

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



Livret de l'apprenant

2006



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.

Le PRIAF-Riz bénéficie de l'appui technique du **CIRAD** (Hélène DAVID-BENZ), de l'**IRAM** (Laurent LIAGRE), du **CIEPAC** (Marie Jo DUGUÉ), du réseau **APM Afrique** (Jeanot MINLA).



Ces outils pédagogiques s'adressent aux responsables professionnels agricoles et aux techniciens d'appui qui les accompagnent. L'objectif est 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.



Cet ensemble est constitué de quatre modules, correspondant à autant de sessions de formation :

- 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.

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.



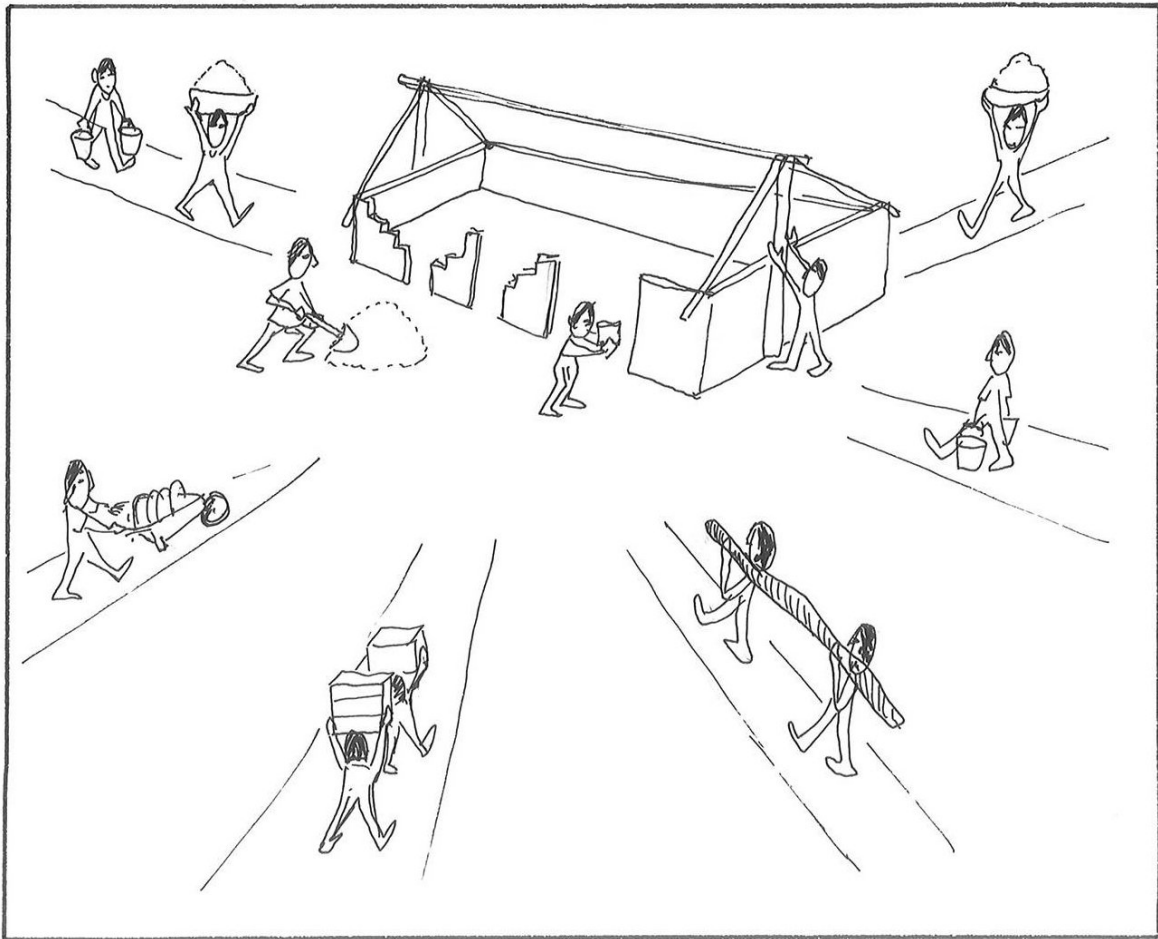
Ces différents outils sont le fruit d'un travail collectif de conception et de validation. Des responsables des organisations de riziculteurs et les équipes des Observatoires des filières riz du Mali, du Sénégal, de la Guinée, du Bénin et du Burkina Faso ont ainsi activement contribué à ce processus en 2005 et en 2006, à travers plusieurs ateliers nationaux et régionaux.

Que tous soient ici très chaleureusement remerciés !



# 1. Le principe de la formation participative

La formation est basée sur les échanges entre le formateur et les participants, et entre les participants eux-mêmes. Elle vise à construire collectivement les informations sur la filière riz et les analyses sur son fonctionnement.



## 2. La filière riz

- **La filière riz**

**La filière riz représente l'enchaînement des étapes suivies par le riz de la production à la consommation en passant par la transformation, le transport et la commercialisation.**

Elle part de la production de riz au niveau des agriculteurs pour arriver au riz blanc, et aux sous-produits, vendus aux consommateurs finaux pour finir dans les assiettes ou comme matière première dans les industries.

La filière est donc caractérisée par :

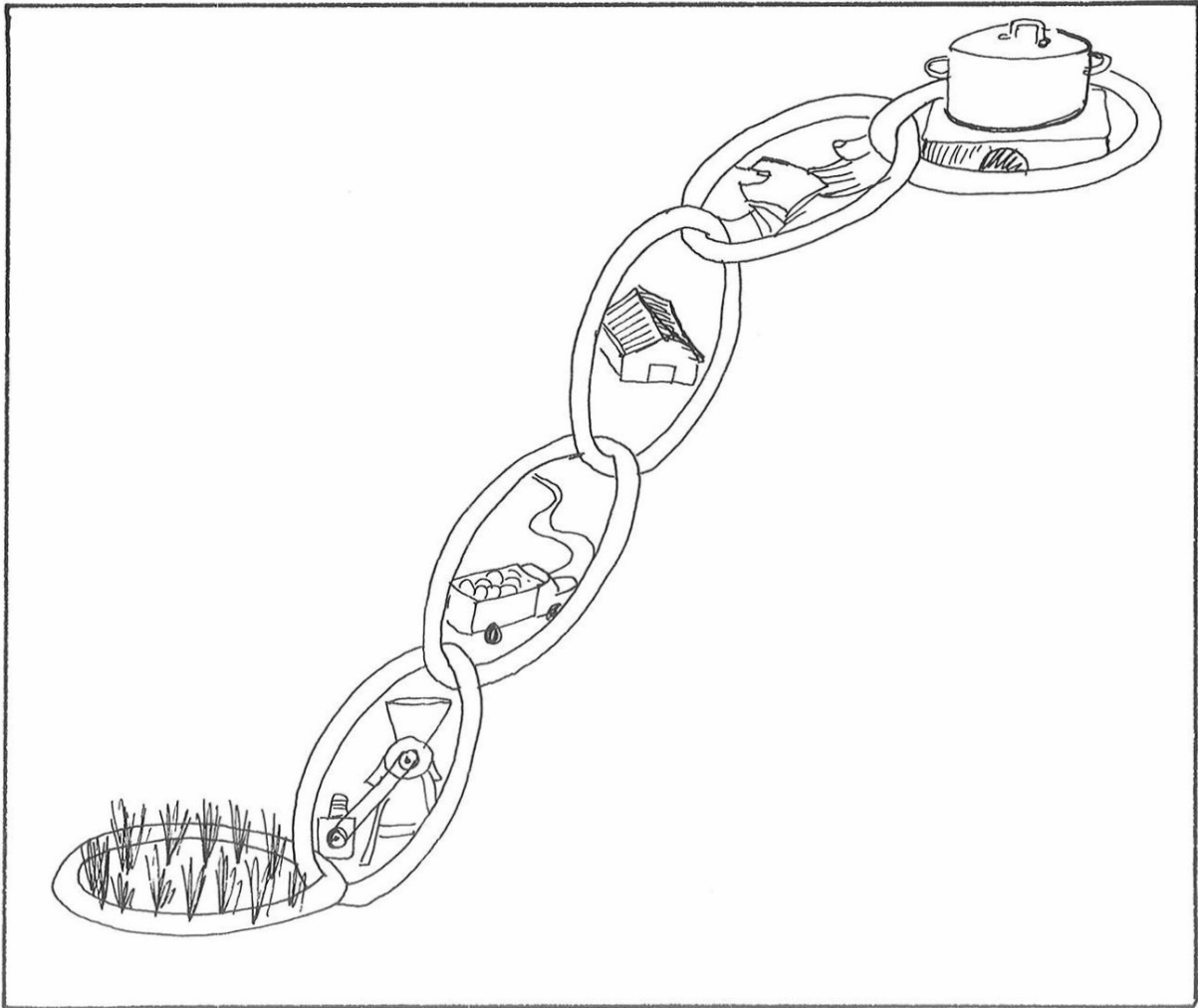
- un produit : le riz dans ses différentes formes, à savoir du paddy au riz blanc qui sera cuisiné ou transformé, sans oublier les sous-produits, tels que le son et les brisures.
- une suite d'opérations techniques : production, décorticage, transport, stockage, échanges commerciaux, transformation pour l'alimentation ou l'industrie. On pense en premier lieu à l'alimentation humaine pour le riz, on oublie parfois son utilisation dans l'industrie (brasseries, moulins, etc.)
- une suite d'opérateurs : producteurs, fournisseurs d'intrants et de crédit, collecteurs, commerçants grossistes, transporteurs, détaillants, industriels, restaurateurs, cuisinières, ménagères, etc.
- une suite d'opérations d'échanges du produit : passation de marchés, arrangements, accords, contrats entre ces différents opérateurs permettent d'échanger le produit avec une contrepartie monétaire ou en nature (travail, avance d'aliment pour la soudure, engrais, etc.)
- 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.

- **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 tels que de la formation, du conseil, de l'information, etc. ; ils peuvent être privés (bureaux d'étude, ONG) ou dépendants de l'Etat (Services ministériels d'appui à l'agriculture, de l'hydraulique, etc. ; Sociétés d'aménagement type SAED au Sénégal ; etc.) ; la recherche est aussi un acteur d'appui ;
- l'Etat : il décide des mesures politiques concernant tout ce qui relève du secteur rizicole et il est le gardien institutionnel du respect de ces décisions par les acteurs. Il joue le rôle d'arbitre du bon fonctionnement de la filière. Par le passé, l'Etat a pu constituer dans certains pays un acteur direct important, intervenant dans la production et la commercialisation. A travers les services de vulgarisation et de recherche, il est également un acteur d'appui.

3.



### 3. Le tableau d'analyse fonctionnelle

Depuis la parcelle du riziculteur jusqu'au consommateur final, le riz passe par différentes étapes (ou stades), de transformations physiques, de conditionnement et de transport. A chacun de ces stades, il est nécessaire de mobiliser des équipements, des intrants, du travail, du fuel, du savoir-faire technique, des moyens financiers,...Au fil des étapes, différents types d'opérateurs interviennent pour prendre en charge ces différentes opérations.

Le tableau d'analyse fonctionnelle permet de comprendre le détail de toutes ces étapes.

Pour le construire, on commence par préciser les différentes étapes parcourues par le produit (souvent : production, transformation, commercialisation, consommation). Pour chaque étape on fait la liste des opérations (par exemple pour la transformation : transport, stockage du paddy, décorticage, ensachage, conditionnement des sous-produits) ; pour chaque étape on peut alors préciser qui sont les opérateurs et quels sont les moyens nécessaires (équipements, compétences, financement,...)

#### Exemple de présentation du Tableau d'Analyse fonctionnelle

<b>Stade ou étape du produit</b>	<b>Opérations techniques</b>	<b>Moyens utilisés</b>	<b>Opérateurs concernés</b>
1. ....			
2.....			
3.....			
4.....			
....			



## 4. Analyse technique et organisationnelle de la filière

Quand on a fait le tableau d'analyse fonctionnelle, on peut distinguer ce qui concerne :

- la mise en œuvre des opérations pour la production, la transformation, le transport etc. au niveau de chaque stade
- la vente du riz d'un opérateur à un autre (on passe d'un stade de la filière à un autre).

### 1. Les acquis et les difficultés

Il est intéressant de s'interroger pour chaque opération :

- Sur les moyens utilisés (intrants, équipements, financement), sur leurs principales caractéristiques et les atouts ou problèmes qui peuvent y être liés (disponibilité, qualité...)
- Sur les relations entre les acteurs pour chaque opération. Est-ce que ces relations se passent bien d'un point de vue technique, financier, organisationnel, etc. ?
- Pour ces différents aspects, est ce que la situation peut s'améliorer ou au contraire risque d'empirer ? Pourquoi ?

### 2. Les formes des transactions pour chaque prestation

L'ensemble des opérations donne lieu à des transactions.

La transaction concerne l'échange de matières ou de services contre paiement en argent ou en nature.

Ces transactions peuvent donner lieu à :

- un accord verbal, la parole donnée avec un paiement une fois le service rendu, en nature ou en argent ;
- un paiement direct au moment de la prestation (échanges de services) ou de l'échange de produit ;
- un contrat écrit qui précise les conditions techniques, organisationnelles, financières de la prestation afin de répondre aux besoins ou aux objectifs, avec un paiement une fois le service rendu, en nature ou en argent.

L'analyse de chaque opération peut être guidée par les tableaux suivants :

### Caractéristiques des opérations et des acteurs

Stade 1 : Production	Description	Caractéristiques des équipements et intrants	Caractéristiques des acteurs	Mode de transaction	Financement
Opération technique 1 :					
Opération technique 2 :					
<i>Etc.</i>					

Stade 2 : Transformation	Description	Caractéristiques des équipements et intrants	Caractéristiques des acteurs	Mode de transaction	Financement
Opération technique 1 :					
<i>Etc.</i>					

*Etc.*

### Identification des atouts et des contraintes

Stade 1 : Production	Description	Acquis et Difficultés	Evolution possible et pourquoi ?
Opération technique 1 :			
Opération technique 2 :			
<i>Etc.</i>			

Stade 2 : Transformation	Description	Acquis et Difficultés	Evolution possible et pourquoi ?
Opération technique 1 :			
<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				
<i>Etc.</i>				

3. Analyse des opérations qui marchent et qui ne marchent pas (les acquis et les difficultés)

Pourquoi les opérations techniques sont bien maîtrisées ou au contraire pourquoi elles représentent une difficulté ? Quelle est l'importance et quel est 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 ?)

**Analyse des raisons d'un acquis**

	<b>Moyens (intrants, équipements, financement)</b>	<b>Compétence, formation et information</b>	<b>Conditions de négociation</b>	<b>Qualité de l'opération</b>	<b>Autre</b>
<b>Opération technique</b>					

**Analyse des raisons d'une difficulté**

	<b>Moyens (intrants, équipements, financement)</b>	<b>Compétence, formation et information</b>	<b>Conditions de négociation</b>	<b>Qualité de l'opération</b>	<b>Autre</b>
<b>Opération technique</b>					



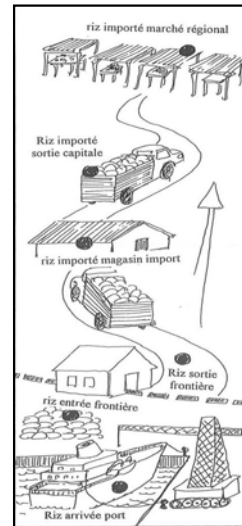
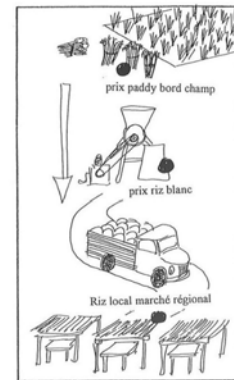
## **Crédits photo et illustrations**

### **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)