



**RAPPORT DE FORMATION DES RESPONSABLES DE SIX GROUPEMENTS DE
PRODUCTEURS DU VILLAGE D'OUORO SUR L'ENTREPRENEURIAT AGRICOLE ET
LES TECHNIQUES SIMPLIFIEES DE PLANIFICATION.**

SANO David Luther ; formateur

Mars 2015

Introduction

Dans le cadre des appuis que l'association Mil 'école apporte à la population du village de Ouoro, un projet de renforcement des capacités techniques et organisationnel a été élaboré par le Cabinet d'Expertise DEZLY au bénéfice des groupements d'agriculteurs et d'éleveurs du village. Ce projet a pour but de relever les insuffisances constatées lors d'un diagnostic préalablement établi et qui a dégager des pistes de solutions relatives aux dites insuffisances. Le présent rapport rend compte de la deuxième session de formation dispensée aux organisations. Portant sur l'entrepreneuriat agricole et les techniques simplifiées de planification, elle fait suite à une formation sur la vie coopérative et les rôles et tâches des premiers responsables des groupements. Dispensée par un consultant du Cabinet en question, elle s'inscrit dans une série d'actions programmées pour durer trois ans dans le village de Ouoro.

I. Les objectifs de la formation

L'objectif principal de cette formation est de fournir aux responsables des organisations les rudiments nécessaires à la création et la conduite d'une petite exploitation agricole par l'intégration des pratiques de planification de campagne de production, de budgétisation et de tenue de bilan de campagne.

De façon spécifique, il s'est agi de donner aux paysans des notions sur:

- Le plan prévisionnel de la campagne n+1;
- Le suivi de la campagne où l'on note les charges de la campagne et ce qui a effectivement été mis en place ;
- Les calculs de marges brutes ;
- Le compte de trésorerie ;

II. Les résultats de la formation

- Les participants savent élaborer un plan prévisionnel de campagne ;
- Les participants peuvent tenir un cahier de dépense et de recettes relatives à une campagne agricole ;
- Les participants savent effectuer les calculs de marges brutes d'une campagne agricole ;
- Les participants savent tenir un compte de trésorerie suite à une campagne agricole donnée.

III. Les participants à la formation

Les personnes ayant bénéficié de cette formation sont les trois premiers responsables (président, secrétaire et trésorier) de chacun des cinq groupements d'agriculteurs auxquels se sont joints le président du Conseil Villageois de Développement (CVD) et un conseiller municipal du village (confère liste présence en annexe).

IV. La méthodologie utilisée

Lors de la formation, un accent particulier a été mis sur les exercices pratiques, car le faible niveau de scolarisation et d'alphabétisation des participants ne sont favorables qu'à la pratique. Ainsi, avons simulée des exemples pour chaque thème, mettant ainsi les apprenants dans une situation réelle de planification, de budgétisation et de tenue de compte de trésorière, sur la base des campagnes écoulées. Cela leur a permis de toucher du doigt, les réalités de la pratique et de voir les avantages qui en découlent. Ensuite, ils sont soumis à une série de questions/réponses afin de mettre en exergue leurs connaissances et constats lors des simulations. Des commentaires et des réponses additives sont fournis suite à la série de questions/réponses.

V. Les modules abordés

Nous rappelons que ces enseignements sont inspirés des travaux que l'Institut de l'Environnement et de Recherches Agricoles (INERA) a développés dans le cadre du projet de Développement Rural Intégré dans les provinces du Houet, de la Kossi et du Mouhoun (PDRI/HKM) et en partenariat avec le CIRAD. Ce Conseil en Exploitation Familiale (CEF) faisait une place importante à l'appropriation de la démarche et des outils par les producteurs pour analyser et prendre des décisions sur leurs propres situations (les outils ont été conçus avec la participation active de paysans). Il ne s'agissait pas d'une simple méthode de gestion des exploitations familiales. C'était davantage une démarche : proposer aux agriculteurs d'analyser leurs pratiques et leurs productions en termes de revenu par spéculation, de marge brute, en faisant les choix techniques possibles, les innovations à intégrer, le tout dans un enchaînement calé dans le temps par souci d'efficacité. (Voir le détail dans le manuel de formation ci-joint en annexe). Les modules abordés sont mes suivants :

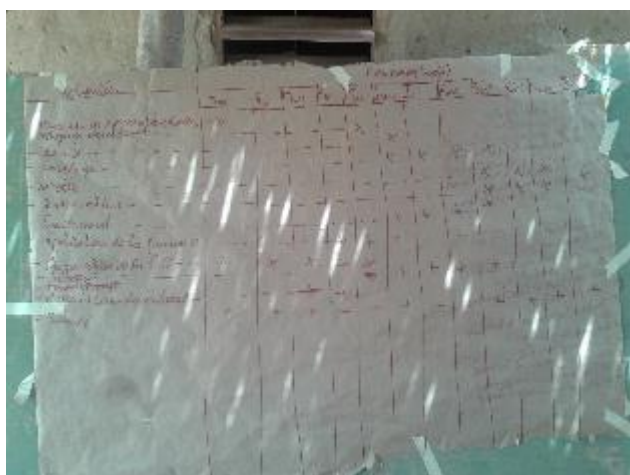
Module I : la planification des activités de la campagne. Elle est propre à chaque type d'actions à entreprendre et chaque culture à produire et consiste en :

- L'identification des activités clés à mener le long de la campagne,
- Echanger entre membre du groupement pour inscrire chaque activité dans la période qui convient ;
- Assigner chaque activité à un responsable.

Module II : le budget prévisionnel de l'exploitation : Il s'agit de donner un coût estimatif à chaque activité inscrite dans le tableau de planification afin de pouvoir trouver un budget prévisionnel pour la campagne. Le groupement mobilisera les ressources en fonction de ce budget avant d'entamer la campagne.

Module III : le tableau de trésorerie : c'est le tableau de suivi des dépenses et des recettes de la campagne par mois pour chaque activité. Il permet de faire le point en fin de campagne (à l'heure du bilan de campagne) et pour calculer la marge brute.

Module IV : le calcul de la marge brute : en fin de campagne, les totaux y sont faits (totaux des dépenses et totaux des recettes) afin de permettre aux paysans de dégager la marge brute de leur activité. Cela leur permet de faire une analyse de la campagne (rentable ou pas) et préparer la campagne suivante.



Exemple de tableau de planification



exercice sur la détermination de la marge brute

VI. Conclusion et recommandations

L'évaluation des connaissances en début et en fin de formations a consisté en une série de questions/réponses en guise de pré test et de pos test. Il s'avère que les bénéficiaires de la formation procédaient des à des rencontres de préparation de la campagne sans pour autant aborder réellement les questions de planification et de budgétisation. Au sortir de la session, ils affirment avoir beaucoup appris et promettent intégrer cette attitude de prévoyance dans leurs activités de production. Toute chose qui les aidera à mieux analyser la rentabilité des activités et à mieux appréhender les dépenses liées. Néanmoins, similairement à la première session de formation, notre crainte reste la même : l'insuffisance d'application des nouvelles connaissances, vu que les apprenants sont pour la plus part illettrés et analphabètes. Nous recommandons une fois de plus que mil 'école puisse mettre en place un dispositif de suivi de l'application des connaissances acquises.

2. BUDGET PREVISIONNEL DE L'EXPLOITATION (à remplir avant chaque campagne et pour chaque culture)

DEPENSES	MONTANT (FCFA)	RECETTES	MONTANT (FCFA)
Achat semences			
Achat Fumure :			
Main d'œuvre :			
Coût de traitement :			
Total dépenses			
RESULTAT PREVISIONNEL			
TOTAUX		TOTAUX	
RESULTAT PREVISIONNEL/Effort au champ =			

LISTE DES PARTICIPANTS A la formation en enteprenariat agricole Date 09/04/ / / 2015

WBO

##	Prénom et Nom	H F	Lieu de résidence	Structure/ Organisation	Téléphone	E-mail	Emargement
01	Nélie SAYOUSA	H	Duoro	CUD	78 07 37 71		
02	Nélie Béli Fossé	H	Duoro	Conseiller	76 29 13 74		
03	Nélie Salamata	F	Duoro	Treasurière / Lagembada	74 93 78 11		
04	Comparsi Awa	F	Duoro	secrétaire / Neb la man	77 26 26 79		
05	Souli Aminata	F	Duoro	Treasurière / Neb la man			
06	Nélie Rasmata	F	Duoro	présidente / Neb la man	64 15 78 59		
07	Nélie Awa	F	Duoro	secrétaire / Namang k'zanga	63 53 67 78		
08	Kabane Koudoufo	F	Duoro	Treasurière / Namang k'zanga	60 40 96 03		
09	Kangie Harie	F	Duoro	Présidente / Namang k'zanga			
10	Kabane Halibou	F	Duoro	Treasurière / wadi namu			
11	Zongo Haman	F	Duoro	Secrétaire / Wati namu	63 09 59 04		
12	Nélie Hariam	F	Duoro	membres / wati namu			
13	Nagala Koudoufo	F	Duoro	présidente / wati namu			
14	Nélie Béli Awa	H	Duoro	Président / Reliance	65 79 68 49		
15	Nélie Sibiri Draman	H	Duoro	Treasurière / Reliance	76 41 68 93		
16	Zongo Kayoube	F	Duoro	présidente / Lagembada			
17	Nélie Béli Pascal	H	Duoro	secrétaire / Lagembada	74 60 99 06		
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							