "kit", puis ont approuvé et retenu ce qui suit :

- Contrairement à la récolte du miel avec "kit", la récolte traditionnelle du miel nuit à l'environnement (feu accidentel, destruction des colonies d'abeilles et autres éléments de la biodiversité) ;
- Pour avoir du miel selon eux, il faut de l'eau et des arbres aux abeilles.
- Pour avoir de l'eau, il faut les arbres, d'où la nécessité de les protéger.

Eu égard à ces différents constats, les paysans ont conseillé ceci :

- Ne récolter seulement le miel qu'avec les équipements apicoles.
- Utiliser les feux précoces ou les pare-feux autour des zones à concentration de ruches ou parsemés contre les feux sauvages.

II-4 Matériels et techniques existants

II-4-1 Matériels

- **Les ruches** : abordant ce point, les membres des groupements de Sanguiana et de Kolomakabaya ont décrit et montré à la mission les différentes ruches traditionnelles qu'ils disposent à savoir :

- Les ruches en paille et en bambou chinois de formes cônales, cylindrique ou en forme de vase. Ces sortes de ruches n'existent pas dans la zone d'intervention du projet Kissidougou.
- Les ruches en écorce de Daniela de forme cylindrique, existe dans la zone de Kissidougou. L'obtention des matières premières et le temps de confection des deux premières natures de ruches sont facile et réduit par rapport à la troisième et aux ruches en tronc de palmier et de fromager utilisées couramment dans la région de Kissidougou.

Eu égard à cette facilité d'obtention, les groupements de Sanguiana et de Kolomakabaya suspendent chaque année un nombre de ruches respectivement de 500 et de 270.

A partir des expériences vécues avec l'appui de l'AFVP, la capacité de production des différentes ruches est la suivante :

- . Ruche en paille : de 20 à 30 L de miel
- . Ruche en bambou chinois tressé : 10-20 de miel
- . Ruche en écorce de Daniela : 7 à 20 L de miel

- **Le "kit"** : comme matériels rencontrés au niveau des groupements il y a les vareuses, enfumoirs, gangs, filtres dont l'ensemble constitue ce qu'on appelle un "kit".

II-4-2 Techniques existantes

Les techniques ci-après ont été évoquées lors des discussions et échanges d'idées entre les différents groupes.

2-4-2-1 Reconnaissance des lignes d'abeilles

Par simple observation avant la pose des ruches à la période d'essaimage (Février-Mars), on remarque les colonies sur des lignes fixes de vol.

2-4-2-2 Périodes de pose des ruches

Les meilleures périodes selon les deux groupes de paysans se situent entre Novembre et Janvier, et entre Mars et Mai.

2-4-2-3 Comment fertiliser une ruche ou une zone ?

En réponse à la question posée par un animateur, à travers les expériences quotidiennement vécues, les paysans ci-après ont donné les solutions suivantes :

* Cabinet Camara (Sanguiana-Kouroussa):

Pour attirer les abeilles selon lui dans une ruche ou une zone, on se sert d'une quantité d'écorce de lingué enlevée aux côtés Est et Ouest du tronc et séchée au soleil. Avec les fibres d'un fruit de coton, on se transporte dans la zone voulue. On dépose l'écorce du lingué dans un trou creusé et sur laquelle on place les fibres de coton, puis on met le feu. En fumant la ruche à travers le trou de vol, on prononce le verset suivant :

Qui veut dire en français :

Au nom de Dieu le Tout-Puissant

- Dieu est le seul
- Dieu est le seul Roi
- Dieu est irremplaçable
- Dieu n'a pas de créateur
- Il est le seul Créateur de tout
- Il n'est pas secondé
- Il n'a pas d'adjoint.

On se verra visité sur place par des abeilles après les versets.

* Ibrahima Mansaré (Dawa-Kissidougou):

Couper quatre fragments de l'espèce "TIRI" (Kouranko), Kpaikpôlô (Kpèlè) en prononçant le verset BISSIMILAYE.

Faire sécher et calciner ces fragments dans un endroit non fréquenté, puis on récupère la cendre.

Au moment de l'installation d'une ruche, on se sert d'une certaine quantité du produit mélangé à du sel de cuisine ou d'un morceau de manioc sec, broyé dans la bouche, le mélange est soufflé dans le trou de vol de la ruche en prononçant ceci:

- Karomba yéna : Que la reine vienne
- Magnan likoloyéna : Que le mâle vienne
- Maniali kanadon : Qu'aucune autre espèce ne rentre

* Facély KOUROUMA (Bandaya-Faranah)

Griller et piler les graines de néré, puis mélanger avec un peu de sel de cuisine. Au moment de l'installation de la ruche, prononcer les mêmes versets cités ci-dessus en soufflant le mélange dans le trou de vol.

2-4-2-4 Technique de récolte

La technique de récolte demeure la même que celle vulgarisée par les ex-projets Kiss2 et Kan1 (avec enfumoir et combinaison). La différence se situe au niveau du traitement du miel qui s'y fait à l'aide du filtre pour obtenir du miel cru.

La durée de conservation suivant les analyses au laboratoire du projet AFVP PHGO d'appui aux groupements, dépend de la teneur en eau du miel.

- De 5-15% d'eau : 3 ans
- De 10-20% d'eau: 2 ans
- De 20-30% d'eau: de 6 à 9 mois.

II-5 Commercialisation

Les paysans, à ce sujet se sont prononcés en ces termes :

- . La valeur d'un produit dépend de sa qualité
- . Plus la qualité est bonne, plus il se vend plus cher.

Avant le projet, le miel cuit était vendu au marché à 400-500 FG le litre et la cire de 500 à 600 FG le kilo.

Avec l'amélioration de la méthode d'extraction, le miel cru se vend depuis lors à 1000 FG le litre et la cire à 500-1000 FG/kg.

Selon la Direction du projet, compte tenu des difficultés qu'elle rencontre dans l'obtention d'un preneur fixe, la commercialisation du miel au niveau de ces groupements n'est pas soumise à une structure officielle collective.

A l'égard du projet, les groupements n'ont aucune redevance après la commercialisation.

III - PHASE PRATIQUE

III-1 Récolte du miel avec "kit" dans les ruches traditionnelles à Sanguiana

Comme programmé, après le développement des points précédents et les différentes propositions concertées, a eu lieu le 7/03/97 à Sanguiana, la première séance de récolte du miel avec "kit" sur deux ruches traditionnelles.

Le tableau ci-dessous illustre les résultats obtenus

Nb de ruches récoltées	Quantité de miel obtenu	Valeur en FG
2	15 litres	11.000 FG

N.B.: Sur les deux ruches récoltées, seule une a un produit du miel, la seconde n'était pas à terme. Dans les 15 litres obtenus, 11 furent vendus.

III-2 Récolte du miel avec "kit" dans les ruches améliorées à Kouroussa

Sous le guide de l'animateur du Projet, la deuxième séance pratique dans le rucher de la Direction a eu lieu à la date du 8/3/97, 35 ruches furent touchées dans ces exercices. Vu le volume de travail, et l'intéressement des délégués à cette nouvelle méthode, l'extraction du miel n'a pas été effectuée par manque de temps.

IV- EVALUATION DE LA MISSION

Le 8/3/97 après les travaux pratiques, sous la Direction du Projet un entretien qui avait pour objet le recueil des impressions et les propositions des délégués sur la visite effectuée a eu lieu.

Chacun en ce qui le concerne s'est vu satisfait et a promis la relance et le soutien de cette activité dans sa localité avec le respect de tous les principes qui en découlent.

V- SUGGESTIONS

Nous restons très sensibles aux marques de sympathie que les hôtes ont manifestées en notre endroit tant du côté mission avec les résultats obtenus que social.

Cependant, nous avons remarqué qu'après deux (2) ans d'exercices, il n'existe aucune base d'organisation pouvant caractériser ces groupements (pas de règlement intérieur, pas de structure approuvée). Aucun "centre d'intérêt" socio-économique commun n'existe.

A la clôture des débats, nous avons évoqués à la Direction du Projet ces différentes remarques dans le but de la réussite de l'action.

L'amélioration de la méthode traditionnelle par les séances de sensibilisation et de démonstration, la fourniture de l'équipements et l'organisation de la filière commerciale constitue en général l'appui du Projet.

VI- PROPOSITIONS

VI-1-Propositions

Au terme de cette mission, par rapport à l'objectif visé et à ce vœu et retenue lors des échanges d'idées, nous proposons ce qui suit :

- La formation de neuf (9) groupements de composition variant entre 4 et 5 éléments reconnu par la C.R.D, dont le président du groupement sera membre d'office du comité villageois de suivi des feux.
- Le projet doit appuyer ces groupements au départ dans l'obtention des "kit" avec paiement des 50% du coût total (deux "kit" au moins par groupement).
- Formation des artisans (tailleur, menuisier, forgeron) à cet effet à Kissidougou-centre ;
- Impliquer le projet dans la filière commerciale du miel et son sous-produit ;
- Formation de certains animateurs à la production, au traitement et à la conservation du miel à Dabola.

VI-2 Coût d'un "kit"

N°	Désignation	Qté	P. U. (FG)	P. T. (FG)
1	Enfumeur	1	6.500	6.500
2	Filtre à miel	1	9.695	9.695
3	Vareuse de protection	1	9.850	9.850
4	Pantalon de protection	1	5.060	5.060
5	Paire de gangs	1	2.500	2.500
	Total			33.605

N.B. : Référence Projet AFVP - PHGO de Dabola