

Analyse des filières riz par les  
organisations professionnelles  
d'Afrique de l'Ouest



Manuel du formateur

2006



## **LE PRIAF - Riz**

Ces modules de formation ont été élaborés dans le cadre du Projet de Renforcement de l'Information des Acteurs des Filières Rizicoles (**PRIAF-Riz**), sur financement du Ministère français des Affaires Etrangères.

Le PRIAF-Riz vise à renforcer la coordination entre les acteurs privés et publics au sein des filières riz, à améliorer la circulation de l'information et à accroître la capacité d'analyse et de négociation des organisations professionnelles. La Guinée, le Mali et le Sénégal, sont impliqués dans ce projet depuis début 2002, à travers la construction et l'animation d'observatoires nationaux des filières, ainsi que la formation de responsables d'organisations professionnelles sur les mécanismes de fonctionnement des filières et des marchés.

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

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



## **LE PROCESSUS DE CONCEPTION DES MODULES DE FORMATION**

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

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

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

Que tous soient ici très chaleureusement remerciés !

## **PRESENTATION GENERALE DES MODULES DE FORMATION OBJECTIFS, PRINCIPES, STRUCTURES**

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



C'est pour contribuer au renforcement des capacités de ces responsables à la base que ces modules de formation ont été conçus. Composés d'un manuel du formateur et d'un livret de l'apprenant, ces modules s'adressent aux responsables professionnels agricoles et aux techniciens d'appui qui les accompagnent. L'objectif est de leur permettre d'acquérir une vision globale de la filière, de s'initier à l'utilisation de quelques outils d'analyse et d'accompagner leurs réflexions en matière d'actions collectives au sein de ces filières. Ils ont été élaborés de telle façon qu'ils puissent également être utilisés pour des responsables professionnels de l'aval des filières : transformateurs/trices, commerçants/es, détaillants/es.

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

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

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



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

- Module 1 : Analyse du fonctionnement de la filière riz (2 jours et demi)
- Module 2 : Rôles, actions et stratégies des acteurs au sein de la filière riz (3 jours)
- Module 3 : Construction et analyse des comptes d'acteurs (3 jours)
- Module 4 : Compétitivité de la filière riz (3 jours)

Chaque module est composé de deux outils :

- Le manuel du formateur. Destiné au formateur-animateur de la formation, il est découpé en plusieurs séquences, chacune de ces séquences étant rédigée en trois parties :
  - o Les objectifs de la séquence
  - o Son contenu et la méthode d'animation préconisée
  - o Le dossier du formateur qui lui apporte les éléments techniques pour l'aider à alimenter la réflexion des participants au cours de cette séquence.
- Le livret de l'apprenant. Destiné à être distribué aux participants, il résume les principaux points abordés au cours de la formation, illustrations à l'appui. Rédigé simplement, il peut être traduit en langue locale au préalable.

**Proposition de déroulement du module 1 (2 jours et demi)**

| <b>Titre</b>  | <b>Découpage</b>   | <b>½ journée</b> | <b>Animation</b>                   | <b>Temps (mn)</b> |
|---|--|------------------|------------------------------------|-------------------|
| Séquence 1 :<br>Introduction  | Temps 1 : Accueil des participants   | 1                | Plénière                           | 10                |
|   | Temps 2 : Présentation des participants  | 1                | Plénière                           | 15                |
|   | Temps 3 : Présentation des objectifs de la formation et de son organisation générale                         | 1                | Plénière                           | 15                |
|   | Temps 4 : Présentation des objectifs spécifiques du premier module et de son organisation                    | 1                | Plénière                           | 15                |
|   | Temps 5 : La « règle » de la contribution des participants   | 1                | Plénière                           | 30                |
|   | Temps 6 : Organisation du module   | 1                | Plénière                           | 20                |
| Séquence 2 : Description générale de la filière riz                   | Temps 1 : Qu'est-ce qu'une filière ?   | 1                | Plénière                           | 60                |
|   | Temps 2 : Elaboration du tableau d'analyse fonctionnelle de la filière riz                                   | 2                | Tdr + Travaux de groupe + plénière | 20 + 60 + 90      |
| Séquence 3 : Analyse technique et organisationnelle de la filière riz | Temps 1 : Introduction de la séquence  | 3                | Plénière                           | 10                |
|   | Temps 2 : Analyse approfondie des différentes étapes de la filière   | 3                | Tdr + Travaux de groupe            | 20 + 90           |
|   | Temps 3 : Synthèse des travaux de groupes sur les relations entre acteurs au sein de la filière              | 3                | Plénière                           | 90                |
|   | Temps 4 : Analyse détaillée des raisons d'un acquis et d'une difficulté dans les relations entre les acteurs | 4                | Tdr + Travaux de groupe + plénière | 20 + 60 + 90      |
| Séquence 4 : Conclusion et annonce du module suivant                  | Temps 1 : Les conclusions de l'atelier   | 5                | Plénière                           | 60                |
|   | Temps 2 : Remise du livret de l'apprenant  | 5                | Plénière                           | 60                |
|   | Temps 3 : Présentation du prochain module  | 5                | Plénière                           | 20                |
|   | Temps 4 : Evaluation du module 1 par les participants  | 5                | Plénière                           | 60                |



# MODULE 1 - SEQUENCE 1

## INTRODUCTION



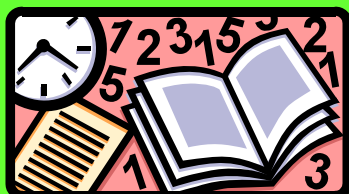
### 1. OBJECTIFS DE LA SEQUENCE 1

- Que les participants et les formateurs fassent connaissance entre eux
- Clarifier et s'entendre sur les objectifs de la formation et du module, le programme, les méthodes

#### ☞ Produits attendus

- Liste des participants établie
- Objectifs, programme et règles du jeu validés
- Tableaux installés pour noter les "questions" et les "besoins en information" ; on les remplira au fur et à mesure des travaux et on les révisera en fin de module puis dans les modules suivants

### 2. CONTENU ET ANIMATION



1. Accueil
2. Ouverture officielle
3. Présentation des participants
4. Présentation de la formation et du module
5. Organisation de la formation
6. Contribution des participants
7. Organisation du module

| Déroulement   | Animation                        |
|---|----------------------------------|
| <b>Temps 1 : Accueil des participants</b>   | 10 minutes                       |
| <b>Temps 2 : Présentation des participants</b><br><br>L'animateur demande aux participants de se présenter :<br>Qui sont-ils ? A quel titre sont-ils là ? Quelle est leur OP et leur place dans cette OP ? Quelles sont leurs attentes par rapport à la formation ? | Tour de table<br>30 à 45 minutes |

|   |   |
|---|---|
| <p><b>Temps 3 : Présentation des objectifs de la formation et de son organisation générale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentation et discussion des objectifs de la formation.</li> </ul> <p>De façon résumée, la formation comprend 4 modules permettant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De construire ensemble une analyse générale des problèmes et des points forts de la filière riz</li> <li>- De réfléchir à ce que peuvent faire les OP pour renforcer leur position dans la filière et améliorer son fonctionnement</li> <li>- De connaître les coûts et les marges dégagés par les acteurs de la filière</li> <li>- D'analyser plus précisément les conditions de la compétitivité de la filière</li> </ul>   | <p>Présentation animateur<br/>15 mn</p>   |
| <p><b>Temps 4 : Présentation des objectifs spécifiques du premier module et de son organisation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le module 1 comprend 4 séquences : <ul style="list-style-type: none"> <li>- La présente introduction</li> <li>- L'élaboration du schéma global d'une filière riz</li> <li>- L'analyse technique et organisationnelle de la filière riz</li> <li>- La conclusion et la présentation du module suivant</li> </ul> </li> </ul>  | <p>Présentation animateur<br/>15 mn</p>   |
| <p><b>Temps 5 : La « règle » de la contribution des participants</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La pédagogie est basée sur les échanges entre le formateur- animateur et les participants, et entre les participants eux-mêmes. Elle vise à construire collectivement les informations et les analyses.</li> <li>• Il faut accepter que l'atelier mette en évidence des questions qui resteront ouvertes, des problèmes qui ne seront pas résolus. Il s'agira donc de s'organiser ensuite pour savoir où aller chercher les informations complémentaires.</li> <li>• Il faut veiller à respecter les différences de perceptions des participants, liées aux situations de terrain et aux expériences de vie de chacun. Il convient aussi d'être attentif aux participants qui peuvent avoir des difficultés de participation (langue, niveau de formation, etc).</li> <li>• La formation va se dérouler en modules séparés dans le temps ; il faut s'assurer au fur et à mesure que les réflexions et informations produites par le groupe sont enregistrées de manière à être utilisables pour les prochains modules.</li> <li>• Pour illustrer le principe pédagogique participatif de la formation, possibilité de faire commenter le dessin de la construction de la maison (voir le livret de l'apprenant).</li> </ul> <div data-bbox="564 1742 804 1944" data-label="Image"> </div> | <p>Présentation animateur<br/>30 minutes</p> <p>Utilisation d'un dessin à commenter</p> |



|  |  |
|--|--|
| <p><b>Temps 6 : Organisation du module</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Emploi du temps : fixation des heures de début, de fin, de pauses (à faire valider par les participants).</li> <li>• Organisation matérielle (logement, repas, per diem, etc .....); faire désigner par exemple un « chef de village » qui servira d'intermédiaire pour les problèmes matériels.</li> <li>• Désignation des modérateurs et du «gardien des questions ».</li> </ul> <p>Un tableau sera installé pour noter les « questions ouvertes » et les « informations manquantes » ; on les remplira au fur et à mesure des travaux (Le « gardien des questions » doit veiller à ce que ce travail soit fait à chaque temps fort de chaque séquence). On notera également qui a posé la question. En fin de module on reprendra la liste ; on verra que certaines questions ont trouvé une réponse au fil des différentes séquences, que d'autres sont restées ouvertes. La liste des questions non résolues et des informations manquantes devra faire partie du compte-rendu de l'atelier. Le groupe pourra décider de s'organiser pour rechercher les informations manquantes qui seront alors présentées lors des modules suivants.</p> | <p>apport d'informations +échanges libres</p> <p>Plénière<br/>20 minutes</p> |
|--|--|

### 3. LE DOSSIER DU FORMATEUR

**Remarque sur l'organisation de la séquence :**

Les officiels ont parfois du retard ; il est très démobilisateur de laisser les gens attendre sans rien faire surtout au début d'un atelier. En cas de retard de l'ouverture officielle on peut toujours commencer la présentation des participants.

**A. Commentaires sur les objectifs de la formation**

La finalité de la formation est d'aider les participants à répondre de façon la plus précise possible aux questions suivantes :

- Qu'est ce qu'une filière ? Quels sont les éléments principaux qu'il est nécessaire de connaître pour comprendre le fonctionnement d'une filière ?
- Comment fonctionne-t-elle ?
- Quels sont les outils de base pour analyser une filière ?
- De quelles informations faut-il disposer pour mener ces analyses et où les trouver ?
- Comprendre pour agir : analyser les liens entre les niveaux techniques, organisationnels, institutionnels, politiques.
- Dégager les pistes d'action pour les OP ; passer des diagnostics partagés, élaborés lors des ateliers, à des propositions précises d'actions à développer au sein des OP.

Il est nécessaire de réaffirmer que l'apprentissage de ces analyses est un processus permanent et que cette formation, notamment ce module, en constitue le premier pas. Ce premier pas sera d'autant plus riche que les participants y apporteront le plus possible d'informations et de réflexions collectives.

## **B. Le guide de rédaction du compte-rendu**

### **Pourquoi un compte rendu ?**

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

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

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

Pour cette séquence, le compte-rendu doit contenir :

- la liste des participants et leurs coordonnées
- la liste des personnalités présentes à l'ouverture, et éventuellement le texte des discours qui ont été prononcés

## **C. Ce qu'il faut préparer au préalable**

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

☞ **Outils pédagogiques d'appui**

Pour illustrer le principe pédagogique participatif de la formation, possibilité de faire commenter le dessin de la construction de la maison (voir livret de l'apprenant).

☞ **Matériel**

Feuilles de présence type et de coordonnées des participants

Tableaux des questions et des besoins d'information à remplir au fur et à mesure

☞ **Information nécessaire**

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

## MODULE 1 - SEQUENCE 2

### DESCRIPTION GENERALE DE LA FILIERE RIZ

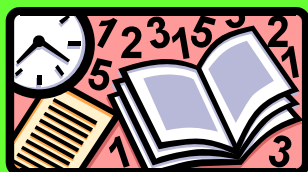


#### 1. OBJECTIFS DE LA SEQUENCE 2

- Définir les caractéristiques d'une filière :
  - Qu'est-ce qu'une filière : où commence-elle et où finit-elle ?
  - Identifier et décrire les principales étapes de la filière riz

#### 👉 Produits attendus

- Tableaux d'analyse fonctionnelle de la filière
- Liste des critères de délimitation de la filière
- Démarrage du remplissage du tableau des questions

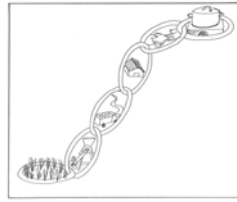


#### 2. CONTENU ET ANIMATION

1. Qu'est-ce qu'une filière ?
2. Elaboration du tableau d'analyse de filière

| Déroulement  | Animation                                    |
|--|--|
| <p><b>Temps 1 : Qu'est-ce qu'une filière ?</b></p> <p>On peut lancer le débat par une question comme :<br/>Pour vous qu'est-ce qu'une filière ? Qu'est ce que la filière riz ?<br/>Ou bien : Si vous aviez à expliquer ce que c'est qu'une filière à des producteurs de base, qu'est-ce que vous diriez ?</p> <p><u>Ce à quoi il faut veiller, les questions clés pouvant aider à relancer ou approfondir le débat :</u><br/>Où commence, où s'arrête la filière riz ?<br/>Quelles sont les différentes formes de riz et de sous-produits qui circulent au sein de cette filière ? Quels sont les différents opérateurs économiques intervenant au sein de la filière riz ?<br/>Quelles sont les relations existantes entre ces différents opérateurs ?</p> <p><u>Mots clés :</u> riz paddy, riz blanc, son, opérateurs économiques, acteurs, agents, relations, chaîne, maillons, étapes, stades, contrats, crédit, achat, vente, filière nationale, importation, etc</p> <p>Pour illustrer la notion de filière, possibilité de faire commenter le dessin de</p> | <p>Tour de table<br/>et débats<br/>60 mn</p> |

la chaîne de la production à la marmite avec une représentation des acteurs dans chaque maillon. Voir livret de l'apprenant.



## Temps 2 : Elaboration du tableau d'analyse fonctionnelle de la filière riz

A cette étape, on veut identifier et caractériser les différents stades de la filière, les opérations mises en jeu à chaque stade (ou fonctions), les opérateurs concernés et les moyens employés

- Constitution des groupes

- Si les participants sont des leaders d'OP, on peut proposer de regrouper les gens soit par zone de production, soit par type de riziculture pratiquée (par exemple grands périmètres, bas-fonds,...)
- Si des techniciens participent également aux formations, on peut aussi constituer des groupes par type de fonctions dans les OP (par exemple, responsables au niveau local, régional, national, techniciens...)
- Laisser 5 ou 10 minutes aux participants pour constituer des groupes de 4 ou 5 personnes (4 groupes maximum, 3 groupes étant préférable pour avoir le temps de mieux gérer la restitution des travaux)
- Rappeler que chaque groupe doit désigner son rapporteur avant de commencer à travailler

Présentation du travail et constitution des groupes : 20 minutes

- Termes de référence des travaux de groupe

Construire un tableau caractérisant les différentes étapes techniques de la filière riz, en répondant aux questions suivantes :

- quels sont les différents stades ou étapes du produit riz ?
- pour chacune des stades ou étapes :

o quelles sont les différentes opérations techniques effectuées ou réalisées ?

o quels sont les moyens utilisés ?

o quels sont les acteurs concernés, combien sont-ils, qui fait quoi ?

Travail en groupes : 60 minutes

Pour aider la comparaison du travail entre les groupes, chaque groupe présentera les résultats sous la forme d'un tableau avec quatre colonnes (voir exemples dans la partie B du dossier du formateur).

- Restitution et synthèse

Ce à quoi il faut veiller, les questions clés pouvant être soulevées :

- Le transport est-il important dans les opérations techniques ? Est-ce le même moyen qui est utilisé à chaque étape ?
- Ne pas oublier de distinguer les différents types d'acteurs en fonction des relations avec le produit : ceux qui sont propriétaires du produit (les acteurs directs), ceux qui interviennent dans le processus de

Restitution et synthèse : prévoir entre 60 et 90 minutes

production, de transformation, de commercialisation, mais sans être propriétaires (comme les fournisseurs d'intrants, les fournisseurs de crédit par exemple), ceux qui apportent un appui, l'Etat, etc.

- Selon les cas, on peut aussi placer les différents types d'utilisateurs finaux : les différents types de consommateurs (urbains, ruraux, riziculteurs...), les restaurateurs et les cantines de rue, les agroindustries, etc.
- Etc.

### 3. LE DOSSIER DU FORMATEUR

#### A. Définitions

- La filière

**La filière est un moyen abstrait de se représenter les différentes étapes suivies par un produit donné du stade de la production au stade de la consommation, en passant par la transformation, le transport, la commercialisation, etc.** La filière consiste donc en la succession d'opérations techniques et de transferts du produit d'un acteur à un autre. Elle part du paddy au niveau des producteurs pour aboutir au riz blanc et aux sous-produits, vendus par les détaillants aux consommateurs finaux pour finir dans les assiettes, ou selon les cas par les grossistes dans les industries, en tant que matière première.

La filière est donc caractérisée par un produit : le riz dans ses différentes formes, à savoir du paddy au riz blanc qui sera cuisiné ou transformé, sans oublier les sous-produits, tels que le son et le riz brisé. On pense souvent en premier lieu à l'alimentation humaine pour le riz, on oublie parfois son utilisation dans l'industrie (brasseries, moulins, etc)

La filière est également caractérisée par une suite :

- d'opérations techniques : production, décorticage, transport, stockage, manutentions diverses, transformation pour l'alimentation ou l'industrie.
- d'opérateurs : producteurs, fournisseurs d'intrants et de crédit, collecteurs, commerçants grossistes, transporteurs, détaillants, industriels, restaurateurs, cuisinières, ménagères, etc.
- d'échanges du produit : passation de marchés, arrangements, accords, contrats entre ces différents opérateurs permettant d'échanger le produit avec une contrepartie monétaire ou en nature (travail, avance d'aliment pour la soudure, engrais, etc.)

La filière est enfin caractérisée par un territoire national, parfois régional, correspondant généralement aux zones de production et de commercialisation du produit au sein d'un pays. On parlera ainsi par exemple de la filière riz au Sénégal, au Mali ou en Guinée. Par extension, on parle de la compétitivité de la filière nationale par rapport aux filières des pays voisins ou par rapport au marché international.

- La notion de sous-filière

On parle de sous-filières quand le riz suit différents circuits, caractérisés par différents modes de production, de transformation et de commercialisation. On parle souvent de sous-filière

riz-irrigué, de sous-filière artisanale, de sous filière industrielle, de sous-filière qualité... Par exemple, pour une même région de production, on peut avoir :

- De la production de paddy dans des aménagements réhabilités, le paddy est ensuite décortiqué dans des décortiqueuses semi-industrielles et le riz blanc ensaché est vendu directement dans les boutiques des grandes villes
- De la production de paddy dans des aménagements sommaires, le paddy est ensuite décortiqué par des décortiqueuses artisanales, et le riz blanc est vendu à la bassine sur les marchés locaux.

Dans l'analyse, on limitera le nombre de sous-filières prises en compte, en ne retenant que les plus significatives en termes de volume.

- Les acteurs

On peut distinguer :

- les acteurs directs : ils sont propriétaires du produit à un moment donné de la chaîne, ce sont les producteurs, les commerçants, les riziers quand ils achètent la production ;
- les acteurs indirects : ils interviennent dans le processus de production, de transformation, de transport, etc, en tant que prestataires de service ou de financement ;
- les acteurs d'appui : ils fournissent les accompagnements techniques aux opérateurs des filières en matière de formation, de conseil, d'information, etc ; ils peuvent être privés (bureaux d'étude, ONG) ou publics, dépendant de l'Etat (services ministériels d'appui à l'agriculture, de l'hydraulique, etc. ; société d'aménagement type SAED au Sénégal, etc.), on inclut la recherche dans ce type d'acteurs ;
- l'Etat : Après concertation, s'il le souhaite, avec les professionnels, il décide des mesures politiques de tout ce qui relève du secteur rizicole. Il est théoriquement le gardien institutionnel du respect de ces politiques par les acteurs. Il joue le rôle d'arbitre du bon fonctionnement de la filière. Par le passé, l'Etat a pu constituer un acteur direct important, administrant la production et la commercialisation du riz. Actuellement, plus rarement et dans une faible mesure, il peut encore intervenir en tant qu'acteur direct dans l'achat de riz par exemple pour constituer des stocks de sécurité alimentaire, ou pour soutenir la production nationale en faisant acheter du riz par le biais des centrales d'achat de certaines de ses administrations (universités, armées, hôpitaux, etc.).

- Le tableau d'analyse fonctionnelle

Depuis la parcelle du riziculteur jusqu'au consommateur final, le riz passe par différentes étapes de transformation physique et de conditionnement combinés à du transport. A chacun de ces stades, il est nécessaire de mobiliser des équipements, des intrants, du travail, de l'énergie, du savoir faire technique, des moyens financiers,...Au fil des stades, différents types d'opérateurs interviennent pour prendre en charge ces différentes opérations.

Le tableau d'analyse fonctionnelle permet d'appréhender la globalité du fonctionnement d'une filière et des moyens qu'il est nécessaire de mobiliser tout au long de la « vie » du produit. Il permet ainsi de visualiser les capacités et le savoir faire technique et organisationnel dont un opérateur doit disposer pour accomplir les tâches qu'il doit ou veut assumer.

## B. Le guide de rédaction du compte-rendu

Pour cette séquence, le compte-rendu devra contenir :

- La (ou les) définition (s) de la filière rizicole élaborée par les participants
- Les tableaux d'analyse fonctionnelle construits par les participants

Le compte rendu pourra présenter également les points de discussion et de débats qui auront eu lieu lors des travaux en plénière (restitution pour chacun des points précédents)

### Exemple de présentation du Tableau d'Analyse fonctionnelle (Temps 2)

| Stade ou étape du produit | Opérations techniques     | Moyens utilisés  | Opérateurs concernés   |
|---------------------------|---------------------------|--|--|
| 1. Production             | <i>Préparation du sol</i> | <i>Traction animale<br/>Petit outillage<br/>Main d'œuvre</i> | <i>Producteur<br/>Famille</i>  |
|                           | <i>Semis/repiquage</i>    | <i>Semences<br/>Petit outillage<br/>Eau<br/>Main d'œuvre</i> | <i>Producteur<br/>Famille<br/>Fournisseurs d'intrants<br/>Groupement</i> |
|                           | <i>Etc.</i>               | ...  | ...  |
| 2. Transformation         | <i>Décorticage</i>        | <i>Décortiqueuse</i>   | <i>Producteur<br/>Transformateur</i>                                     |
|                           | <i>Vannage</i>            | ...  | ...  |
| 3. ...                    | <i>Etc.</i>               | ...  | ...  |
| <i>Etc.</i>               |                           |  |  |

NB : le remplissage du tableau (en italique) est uniquement indicatif.

## C. Ce qu'il faut préparer au préalable

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

☞ **Outils pédagogiques d'appui**


Pour illustrer la notion de filière, possibilité de faire commenter le dessin de la chaîne de la production à la marmite avec une représentation des acteurs dans chaque maillon. Voir livret de l'apprenant.

☞ **Matériel**

Tableau des questions et des besoins d'information à noter au fur et à mesure  
Grandes feuilles et feutres pour chaque groupe (pour le tableau d'analyse fonctionnelle)

# MODULE 1 - SEQUENCE 3

## ANALYSE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE DE LA FILIERE RIZ

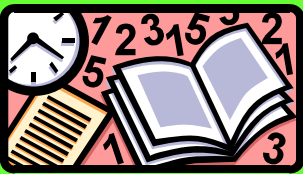


### 1. OBJECTIFS DE LA SEQUENCE 3

- Pour chaque étape de la filière riz, analyser les opérations qui entrent en jeu, les caractéristiques des opérateurs, les conditions d'échanges et de négociations entre opérateurs et les facteurs influant leur maîtrise.

**☞ Produits attendus**

- Description des opérations, des opérateurs et des relations existant entre opérateurs pour chaque étape de la filière
- Liste des goulots d'étranglement et des points forts dans le fonctionnement de la filière
- Analyse-diagnostic des principaux goulots d'étranglement et points forts.



### 2. CONTENU ET ANIMATION

1. Analyse approfondie des différentes étapes de la filière
2. Relations entre acteurs au sein de la filière
3. Analyse approfondie de la maîtrise des principales opérations techniques dans la filière

| <b>Déroulement</b>  | <b>Animation</b> |
|---|------------------|
| <p><b>Temps 1 : Introduction de la séquence</b></p> <p>La séquence 2 a permis d'établir le tableau d'analyse fonctionnelle de filière. La séquence 3 vise à approfondir l'enchaînement des opérations et les relations entre les acteurs à chaque étape, à analyser les difficultés – ou goulots d'étranglement – et les points forts existant à chaque stade ou dans le passage d'un stade à un autre.</p> | <p>10 mn</p>     |



## Temps 2 : Analyse approfondie des différentes étapes de la filière

• Constitution des groupes : Les groupes sont les mêmes qu'à la séquence 2.

• Termes de référence pour les travaux de groupe

A partir du tableau d'analyse fonctionnelle élaboré à la séquence 2, il est vous est demandé de décrire :

- pour chacune des opérations :
  - o quelles sont les caractéristiques majeurs des intrants et équipements utilisés (fabrication locale / importés, disponibles / peu disponibles...), quelle est la source de financement ?
  - o quelles sont les caractéristiques des acteurs concernés (spécialisés ou pas, nombreux ou pas...), quelle est leur façon de s'organiser ?
- comment s'enchaînent les opérations, quels sont les types de relation existant entre les acteurs : contrats, achats sur les marchés, autres ?
- ce qu'on peut considérer comme :
  - o des acquis : ce qui est bien maîtrisé, pose peu ou pas de problèmes, ce qui apparaît comme un point fort. Sur quels éléments repose cette maîtrise ? Est-ce que cette situation est stable ou peut encore s'améliorer ou à l'inverse peut être remise en cause ? Pourquoi ?
  - o des difficultés : ce qui est mal maîtrisé, pose des problèmes, ce qui apparaît comme un point faible. Pourquoi cette situation ? Est ce que cette situation est stable, peut être améliorée ou au contraire s'aggraver ?

Pour construire et présenter ce travail, on peut remplir un tableau (à partir de la liste des opérations à chaque étape) comme indiqué dans le guide du formateur ; on peut aussi s'aider d'un schéma.

Présentation du travail et termes de référence : 20 minutes

Travaux en groupes : 90 minutes

## Temps 3 : Synthèse des travaux de groupes sur les relations entre acteurs au sein de la filière

• Restitution des travaux de groupes

• Pistes pour la synthèse

Faire comparer par les participants les résultats des différents groupes sur les points suivants :

- ✓ De façon générale :
  - Quelle étape est la mieux décrite (celle qu'on connaît le mieux) ?
  - Quelle étape est la moins bien décrite ? Est ce important d'en savoir plus ?
  - S'il y a des différences importantes entre les groupes, rechercher pourquoi : les opérations sont-elles différentes, est-ce lié au milieu, à l'équipement des exploitations, à l'organisation des acteurs, à leur niveau de formation, leur accès à l'information, etc... ?
- ✓ Dans le détail :
  - Les techniques utilisées et les acteurs sont-ils toujours et partout similaires ? Peut-on les regrouper par catégories (ex : zones

Restitution et synthèse : 90 mn

aménagées / non aménagées, transformateurs artisanaux / rizeries industrielle ou semi-industrielles...)?

- Y a-t-il un seul, peu ou beaucoup d'acteurs en position centrale à chaque étape ? Est-il (sont-ils) en position de force ? Pourquoi ? Ces positions de force se répercutent-elles à l'ensemble des différents stades de la filière ? Pourquoi ?
- Dans certains cas, chaque acteur assure une seule fonction majeure (le producteur produit, le transformateur transforme etc.), dans d'autre cas, un même type d'acteur fait plusieurs choses. Pourquoi ? Quel intérêt ? Quelles limites ?
- Qu'est-ce qui est considéré comme un acquis, comme une difficulté ?
- Y a-t-il des contraintes techniques ou organisationnelles qui se répercutent sur toute la filière (en particulier sur la qualité) ?
- Concernant les acquis : Quels acteurs sont concernés par ces acquis ? Est-ce que cela favorise plutôt le bon fonctionnement de la filière ? Est-ce bon pour l'intérêt général ? Cette situation peut-elle évoluer en bien ou en mal ?
- Concernant les difficultés de la filière : pour quels acteurs le problème est-il important ? Est-ce plutôt un problème pour le bon fonctionnement de la filière ? Pour l'intérêt général ? Cette situation peut-elle évoluer ?
- Où peut-on percevoir des signes de changements (en positif ou en négatif) ?

- Ce à quoi il faut veiller :

Les participants auront sûrement tendance à approfondir les étapes qu'ils connaissent bien (les relations entre les opérateurs de la production surtout, souvent également celles concernant la transformation) ; il faut souligner dans la présentation des termes de références qu'il faut parler des autres étapes, telles que la commercialisation et la consommation.

Si les participants n'ont pas d'idées pour ces étapes, établir avec eux une liste de questions nécessaires pour les commerçants, les consommateurs, parfois les transformateurs afin d'arriver à une connaissance plus fine et homogène de ce qui se passe dans l'ensemble de la filière.

L'analyse concerne chacun des étapes de la filière, mais aussi la transmission du produit d'une étape à l'autre.

- Pour aller plus loin : le graphe de filière

La représentation de la filière sous forme de graphe (développée dans le module 4, séquence 2), peut éventuellement être introduite à ce niveau, si le formateur le juge utile et si le temps le permet. Cela peut aider à visualiser les différents circuits possibles et les différents types d'acteurs qui émergeront des travaux de groupes. Le graphe pourra alors être affiné dans le module 3, lorsque les différents usages de la production seront abordés (séquence 2), et aider à choisir les acteurs dont on établira les comptes (séquence 3).

#### **Temps 4 : Analyse détaillée des raisons d'un acquis et d'une difficulté**

L'animateur aidera les participants à classer l'ensemble des acquis et des difficultés présentés par les groupes de travail en fonction de la perception de leur importance.

Pour la suite, les participants choisiront un exemple d'acquis et un exemple de difficulté afin de les analyser en détail. Si le temps le permet, on pourra en prendre 2 de chaque (d'ordre technique et d'ordre organisationnel).

- Constitution des groupes : Au choix.
- Termes de référence pour les travaux de groupe

On demandera d'approfondir pourquoi les opérations choisies sont bien maîtrisées ou qu'au contraire elles constituent une difficulté. On regardera en particulier l'importance et l'impact des éléments suivants :

- Les moyens utilisés (intrants, équipements, financements)
- Les compétences techniques et niveau de formation
- L'accès à l'information
- Les conditions de négociation
- La qualité de l'opération (lié à des contraintes d'équipements, d'intrants, de savoir faire ?)

- Ce à quoi il faut veiller :

Pour chacun des acquis et difficultés choisis, l'animateur aidera les participants à expliquer les raisons de cette situation.

L'explication des difficultés observées ne doit pas consister à rejeter la faute sur les acteurs de la filière autres que les producteurs. En particulier, l'animateur pourra chercher à repérer dans les débats les points suivants : qu'est ce qui relève des producteurs, qu'est ce qui relève des autres acteurs, qu'est ce qui relève d'une combinaison des deux, et dans tous les cas, pourquoi ?

Il en est de même pour les acquis : est ce qu'il existe une position de force, un acquis incontestable qui est le résultat de la position de force de l'un des acteurs de la filière, d'une collaboration efficace ou d'une alliance entre deux acteurs de la filière, par exemple des producteurs et des transformateurs, ou des transformateurs et des commerçants, etc. ?

Présentation  
du travail et  
termes de  
référence :  
20 minutes

Travaux en  
groupes : 60  
minutes

Restitution et  
synthèse :  
90 mn

## 3. LE DOSSIER DU FORMATEUR

### A. Pour approfondir la discussion

Ce paragraphe peut vous aider dans le déroulement de l'analyse et l'animation. Libre à vous bien sûr de l'utiliser comme vous le souhaitez. Tous les aspects ne pourront pas être abordés au cours de cette séquence, mais les questions soulevées pourront ouvrir des pistes d'approfondissement à noter dans le tableau des questions.

#### 1. L'analyse technique des opérations

Il n'est pas nécessaire à ce stade de rentrer trop en détail dans les différentes opérations techniques (notamment dans l'itinéraire technique et les contraintes agronomiques). L'essentiel est de faire ressortir les contraintes ou atouts techniques dominants (temps 2), qui ont des répercussions sur les performances de l'ensemble de la filière, puis d'en identifier les causes premières (temps 4). Certains aspects pourront être approfondis dans le module 3 (séquence 3), lors de l'élaboration des comptes d'acteur et l'analyse de la sensibilité des marges.

Les contraintes et atouts techniques vont principalement concerner :

- la production, avec des conséquences sur les rendements (faibles et/ou irréguliers) et la qualité du paddy récolté ;
- la transformation, avec des conséquences sur le rendement au décorticage et qualité du riz après transformation.

Ils pourront être classés et hiérarchisés en fonction de leur impact :

- Sur les quantités produites (production par hectare, par nombre de jours de travail, par quantité d'intrants, rendement au décorticage...), qui ont un impact direct sur les revenus. La notion de productivité peut ici être abordée.
- Sur la qualité du paddy (avec une incidence sur les performances au décorticage, sur l'aspect et le goût du riz) ou du riz (propreté, taux de brisure, goût). Ces paramètres de qualité sont en particulier essentiels à prendre en compte pour s'adapter à la demande des consommateurs.

Les dimensions techniques sont sans doute celles qui seront abordées le plus spontanément par les producteurs. Bien qu'elles occupent une place déterminante dans la performance des filières, il importera de ne pas se focaliser uniquement sur ces aspects mais d'explorer également les aspects organisationnels.

#### 2. Les différents types de relations entre les acteurs

Par rapport au tableau d'analyse fonctionnelle, ces relations peuvent relever :

- d'un stade spécifique de la filière (organisation des activités au niveau d'un chaînon particulier). Pour le producteur : accès au foncier, recrutement de la main d'œuvre, livraison d'engrais par les fournisseurs, etc. ; pour le transformateur : achat

d'équipement et de pièces détachées par un transformateur, etc. Il s'agit de toutes les transactions en jeu au sein d'une « ligne » donnée.

**→ les acquis et/ou les difficultés qui concernent ce type de relation relèvent donc des conditions d'accès aux facteurs de production et de mise en œuvre du processus de production pour chaque acteur direct de la filière.**

- du transfert du produit d'un stade à un autre (on transfère le produit d'un chaînon au chaînon suivant) : vente du riz du producteur au commerçant, ou du semi-grossiste au détaillant. Il s'agit de toutes les transactions pour passer d'une « ligne » à une autre.

**→ les acquis et ou les difficultés qui concernent ce type de relation relèvent donc des conditions de commercialisation /négociation pour la cession du riz d'un acteur à l'autre de la filière.**

On peut catégoriser les différentes relations entre les acteurs de plusieurs façons :

Selon la nature de ce qui est échangé :

- des échanges de matière : vente ou dons de paddy, de riz, de sous-produit, d'engrais, de semences, de fuel, de pièces de rechanges, d'eau, d'énergie, etc.
- des prestations de services directes ou de travail à façon : travaux du sol ou de récolte, crédit, entretien des canaux, transport, transformation, etc.
- des prestations d'appui conseil : formation, conseil, information, étude, etc.

Selon la régularité et la sécurité des relations :

- des relations ponctuelles et des partenaires changeants,
- des relations régulières et fidélisées par la confiance, les liens sociaux...,
- des relations liées autour de plusieurs services ou plusieurs transactions (crédit en intrants et achat de récolte, conseil technique et vente de matériel...)

### **3. Les formes des transactions**

Les transactions peuvent porter sur l'échange de matières ou de services contre paiement monétaire ou en nature. Elles concernent donc :

- les processus de production et de transformation dans la filière (au niveau d'une étape ou d'une même ligne du tableau d'analyse fonctionnelle)
- le transfert du riz (sous ses différentes formes) d'un acteur à l'autre (passage d'une étape à l'autre, d'une ligne à l'autre dans le tableau d'analyse fonctionnelle).

L'ensemble des transactions donne lieu à des négociations entre les différents acteurs.

Ces transactions peuvent être régies par :

- une confrontation instantanée de l'offre et de la demande sur le marché avec un paiement au moment de l'échange;
- un accord verbal, la parole donnée avec un paiement ultérieur, en nature ou au comptant ;
- un contrat écrit portant sur les conditions techniques, organisationnelles, financières de la prestation ou de l'appui de façon à ce qu'il soit conforme aux besoins ou aux objectifs de chacune des parties prenantes, avec un paiement ultérieur.

De façon transversale ou au cas par cas, on peut ainsi aborder la question de la qualité et du respect de ces différentes formes de relations en se posant les questions suivantes :

- Dans quelles situations utilisent-on les différentes formes d'accord ? Pourquoi ? Qu'est ce qui est le mieux, est ce qu'on observe une évolution et pourquoi ?
- Avec qui les contrats sont-ils organisés : des partenaires réguliers (pourquoi régulier : introduire et discuter la notion de confiance qui se construit progressivement), des partenaires inconnus chaque année, sur appel d'offre ? Pourquoi ?
- Quels sont les moyens de contrôle du respect des engagements :
  - o qualité des engrais, du paddy, de la prestation d'appui, du travail du sol, etc
  - o respect des délais de livraison
  - o respect de délais de remboursement
  - o Etc ?
- En cas de problème de respect des engagements, quelles sont les dispositifs de recours, ... (législatif, religieux, atteinte à la réputation, etc.) ? Est-ce efficace ? Est ce que cela peut être amélioré ?

#### **4. Grille d'analyse des acquis et des difficultés**

Pour chacun des acquis et difficultés choisis, l'animateur aidera les participants à expliquer les raisons de cette situation. En particulier, il pourra chercher à repérer dans les débats les points suivants :

##### ***☞ Moyens de production***

- Si les équipements ou les intrants appropriés ne sont pas utilisés, est-ce parce qu'ils ne sont pas disponibles dans la zone ? Est-ce parce qu'ils sont trop chers ? Est-ce parce que les acteurs ne les connaissent pas ou ne savent pas les utiliser ?
- Est-ce une situation généralisée ou bien certaines zones ou certains acteurs ont-ils su remédier à ces contraintes ?

##### ***☞ Accès au financement :***

- Pour chaque acteur, quelles sont les modalités d'accès au financement : sources, modalités de remboursement, contrôles, possibilité de recours si problème, ... Comment les acteurs s'organisent-ils (ou pas) pour résoudre cette question ?
- Quels sont les délais de mise à disposition des fonds dans les différents cas ?
- Un producteur dont la campagne est financée par un commerçant local et qui doit le rembourser en paddy aura un faible pouvoir de négociation du prix.

##### ***☞ Maîtrise technique et formation :***

- Quels sont les effets relatifs au manque de capacités, de formation de certains acteurs de la filière ? Comment les acteurs s'organisent-ils (ou pas) pour résoudre cette question ?

##### ***☞ Information :***

- Quels sont les effets relatifs au faible niveau d'information de certains acteurs ? Sur les prix, les marchés, les partenaires économiques, la législation (existence, expérience, réputation, ...), etc ? Comment les acteurs s'organisent-ils (ou pas) pour résoudre cette question ?

## ☞ *Conditions de négociation*

Il est intéressant de repérer pour chaque stade et chaque type de transaction quels sont les acteurs dominants et d'identifier les marges de manœuvre dont disposent les autres acteurs pour négocier. Cela peut se faire à travers le traitement de quelques questions :

- Quel est le statut des acteurs qui négocient : un producteur individuel avec un grand commerçant ? Par exemple, est-ce que le demi-grossiste qui vient acheter le riz dans un village ou un aménagement travaille pour son propre compte ou est-il inséré dans un réseau dont le patron est un grand commerçant basé à la capitale ? Les marges de manœuvre et les pouvoirs de décision finale des uns et des autres dans les négociations ne seront pas les mêmes selon les réponses apportées à cette question.
- Quels sont, selon les participants, les acteurs qui jouent réellement un rôle déterminant dans la formation des prix et pourquoi : est-ce que ce sont les importateurs ? les grossistes situés dans les zones de production ? les grossistes établis dans les centres de consommation ? Par exemple, il est difficile pour les Organisations Paysannes de se lancer dans un bras de fer avec les commerçants pour améliorer le prix d'achat de leur paddy si dans le même temps, des importations de riz entrent dans le pays à un faible prix.

Les participants possèdent-ils les informations pour répondre à cette question et que faudrait-il faire pour y avoir accès et pouvoir les analyser ?

- Autre aspect qui permet de comprendre la place dominante d'un acteur ou d'un groupe d'acteurs : quelle est l'intensité de la concurrence entre les acteurs d'un même niveau (par exemple, entre les groupements de producteurs, entre les collecteurs, entre les grossistes) ? Plus la concurrence sera importante, par exemple entre les commerçants décortiqueurs, plus le pouvoir de négociation des autres acteurs, en particulier les producteurs, sera fort. Et moins le nombre de commerçants grossistes est élevé, plus il sera difficile de négocier des conditions avantageuses pour les producteurs pour la vente de leur riz.
- Organisation collective : comment chaque groupe d'acteurs est-il organisé (nombre de personnes, organisations formelles ou non, ...) pour la production, pour négocier les prix d'achat ou de vente, pour transformer, pour acheter, pour vendre directement, etc. ? Cela permet-il de contrecarrer les cas où les acteurs se retrouvent isolés, en faible position de négociation ? Les Organisations Paysannes ou les Unions sont-elles organisées pour négocier au nom de tous des contrats d'approvisionnement en intrants ou de vente de la production ? Les détaillantes sont-elles organisées en association pour acheter de façon groupée ?

## ☞ *Qualité*

- Quels sont les enjeux relatifs à la qualité pour chaque étape et pour chaque acteur : qualité du paddy, qualité des engrais, des produits phytosanitaires, des services rendus ? Comment les acteurs s'organisent-ils (ou pas) pour s'assurer de la bonne qualité du service, de la matière livrée ?

## B. Guide pour le compte-rendu

Faire ressortir pour chaque étape :

- l'enchaînement des opérations
- les acteurs « centraux », les modes d'organisation, les relations entre groupes d'acteurs
- les goulots d'étranglement identifiés par les participants en termes d'organisation (acteurs dominants, rapports de force), sur le plan technique (financement, qualité, information, formation), sur les modalités de contrat entre acteurs...
- Enregistrer les listes de questions

### • Séquence 3 :

A titre indicatif, on propose les différents tableaux suivants qui pourront aider les participants dans les travaux de groupe. NB : le remplissage du tableau, en italique, n'est qu'un exemple.

#### Caractéristiques des opérations et des acteurs

| Stade 1 :<br>Production                                     | Description   | Caractéristiques<br>des équipements<br>et intrants | Caractéristiques<br>des acteurs                 | Mode de<br>transaction | Financement                   |
|---|---------------|--|---|------------------------|-------------------------------|
| Opération<br>technique 1 :<br><i>Préparation du<br/>sol</i> | <i>Labour</i> | <i>Tracteurs anciens</i>                           | <i>Prestataires privés<br/>(3 dans la zone)</i> | <i>Contrat écrit</i>   | <i>Crédit de<br/>campagne</i> |
| Opération<br>technique 2 :                                  | <i>Etc.</i>   |  |   |                        |                               |
| <i>Etc.</i>   |               |  |   |                        |                               |

| Stade 2 :<br>Transformation                      | Description                      | Caractéristiques<br>des équipements<br>et intrants | Caractéristiques<br>des acteurs | Mode de<br>transaction             | Financement      |
|--|----------------------------------|--|---------------------------------|------------------------------------|------------------|
| Opération<br>technique 1 :<br><i>Décorticage</i> | <i>Décorticage<br/>artisanal</i> | <i>Décortiqueuses<br/>électriques fixes</i>        | <i>OP</i>                       | <i>Coût déduit<br/>de la vente</i> | <i>Projet...</i> |
| <i>Etc.</i>                                      |                                  |  |                                 |                                    |                  |

*Etc.*

#### Identification des atouts et des contraintes

| Stade 1 :<br>Production                                 | Description   | Acquis et Difficultés   | Evolution possible et<br>pourquoi ?   |
|---|---------------|---|---|
| Opération<br>technique 1 :<br><i>Préparation du sol</i> | <i>Labour</i> | <i>Tracteurs peu disponibles (peu de<br/>prestataires et pannes fréquentes)</i> | <i>Se dégrade (vétusté des tracteurs<br/>et pas de crédit d'équipement pour<br/>renouveler le matériel)</i> |
| Opération<br>technique 2 :                              | <i>Etc.</i>   |   |   |
| <i>Etc.</i>   |               |   |   |

| Stade 2 :<br>Transformation                      | Description                      | Acquis et Difficultés                | Evolution possible et<br>pourquoi ?   |
|--|----------------------------------|--------------------------------------|---|
| Opération<br>technique 1 :<br><i>Décorticage</i> | <i>Décorticage<br/>artisanal</i> | <i>Faible qualité du décorticage</i> | <i>S'améliore avec les équipements<br/>récents (financés par projet) et la<br/>formation des meuniers</i> |
| <i>Etc.</i>                                      |                                  |                                      |   |

*Etc.*



On peut établir des tableaux similaires pour les ventes du riz d'un stade à l'autre

#### Relations entre les acteurs pour la vente du riz d'un stade au stade suivant

| Niveau de la transaction           | Acteurs concernés | Mode de transaction | Acquis et Difficultés | Evolution possible et pourquoi ? |
|------------------------------------|-------------------|---------------------|-----------------------|----------------------------------|
| Vente du riz du stade 1 au stade 2 |                   |                     |                       |                                  |
| Vente du riz du stade 2 au stade 3 |                   |                     |                       |                                  |
| Etc.                               |                   |                     |                       |                                  |

#### • Séquence 4 :

A titre indicatif, on propose les différents tableaux suivants qui pourront aider les participants dans les travaux de groupe :

#### Analyse des raisons d'un acquis

|                     | Moyens (intrants, équipements, financement) | Compétence, formation et information | Conditions de négociation | Qualité de l'opération | Autre |
|---------------------|---|--------------------------------------|---------------------------|------------------------|-------|
| Opération technique |   |                                      |                           |                        |       |

#### Analyse des raisons d'une difficulté

|                     | Moyens (intrants, équipements, financement) | Compétence, formation et information | Conditions de négociation | Qualité de l'opération | Autre |
|---------------------|---|--------------------------------------|---------------------------|------------------------|-------|
| Opération technique |   |                                      |                           |                        |       |

#### C. Ce qu'il faut préparer au préalable

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

☞ **Outils pédagogiques d'appui**

Pour illustrer le principe pédagogique participatif de la formation, possibilité de faire commenter un dessin par les participants. Par exemple : une chaîne de la production à la marmite avec une représentation des acteurs dans chaque maillon (voir livret de l'apprenant).

☞ **Matériel**

Tableau des questions et des besoins d'information à noter au fur et à mesure  
Grandes feuilles et feutres pour chaque groupe (pour le tableau d'analyse fonctionnelle)

## MODULE 1 - SEQUENCE 4

### CONCLUSION ET ANNONCE DU MODULE SUIVANT

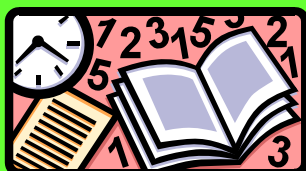


#### 1. OBJECTIFS DE LA SEQUENCE 4

- Tirer les principales conclusions du module 1
- Remise du livret de l'apprenant aux participants
- Introduire le thème du module suivant
- Recueillir les commentaires et recommandations des participants

#### 👉 Produits attendus

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



#### 2. CONTENU ET ANIMATION

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

| Déroulement   | Animation |
|---|-----------|
| <p><b>Temps 1 : Les conclusions de l'atelier</b></p> <p>Le formateur, sur la base des discussions qui se sont tenues durant tout le module, fera une présentation synthétique qui portera sur :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les principaux points importants dégagés par l'atelier, et aussi du point de vue du formateur.</li><li>• La liste des questions ouvertes identifiées auxquelles l'atelier n'aura pas permis de répondre, ceci ouvrant donc matière à des recherches complémentaire en vue du prochain module.</li><li>• Les pistes d'actions possibles identifiées par les participants durant le module.</li></ul> | 60 mn     |

|   |               |
|---|---------------|
| <p><b>Temps 2 : Remise du livret de l'apprenant</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le formateur remettra le livret de l'apprenant aux participants et en fera une présentation page par page.</li> </ul> <p>Un temps d'échanges avec les participants sera prévu pour aborder les difficultés éventuelles de compréhension.</p>   | 60 mn         |
| <p><b>Temps 3 : Présentation du module suivant</b></p> <p>Le formateur présentera le sujet du prochain module et recueillera les commentaires et réactions des participants.</p> <p>Les dates et le lieu de la formation seront précisés à cette occasion.</p>  | 20 mn         |
| <p><b>Temps 4 : Evaluation du module 1 par les participants</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le formateur demandera à chacun de noter sur une feuille : <ul style="list-style-type: none"> <li>les 3 points principaux positifs de l'atelier</li> <li>les 3 points principaux à améliorer de l'atelier</li> </ul> </li> <li>Une restitution rapide sera faite aux participants (dépouillement en direct)</li> </ul> | 30 mn + 30 mn |

### 3. LE DOSSIER DU FORMATEUR

#### A. Ce qu'il faut préparer au préalable

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

☞ **Matériel**

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

Noter les résultats de l'évaluation par les participants



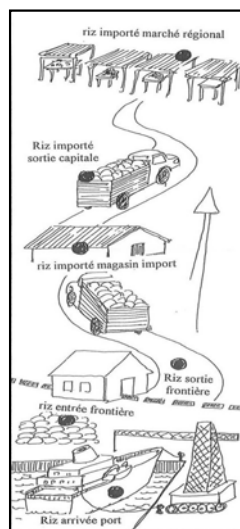
## **Crédits photo et illustrations**

### **Illustrations :**

- 4<sup>ème</sup> de couverture manuel du formateur  
& livrets de l'apprenant : Jacques  
Mercoiret

### **Photos :**

- Couverture : Hélène David-Benz
- 4<sup>ème</sup> de couverture :
  - photo 1: Marie Jo Dugué
  - photo 2 à 5 : Hélène David-Benz



- **APM**

B.P. 10 008 Yaoundé  
CAMEROUN

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

[apmafrique@yahoo.fr](mailto:apmafrique@yahoo.fr)

- **CIRAD**

Avenue Agropolis, 34 398 Montpellier Cedex 5  
FRANCE

Tél. : 33 (0)4 67 61 58 00 - Fax : 33 (0)4 67 61 44 15

[dir-es@cirad.fr](mailto:dir-es@cirad.fr)

- **CIEPAC**

930, Chemin des Mendrous 34170 Castelnau le lez  
FRANCE

Tel : 33(0)4 67 79 60 11 - Fax : 33 (0)4 67 72 99 76

[ciepac@wanadoo.fr](mailto:ciepac@wanadoo.fr)

- **IRAM Montpellier**

Parc scientifique Agropolis Bâtiment 3  
34980 Montferrier le Lez

FRANCE

Tél. : 33 (0)4 99 23 24 67 - Fax : 33 (0)4 99 23 24 68

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