



Ecole d'Entrepreneuriat Agricole

Système de production Café Arabica, Plantain et Maïs

Cahier de Formation et d'Application – Cameroun

1^{ère} édition – Juin 2026

Mon nom :



Mise en œuvre par
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit

En coopération avec



AVANT - PROPOS

L'approche de l'**Ecole d'Entrepreneuriat Agricole** (EEA, Farmer Business School FBS) a été développée pour des systèmes de production de zones cacaoyères en 2010 par le Projet Sustainable Cocoa Business (SCB)¹ de la coopération Allemande au développement avec l'Afrique sub-saharienne et des partenaires locaux du Ghana, du Nigeria, de la Côte d'Ivoire et du Cameroun. Avec l'appui du Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ), de la Fondation Mondiale de Cacao, de la Banque Centrale du Nigéria et de l'Union Européenne, plus de 480.000 producteurs de cacao, dont 29% de femmes, ont parcouru la formation. D'autres programmes de développement ont mis au point plus de 80 curricula pour 34 produits phares autres que le cacao dans 25 pays africains. En janvier 2025, la portée totale en Afrique a dépassé 1,9 million de petits exploitants.

Suite aux résultats encourageants de cette approche, L'approche fait aujourd'hui partie des outils de vulgarisation des structures étatiques au Cameroun ainsi que de différentes organisations paysannes et ONGs.

La chaîne de valeur « Café » est porteuse en termes de revenus et pourvoyeuse d'emploi pour les jeunes et les femmes. Cet outil permettra aux acteurs concernés de professionnaliser leur activité.

L'Agri-Business Facility for Africa (ABF) a fourni les outils d'analyse économique, le matériel de référence pour l'adaptation et encadré le travail du présent cahier de formation pour le contexte du Cameroun et plus précisément pour les bassins de production du café arabica.

Les formateurs FBS suivent un programme de qualification spécial comprenant des formations en classe et des formations d'apprentissage avec les agriculteurs afin de former les producteurs en respectant les principes de l'apprentissage des adultes basés sur la découverte et les normes de qualité du FBS. Seuls, les formateurs des Ecoles d'Entrepreneuriat Agricole qui ont parcouru un programme spécial de qualification de plusieurs mois sont en mesure de former des producteurs et productrices selon les standards de qualité. Cette démarche ainsi qu'un système informatisé de suivi assurent l'efficacité, la qualité et l'efficacité de la mise en œuvre en concordance avec les standards de qualité des Ecoles d'Entrepreneuriat Agricole.

**Réclamez votre certificat de participation à
l'Ecole d'Entrepreneuriat Agricole**

TABLE DES MATIERES

I	CAHIER DE FORMATION	4
	Introduction de l'Ecole d'Entrepreneuriat Agricole	4
	Module 1 : Faire de l'argent avec l'agriculture ?	5
	Module 2 : Connaître les unités pour connaître ses ressources	13
	Module 3 : Gérer son exploitation agricole pour assez de nourriture	21
	Module 4 : Sorties et Entrées d'argent : Savoir si vous faites de bonnes affaires	28
	Module 5 : Prendre des décisions pour plus de revenus agricoles	36
	Module 6 : Saisir les opportunités pour diversifier vos revenus agricoles	46
	Module 7 : Gérer votre argent tout au long de l'année	52
	Module 8 : Comment obtenir de bons services financiers	59
	Module 9 : Obtenir plus de revenus avec le café arabica de qualité	71
	Module 10 : Bénéfices de l'adhésion à une organisation professionnelle agricole	78
	Module 11 : Gagner plus d'argent : Receper et investir dans la régénération du caféier	88
	Module 12 : Devenir Entrepreneur dans la pratique	98
II	CAHIER D'APPLICATION	102

I CAHIER DE FORMATION

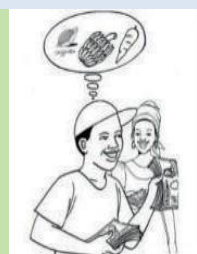
Introduction de l'Ecole d'Entrepreneuriat Agricole

Quels sont les avantages ?

Les enseignements de l'Ecole d'Entrepreneuriat Agricole renforcent l'agriculteur comme entrepreneur pour :

- Valoriser les technologies et opportunités de marchés pour plus de revenus.
- Planifier et ajuster sa production, pour assurer la sécurité alimentaire de la famille.
- Cibler les décisions et investissements de plantation, replantation ou recepage du café.
- Mener des négociations professionnelles avec les acheteurs, les fournisseurs d'intrants, les institutions financières, les propriétaires des terres.
- Gérer ses moyens financiers et le crédit.

Planification



M1
Faire de l'argent avec l'agriculture

Unités



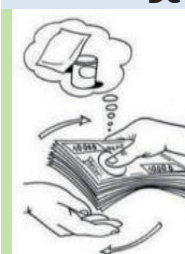
M2
Connaître les unités pour connaître ses ressources

Nutrition

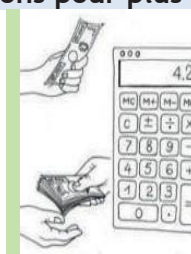


M3
Gérer l'exploitation agricole pour de nourriture

Économie des techniques actuelles et BPA = Décisions pour plus de revenus



M4
Savoir si vous faites une bonne affaire

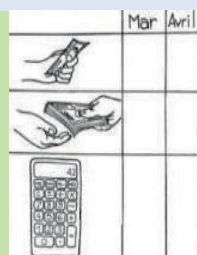


M5
Des décisions pour plus de revenus



M6
Saisir les opportunités pour diversifier les revenus

Gestion financière



M7
Gérer l'argent pendant l'année

Services financiers



M8
Comment obtenir des bons services financiers

Qualité de Café



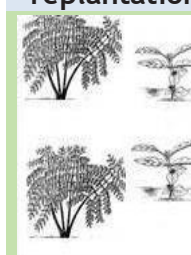
M9
Plus de revenus avec le café de qualité

Organisation des producteurs



M10
Bénéfices de l'adhésion à des OP

Investir dans la replantation



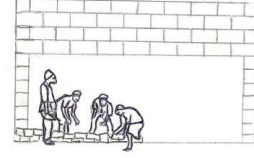
M11
Savoir gagner plus d'argent et investir dans la replantation



M12
Devenir entrepreneur dans la pratique

Module 1 : Faire de l'argent avec l'agriculture ?

Quelles sont les exemples d'entreprises que vous connaissez ?

Exemples d'entreprises	Début et arrêt des activités	Besoin de capital	Entrées d'argent
Commerce 	On peut commencer et arrêter le commerce à tout moment .	On a besoins du capital pour acheter la marchandise et pour payer des employés.	Donne des revenus le long de l'année
Entreprise de construction 	On peut commencer quand on a un contrat d'un client. On doit respecter les conditions du client. Un chantier suit l'autre.	On a besoins du capital pour les machines, les matériaux et les employés.	Donne des revenus quand un chantier est finalisé
Agriculture 	On doit commencer les travaux agricoles au début de la saison des pluies. On ne peut pas arrêter les travaux de culture avant la récolte.	On a besoin du capital pour les outils, les équipements, les intrants et la main d'œuvre salariée.	Donne des revenus à une ou des périodes fixe dans l'année
Transformation de produits agricoles 	On peut commencer la transformation à tout moment si on a l'équipement, la matière première et un marché. On arrête la transformation si la matière première et le marché ne sont plus disponibles.	On a besoin de capital pour acheter les matières premières, l'équipement et payer les employés.	Donne des revenus le long de l'année

De quoi avez-vous besoin pour produire ? Collecter des exemples.

Intrants	Outils et équipement	Main d'œuvre	Argent	Terre
Semences Engrais organique	Machette, Houe Séchoir	Force de travail de la famille Ouvriers payés	Personnel Crédit	Propre Louée En métayage

N.B : Seulement au cas où cela s'avère nécessaire, l'utilisation minimale d'insecticides et de fongicides à l'aide d'un pulvérisateur est conseillée.

Leçons à tirer

1. L'agriculture est une entreprise comme les autres. C'est une activité productive visant à faire un profit (gagner plus que je ne dépense) pour faire face aux besoins des ménages.
2. L'entrepreneur agricole (homme ou femme) planifie et s'organise pour avoir les intrants, les outils, la main-d'œuvre et l'argent nécessaires à la mise en place de sa parcelle au bon moment.

Qu'est-ce qu'il faut connaître si on veut faire de bonnes affaires en agriculture ?

✓ Sols ✓ Relief ✓ Hydrographie ✓ Climat (régime pluviométrique, températures) ✓ Végétation	✓ Marché ✓ Axes routiers ✓ Distance des points de ventes au lieu de production ✓ Prix sur le marché ✓ Disponibilité en intrants ✓ Organisation professionnelle ✓ Encadrement ✓ Unité de transformation	✓ Obligations ✓ Régimes fonciers ✓ Régime alimentaire
--	--	---

C'est l'environnement naturel compatible à la culture choisie	C'est l'environnement technico-économique	C'est l'environnement social
--	--	-------------------------------------

Marchés des produits agricoles	Marchés des intrants et équipements
➡ Quelle qualité de produit est demandée sur le marché ? ➡ Comparaison des prix sur le marché ➡ Qui a besoin du produit et veut l'acheter ? ➡ Les lieux de marché	➡ A quels prix sont vendus les intrants et équipements ? ➡ Comparaison des prix des intrants ➡ Les lieux de vente ➡ Qui vend les équipements ? ➡ La qualité des intrants

Comment évoluent les prix des produits agricoles ?

Les prix des produits agricoles changent <u>d'une saison à l'autre</u> • En période d'abondance les prix des produits agricoles sont plus bas • En période de manque (par exemple en période sèche) les prix des produits agricoles sont plus hauts	Les prix des produits agricoles changent <u>d'une année à l'autre</u> • Un produit dont plus de gens ont besoin aura un prix qui augmente d'une année à l'autre • Un produit qui est produit et vendu en abondance aura un prix qui diminue
---	---

Comment peut-on réduire l'effet du changement des prix (baisse prix) ?

- L'entrepreneur agricole (homme ou femme), s'assure de produire en réduisant les coûts de production de façon raisonnée, pour atteindre ses objectifs de production.
- L'entrepreneur agricole (homme ou femme), s'assure d'atteindre une productivité élevée en suivant les bonnes pratiques agricoles recommandées (le profit n'est pas seulement déterminé par le prix, mais aussi par la productivité et la qualité !).
- L'entrepreneur agricole (homme ou femme), s'assure de diversifier les productions dans son entreprise agricole.

Leçons à tirer

1. Pour faire des bonnes affaires, l'entrepreneur agricole (homme ou femme) connaît son environnement socio-économique, s'informe sur les prix et les compare.
2. Ceci permet de planifier la production et prendre des décisions d'achat d'intrants, d'équipements et de vente.

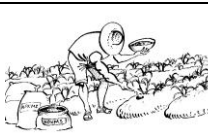
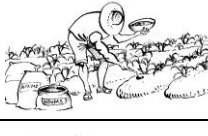
Module 1.1 : Calendrier cultural pour planifier la production du café arabica

Les travaux que l'entrepreneur agricole réalise au cours de la campagne	Jan	Fév.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Désherbage manuel 1												
Application d'herbicide												
Désherbage manuel 2												
Epandage d'engrais de fond												
Pulvérisation engrais foliaire												
Entretien (Taille, égourmandage et récolte sanitaire)												
Application insecticide												
Récolte des cerises												
Transport des cerises fraîches												
Fermentation (Traitement par voie humide)												
Lavage												
Dépulpage												
Séchage												
Déparchage												
Tri, ensachage et stockage												
Transport et commercialisation												

N.B :

1. Avec le changement climatique, nous pouvons nous référer au document sur la phénologie du café de la CICC en annexe,
2. Pour une parcelle de plus de 25 ans, il faut se référer au Module 11 pour le calendrier cultural relatif à la replantation

Module 1.2 : Calendrier culturel pour planifier la production du maïs de la campagne principale

Les travaux que l'entrepreneur agricole réalise au cours de la campagne	Jan	Fév.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
 Défricher/Nettoyer le champ ou la parcelle												
 Acheter semences et engrais												
 Labourer												
 Semer												
 Ressemer et démarier												
 Sarcler et butter												
 Fertiliser NPK												
 Fertiliser Urée												
 Récolter et stocker												
 Vendre le maïs												

Module 1.3 : Calendrier cultural pour planifier la production du bananier plantain

Travaux	Jan	Fév.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Défrichage												
Nettoyage												
Application herbicide total												
Piquetage												
Trouaison												
Epandage du compost												
Acquisition des plants												
Plantation												
Epandage de nématicides 1												
Epandage du NPK												
Epandage de l'Urée												
Œilletonnage												
Tuteurage												
Elagage												
Epandage de nématicides 2												
Récolte												
Transport												
Commercialisation												

Leçons à tirer

1. Pour avoir de bons rendements, l'entrepreneur agricole (homme ou femme), planifie pour faire les travaux culturaux et l'application des intrants au bon moment.



ATTENTION, CHANGEMENT CLIMATIQUE

Avez-vous observé des changements dans le calendrier des cultures au cours des dernières années ? Cela est dû au changement climatique.

Que signifie le changement climatique ?

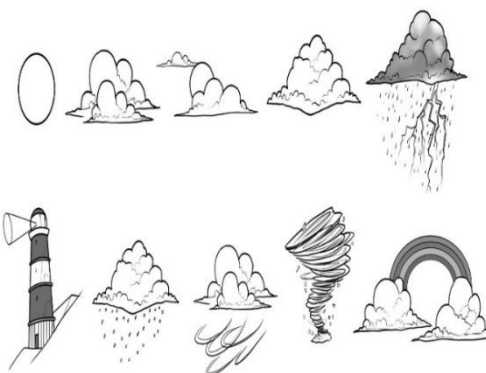
Pour comprendre le changement climatique, vous devez d'abord connaître la différence entre la météo et le climat.

La météo décrit les conditions extérieures à un moment précis dans un endroit spécifique.

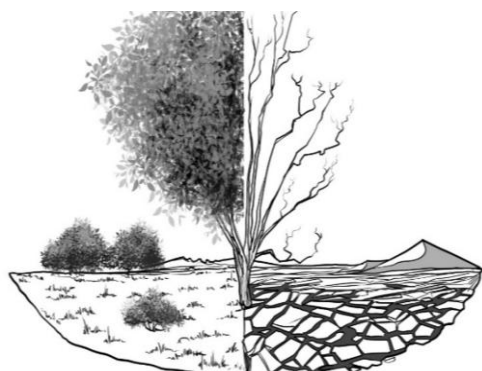
Par exemple, si vous voyez qu'il fait beau dehors en ce moment, c'est une façon de décrire la météo d'aujourd'hui. Les six principales composantes du temps sont :

- La température (degré de chaleur ou de froid),
- Le vent (mouvement de l'air),
- La couverture nuageuse (quantité de nuages qui recouvrent une partie du ciel),
- Les précipitations (eau qui se forme dans l'atmosphère et tombe à la terre),
- L'humidité (quantité de vapeur d'eau dans l'air),
- La pression atmosphérique (poids de l'air autour de vous – basse pression / haute pression).

Pluie, soleil, vent, tempête, sont tous des événements météorologiques



Le climat va au-delà d'une ou deux journées ensoleillées. Le climat décrit les conditions météorologiques attendues dans une région, à une période particulière de l'année. Le climat d'une région est déterminé en observant son climat sur une période de plusieurs années - généralement environ 30 ans ou plus.



Le changement climatique décrit un changement dans les conditions climatiques moyennes dans une région, sur une longue période de temps. Il s'agit notamment du réchauffement des températures et des changements dans les précipitations, ainsi que des effets du réchauffement de la terre, tels que :

- Augmentation du nombre d'événements météorologiques extrêmes par exemple : périodes de sécheresse prolongées, fortes pluies, inondations, tempêtes, ...
- Changements dans les temps de floraison des fleurs et des plantes,
- Rétrécissement des bassins versants.

Tous ces facteurs ont conduit aux changements que nous observons dans notre calendrier de culture, entraînant un décalage à des moments différents de ceux prévus, selon notre expérience.

Leçons à tirer

1. Pour avoir de bons rendements, l'entrepreneur agricole (homme ou femme), connaît la charge du travail et planifie la main d'œuvre pour chaque culture de son exploitation.
2. L'entrepreneur agricole (homme ou femme), planifie pour faire les travaux culturaux et l'application des intrants au bon moment
3. **Le bon entrepreneur agricole (femme ou homme), vérifie régulièrement les prévisions météorologiques, et consulte son agent de vulgarisation au bon moment.**

Module 2 : Connaître les unités pour connaître ses ressources

Avant de démarrer, nous allons pratiquer un peu avec la calculatrice
Comment utiliser une calculatrice

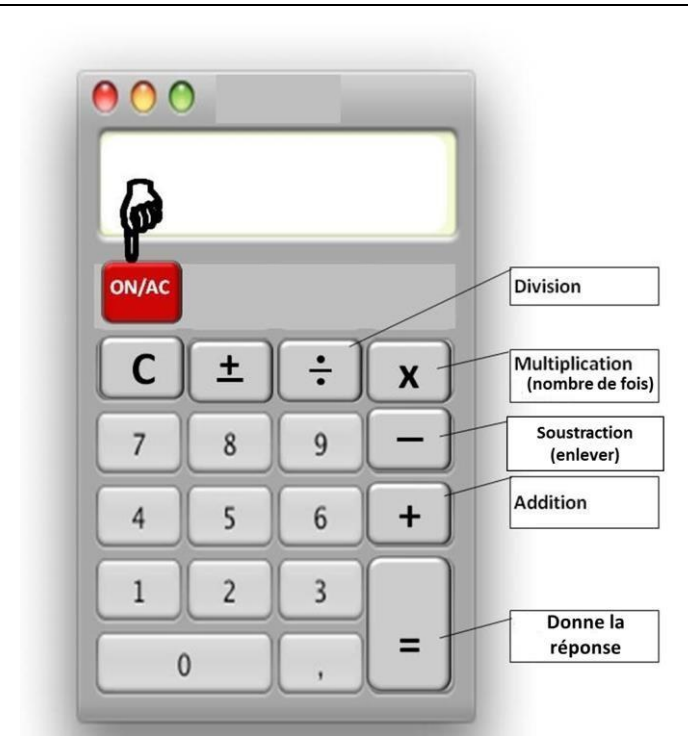
Qu'est-ce que c'est ?

Une calculatrice est un outil que vous pouvez utiliser pour faire des additions, des soustractions, des multiplications et des divisions.

Pour allumer la calculatrice
Presser le bouton ON/AC

Pour corriger un faux chiffre
Presser le bouton C – CE

Pour démarrer un nouveau calcul
Presser ON/AC



Addition (Plus)

Exemple :
 $5 + 9 = 14$

Presser



Exemple :
 $10 + 20 = 30$

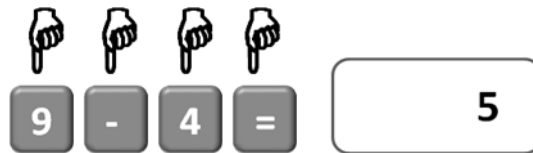
Presser



Soustraction (Moins)

Exemple
 $9 - 4 = 5$

Presser



Exemple
 $100 - 20 = 80$

Presser



Exemple
 $20 - 29 = -9$

Presser



Si vous enlevez un chiffre plus grand d'un chiffre plus petit, la calculatrice vous donne un "chiffre moins" comme dans cet exemple. Vous allez le savoir par le petit tiret "-" devant le résultat.

Exemple
 $-20 - 29 = -49$

Presser



Si vous enlevez un chiffre d'un chiffre "moins", la calculatrice vous donne un "chiffre moins" comme dans cet exemple. Vous allez le savoir par le petit tiret "-" devant le résultat.

Multiplication (Multiplié)

Exemple
 $25 \times 12 = 300$

Presser



Exemple
 $22 \times 27 = 594$

Presser



Division (Divisé)

Exemple :
26 / 2 = 13

Presser



Exemple :
123 / 3 = 41

Presser

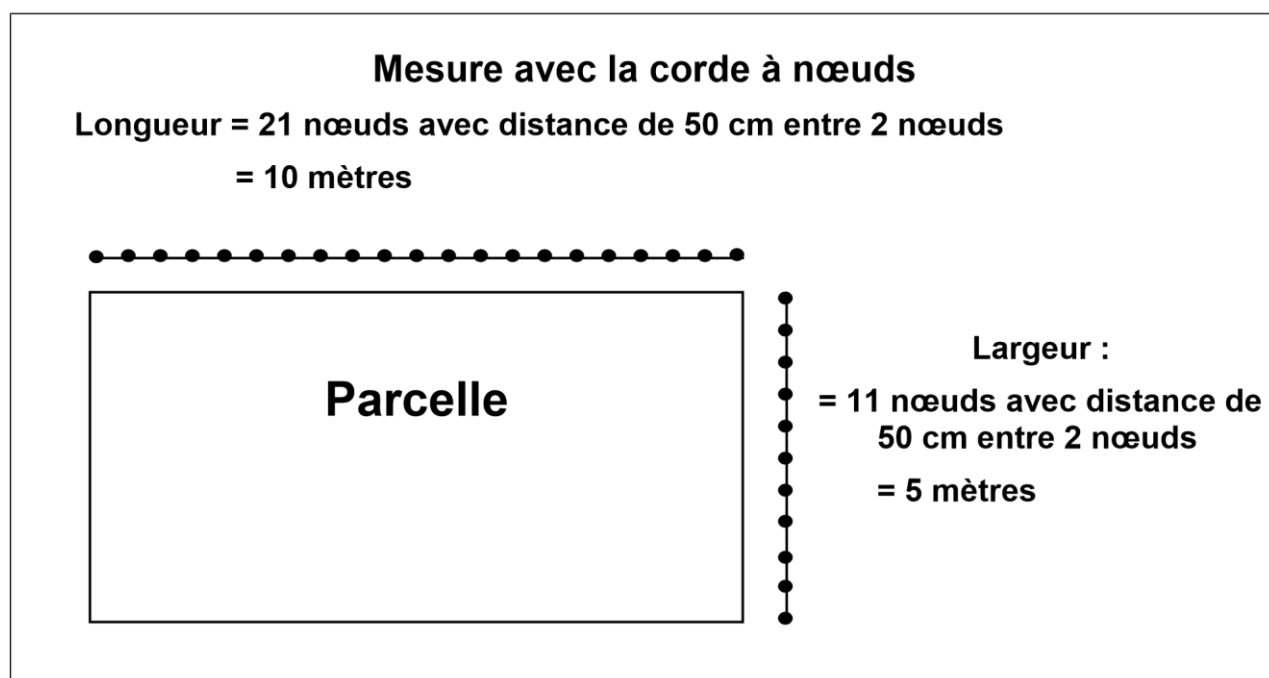
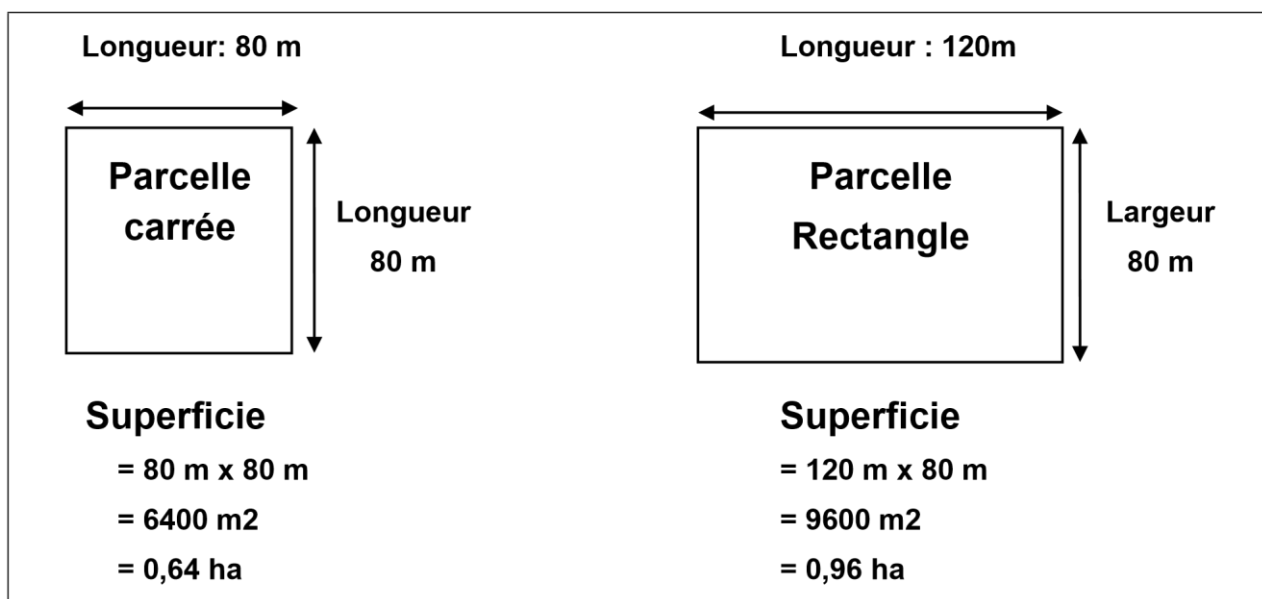


Voici quelques exemples. Essayez d'avoir le même résultat.

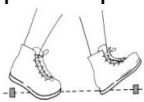
Addition (plus)	Soustraction (moins)
100 + 250 = 350	33 - 13 = 20
124 + 24 + 52 = 200	175 - 35 = 140
1035 + 465 + 120 = 1620	1243 - 12 = 1231
Multiplication (multiplié)	Division (divisé)
33 x 3 = 99	200 ÷ 4 = 50
75 x 5 = 375	350 ÷ 7 = 50
12 x 12 = 144	1100 ÷ 8 = 137,5

Mesurer et calculer la superficie d'une parcelle ou de son champ.

La superficie d'une parcelle se mesure en mètres carrés, ou en hectare (ha).
01 hectare est égal à 10 000 mètres carrés (m²)



Résultats de la compétition de mesure

Méthode	Groupe	Mesure des côtés				Superf . (m ²)	Superficie moyenne (m ²)	Ecart / Décam.	Rang
		C1	C2	C3	C4				
Estimation par les pas 	1								
	2								
	3								
Décamètre 	1								
	2								
	3								
Corde à nœuds 	1								
	2								
	3								

Le groupe plus proche de la mesure avec le décamètre ou le GPS a gagné !

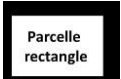
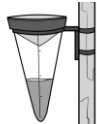


La façon la plus précise de mesurer la superficie d'un champ est d'utiliser un GPS. Les agriculteurs n'y ont généralement pas accès, mais certaines institutions ou entreprises en disposent, par exemple le personnel de vulgarisation. Ils peuvent vous aider à obtenir une bonne mesure.

Leçons à tirer

1. Les mesures de superficie en utilisant les pas ne sont pas fiables.
2. L'entrepreneur agricole (homme ou femme), qui sous-estime sa parcelle, utilise trop peu d'intrants et de semences. Ceci peut réduire le rendement ;
3. qui surestime sa parcelle, applique trop d'intrants et de semences et risque d'avoir une densité de plantation trop élevée. Ceci peut réduire le rendement et causer plus de dépenses que nécessaire.
4. La connaissance précise de la taille de la parcelle est importante pour la planification de la production, le dosage correct des produits et les densités de plantation ou de semis.
5. Pour ces raisons, le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) mesure ses parcelles avec le GPS, le décamètre ou le mètre. Il peut aussi solliciter le service d'un technicien pour mesurer ses parcelles (surtout celles à formes irrégulières) avec le GPS.
6. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) connaît le nombre et l'âge des caféiers (ou autres arbres) plantés dans sa parcelle.
7. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) adopte les parcelles en forme de rectangle ou de carré. Elles sont faciles à mesurer. Sur de telle parcelle, il est plus facile de semer ou de planter en ligne en respectant les densités de semis ou de plantation.

Mesures et unités standards à connaître

	Distance Longueur et largeur d'un champ	1 mètre = 100 centimètres (cm) Kilomètre (km) : 1 km = 1000 mètres (m)
	Superficie	Mètre carré (m²) Hectare (ha) = 10.000 mètres carrés
	Poids	Gramme (g) Kilogramme (kg) : 1 kg = 1000 g Tonne (t): 1 Tonne = 1000 kg
	Rendement par superficie	Kilogramme par hectare (kg/ha)
	Volume	Litre (L)
	Temps	Heure (h) Jour = 24 heures
	Travail agricole	Homme/Jour (PERS/J), le travail d'une journée d'un homme adulte. Exemple : Un travail sur un hectare requière 10 Homme-jour (10 Pers/J / ha). Le travail peut être fait par un homme pendant 10 jours, ou par 10 hommes pendant une journée. Il est important de préciser les heures de travail en PERS/J !
	Température	La température est mesurée en Degrés Celsius (°C) 0° C = Température à laquelle l'eau gèle 100° C = Température qui fait bouillir l'eau La température peut être mesurée à l'aide d'un thermomètre.
	Précipitation	Les précipitations s'évaluent en hauteur d'eau équivalente sur une période donnée (Exemples : mm/an, mm/mois, mm/jour).

Leçons à tirer

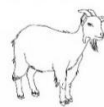
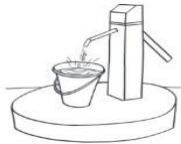
La connaissance des mesures et unités est importante pour les entrepreneurs agricoles (homme ou femme). Elles sont indispensables pour :

1. connaître précisément ses ressources, la terre et la main-d'œuvre ;
2. planifier correctement la production ;
3. doser précisément les intrants ;
4. connaître précisément la quantité récoltée ;
5. évaluer correctement les bénéfices ou pertes ;
6. vendre mieux ses produits.

Les mesures et unités sont indispensables pour faire des bonnes affaires en agriculture.

Module 3 : Gérer son exploitation agricole pour assez de nourriture

Faire de l'argent avec l'agriculture est bien, mais la ferme doit donner aussi assez de bonne nourriture pour nourrir la famille. Pour cette raison, nous devons aborder ce sujet.

	Ces aliments nous donnent de l'énergie et la force physique pour le travail		Ces aliments nous permettent de grandir et entretenir le corps
 Plantain	 Igname	 Œufs et volaille	
 Riz	 Patate douce	 Arachide	 Viande
 Sorgho	 Maïs	 Haricots	 Poisson
 Huile	 Lait et produits laitiers	 Lait et produits laitiers	 Lait et produits laitiers
 Aliments de protection et l'eau propre et potable			
Miel 	Les fruits donnent de l'énergie (le sucre) et la santé 	Les légumes donnent la santé et font le repas savoureux 	L'eau propre et potable nous protège des maladies 

Adapté de FAO 2004. Family Nutrition Guide ; <http://www.nutritiondata.com/facts/fats-and-oils/575/2>

Leçons à tirer

1. L'entrepreneur agricole (homme ou femme), sait que chaque type d'aliment est nécessaire pour une bonne alimentation de sa famille.

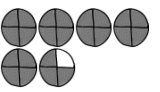
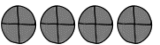
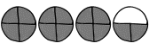
2. L'entrepreneur agricole (homme ou femme), trouve un juste équilibre entre les cultures vivrières, et les cultures commerciales. Il ou elle assure ainsi une bonne alimentation de sa famille tout en veillant à produire suffisamment pour augmenter ses revenus.

Les aliments et leur teneur en énergie, protéine et graisse.

Quel est l'aliment le plus riche en énergie ?

Quel est l'aliment le plus riche en protéine ?

Quel est l'aliment le plus riche en graisse ?

Aliments	Energie Kcal* par kg	Graisse Grammes par kg	Protéine Grammes par kg	
Maïs 	 3.530	★ 38	 93	
Riz 	 3.610	∩ 10	 65	
Arachide 	 5.670	★★★★★ ★★★★★ 450 ★★★★	 258	
Soja 	 4.160	★★★★★ 200	 365	
Haricot / Niébé 	 3.330	∩ 8	 226	
Plantain 	 1.110	∩ 2	25	
Igname 	 1.180	∩ 2	15	
Viande 	 1.610	★★ 79	 195	
Œufs 	 1.580	★★★ 112	 120	
Fruits (Oranges) 	450	∩ 2	9	
Légumes (Carottes) 	305	0	7	
Feuilles de patate ou de manioc	86	1.2	8.3	

Adapté de FAO 2004. Family Nutrition Guide; <http://www.nutritiondata.com/facts/fats-and-oils/575/2> Nutrient Database for Standard Reference Legacy Release <https://ndb.nal.usda.gov>

(*) Explication : La kilocalorie (Kcal ou 1000 calories) est une mesure pour l'énergie que libère un aliment. Le nombre de kilocalories par kilogramme d'un aliment, montre si l'aliment est riche ou pauvre en énergie.

Leçon à tirer

1. L'entrepreneur agricole (homme ou femme) sait qu'il faut combiner les types d'aliments, pour une bonne alimentation de sa famille.
2. L'entrepreneur agricole (homme ou femme) trouve un juste équilibre entre les cultures vivrières et les cultures de rente. Il ou elle assure ainsi une bonne alimentation de sa famille tout en veillant à produire suffisamment pour augmenter ses revenus.

Combien d'énergie et de protéine avons-nous besoin par jour ?

					
	Femme enceinte	Femme allaitante	Enfant de 0 à 6 mois	Enfant de 7 à 11 mois	Enfant de 1 à 3 ans
Energie Kcal par jour	2.690 	2.860 	524 	708 	1.022 
Protéine Grammes par jour	47 	60 	12 	14 	14 
			Allaitement seul	Allaitement plus 2 à 3 repas par jour	Allaitement plus 3 à 4 repas par jour

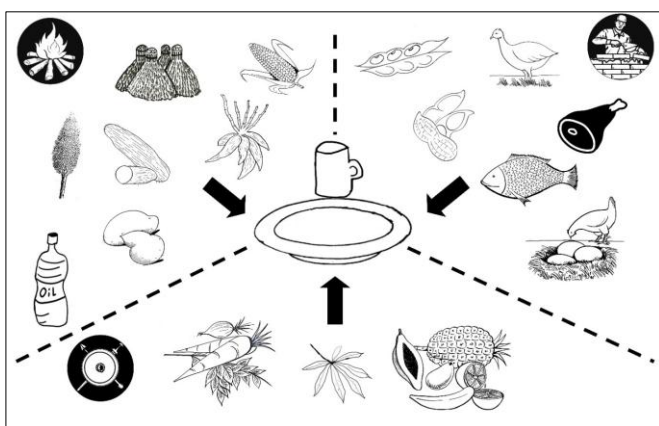
				
	Enfants de 4 à 6 ans	Enfant de 7 à 9 ans	Fille de 10 à 17 ans	Garçon de 10 à 17 ans
Energie Kcal par jour	1.350 	1.700 	2.330 	2.830 
Protéine Grammes par jour	22 	25 	43 	48 

				
	Homme de 18 à 59 ans	Femme de 18 à 59 ans	Homme de 60 ans et plus	Femme de 60 ans et plus
Energie kcal par jour	3.100 	2.500 	2.410 	2.140 
Protéine grammes/jour	50 	50 	41 	41 

Leçons à tirer

1. L'entrepreneur agricole (homme ou femme) sait que les membres de sa famille ont des besoins différents d'alimentation.
2. La très bonne nourriture des femmes enceintes et allaitantes assure la bonne santé, et la bonne croissance des bébés.
3. A partir de 7 mois, les bébés ont besoin des repas de bonne qualité (sans épices) et de l'allaitement pour la bonne croissance et la santé.
4. Les enfants d'un certain âge ont besoin de presque autant de nourriture que les adultes.

Qu'est-ce qu'un repas équilibré ?



Leçons à tirer

1. L'entrepreneur agricole homme ou femme sait qu'il faut combiner les groupes d'aliments, pour une bonne alimentation saine et équilibrée de sa famille.
2. Les fruits sont des aliments de protection à manger chaque jour. Ceci fait qu'on évite les maladies.
3. L'entrepreneur agricole boit de l'eau potable (propre bouillie)
4. L'entrepreneur agricole réalise une activité physique de 30 minutes par jour au minimum, les activités agricoles permettent également de le faire.

Les micronutriments et leurs rôles pour l'organisme

Micronutriments	Rôles et Bon à savoir	Où les trouve-t-on
Vitamine A	Sauve la vie et la vue. Protège le corps des maladies. C'est le premier vaccin de bébé. Ne verser pas le premier lait de la mère. Ce lait jaune est riche en vitamine A.	
Fer	Renforce le sang et protège contre l'anémie. Pour éviter le paludisme, dormez sous les moustiquaires.	
Iode	Protège contre les avortements, les goîtres, et avoir des enfants atteints du syndrome de Down. Le sel iodé se conserve à l'abri de la chaleur, et s'ajoute en fin de cuisson pour éviter de détruire l'iode.	
Zinc, Calcium, Magnésium	Permettent de réduire le temps de convalescence après une maladie. Soulagent contre la fatigue et permettent d'être en forme pour travailler.	

Calendrier nutritionnel : Comment couvrez-vous les besoins d'aliments de votre famille ?

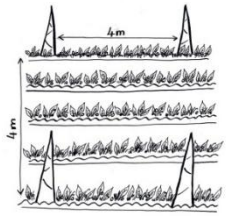
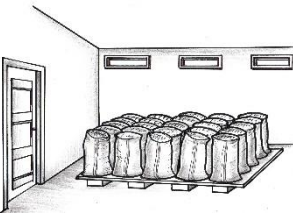
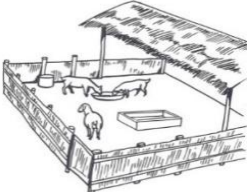
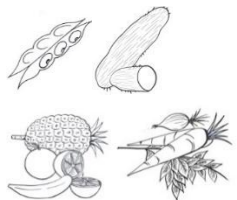
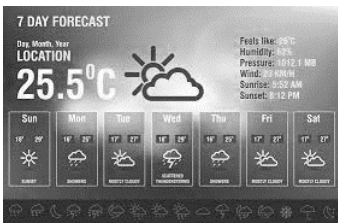
Marquez un carré ☐ si le produit est vendu
Marquez un cercle ☐ si le produit est mangé

Marquez un triangle ☐ dans les mois pendant lesquels vous devez acheter le produit
Indiquez par une ligne ----- la disponibilité d'un produit issu de votre production

Quels sont les mois de prix élevés et des prix bas ?

	Jan.	Fév.	Mar.	Avr.	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
 Maïs												
 Haricots												
 Igname												
 Arachide												
 Riz												
 Poisson												
 Fruits												
 Légume												
 Plantain												
 Sorgho												

Comment avoir plus et mieux à manger ?

Améliorer les rendements				
Utiliser les variétés améliorées	Utiliser la fumure organique	Faire la fertilisation minérale	Associer les cultures	Faire le paillage
				
Réduire les pertes de stockage par des méthodes améliorées	Améliorer la gestion de l'argent pour des achats d'aliments	Elever des animaux	Cultiver plusieurs cultures	Consultez régulièrement les prévisions météorologiques.
				
Autres possibilités				
➤ Cultiver des cultures ou des variétés qui mûrissent plus tôt, ou qui résistent à la sécheresse ; ➤ Récouter l'eau pour la petite irrigation ; ➤ Etablir des étangs de poissons, pour des familles qui peuvent être à mesure.				

Source : Adapté de FAO 2004. Family Nutrition Guide

Module 4 : Sorties et Entrées d'argent : Savoir si vous faites de bonnes affaires

Voyons comment on peut savoir si une affaire a été bonne ou mauvaise.

Nous allons calculer les sorties et entrées d'argent pour vos différentes cultures.

Nous constituons 3 groupes de travail sur la base des spéculations

Travail à faire pour les 03 groupes :

- Multiplier la quantité par le prix pour chaque ligne ;
- Faire la somme des sorties d'argent pour les intrants et la main-d'œuvre ;
- Multiplier la production par le prix de vente ;
- Déduire ou enlever la somme des sorties d'argent des entrées d'argent ;
- Déterminer 'il y a Perte ou Bénéfice ?

Module 4 : Feuille d'exercice 1 : Café Arabica – Pratique courante



1 hectare de café Arabica "variété locale, sans engrais, sans taille, récolte : 600 kg/ha	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent				
Intrants et services				
Achat engrais de fond NPK (15-15-15)	Sacs de 50kg	0	22 000	
Achat engrais foliaire (10-10-10) : 2l/ha-2 fois/an	Litre	0	10 000	
Achat d'Insecticide	Litre	0	7 000	
Achat d'herbicide	Litre	0	5 500	
Sacs de 50 kg pour la récolte	Sac	15	300	
Sacs de conditionnement de 100 kg	Sac	7	500	
Service de deparchage du café à la machine	Sac	29	1 000	
Service de depulpage après la fermentation	FCFA/Kg	10	1 000	
Coût total des intrants et services				
Travaux				
Désherbage manuel 1	H/J	10	2 500	
Application d'herbicide	H/J	0	2 500	
Désherbage manuel 2	H/J	10	2 500	
Epannage d'engrais de fond	H/J	0	2 500	
Pulvérisation engrais foliaire	H/J	0	2 500	
Entretien (Taille, égourmandage et récolte sanitaire)	H/J	10	2 500	
Application Insecticide	H/J	0	2 500	
Récolte des cerises	H/J	15	2 500	
Transport des cerises fraîches	H/J	4	2 500	
Fermentation (Traitement par voie humide)	H/J	4	2 500	
Lavage	H/J	4	2 500	
Séchage	H/J	5	2 500	
Tri, ensachage et stockage	H/J	5	2 500	
Transport et commercialisation	H/J	3	2 500	
Coût total de main-d'œuvre	H/J			
Sorties totales (Coûts des intrants + Coûts de main-d'œuvre)				
2. Entrées d'argent				
Production x Prix de vente	Kg	600	2 500	
3. Perte ou Profit ? (Entrées d'argent – Sorties d'argent)				ou

Module 4 : Feuille d'exercice 2 : Maïs – Pratique courante



1 hectare de maïs “variété locale, avec urée” ; récolte : 1100 kg/ha	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent				
Intrants et services				
Achat et transport de semences	Kg	25	250	
Achat et transport engrais NPK	Sacs de 50 Kg	2	25 000	
Achat et transport Urée N 46%	Sacs de 50 Kg	1	25 000	
Achat herbicide total	Litre	2	6 000	
Achat herbicide sélectif	Litre	1	6 000	
Service d'égrenage	Sac	9	1 000	
Engrais foliaire	Litre	0	10 000	
Achat d'insecticide	Litre	0	7 500	
Achat de sacs de conditionnement	Sacs de 100kg	9	500	
Transport	Forfait	1	20 000	
Coût total des intrants et services				
Travaux				
Défrichage	H/J	16	2 500	
Nettoyage de la parcelle	H/J	10	2 500	
Application d'herbicides total	H/J	3	2 500	
Epannage de NPK	H/J	2	2 500	
Epannage d'Urée	H/J	1	2 500	
Semis	H/J	8	2 500	
Re-semis	H/J	4	2 500	
Démariage	H/J	2	2 500	
Application d'herbicide sélectif	H/J	3	2 500	
Application d'insecticides	H/J	0	2 500	
Récolte et déspathage	H/J	10	2 500	
Séchage, triage et vannage	H/J	2	2 500	
Conditionnement et stockage	H/J	3	2 500	
Commercialisation	H/J	2	2 500	
Coût total de main-d'œuvre				
Sorties totales (Coûts des intrants + Coûts de main-d'œuvre)				
2. Entrées d'argent				
Production x Prix de vente	Kg	1 100	250	
3. Perte ou profit ? (Entrées d'argent - Sorties d'argent)				☹ ou ☺

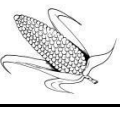
Module 4 : Feuille d'exercice 3 : Plantain – Pratique courante



1 ha de plantain “variété locale, sans BPA” : 7 000 kg/ha	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent				
Intrants et services				
Achat des plants	Nombre	1 200	100	
Transport des plants	Plants	1 200	50	
Achat et transport des piquets	Mètre	1 200	60	
Achat et transport NPK	Sacs de 50 kg	0	22 000	
Achat et transport Urée N 46%	Sacs de 50 kg	0	25 000	
Achat herbicide total	Litre	2	5 500	
Achat herbicide sélectif	Litre	1	4 500	
Achat nématicide	Kg	2	3 000	
Achat des cordes	Rouleau	0	12 000	
Compost (litière)	Sacs de 50 kg	0	1 000	
Achat d'insecticide	Litre	0	7 000	
Transport	Forfait	1	20 000	
Coût total des intrants et services				
Travaux				
Défrichage	H/J	16	2 500	
Nettoyage de la parcelle	H/J	5	2 500	
Application herbicide total	H/J	2	2 500	
Piquetage	H/J	3	2 500	
Trouaison	H/J	12	2 500	
Epandage du compost	H/J	0	2 500	
Plantation	H/J	12	2 500	
Epandage de nématicides 1	H/J	4	2 500	
Epandage du NPK	H/J	2	2 500	
Epandage de l'Urée	H/J	1	2 500	
Œilletonnage	H/J	12	2 500	
Tuteurage	H/J	0	2 500	
Elagage	H/J	15	2 500	
Application d'herbicides	H/J	3	2 500	
Epandage de nématicides 2	H/J	0	2 500	
Récolte	H/J	6	2 500	
Transport et stockage	H/J	8	2 500	
Commercialisation	H/J	6	2 500	
Coût total de main-d'œuvre	H/J			
Sorties totales (Coûts des intrants + Coûts de la main-d'œuvre)				
2. Entrées d'argent				
Production x Prix de vente	Kg	7 000	200	
3. Perte ou Profit ? (Entrées d'argent - Sorties d'argent)				☹ ou ☺

Comparaison des résultats

Les participants identifient les bonnes et les mauvaises affaires

				
Produit		Café Arabica	Maïs	Plantain
Superficie (ha)		1,0	1,0	1,0
Production	Kg	600	1 100	7 000
1. Sortie d'argent	CFA	222 000	299 750	561 000
2. Entrée d'argent	CFA	1 500 000	275 000	1 400 000
3. Perte ou profit ? Entrées d'argent moins Sorties d'argent	CFA	1 278 000	- 24 750	839 000
		😊😊 Très bonne affaire	😞 Mauvaise affaire	😊 Bonne affaire

Leçons à tirer

1. Pour savoir si on fait une bonne affaire avec une culture, il faut connaître les sorties et les entrées d'argent avec précision.
2. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) enregistre les montants pour les intrants, et de la main d'œuvre utilisés pour chaque parcelle, et calcule les sorties et les entrées d'argent.
3. Des entrées d'argent, il soustrait les sorties d'argent. Le résultat indique s'il fait une perte ou un profit.
4. L'entrepreneur agricole (homme ou femme) fait un profit, si les entrées d'argent sont plus grandes que les sorties d'argent. Il fait une **bonne affaire** dans ce cas.
5. L'entrepreneur agricole (homme ou femme) fait une perte, si les sorties d'argent sont plus grandes que les entrées d'argent. Il fait une **mauvaise affaire** dans ce cas. On reconnaît une perte dans les calculs avec le petit tiré (-) devant un chiffre.
6. Dans le cas de la perte, le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) abandonne cette culture ou utilisera une meilleure technique pour faire un bénéfice.
7. Pour être sûr qu'il fera un profit, le bon entrepreneur calcule les sorties et les entrées d'argent de la technique améliorée **avant de produire**.



Module 4 : Solution exercice 1 : Café arabica – Pratique courante

1 hectare de café Arabica “variété locale, sans engrais, sans taille, récolte : 600 kg/ha	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d’argent				
Intrants et services				
Achat engrais de fond NPK (15-15-15)	Sacs de 50kg	0 x	22 000 =	0
Achat engrais foliaire (10-10-10) : 2l/ha-2fois/an	Litre	0 x	10 000 =	0
Achat d’Insecticide	Litre	0 x	7 000 =	0
Achat d’herbicide	Litre	0 x	5 500 =	0
Sacs de 50 kg pour la récolte	Sac	15 x	300 =	4 500
Sacs de conditionnement de 100 kg	Sac	7 x	500 =	3 500
Service de deparchage du café à la machine	Sac	29 x	1 000 =	29 000
Service de depulpage après la fermentation	FCFA/Kg	10 x	1 000 =	10 000
Coût total des intrants et services				47 000
Travaux				
Désherbage manuel 1	H/J	10 x	2 500 =	25 000
Application d’herbicide	H/J	0 x	2 500 =	0
Désherbage manuel 2	H/J	10 x	2 500 =	25 000
Epandage d’engrais de fond	H/J	0 x	2 500 =	0
Pulvérisation engrais foliaire	H/J	0 x	2 500 =	0
Entretien (Taille, égourmandage et récolte sanitaire)	H/J	10 x	2 500 =	25 000
Application Insecticide	H/J	0 x	2 500 =	0
Récolte des cerises	H/J	15 x	2 500 =	37 500
Transport des cerises fraîches	H/J	4 x	2 500 =	10 000
Fermentation (Traitement par voie humide)	H/J	4 x	2 500 =	10 000
Lavage	H/J	4 x	2 500 =	10 000
Séchage	H/J	5 x	2 500 =	12 500
Tri, ensachage et stockage	H/J	5 x	2 500 =	12 500
Transport et commercialisation	H/J	3 x	2 500 =	7 500
Coût total de main-d’œuvre	H/J	70		175 000
Sorties totales (Coûts des intrants + Coûts de main-d’œuvre)				222 000
2. Entrées d’argent				
Production x Prix de vente	Kg	600 x	2 500 =	1 500 000
3. Perte ou Profit ? (Entrées d’argent – Sorties d’argent)			☹️ ou 😊	1 278 000

Module 4 : Solution exercice 2 : Maïs – Pratique courante



1 hectare de maïs “variété locale, avec urée” ; récolte : 1100 kg/ha	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent				
Intrants et services				
Achat et transport de semences	Kg	25	x 250 =	6 250
Achat et transport engrais NPK	Sacs de 50 Kg	2	x 25 000 =	50 000
Achat et transport Urée N 46%	Sacs de 50 Kg	1	x 25 000 =	25 000
Achat herbicide total	Litre	2	x 6 000 =	12 000
Achat herbicide sélectif	Litre	1	x 6 000 =	6 000
Service d'égrenage	Sac	9	x 1 000 =	11 000
Engrais foliaire	Litre	0	x 10 000 =	0
Achat d'insecticide	Litre	0	x 7 500 =	0
Achat de sacs de conditionnement	Sacs de 100kg	9	x 500 =	4 500
Transport	Forfait	1	x 20 000 =	20 000
Coût total des intrants et services				134 750
Travaux				
Défrichage	H/J	16	x 2 500 =	40 000
Nettoyage de la parcelle	H/J	10	x 2 500 =	25 000
Application d'herbicides total	H/J	3	x 2 500 =	7 500
Epandage de NPK	H/J	2	x 2 500 =	5 000
Epandage d'Urée	H/J	1	x 2 500 =	2 500
Semis	H/J	8	x 2 500 =	20 000
Re-semis	H/J	4	x 2 500 =	10 000
Démariage	H/J	2	x 2 500 =	5 000
Application d'herbicide sélectif	H/J	3	x 2 500 =	7 500
Application d'insecticides	H/J	0	x 2 500 =	0
Récolte et déspathage	H/J	10	x 2 500 =	25 000
Séchage, triage et vannage	H/J	2	x 2 500 =	5 000
Conditionnement et stockage	H/J	3	x 2 500 =	7 500
Commercialisation	H/J	2	x 2 500 =	5 000
Coût total de main-d'œuvre	H/J	66		165 000
Sorties totales (Coûts des intrants + Coûts de main-d'œuvre)				299 750
2. Entrées d'argent				
Production x Prix de vente	Kg	1 100	x 250 =	275 000
3. Perte ou profit ? (Entrées d'argent - Sorties d'argent)			☹ ou ☺	- 24 750

Module 4 : Solution exercice 3 : Plantain – Pratique courante



1 ha de plantain “variété locale, sans BPA” : 7 000 kg/ha	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent				
Intrants et services				
Achat des plants	Nombre	1 200	100	120 000
Transport des plants	Plants	1 200	50	60 000
Achat et transport des piquets	Mètre	1 200	60	72 000
Achat et transport NPK	Sacs de 50 kg	0	22 000	0
Achat et transport Urée N 46%	Sacs de 50 kg	0	25 000	0
Achat herbicide total	Litre	2	5 500	11 000
Achat herbicide sélectif	Litre	1	4 500	4 500
Achat nématocide	Kg	2	3 000	6 000
Achat des cordes	Rouleau	0	12 000	0
Compost (litière)	Sacs de 50 kg	0	1 000	0
Achat d'insecticide	Litre	0	7 000	0
Transport	Forfait	1	20 000	20 000
Coût total des intrants et services				293 500
Travaux				
Défrichage	H/J	16	2 500	40 000
Nettoyage de la parcelle	H/J	5	2 500	12 500
Application herbicide total	H/J	2	2 500	5 000
Piquetage	H/J	3	2 500	7 500
Trouaison	H/J	12	2 500	30 000
Epandage du compost	H/J	0	2 500	0
Plantation	H/J	12	2 500	30 000
Epandage de nématocides 1	H/J	4	2 500	10 000
Epandage du NPK	H/J	2	2 500	5 000
Epandage de l'Urée	H/J	1	2 500	2 500
Œilletonnage	H/J	12	2 500	30 000
Tuteurage	H/J	0	2 500	0
Elagage	H/J	15	2 500	37 500
Application d'herbicides	H/J	3	2 500	7 500
Epandage de nématocides 2	H/J	0	2 500	0
Récolte	H/J	6	2 500	15 000
Transport et stockage	H/J	8	2 500	20 000
Commercialisation	H/J	6	2 500	15 000
Coût total de main-d'œuvre	H/J	107		267 500
Sorties totales (Coûts des intrants + Coûts de la main-d'œuvre)				561 000
2. Entrées d'argent				
Production x Prix de vente	Kg	7 000	200	1 400 000
3. Perte ou Profit ? (Entrées d'argent - Sorties d'argent)				839 000

Module 5 : Prendre des décisions pour plus de revenus agricoles

L'entrepreneur agricole (homme ou femme), doit explorer les moyens d'améliorer ses bénéfices et ses revenus.

Comme nous l'avons vu, le producteur fait des bénéfices quand les Entrées d'argent, sont supérieures aux Sorties d'argent.

Plus les entrées d'argent sont grandes par rapport aux sorties d'Argent, plus le bénéfice est grand.

Les profits sont déterminés par le prix et la production

Comment prendre alors des décisions, pour faire d'avantage des bonnes affaires ?

Souvent, l'entrepreneur ne peut pas influencer le prix qu'il reçoit pour la récolte. Mais il peut influencer la production, par exemple en améliorant la gestion de la culture (Bonnes pratiques agricoles), ou en utilisant des niveaux plus élevés d'intrants, pour améliorer ainsi les rendements.

A présent, faisons les mêmes calculs que dans le Module 4, mais avec des techniques améliorées. Les techniques améliorées consistent à adopter les bonnes pratiques agricoles dans la culture du café arabica afin d'améliorer les rendements et la qualité du produit.

Prenons par exemple une plantation déjà en production, où nous souhaitons augmenter le rendement.

Nous pouvons énumérer les techniques suivantes :

- Pratiquer l'entretien de la parcelle par la taille des plants, l'égourmandage et la récolte sanitaire ;
- Apporter de l'engrais organique pour augmenter la production ;
- Désherber régulièrement la parcelle ;
- Faire des traitements insecticides appropriés ;
- Récolter uniquement les cerises de café arabica mûres ;
- Adopter le traitement des cerises par voie humide avec un bon suivi des opérations (fermentation, lavage, dépulpage...) ;
- Sécher, trier et vanner bien le café ;
- Faire le déparchage avec une machine bien réglée ;
- Stocker le café dans des sacs appropriés, dans un endroit bien aéré, et loin de l'humidité.

Voyons à présent quelles sont les coûts liés à ces possibles améliorations, apportées aux pratiques courantes.

Module 5 : Exercice 1 : Café Arabica – Pratique améliorée



1 hectare de café Arabica "Pratiques améliorées avec taille et engrais organique", 1 200 Kg/ha	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent				
Intrants et services				
Achat engrais de fond NPK (15-15-15)	Sacs de 50kg	4	22 000	
Achat engrais foliaire (10-10-10)		4	10 000	
Achat d'Insecticide	Litre	3	7 000	
Achat d'herbicide	Litre	4	5 500	
Sacs de 50 kg pour la récolte	Litre	31	300	
Sacs de conditionnement de 100 kg	Sac	12	500	
Service de départage du café à la machine	Sac	61	1000	
Service de dépulpage après la fermentation	FCFA/Kg	23	1000	
Coût total des intrants et services				
Travaux				
Désherbage manuel 1	H/J	10	2 500	
Application d'herbicide	H/J	5	2 500	
Désherbage manuel 2	H/J	3	2 500	
Epandage d'engrais de fond	H/J	5	2 500	
Pulvérisation engrais foliaire	H/J	8	2 500	
Entretien (Taille, égourmandage et récolte sanitaire)	H/J	13	2 500	
Application insecticide	H/J	5	2 500	
Récolte des cerises	H/J	32	2 500	
Transport des cerises fraîches	H/J	10	2 500	
Fermentation (Traitement par voie humide)	H/J	9	2 500	
Lavage	H/J	9	2 500	
Séchage	H/J	12	2 500	
Tri, ensachage et stockage	H/J	7	2 500	
Transport et commercialisation	H/J	7	2 500	
Coût total de main-d'œuvre	H/J			
Sorties totales (Coût des intrants + Coût de la main-d'œuvre)				
2. Entrées d'argent				
Production café x Prix de vente	Kg	1 200	2 500	
3. Perte ou profit ? (Entrées d'argent – Sorties d'argent)			☹ ou ☺	
4. Coût unitaire : Sorties d'argent / Production culture principale (FCFA / kg)				

Module 5 : Exercice 2 : Maïs – Pratique améliorée



1 hectare de maïs améliorée, avec engrais et BPA" : 3 500Kg/ ha	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent				
Intrants et services				
Achat et transport de semences	Kg	25 x	1 000 =	
Achat et transport engrais NPK	Sacs de 50 Kg	4 x	25 000 =	
Achat et transport Urée N 46%	Sacs de 50 Kg	2 x	25 000 =	
Achat herbicide total	Litre	2 x	6 000 =	
Achat herbicide sélectif	Litre	2 x	6 000 =	
Service d'égrenage	Sacs	35 x	1 000 =	
Engrais foliaire	Litre	2 x	10 000 =	
Achat d'insecticide	Litre	1 x	7 500 =	
Achat de sacs de conditionnement	Sacs de 100kg	35 x	500 =	
Transport	Forfait	1 x	20 000 =	
Coût total des intrants et services				
Travaux				
Défrichage	H/J	16 x	2 500 =	
Nettoyage de la parcelle	H/J	10 x	2 500 =	
Application d'herbicides total	H/J	3 x	2 500 =	
Epandage de NPK	H/J	4 x	2 500 =	
Epandage d'Urée	H/J	2 x	2 500 =	
Semis	H/J	10 x	2 500 =	
Re-semis	H/J	2 x	2 500 =	
Démariage	H/J	2 x	2 500 =	
Application d'herbicides sélectif	H/J	5 x	2 500 =	
Application d'insecticides	H/J	3 x	2 500 =	
Récolte et déspathage	H/J	20 x	2 500 =	
Séchage, triage et vannage	H/J	6 x	2 500 =	
Conditionnement et stockage	H/J	5 x	2 500 =	
Commercialisation	H/J	5 x	2 500 =	
Coût total de main-d'œuvre	H/J			
Sorties totales (Coût des intrants + Coût de la main-d'œuvre)				
2. Entrées d'argent				
Production x Prix de vente	Kg	3 500 x	250 =	
3. Perte ou profit ? (Entrées d'argent – Sorties d'argent)				☹ ou ☺
4. Coût unitaire : Sorties d'argent / Production culture principale (FCFA / kg)				

Module 5 : Exercice 3 : Plantain – Pratique améliorée



1 ha de Plantain amélioré avec BPA : 20 000 Kg/ ha	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent				
Intrants et services				
Achat des plants	Plants	1 250	☐ x 200	☐ =
Transport des plants	Plants	1 250	☐ x 100	☐ =
Achat et transport piquet	Mètre	1 250	☐ x 60	☐ =
Achat et transport NPK	Sacs de 50 Kg	6	☐ x 22 000	☐ =
Achat et transport Urée N 46%	Sacs de 50 Kg	3	☐ x 25 000	☐ =
Achat herbicide total	Litre	5	☐ x 5 500	☐ =
Achat herbicide sélectif	Litre	2	☐ x 4 500	☐ =
Achat nématocide	Kg	25	☐ x 3 000	☐ =
Achat des cordes	Rouleau	10	☐ x 12 000	☐ =
Compost (litière)	Sacs de 50 Kg	50	☐ x 1 000	☐ =
Achat d'insecticide	Litre	1	☐ x 7 000	☐ =
Transport	Forfait	4	☐ x 20 000	☐ =
Coût total des intrants et services				
Travaux				
Défrichage	H/J	16	☐ x 2 500	☐ =
Nettoyage de la parcelle	H/J	5	☐ x 2 500	☐ =
Application herbicide total	H/J	4	☐ x 2 500	☐ =
Piquetage	H/J	5	☐ x 2 500	☐ =
Trouaison	H/J	16	☐ x 2 500	☐ =
Epandage du compost	H/J	4	☐ x 2 500	☐ =
Plantation	H/J	16	☐ x 2 500	☐ =
Epandage de nématocides 1	H/J	8	☐ x 2 500	☐ =
Epandage du NPK	H/J	4	☐ x 2 500	☐ =
Epandage de l'Urée	H/J	2	☐ x 2 500	☐ =
Ouilletonnage	H/J	23	☐ x 2 500	☐ =
Tuteurage	H/J	6	☐ x 2 500	☐ =
Elagage	H/J	36	☐ x 2 500	☐ =
Application d'herbicides	H/J	5	☐ x 2 500	☐ =
Epandage de nématocides 2	H/J	8	☐ x 2 500	☐ =
Récolte	H/J	15	☐ x 2 500	☐ =
Transport et stockage	H/J	15	☐ x 2 500	☐ =
Commercialisation	H/J	12	☐ x 2 500	☐ =
Coût total de main-d'œuvre				
Sorties totales (Coût des intrants + Coût de la main-d'œuvre)				
2. Entrées d'argent				
Production x Prix de vente	Kg	20 000	☐ x 200	☐ =
3. Perte ou Profit ? (Entrées d'argent – Sorties d'argent)			☹ ou ☺	

Explication des coûts fixes et des coûts unitaires

☞ Coûts fixes

Il s'agit des coûts qui, à court terme ne varient pas avec l'activité entrepreneuriale ou la quantité produite. Un exemple d'un coût fixe est la location d'un magasin : Même si la productrice ou le producteur ne récolte rien, il va toujours être obligé à payer le loyer. Pour la location d'un terrain d'un ha pour la production de maïs, le producteur va payer le même montant, peu importe si la récolte est de 500 ou de 3 000 kg.

Les coûts fixes doivent être payés avec l'argent qui reste au producteur après déduction des coûts variables (intrants, homme-jours) dans les entrées d'argent de la vente du produit. Les coûts des équipements comme pulvérisateurs et pompes d'irrigation constituent aussi des coûts fixes que le producteur doit supporter.

☞ Coûts unitaires

Les coûts unitaires sont les coûts totaux par unité de production, par exemple le coût total de production d'un kg de maïs.

Le coût unitaire est calculé en divisant les sorties totales d'argent par la production.

L'entrepreneur peut comparer le **coût unitaire** avec le prix de vente au marché, pour déterminer s'il réalise un profit.

Calcul du coût unitaire		 Café Arabica		 Maïs		 Plantain	
		Pratiques courantes	Pratiques améliorées	Pratiques courantes	Pratiques améliorées	Pratiques courantes	Pratiques améliorées
Superficie : 1ha	Unité						
Production	Kg	600	1 200	1 100	3 500	7 000	20 000
Sorties d'argent (Coûts des intrants+ Cout de main d'œuvre)	FCFA	222 000	607 800	299 750	531 500	561 000	1 525 500
Coût unitaire (Sorties d'argent /Production)	FCFA /Kg	370	506,50	272,5	151,9	80,1	76,3

Leçons à tirer

1. Pour savoir si on fait bonne affaire avec une culture, il faut connaître les sorties et entrées d'argent avec précision.
2. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) enregistre les intrants et la main d'œuvre utilisés pour chaque parcelle et calcule les sorties et entrées d'argent.
3. Des entrées d'argent il soustrait les sorties d'argent. Le résultat indique si on fait une perte ou un profit.
4. L'entrepreneur agricole (homme ou femme) fait un profit, si les entrées d'argent sont plus grandes que les sorties d'argent. C'est une **bonne affaire** dans ce cas.
5. L'entrepreneur agricole (homme ou femme) fait une perte si les sorties d'argent sont plus grandes que les entrées d'argent. C'est une **mauvaise affaire** dans ce cas. On reconnaît une perte dans les calculs avec le petit tiret devant un chiffre.
6. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) abandonne cette culture ou utilisera une meilleure technique pour faire un bénéfice.
7. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) fait ces calculs bien **avant le début de la campagne** pour décider ce qu'il produira et quelles techniques il veut utiliser.
8. **Pendant la campagne**, le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) enregistre les sorties et les entrées d'argent pour chaque parcelle.
9. **Après la récolte et la vente**, il/elle évalue les sorties et les entrées d'argent pour connaître ses revenus et les changements pour améliorer sa planification de la prochaine campagne de production
10. **Le coût unitaire**
 - Bonne affaire s'il est bien plus bas que le prix de vente
 - Mauvaise affaire s'il est plus haut que le prix de vente. Dans le cas des cultures vivrières, le coût unitaire peut également indiquer s'il est plus économique d'acheter la récolte sur le marché local au lieu de la produire. Le coût unitaire aide à mieux fixer le prix de vente de son produit sur le marché
11. Le calcul des coûts et des bénéfices aide le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) à décider dans quelle culture investir pour diversifier sa production.

12. Le bon entrepreneur intègre une culture intercalaire et/ou de couverture à sa culture principale afin d'améliorer l'ombrage dans la parcelle, améliorer la fertilité du sol, améliorer la structure du sol compacté et augmenter son revenu par la vente de la récolte de la culture associée.

Module 5 : Solution exercice 1 : Café Arabica – Pratique améliorée



1 hectare de café Arabica "Pratiques améliorées avec taille et engrais organique", 1 200 Kg/ha	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent				
Intrants et services				
Achat engrais de fond NPK (15-15-15)	Sacs de 50kg	4 ☒	22 000 ☒	88 000
Achat engrais foliaire (10-10-10)		4 ☒	10 000 ☒	40 000
Achat d'Insecticide	Litre	3 ☒	7 000 ☒	21 000
Achat d'herbicide	Litre	4 ☒	5 500 ☒	22 000
Sacs de 50 kg pour la récolte	Litre	31 ☒	300 ☒	9 300
Sacs de conditionnement de 100 kg	Sac	12 ☒	500 ☒	6 000
Service de départage du café à la machine	Sac	61 ☒	1000 ☒	61 000
Service de dépulpage après la fermentation	FCFA/Kg	23 ☒	1000 ☒	23 000
Coût total des intrants et services				270 300
Travaux				
Désherbage manuel 1	H/J	10 ☒	2 500 ☒	25 000
Application d'herbicide	H/J	5 ☒	2 500 ☒	12 500
Désherbage manuel 2	H/J	3 ☒	2 500 ☒	7 500
Epandage d'engrais de fond	H/J	5 ☒	2 500 ☒	12 500
Pulvérisation engrais foliaire	H/J	8 ☒	2 500 ☒	20 000
Entretien (Taille, égourmandage et récolte sanitaire)	H/J	13 ☒	2 500 ☒	32 500
Application insecticide	H/J	5 ☒	2 500 ☒	12 500
Récolte des cerises	H/J	32 ☒	2 500 ☒	80 000
Transport des cerises fraîches	H/J	10 ☒	2 500 ☒	25 000
Fermentation (Traitement par voie humide)	H/J	9 ☒	2 500 ☒	22 500
Lavage	H/J	9 ☒	2 500 ☒	22 500
Séchage	H/J	12 ☒	2 500 ☒	30 000
Tri, ensachage et stockage	H/J	7 ☒	2 500 ☒	17 500
Transport et commercialisation	H/J	7 ☒	2 500 ☒	17 500
Coût total de main-d'œuvre	H/J	135		337 500
Sorties totales (Coût des intrants + Coût de la main-d'œuvre)				607 800
2. Entrées d'argent				
Production café x Prix de vente	Kg	1 200 ☒	2 500 ☒	3 000 000
3. Perte ou profit ? (Entrées d'argent – Sorties d'argent)			☒ ou ☒	2 392 200

Module 5 : Solution exercice 2 : Maïs – Pratique améliorée



1 hectare de maïs améliorée, avec engrais et BPA" : 3 500Kg/ ha	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent				
Intrants et services				
Achat et transport de semences	Kg	25 x	1 000 =	25 000
Achat et transport engrais NPK	Sacs de 50 Kg	4 x	25 000 =	100 000
Achat et transport Urée N 46%	Sacs de 50 Kg	2 x	25 000 =	50 000
Achat herbicide total	Litre	2 x	6 000 =	12 000
Achat herbicide sélectif	Litre	2 x	6 000 =	12 000
Service d'égrenage	Sacs	35 x	1 000 =	35 000
Engrais foliaire	Litre	2 x	10 000 =	20 000
Achat d'insecticide	Litre	1 x	7 500 =	7 500
Achat de sacs de conditionnement	Sacs de 100kg	35 x	500 =	17 500
Transport	Forfait	1 x	20 000 =	20 000
Coût total des intrants et services				299 000
Travaux				
Défrichage	H/J	16 x	2 500 =	40 000
Nettoyage de la parcelle	H/J	10 x	2 500 =	25 000
Application d'herbicides total	H/J	3 x	2 500 =	7 500
Epandage de NPK	H/J	4 x	2 500 =	10 000
Epandage d'Urée	H/J	2 x	2 500 =	5 000
Semis	H/J	10 x	2 500 =	25 000
Re-semis	H/J	2 x	2 500 =	5 000
Démariage	H/J	2 x	2 500 =	5 000
Application d'herbicides sélectif	H/J	5 x	2 500 =	12 500
Application d'insecticides	H/J	3 x	2 500 =	7 500
Récolte et déspathage	H/J	20 x	2 500 =	50 000
Séchage, triage et vannage	H/J	6 x	2 500 =	15 000
Conditionnement et stockage	H/J	5 x	2 500 =	12 500
Commercialisation	H/J	5 x	2 500 =	12 500
Coût total de main-d'œuvre	H/J	93		232 500
Sorties totales (Coût des intrants + Coût de la main-d'œuvre)				531 500
2. Entrées d'argent				
Production x Prix de vente	Kg	3 500 x	250 =	875 000
3. Perte ou profit ? (Entrées d'argent – Sorties d'argent)				343 500
4. Coût unitaire : Sorties d'argent / Production culture principale (FCFA / kg)				151,86

Module 5 : Solution exercice 3 : Plantain – Pratique améliorée



1 ha de Plantain amélioré avec BPA : 20 000 Kg/ ha	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent				
Intrants et services				
Achat des plants	Plants	1 250	200	250 000
Transport des plants	Plants	1 250	100	125 000
Achat et transport piquet	Mètre	1 250	60	75 000
Achat et transport NPK	Sacs de 50 Kg	6	22 000	132 000
Achat et transport Urée N 46%	Sacs de 50 Kg	3	25 000	75 000
Achat herbicide total	Litre	5	5 500	27 500
Achat herbicide sélectif	Litre	2	4 500	9 000
Achat nématicide	Kg	25	3 000	75 000
Achat des cordes	Rouleau	10	12 000	120 000
Compost (litière)	Sacs de 50 Kg	50	1 000	50 000
Achat d'insecticide	Litre	1	7 000	7 000
Transport	Forfait	4	20 000	80 000
Coût total des intrants et services				1 025 500
Travaux				
Défrichage	H/J	16	2 500	40 000
Nettoyage de la parcelle	H/J	5	2 500	12 500
Application herbicide total	H/J	4	2 500	10 000
Piquetage	H/J	5	2 500	12 500
Trouaison	H/J	16	2 500	40 000
Epandage du compost	H/J	4	2 500	10 000
Plantation	H/J	16	2 500	40 000
Epandage de nématicides 1	H/J	8	2 500	20 000
Epandage du NPK	H/J	4	2 500	10 000
Epandage de l'Urée	H/J	2	2 500	5 000
Ouilletonnage	H/J	23	2 500	57 500
Tuteurage	H/J	6	2 500	15 000
Elagage	H/J	36	2 500	90 000
Application d'herbicides	H/J	5	2 500	20 000
Epandage de nématicides 2	H/J	8	2 500	20 000
Récolte	H/J	15	2 500	37 500
Transport et stockage	H/J	15	2 500	37 500
Commercialisation	H/J	12	2 500	30 000
Coût total de main-d'œuvre	H/J	196		500 000
Sorties totales (Coût des intrants + Coût de la main-d'œuvre)				1 525 500
2. Entrées d'argent				
Production x Prix de vente	Kg	20 000	200	4 000 000
3. Perte ou Profit ? (Entrées d'argent – Sorties d'argent)				2 474 500

Module 6 : Saisir les opportunités pour diversifier vos revenus agricoles

Après tous ces calculs, voyons quelles sont les possibilités d'augmenter les revenus et comment on peut prendre les bonnes décisions.

En examinant les chiffres du tableau ci-dessous, nous pouvons déterminer la meilleure possibilité et celles qui suivent, en utilisant le critère de perte ou profit.

Sur cette base : ☐ Déterminez les rangs occupés suivant le critère perte ou profit. ☐ Discutez et faites le bon choix.

							
		Café Arabica		Maïs		Plantain	
		Courant	Amélioré	Courant	Amélioré	Courant	Amélioré
Superficie	Ha	1	1	1	1	1	1
1. Sortie d'argent = Coûts des intrants + Coûts de main-d'œuvre	CFA	222 000	607 800	299 750	531 500	561 000	1 525 500
2. Entrée d'argent = Production X prix de vente	CFA	1 625 000	3 000 000	275 000	875 000	1 400 000	4 000 000
3. Perte ou profit ? Sans risque = Entrée d'argent MOINS Sorties d'argent	CFA	1 403 000	2 392 200	-24 750	343 500	839 000	2 474 500
Rang							
3. Perte ou profit ? Avec risque = Entrée d'argent MOINS Sorties d'argent	CFA	723 000	1 282 200	-24 750	343 500	321 000	994 500
Rang							

Qu'est-ce qu'un risque dans l'agriculture ?

L'entrepreneur agricole (homme ou femme) n'aime pas les risques parce qu'ils sont difficiles à prévoir.

Pourtant on peut apprécier les possibilités des marchés.

Un entrepreneur peut apprécier si un risque pèse lourdement ou pas sur le revenu lors de sa planification.

Prenons un exemple pour l'expliquer (Cas du plantain)

Analysons le risque de production sur le plantain :

Supposons que le **rendement** du Plantain (pratique courante et améliorée) est plus bas faute de pluie et baisse de 30% et que le **prix** du Plantain (pratique courante et améliorée) baisse de 10%.

Risque de marché	Risque de production
Supposons que le prix du Plantain (pratique courante et améliorée) baisse de 10%	Supposons que le rendement du Plantain (pratique courante et améliorée) est plus bas faute de pluie et baisse de 30%

Faisons un petit calcul pour voir si on fait une perte ou si l'affaire est encore acceptable. Le coût variable ne change plus parce que l'argent est déjà dépensé.

Analyse avec risque	Unité	Plantain courant	Plantain améliorée
Superficie	ha	1,0	1,0
1. Soties d'argent	FCFA	561 000	1 525 500
2. Entrée d'argent			
Production (30% plus bas)	kg	4 900	14 000
Prix (10% plus bas)	FCFA/kg	180	180
Entrée d'argent	FCFA	882 000	2 520 000
3. Perte ou profit ? Avec risque	FCFA	321 000	994 500

Est-ce que les deux risques sont acceptables ?

Stratégie de gestion des risques

Certains risques peuvent être gérés. Voici des exemples de stratégies de réduction des risques :

☞ **Risque de production**

Habituellement, toutes les cultures ne sont pas affectées de la même manière, par une baisse de rendements et des prix.

On peut alors :

- Diversifier les productions des différentes cultures, et variétés pour pallier à ces situations même lorsque les pluies perturbent ;
- Acheter les intrants auprès des vendeurs agréés ;
- Faire une petite épargne, au cas où le champ aurait besoin d'être replanté ;
- Appliquer des pratiques de gestion telles que les BPA, et l'agriculture de conservation pour mieux valoriser l'eau de pluies disponible.

☞ **Risque de marché**

- Étaler la vente des produits sur une période plus longue, où l'on peut s'attendre à ce que les prix s'améliorent à nouveau ;
- Vendre par l'agriculture contractuelle, avec un prix garanti et avec la garantie que tout ce qui est produit sera acheté ;
- Vendre à différents commerçants, en recherchant les meilleurs prix, et en utilisant les systèmes d'information disponibles sur le marché.

Sources d'informations sur le marché

Il existe plusieurs options pour recevoir des informations sur le marché.

Radio	Informations sur le marché	Journal	Services SMS	Internet Sites web	Acheteurs
					

- Les informations sur les marchés et les prix peuvent être obtenues par différents canaux
- Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) recherche activement des informations sur le marché, par exemple en s'abonnant à des services SMS, en utilisant les points d'information sur le marché et en écoutant la radio.
- Les informations sur le marché aident à connaître le prix que l'on peut obtenir. Elle augmente le pouvoir de négociation !
- Il est important de se diversifier, car les prix du marché sont imprévisibles. Un bon prix dans une saison ne signifie pas nécessairement un bon prix dans la saison suivante.

Le pouvoir de l'information sur les marchés

- Connaître le prix augmente votre pouvoir de négociation !
- Connaître les opportunités commerciales spécifiques et leurs exigences afin d'obtenir de bons prix.
- Décider du meilleur moment pour vendre et à qui vendre.
- Planifier ce qu'il faut cultiver pour la saison suivante. (Il convient de noter qu'un bon prix au cours d'une saison ne signifie pas nécessairement un bon prix au cours de la saison suivante, car de nombreux agriculteurs peuvent décider de cultiver la même chose, ce qui peut entraîner une surabondance de l'offre !)
- Décider de cultiver des produits "hors saison" lorsque l'offre est faible.

Les informations sur le marché vous aident à prendre des décisions en connaissance de cause, à réduire les risques liés au marché et à faire de bonnes affaires.

Leçons à tirer

1. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) comprend que les risques et les incertitudes sont associés à chaque étape de la production et de la commercialisation. Les risques sont une préoccupation pour les techniques actuelles et améliorées. Il/elle planifie de manière adéquate les moyens de minimiser les risques.
2. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) sait que la diversification des cultures est une stratégie importante pour atténuer les risques liés aux prix et à la productivité. Pour cultiver une culture spécifique, il veille alors à l'adéquation de la terre et du climat.
3. La comparaison des bénéfices de différentes cultures et techniques de production, aide à prendre des décisions sur l'utilisation des terres afin de maximiser les revenus. Les décisions de production sont basées sur ces comparaisons.
4. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) comprend qu'une fluctuation des prix (risque de marché), constitue un risque sur les revenus. Les prix du marché changent au cours d'une saison, mais aussi d'une saison à l'autre, en fonction de la demande et de l'offre d'un produit sur un marché donné. Il/elle doit utiliser cette connaissance pour gérer le risque, par exemple pour ne pas réagir de manière excessive à un prix exceptionnellement bon au cours d'une saison, car il n'y a aucune garantie que le prix sera aussi bon la saison suivante.

5. Pour évaluer les effets d'un risque de marché, le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) calcule les entrées d'argent avec un prix inférieur ("pessimiste") au prix actuel (ou au prix de la saison précédente). Si le bénéfice "pessimiste" peut encore satisfaire les objectifs de revenu, alors le risque est acceptable.
6. La commercialisation est aussi importante que la production elle-même. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) doit connaître et analyser les prix et les marchés pour prendre de bonnes décisions commerciales, et être en meilleure position pour négocier.
7. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) analyse donc soigneusement les possibilités de commercialisation et évalue si l'opportunité est intéressante ou non. Il prend une décision éclairée en fonction de sa capacité à répondre aux exigences de l'acheteur, préfinance le coût d'accès à l'opportunité (par exemple, les frais de transport pour acheminer le produit à l'acheteur), et gère les risques. Les prix sur les marchés urbains peuvent être plus élevés, mais peuvent également entraîner des coûts d'accès plus élevés, par exemple pour le transport.
8. Les bons entrepreneurs agricoles (hommes ou femmes) comprennent les exigences, les avantages, les coûts et les risques des différents canaux de commercialisation, avant de choisir la meilleure option. Ils considèrent plus que les avantages immédiats ; ils pensent à la création de partenariats commerciaux qui peuvent être bénéfiques à moyen et long terme.
9. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) ne se contente pas de fonder sa décision de faire pousser une culture sur les bénéfices apparaissant dans les calculs de sorties d'argent et entrées d'argent, mais prend également en considération d'autres facteurs tels que :
 - La disponibilité d'un marché pour le produit
 - Les possibilités de préfinancement
 - La disponibilité et le coût du transport vers le marché
 - Le mode de paiement et les délais de paiement par l'acheteur
 - La disponibilité des intrants
 - L'adéquation de la terre et du climat à une culture spécifique pour éviter la monoculture

10. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) évite autant que possible les risques, par exemple en s'assurant qu'il achète ses semences et ses intrants des sources authentiques, et en utilisant des méthodes de conservation de l'eau pour réduire les effets des sécheresses.
11. Les informations sur le marché permettent aux entrepreneurs agricoles (hommes ou femmes) de prendre des décisions de commercialisation mieux informées sur le moment et les destinataires de leurs ventes. Elles renforcent leur pouvoir de négociation avec les acheteurs et contribuent à obtenir de meilleurs prix.

Module 7 : Gérer votre argent tout au long de l'année

La mauvaise gestion d'argent Comment sait-on qu'on gère mal l'argent ? Quelles sont les causes ? Qu'est-ce qu'il faut faire pour bien gérer l'argent durant toute l'année ?	Il faut planifier ! Parce que celui qui échoue à planifier, Planifie à échouer
---	---

Premier pas

Nous avons travaillé sur les sorties et les entrées d'argent de différentes cultures. Mais il y a aussi des dépenses du ménage. Voici les dépenses d'un ménage de 6 personnes : 1 enfant pas encore scolarisé, 3 enfants à l'école (primaire, collège, lycée).

Discutons si on peut prévoir toutes ces dépenses.

<i>Dépenses d'un ménage de 6 personnes</i>				
Besoin d'argent du ménage	Dépenses FCFA	Quand	Prévision possible	Dépenses par Année
Allumettes	500	Chaque mois	Oui	6 000
Sel	600	Chaque mois	Oui	7 200
Savon	3 000	Chaque mois	Oui	36 000
Pétrole	5 000	Chaque mois	Oui	60 000
Achat d'alimentation	60 000	Chaque mois	Oui	720 000
Recharge de téléphone mobile	10 000	Chaque mois	Oui	120 000
Sous-total	79 100	Chaque mois	Doit être calculé	949 200
Scolarisation	200 000	Janvier	Oui	200 000
Habillement	150 000	Décembre	Oui	150 000
Evénements heureux	200 000	Avril	Oui	200 000
Total des besoins d'argent du ménage pour l'année (FCFA)		1 499 200		

Deuxième pas

Mettons les chiffres du ménage et de la production dans un calendrier financier. Sur les pages suivantes vous trouverez les chiffres calculés dans le Module 5 pour les pratiques courantes et améliorées. Combien d'argent reste à la fin de chaque mois ? Combien d'argent reste à la fin de l'année ?

Attention : Tout produit de l'exploitation est vendu. La famille n'a donc pas encore eu à manger ! L'autoconsommation n'est pas encore prise en compte et valorisée.

Exercice 7.1 Calendrier financier : Situation pratiques courantes (en FCFA)

Sorties d'argent		Jan.	Fèv.	Mar	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Café Arabica	1,0 ha												
	Intrants et Services	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14 500	29 000	3 500
	Main-d'œuvre	0	25 000	25 000	0	0	0	0	25 000	0	47 500	32 500	20 000
Maïs	1,0 ha												
	Intrants et Services	12 000	81 250	0	6 000	0	0	0	4 500	11 000	20 000	0	0
	Main-d'œuvre	40 000	0	62 500	10 000	10 000	0	25 000	5 000	7 500	5 000	0	0
Plantain	1,0 ha												
	Intrants et Services	0	180 000	113 500	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Main-d'œuvre	0	52 500	132 500	0	5 000	0	37 500	37 500	2 500	0	0	0
Ménage		79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100
Scolarisation		200 000											
Evènements heureux					200 000								
Habillement													150 000
Total par mois		331 100	417 850	412 600	295 100	94 100	79 100	141 600	151 100	280 100	166 100	140 600	742 600
Entrées d'argent		Jan.	Fèv.	Mar	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Café arabica		0	1 500 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maïs		0	0	0	0	0	0	0	0	0	275 000	0	0
Plantain		0	1 400 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total par mois		0	2 900 000	0	0	0	0	0	0	0	275 000	0	0
Résultat		Jan.	Fèv.	Mar	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Solde mensuel													
Solde cumul													

Exercice 7.2 Calendrier financier - Situation améliorée (en FCFA)

Sorties d'argent		Jan.	Fèv.	Mar	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Café arabica	1,0 ha												
	Intrants et services	149 000	22 000	0	0	0	0	0	0	0	32 300	61 000	6 000
	Main-d'œuvre	0	32 500	25 000	25 000	32 500	0	0	7 500	0	105 000	75 000	35 000
Maïs	1,0 ha												
	Intrants et services	12 000	182 500	20 000	12 000	0	0	0	17 500	35 000	20 000	0	0
	Main-d'œuvre	40 000	0	62 500	22 500	17 500	0	50 000	15 000	12 500	12 500	0	0
Plantain	1,0 ha												
	Intrants et services	0	375 000	523 500	7 000	0	0	0	0	0	0	120 000	0
	Main-d'œuvre	0	52 500	237 500	0	10 000	0	90 000	90 000	5 000	0	0	15 000
Ménage		79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100
Scolarisation		200 000											
Evènements heureux					200 000								
Habillement													150 000
Total par mois		480 100	743 600	947 600	345 600	139 100	79 100	219 100	209 100	311 600	248 900	335 100	775 100

Entrées d'argent		Jan.	Fèv.	Mar	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Café arabica		0	3 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maïs		0	0	0	0	0	0	0	0	0	875 000	0	0
Plantain		0	0	4 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total par mois		0	3 000 000	4 000 000	0	0	0	0	0	0	875 000	0	0

Résultat		Jan.	Fèv.	Mar	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Solde mensuel													
Solde cumul													

Troisième pas : Comparaisons des résultats et discussions

Disponibilités financières en fin d'année des trois entreprises

Quelle situation est préférable ?			Avec pratiques courantes	Avec pratiques améliorées
	Prévision possible ?	Quand ?	Par an (CFA)	Par an (CFA)
Sortie d'argent pour le ménage	Oui	Chaque mois	949 200	949 200
Sorties d'argent pour scolarisation, habillement et évènements heureux	Oui	Différent mois	550 000	550 000
Sortie d'argent pour la production	Oui	Différent mois	1 248 450	2 578 800
Sorties totales d'argent			2 747 650	4 078 000
Entrée d'argent provenant de la production			3 175 000	7 875 000
Entrée d'argent d'autres sources	Oui, mais peut changer	Différent mois		
Entrées totales d'argent			3 175 000	7 875 000
Argent disponible pour l'épargne et d'autres dépenses			427 350	3 797 000
Entrées d'argent				
moins sorties totales d'argent				
Différence entre les deux situations (CFA)			3 369 650	

Attention

- ➡ Chaque jour de travail de membres de famille adulte augmente l'argent disponible d'environ 2.000 à 2.500 FCFA.
- ➡ Tout produit de l'exploitation est vendu ! La famille n'a donc pas encore eu à manger ! L'autoconsommation n'est pas prise en compte car non valorisée.

Discutez les différences et quelle situation est préférable.

Quels changements sont nécessaires ?

Commentaire

Aux termes de tout ce que nous avons appris à faire, nous pouvons conclure qu'un entrepreneur est un gestionnaire.

Gérer c'est l'art de diriger une entreprise, c'est à dire faire des choix et prendre des décisions.



Pour le chef d'entreprise, gérer c'est l'ensemble des actions relatives à la prise de décision, à leur mise en œuvre et à leur suivi dans son entreprise pour atteindre les objectifs qu'il s'est fixé.

Ainsi :

- Gérer, c'est Prévoir et Décider
- Gérer, c'est prendre le temps de réfléchir aux décisions à prendre tous les jours
- Gérer, c'est regarder devant : « on ne conduit pas en regardant seulement dans le rétroviseur »
- Gérer, c'est prévoir plusieurs hypothèses car « prévoir n'est pas prédire »
- Gérer, c'est s'informer, être « curieux »
- Gérer, c'est Suivre, Ajuster, Contrôler
- Gérer c'est mesurer, enregistrer, analyser

Leçons à tirer

1. Dans l'entreprise agricole, les sorties d'argent pour la production et le ménage sont nécessaires chaque mois, tandis que les entrées d'argent arrivent lors des mois de récolte et de vente des produits. Il est donc normal que les dépenses de certains mois de l'année soient plus élevées que les entrées d'argent. Ces mois sont appelés « déficitaires »
2. Pour cette raison, le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) fait un calendrier financier. L'époux planifie avec son épouse ou ses épouses les dépenses de production et de ménage.
3. Pour subvenir aux besoins d'argent des mois déficitaires, le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) prend les surplus d'argent des ventes des produits pour faire des épargnes.
4. Les techniques améliorées peuvent contribuer à maximaliser les revenus de l'entrepreneur agricole (homme ou femme).
5. Les besoins financiers pour les intrants peuvent être planifiés bien avant la prochaine campagne avec les calculs des sorties d'argent pour toutes les parcelles. Ces informations peuvent être utilisées pour faire des épargnes de manière ciblée ou pour solliciter des crédits de production.
6. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) dispose d'un compte bancaire pour mieux gérer ses finances et faciliter l'accès aux produits financiers disponibles (voir chapitre suivant).

Solution 7.1 Calendrier financier : Situation pratiques courantes (en FCFA)

Sorties d'argent		Jan.	Fèv.	Mar	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Café Arabica	1,0 ha												
	Intrants et Services	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14 500	29 000	3 500
	Main-d'œuvre	0	25 000	25 000	0	0	0	0	25 000	0	47 500	32 500	20 000
Maïs	1,0 ha												
	Intrants et Services	12 000	81 250	0	6 000	0	0	0	4 500	11 000	20 000	0	0
	Main-d'œuvre	40 000	0	62 500	10 000	10 000	0	25 000	5 000	7 500	5 000	0	0
Plantain	1,0 ha												
	Intrants et Services	0	180 000	113 500	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Main-d'œuvre	0	52 500	132 500	0	5 000	0	37 500	37 500	2 500	0	0	0
Ménage		79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100
Scolarisation		200 000											
Evènements heureux					200 000								
Habillement													150 000
Total par mois		331 100	417 850	412 600	295 100	94 100	79 100	141 600	151 100	280 100	166 100	140 600	742 600

Entrées d'argent		Jan.	Fèv.	Mar	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Café arabica		0	1 500 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maïs		0	0	0	0	0	0	0	0	0	275 000	0	0
Plantain		0	1 400 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total par mois		0	2 900 000	0	0	0	0	0	0	0	275 000	0	0

Résultat		Jan.	Fèv.	Mar	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Solde mensuel		-331 100	2 482 150	-412 600	-295 100	-94 100	-79 100	-141 600	-151 100	-280 100	108 900	-140 600	-742 600
Solde cumul		-331 100	2 151 050	1 738 450	1 443 350	1 349 250	1 270 150	1 128 550	977 450	697 350	806 250	665 650	-76 950

Solution 7.2 Calendrier financier : Situation pratiques améliorées (en FCFA)

Sorties d'argent		Jan.	Fèv.	Mar	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Café arabica	1,0 ha												
	Intrants et services	149 000	22 000	0	0	0	0	0	0	0	32 300	61 000	6 000
	Main-d'œuvre	0	32 500	25 000	25 000	32 500	0	0	7 500	0	105 000	75 000	35 000
Maïs	1,0 ha												
	Intrants et services	12 000	182 500	20 000	12 000	0	0	0	17 500	35 000	20 000	0	0
	Main-d'œuvre	40 000	0	62 500	22 500	17 500	0	50 000	15 000	12 500	12 500	0	0
Plantain	1,0 ha												
	Intrants et services	0	375 000	523 500	7 000	0	0	0	0	0	0	120 000	0
	Main-d'œuvre	0	52 500	237 500	0	10 000	0	90 000	90 000	5 000	0	0	15 000
Ménage		79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100
Scolarisation		200 000											
Evènements heureux					200 000								
Habillement													150 000
Total par mois		480 100	743 600	947 600	345 600	139 100	79 100	219 100	209 100	311 600	248 900	335 100	775 100

Entrées d'argent		Jan.	Fèv.	Mar	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Café arabica		0	3 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maïs		0	0	0	0	0	0	0	0	0	875 000	0	0
Plantain		0	0	4 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total par mois		0	3 000 000	4 000 000	0	0	0	0	0	0	875 000	0	0

Résultat		Jan.	Fèv.	Mar	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Solde mensuel		-480 100	2 256 400	3 052 400	-345 600	-139 100	-79 100	-219 100	-209 100	-311 600	629 100	-335 100	-775 100
Solde cumul		-480 100	1 776 300	4 828 700	4 483 100	4 344 000	4 264 900	4 055 800	3 846 700	3 535 100	4 164 200	3 829 100	3 054 000

Module 8 : Comment obtenir de bons services financiers

Epargnes

Pourquoi est-il important de faire des épargnes ?

- Avec des épargnes vous pouvez investir dans votre entreprise. Par exemple acheter des semences améliorées pour avoir des meilleurs rendements.
- Si vous épargnez à terme sur un compte, votre argent est en sécurité.
- Avec les intérêts d'épargne que vous recevez, vous protégez votre argent contre l'inflation (C'est quand les coûts de la vie augmentent).
- Des épargnes sur un compte sont fréquemment nécessaires pour obtenir un crédit.
- Des épargnes permettent de s'assurer contre les aléas climatiques, les catastrophes et aident également à gérer les imprévus / dépenses.

Comment pouvez-vous faire des épargnes et quels sont les avantages et désavantages ?

	Cacher l'argent à la maison	Mettre l'argent dans une banque rurale
Avantages 	– L'argent est à la portée immédiate.	– L'argent est en sécurité. – L'épargne peut vous donner des intérêts. – Le dépôt d'épargne vous facilite l'obtention de crédit. – On ne fait pas des dépenses imprudentes, parce qu'on doit d'abord aller à la banque.
Inconvénients 	– L'argent peut être volé. – L'argent peut être détruit (par exemple par un incendie). – L'argent ne produit pas d'intérêts. – On peut faire des dépenses imprudentes.	– L'argent n'est pas à la portée immédiate. – La banque charge des frais de gestion.

La microfinance communautaire

Elle assure le même rôle que la tontine, c'est-à-dire pallier à la difficulté d'accès aux crédits, surtout à taux d'intérêt faible ou nulle, avec par exemple quelques spécificités dont :

- Ouverture d'un compte dans une microfinance ou dans une banque pour sécuriser les cotisations ;
- Former un comité pour la gestion du groupe et des crédits ;
- Cotisation par semaine (hebdomadaire), pour avoir assez d'argent avant de commencer par faire des prêts ;
- Montant à cotiser unique pour chaque membre ;
- Prêts accordés à ceux qui le souhaitent, mais avec un nombre déterminé à satisfaire par mois ;
- Octroi des crédits après 4 semaines de cotisations ;
- Taux d'intérêt fixé pour les emprunts faible ;
- Intérêts sur prêts rémunérateur, des fonds cotisés par chaque membre à la fin de l'année ;
- Effectif de 20 à 25 membres souvent recommandé.

Dépôts à la banque ou à la microfinance



Les banques commerciales, banques rurales, institutions de microfinance et banques de développement collectent de l'argent des gens qui ont un surplus d'argent, ou qui font de l'épargne de leurs revenus.

Le client de la banque met alors l'argent dans un compte. Si vous voulez mettre votre argent dans un compte, vous pouvez choisir parmi les comptes suivants :

☞ **Compte courant**

Le compte courant offre plus de service, mais en même temps, il ne donne pas d'intérêt sur les dépôts. Cependant, la banque vous charge des frais bancaires pour le service qu'elle vous a donné.

Pour retirer l'argent vous utilisez un chèque ou votre carte bancaire. Vous pouvez aussi payer des factures directement par chèque ou virement.

☞ **Compte d'épargne**

Vous allez ouvrir un compte d'épargne pour mettre votre argent en sécurité, ou afin d'obtenir un crédit. Pour retirer l'argent vous utilisez votre carte bancaire à n'importe quelle heure ou vous allez personnellement à la banque.

La banque vous paye un intérêt sur le dépôt. Comme propriétaire d'un compte d'épargne auprès d'une microfinance, vous recevez un livret d'épargne de la banque, dans lequel l'argent pris ou payé sur le compte est enregistré.

Vous pouvez avoir aussi une carte magnétique pour le retrait dans les banques et certaines Institutions de Microfinance. Certaines Institutions de Microfinance ne rémunèrent pas le compte d'épargne à vue.

☞ **Compte d'épargne à terme**

Il vous aide à mettre votre argent en sécurité et de gagner plus d'intérêt. Vous pouvez retirer votre argent seulement après la période que vous avez retenu avec la banque, par exemple

après 6 mois. L'intérêt est payé selon le montant dans le compte et dépend de la durée que cet argent restera sur le compte.

Cependant, si vous retirez l'argent avant l'écoulement de la durée planifié avec la banque, la banque vous fera payer des frais pour le retrait. Ce type de compte peut être utilisé par exemple par un entrepreneur agricole qui planifie de replanter sa plantation de pili-pili.

Conseils pratiques

Il n'est pas nécessaire d'être riche pour épargner. Tout le monde peut le faire. Le minimum que l'on conseille est de 10% de vos revenus. Si vous ne pouvez pas atteindre les 10%, commencez avec moins, mais épargnez !

Pour y arriver, il faut dépenser moins que ce que vous gagnez, et il faut épargner quelque chose chaque jour, chaque semaine, chaque mois ou chaque campagne.

- **Epargnez régulièrement**
- Epargnez au moins 6 mois de vos dépenses mensuels en fonds de secours.
- **Enfin, sachez que l'Epargne exige la discipline et la discipline s'apprend par la pratique**

Opérations de versement et retrait d'argent

Verser de l'argent dans votre compte d'épargne	Retirer de l'argent de votre compte d'épargne
Allez à la banque ou à l'agence de la microfinance.	Réfléchissez : Pourquoi et combien d'argent vous avez besoins ?
A la banque, remplissez le formulaire de dépôt et déposez votre argent. La banque vous donne un reçu.	A la banque, présentez-vous avec votre pièce d'identité, le numéro de votre compte, et communiquez votre besoin. La banque vous donne un reçu sur le montant retiré.
A l'agence de microfinance, présentez-vous au guichet avec votre livret d'épargne et déposez votre argent. Votre dépôt est enregistré dans votre livret d'épargne et un reçu vous est délivré.	A l'agence de microfinance, présentez-vous au guichet avec votre livret d'épargne et communiquez votre besoin. Le montant retiré est enregistré dans votre livre d'épargne et un reçu vous est délivré.
Signez tous les documents et exigez toutes les signatures requises !	Signez tous les documents et exigez toutes les signatures requises !
Prévoir les frais de dépôt.	
Ne perdez pas votre livret d'épargne ! Mettez-le à l'abri des souris, des termites, de la pluie et des enfants !	

Crédit

Qu'est-ce qu'un crédit (Prêter) ?

C'est de l'argent que vous empruntez auprès d'une personne, d'une banque ou d'une microfinance avec l'obligation de rembourser cet argent. Ceci est donc un service que vous obtenez et sur lequel vous payez un frais : c'est ce qu'on appelle « taux d'intérêt ».

Avant de solliciter un crédit, vous faites un calcul pour vous assurer que l'activité est assez rentable pour couvrir tous les coûts y inclus l'intérêt, et donner encore un profit. Il faut aussi prendre en compte les risques : Le crédit à la banque doit être remboursé quel que soit le rendement effectif de votre parcelle (risque de production) et le prix du marché (risque du marché). **Le crédit est seulement utilisé pour l'activité qui était prévue !**

La banque ou microfinance vous donne une lettre indiquant qu'elle a accepté de vous prêter l'argent que vous avez demandé. Elle indique également quand vous avez à rembourser le montant total de l'argent. Ainsi, vous, l'emprunteur, savez quels seront les paiements du prêt, le montant des intérêts à payer, et quand il faut rembourser. Ceci rend la planification très simple pour tous.

Qu'est-ce qu'un intérêt ?

L'intérêt est l'argent que vous gagnez sur votre investissement auprès de la banque ou de la compagnie d'assurance.

Les intérêts sur l'argent emprunté peuvent être facturés toutes les semaines ou toutes les deux semaines, ou tous les mois ou tous les ans.

Raisons pour lesquelles les gens empruntent

- Investir
- Pour répondre à une urgence
- Consommer

Durée des prêts

- Un prêt est de l'argent que vous empruntez (crédit) d'une personne ou d'une banque.
- L'argent peut être emprunté pour une **durée courte (1 mois à 12 mois)**.
- L'argent peut être emprunté pour une **durée moyenne (1 à 2 ans)**.
- L'argent peut également être emprunté pour une **longue durée de 3 ans ou plus**.
- Le remboursement peut être périodique (en tranches) ou unique à la fin de la durée.
- Les intérêts peuvent être facturés chaque semaine ou toutes les deux semaines, chaque mois ou chaque année sur l'argent emprunté.

Pour l'agriculture, il est conseillé que les intérêts soient facturés avec le remboursement à la fin de la durée.

Il existe deux types de prêts courants

Prêt commercial

Ce type de prêt est accordé aux hommes et aux femmes d'affaires tels que les agriculteurs pour améliorer leur entreprise (agriculture) ou pour augmenter la taille de l'entreprise (par exemple, extension de l'exploitation de 1 à 2 hectares). Les prêts aux entreprises sont accordés à des particuliers ou à des groupes.

Exemples de prêts aux entreprises :

Prêt agricole

Il peut s'agir, par exemple, d'un prêt à court terme destiné à l'achat de matériel de plantation, de semences, d'engrais ou d'un prêt à moyen ou long terme destiné à l'achat d'outils agricoles.

Prêt d'expansion

Ce type de prêt aide les agriculteurs à accroître leur activité agricole en augmentant la superficie cultivée. Les microfinances offrent d'autres types de prêts pour l'achat d'une ferme commerciale, d'un tracteur ou d'autres équipements ou outils agricoles.

Autres prêts à l'investissement :

Un entrepreneur agricole pourrait avoir besoin d'un prêt pour investir dans des entreprises non agricoles connexes, comme l'expansion de son entreprise agricole pour inclure une épicerie.

Prêt personnel

Ce type de prêt n'est pas à des fins commerciales. Il est plutôt utilisé pour acheter des choses nécessaires à la maison (par exemple, un système solaire) ou pour payer les frais de scolarité.

Quelles sont les responsabilités de l'emprunteur ?

- Qu'avez-vous ressenti lorsque vous avez prêté quelque chose à quelqu'un qui ne vous l'a pas rendu ? Qu'est-ce que cela vous a fait ?
- Qu'avez-vous ressenti lorsque vous n'avez pas rendu quelque chose que vous avez emprunté ? Que s'est-il passé lorsque vous n'avez pas rendu ce que vous avez emprunté ?
- Quand quelqu'un emprunte quelque chose, quelles sont ses responsabilités en tant qu'emprunteur ?
- Que peut-il arriver si l'emprunteur ne s'acquitte pas de ses responsabilités en tant qu'emprunteur ?

Quelle est la différence entre utiliser votre propre argent et utiliser de l'argent emprunté ?	
Utiliser de l'argent propre	Utiliser de l'argent emprunté
• Moins d'obligations et de responsabilités. • Pas d'intérêts à payer	• Un prêt s'accompagne d'obligations pour l'emprunteur, telles que le remboursement avec intérêts et, dans certains cas, l'appartenance à un groupe. • L'emprunt donne à l'emprunteur un meilleur accès à davantage de capital financier. • Un prêt coûte de l'argent.

Institution microfinance	Les sources de crédits les plus utilisées	Coopératives d'épargne et de crédit
		
Banques	Prêteur informel	Crédits auprès des amis ou des membres de la famille
		

Ce que vous devez savoir avant d'emprunter

- Pourquoi avez-vous l'intention de solliciter un prêt ? quel est le but ? Avez-vous un plan d'investissement ?
- La ou les sources de revenus et/ou d'épargne dont vous avez besoin pour rembourser la banque (rembourser le prêt) ?
- Quand obtiendrez-vous le prêt ?
- Le montant de votre remboursement, y compris le montant principal (montant initial du prêt), les intérêts et les frais.

- Dans le secteur informel, les intérêts sont généralement plus élevés que dans le secteur formel, et sont facturés mensuellement en pourcentage du montant principal du prêt.
- Les banques utilisent généralement un taux d'intérêt annuel. Assurez-vous de bien comprendre quel est le taux d'intérêt, non seulement en pourcentage du prêt principal, mais aussi en termes monétaires.
- Les frais de traitement du prêt qui sont facturés en pourcentage du prêt principal.
- Des garanties sont obligatoires pour l'obtention du prêt (assurance-vie, titre de propriété, etc.).

➞ De l'investissement effectué avec l'argent du prêt, vous pourrez à la fois rembourser le prêt et réaliser un profit.

Comprendre le calendrier de remboursement et le délai de grâce avant l'échéance du premier remboursement. **Lorsque vous faites une demande de prêt, la banque ou l'institution de microfinance (IMF), vous demandera plusieurs choses avant d'envisager de vous accorder un prêt.**

Voici des exemples d'exigences possibles :

- Une carte d'identité en cours de validité ;
- Une preuve de résidence (par exemple, une facture de services publics)
- Une forme de garantie ou d'épargne obligatoire.

Les frais de service et les intérêts que vous devrez payer dépendent de la personne auprès de qui vous empruntez.

Comment une banque accorde un prêt

Après avoir demandé le prêt, une banque vous remettra une lettre vous indiquant qu'elle a accepté de vous donner l'argent que vous avez demandé. La lettre indique également quand vous devez rembourser le montant total d'argent.

L'entrepreneur agricole en tant qu'emprunteur, et la banque en tant que prêteur savent quels seront les paiements sur le prêt, y compris les frais de service, les intérêts et le remboursement du montant principal, et quand tous les paiements doivent être effectués. Cela simplifie la planification pour les deux parties.



Exemple :

ANTANGANA est un agriculteur camerounais qui décide de conduire son exploitation de café arabica avec les bonnes pratiques, tout en respectant l'itinéraire technique. Pour cela il doit déboursier la somme 53 000FCFA pour financer la campagne agricole.

Il dispose de 500 000 FCFA dans son **compte d'épargne** qui représente l'argent pour les besoins du ménage.

Il décide de demander un crédit de 53 000 FCFA à sa banque qui représente l'argent pour les intrants et services des mois de février et mars, vu qu'au mois de Mars, il vendra son café arabica. ANTANGANA n'emprunte pas de l'argent à la banque pour la main d'œuvre mais uniquement pour les intrants et service.

La banque connaît bien ANTANGANA parce qu'il a un compte d'épargne.

Pour obtenir le crédit, la banque demande à ANTANGANA de bloquer dans son compte d'épargne la somme de 10 600 FCFA (Soit 20% du montant emprunté) comme caution financière.

Ceci est une garantie pour la banque qui accepte de donner à ANTANGANA les 53 000 FCFA. Mais il devra rembourser entièrement au mois de mars la somme de 62 540 FCFA représentant la somme empruntée (53 000 FCFA) plus 9 540 FCFA d'intérêt, soit 18% du montant emprunté.

Le taux d'intérêt annuel appliqué par la banque est de 18%.

Regardons maintenant ensemble la situation financière de **ANTANGANA** : **Que pouvons-nous conclure ? Doit-il faire cet emprunt ou pas ? Pourquoi ?**

Résumé du calendrier financier – pratiques améliorées sans emprunt												
Mois	Jan	Fèv	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Aout	Sep	Oct	Nov	Déc
Sorties d'argent	85 000	132 000	152 000	693 500	284 400	189 000	236 500	95 000	260 000	83 000	65 000	465 000
Entrée d'argent	0	0	750 000	1 250 000	0	0	0	800 000	0	600 000	0	0
Solde mensuel	- 85 000	- 132 000	488 000	636 500	- 284 400	- 189 000	- 236 500	705 000	- 260 000	517 000	- 65 000	- 465 000
Solde cumulé	- 85 000	- 217 000	271 000	907 500	623 100	434 100	197 600	902 600	642 600	1 159 600	1 094 600	629 600

Résumé du calendrier financier – pratiques améliorées avec emprunt												
Mois	Jan	Fèv	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Aout	Sep	Oct	Nov	Déc
Sorties d'argent	85 000	132 000	152 000	693 500	284 400	189 000	236 500	95 000	260 000	83 000	65 000	465 000
Remboursement emprunt			62 540									
Total sorties d'argent	85 000	132 000	214 540	693 500	284 400	189 000	236 500	95 000	260 000	83 000	65 000	465 000
Entrées d'argent	0	0	750 000	1 250 000	0	0	0	800 000	0	600 000	0	0
Emprunt		53 000										
Total entrées d'argent	0	53 000	750 000	1 250 000	0	0	0	800 000	0	600 000	0	0
Solde mensuel	- 85 000	- 79 000	425 460	636 500	- 284 400	- 189 000	- 236 500	705 000	- 260 000	517 000	- 65 000	- 465 000
Solde cumulé	- 85 000	- 164 000	261 460	897 960	613 560	424 560	188 060	893 060	633 060	1 150 060	1 085 060	620 060

Résumé du calendrier financier – pratique amélioré avec emprunt et épargne												
Mois	Jan	Fèv	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Aout	Sep	Oct	Nov	Déc
Sorties d'argent	85 000	132 000	152 000	693 500	284 400	189 000	236 500	95 000	260 000	83 000	65 000	465 000
Remboursement emprunt			62 540				0	0				
Total sorties d'argent	85 000	132 000	214 540	693 500	284 400	189 000	236 500	95 000	260 000	83 000	65 000	465 000
Entrées d'argent	0	0	750 000	1 250 000	0	0	0	800 000	0	600 000	0	0
Emprunt		53 000										
Total entrées d'argent	500 000	53 000	750 000	1 250 000	0	0	0	800 000	0	600 000	0	0
Solde mensuel	415 000	- 79 000	425 460	636 500	- 284 400	- 189 000	- 236 500	705 000	- 260 000	517 000	- 65 000	- 465 000
Solde cumulé	415 000	336 000	761 460	1 397 960	1 113 560	924 560	688 060	1 393 060	1 133 060	1 650 060	1 585 060	1 120 060

Leçons à tirer

1. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme), planifie ses dépenses et entrées, le long de l'année pour éviter des manques d'argent et des crédits imprévus qui coûtent chers.
2. Pour subvenir aux besoins d'argent des mois déficitaires, le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) prend des surplus d'argent des ventes de produits, pour faire des épargnes. Il faut la discipline pour le faire.
3. Faire des épargnes avec une banque rurale ou une institution de microfinance qui est proche du village, a l'avantage que l'argent est en sécurité. Un autre avantage est qu'on est obligé de planifier les dépenses avant de retirer de l'argent.
4. Des épargnes à une banque rurale ou une institution de microfinance, sont fréquemment des conditions pour obtenir un prêt.
5. Il y a différents types d'épargne qui offrent différents avantages. Les banques rurales ou institutions de microfinance offrent des informations et conseils pour informer leurs clients.
6. Il y a différents types de prêt. Il faut choisir celui qui offre un taux d'intérêt et une période de remboursement convenables.
7. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme), s'informe sur les possibilités et conditions d'épargne et de prêt avant de prendre la décision.
8. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme), prend un prêt seulement quand il est sûr de pouvoir le rembourser à temps. Pour cette raison, il planifie son investissement et les dépenses nécessaires. La marge brute et le calendrier financier sont les outils appropriés pour le faire.
9. Une fois le prêt reçu, le bon entrepreneur agricole (homme ou femme), maintient l'objectif de l'investissement. Autrement, l'entrepreneur agricole (homme ou femme) risque d'avoir des problèmes de remboursement.
10. Le bon entrepreneur agricole rembourse à la bonne date ses prêts pour être crédible, et pour éviter les problèmes de recouvrement forcé.

Moyens par lesquels l'argent peut être emprunté

☞ Les prêts orientés vers l'entreprise

Ils sont accordés aux entrepreneurs agricoles (hommes et femmes), pour mieux faire leurs affaires (par exemple achat d'intrants), ou pour augmenter la taille de leur entreprise (augmentation de superficie, replantation ou autres investissements).

☞ Les prêts pour les individus

Ils sont pour des investissements du ménage et normalement sont donnés à condition d'avoir un compte courant alimenté par un salaire régulier.

La banque a besoin d'une **garantie** que vous allez rembourser le crédit. Ça peut être un montant sur un compte, une police d'assurance signée au moment de la constitution du dossier de prêt ou un bâtiment ou terrain (« hypothèque »).

☞ Les prêts solidaires

On emprunte l'argent en tant que membre d'un groupe (une coopérative ou une association enregistrée d'agriculteurs). Les autres membres garantissent le remboursement pour chaque membre du groupe.

Si vous remboursez le prêt et l'intérêt à temps, les autres membres du groupe se feront un plaisir de vous retenir au sein du groupe.

S'il ne rembourse pas à temps, la banque peut exiger que d'autres membres du groupe paient en son nom, ou pourrait compliquer l'emprunt d'argent pour les autres membres du groupe.

Financement de l'agriculture intelligente face aux changements climatiques

Dans le Module 1, vous avez appris que le changement climatique et le réchauffement de la terre entraînent un certain nombre d'effets différents, tels qu'un nombre croissant d'événements météorologiques extrêmes : des périodes de sécheresse prolongées, des fortes pluies, des changements dans les périodes de floraison des plantes.

Ces effets s'accompagnent souvent de conséquences négatives et de coûts supplémentaires, y compris pour les entreprises agricoles. Par exemple, s'il y a moins de précipitations, en tant qu'Agripreneur, vous devez investir davantage dans l'irrigation pour faire face à des rendements plus faibles ou même à des cultures détruites.

Il est nécessaire d'agir pour lutter davantage contre les changements climatiques et pour nous adapter aux impacts que nous pouvons déjà ressentir et voir aujourd'hui. Dans de nombreux pays, le nombre d'opportunités de financement climatique augmente. Le financement climatique peut être fourni par des institutions financières, des organisations de producteurs et des négociants ou des acheteurs. Ils peuvent eux-mêmes recevoir des incitations de la part d'investisseurs liés au climat, pour étendre le financement climatique par le biais des prêts concessionnels, des subventions, des fonds, des dons ou des paiements (initiaux).

Le financement climatique peut être un modèle d'affaires pour les agripreneurs (femmes et hommes) à l'avenir, pour rendre leur entreprise plus résiliente au changement climatique, et contribuer à la lutte contre le changement climatique !

Assurez-vous de rechercher des informations et envisagez de vous associer à d'autres agripreneurs, afin de vous organiser professionnellement en groupe, pour faciliter l'accès au financement climatique.

Quelles activités spécifiques d'adaptation au changement climatique peuvent être financées ?

Les mesures d'adaptation à court terme suivantes peuvent bénéficier d'un financement :	Les mesures d'adaptation à long terme suivantes peuvent bénéficier d'un financement :
– Abonnement aux services de prévisions météorologiques, et d'information climatique. – Changements dans les pratiques de travail du sol (Travail de conservation du sol...) – Utilisation des variétés appropriées pour les cultures annuelles (Variétés résistante à la sécheresse...) – Utilisation optimisée d'engrais (Fumier, engrais enrobé...). – Diversification du portefeuille (cultures/élevage) – Gestion du bétail (Pâturage en rotation)	– Amélioration de la combinaison de cultures et de la récolte (Culture commerciale continue avec culture de couverture, culture intercalaire, incorporation d'inoculant fongique ou microbien, ou d'autres probiotiques du sol...) – Systèmes d'irrigation et pratiques de gestion de l'eau – Agroforesterie /gestion de l'ombrage (Plantation d'arbres...) – Utilisation des outils de travail adaptés (Plantation, cultures, variétés/races résilientes au climat...) – Activités de construction (Citernes, terrasses, réservoirs d'eau...) – Amélioration de la gestion de l'utilisation des terres.

Module 9 : Obtenir plus de revenus avec le café arabica de qualité

Qu'est-ce qu'un café arabica de bonne qualité ?

Un café vert de bonne qualité est un lot de grains de café sain, bien séché, bien vanné, bien trié et sans brisures. Cependant le taux d'humidité accepté doit être inférieur à 13% et il doit contenir au maximum 10% de café hors norme, 5% de déchets et 1% de matière étrangères. Il est sans odeur, n'a subi aucune altération (moisissure, pourriture etc.).

- Café hors norme : grains noirs, brisures, grains indésirables (café ayant des défauts de brisures, grains mal formés, blancs, moisissés, ridés, etc.)
- Déchets : parches, café non décortiqué, coques ou peau de café, etc.
- Matières étrangères : caillou, fil de sac, plastique, etc.

Description des types de défauts des cerises de café

Quels sont les types de défauts du café arabica ?	Quelles sont les causes ?	Comment éviter ces défauts ?
Grains noirs	- Récolte de cerises vertes - Mauvais tri - Entassement des cerises fraîches plus d'un jour avant le séchage (Cerises Fermentées) - Récolte de cerises immatures	- Récolter les cerises mûres uniquement - Effectuer un bon triage - Sécher les cerises immédiatement après récolte
Grains vitreux ou de teinte terreuse	- Couche de cerises trop épaisse lors du séchage - Brassage insuffisant au cours du séchage - Entassement des cerises fraîches plus d'un jour avant le séchage	- Disposer les cerises en couche mince lors du séchage (3 à 4 cm de profondeur équivalant à la longueur de l'index) - Brasser suffisamment la masse lors du séchage
Grains moisissés	- Cerises mal séchées - Grains exposés à l'humidité	- Bien sécher les cerises - Stocker les grains dans des sacs jutes dans un endroit bien sec, non humide
Grains puants	- Cerises fermentées à cause d'un mauvais séchage et d'une exposition à l'humidité - Récolte de cerises pourries et percées - Brassage insuffisant des cerises lors du séchage	- Bien sécher les cerises - Brasser suffisamment les cerises lors du séchage - Stocker les grains dans des sacs jutes dans un endroit bien sec, non humide - Ne pas récolter des cerises pourries et percées

Brisures	- Excès de séchage - Mauvais réglage des meules (tambours) de la décortiqueuse	- Brasser soigneusement et fréquemment les cerises au cours du séchage - Eviter l'exposition prolongée des cerises au soleil - Bien régler les meules (tambours) de la décortiqueuse
Grains troués ou scolytés	- Piqûres et infestation des cerises mûres par des insectes - (Coléoptères, scolytes des grains)	- Cueillir les cerises mûres toutes les deux semaines - Enlever les cerises noires sur les caféiers (récolte sanitaire) - Traiter les caféiers attaqués par les insectes (le cas échéant) - Faire le tri des grains
Présence de débris et de corps étrangers dans le stock de grains de café	- Mauvais tri de café - Séchage sur une aire non ou mal cimentée	- Protéger les cerises contre le vent lors du séchage - Sécher sur claie surélevé propre - Trier le café
Débris de coque ou de peau, et de parches	- Mauvais réglage de la décortiqueuse - Mauvais tri	- Bien régler le système de ventilation de la décortiqueuse - Choisir une décortiqueuse bien calibrée - Bien faire le tri

Pourquoi tout cela ?	Qui peut changer cela ?
Le producteur de café n'applique pas les bonnes pratiques !	Le producteur !

Comment éviter ces défauts ?

Les images suivantes montrent les bonnes pratiques à adopter.

Pratiques recommandées pour préparer un café vert de bonne qualité



Préparer la récolte

Faire fréquemment la récolte sanitaire (enlever les cerises pourries) et l'entretien (enlever les branches mortes)
Nettoyer la plantation pour permettre une bonne circulation des récolteurs

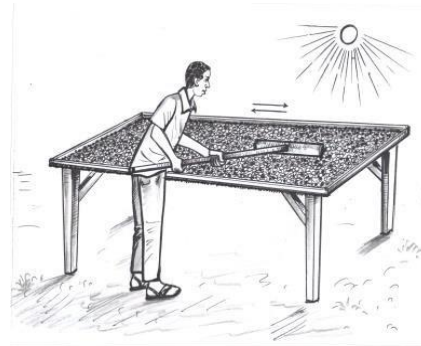
Préparer le matériel nécessaire :

- Bâches de récolte
- Paniers
- Sacs
- Nattes de claies surélevées ou nettoyer l'aire de séchage cimenté



Récolter

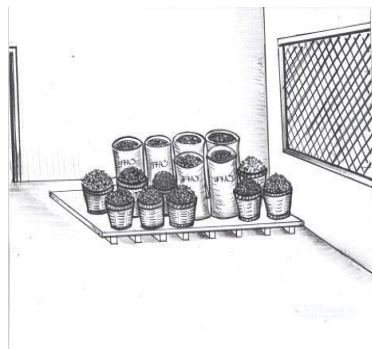
La récolte se fait en 4 à 5 passages à 2 semaines d'intervalle.
Etaler une bâche sous caféier et cueillir les cerises rouges ou orangées. Eviter de racler et de casser les branchettes au moment de la récolte.
Récolter les cerises bien mures, c'est à dire rouge vif. Ne pas ramasser les cerises trop mures, les cerises séchées sur l'arbre ou tombées à terre depuis longtemps.
Laisser les cerises immatures ; une récolte correcte ne doit pas contenir plus de 15 % de cerises vertes



Sécher

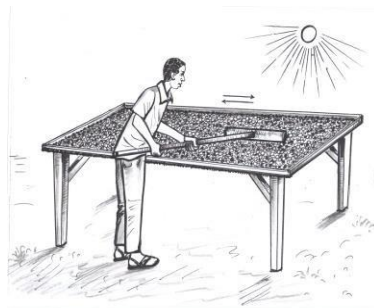
Le séchage au soleil dure 21 à 30 jours et doit se faire immédiatement après la cueillette.
Etendre les cerises de café à sécher en couche mince de 3 à 4 centimètres d'épaisseur, sur des claies surélevées.
Pour assurer la bonne aération, et éviter la présence des grains noirs et puants ; le café doit être remué régulièrement, 2 fois par jour à l'aide de râteaux en bois).

Pratiques recommandées pour préparer des cerises de café de bonne qualité



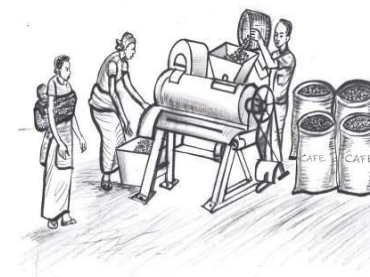
Stocker les cerises sèches

Mettre ensuite les cerises sèches de café dans des paniers ou des sacs de jute propre disposés sur des palettes dans un local propre et aéré pour éviter la reprise d'humidité et d'odeur.



Préparer les cerises pour le décortiquage

Pour faciliter le décortiquage, séchez de nouveau le café si nécessaire 1 ou 2 jours avant le décortiquage.



Décortiquage

Régler les meules de la décortiqueuse avant de démarrer le décortiquage pour ne pas écraser les grains de café. Ou choisir un machiniste dont la décortiqueuse ne brise pas les grains de café. Ceci permet d'avoir des grains de café entiers et donc un café de qualité.

Si un seul passage des grains à la décortiqueuse ne permet pas d'avoir un café propre, passer si nécessaire à 2 tours.



Trier

Après le décortiquage, éliminer :

- Les grains noirs,
- Les grains troués ou scolytés
- Les brisures de café
- Les cerises non décortiquées
- Les pierres
- Et les matières étrangères



Ensacher et peser

Pour protéger le café de plusieurs sources de contaminations et faciliter son transport il faut le mettre dans des sacs de jute propres de 80 kg. Il faut ensuite peser les sacs remplis et noter leurs poids avant le stockage.



Stocker

Stocker le café vert ensaché dans des sacs de jutes de 80 kg sur des palettes dans un magasin propre et bien aéré à l'abri de l'humidité.

Bénéfices de faire les bonnes pratiques poste récoltes

	Unité	<u>Mauvaises techniques de post-récolte et de stockage</u>			<u>Bonnes techniques de post-récolte et de stockage</u>		
Café Arabica	Kg			1 200			1 200
1. Sortie d'argent	FCFA			42 500			70 000
		Quantité	Appointements	Total	Quantité	Appointements	Total
Traitement Poste-cueillette	HJ	17	2 500	42 500	28	2500	70000
Irrigation d'appoint	HJ	0	2 500	0	0	2500	0
Résultats		Café Arabica avec impuretés, sans emballage, sablonneux, mauvais gout, non-brillant			Café Arabica, sains et sans impuretés, sans sable et couleur vert foncé, bon gout, brillant		
Café endommagé par les insectes ou par l'attaque des champignons		Oui	Quantité restante du produit (%)	80	Non	Quantité restante du produit (%)	95
Café de panification restant à vendre	Kg			960			1 140
Prix de vente discuté	FCFA/kg			1500,0			1 500,0
Prix reçu	FCFA/kg			1 200,0			1 500,0
2. Entrée d'argent = Quantité vente x Prix reçu	FCFA			1 152 000			1 710 000
3. Profit = Entrée d'argent MOINS Sortie	FCFA			1 109 500			1 640 000
Bénéfice d'un bon travail de post-récolte et de stockage	FCFA						530 500

Leçon à tirer

1. La qualité du café marchand détermine le revenu des producteurs, des exportateurs et des torréfacteurs.
2. L'analyse des défauts de qualité du café a montré que le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) peut les éviter.
3. La bonne conduite des activités de récolte et de post récolte permet d'obtenir du café de très bonne qualité physique et organoleptique (goût meilleur) rémunérateur sur le marché
4. Pour cette raison les entreprises agricoles, de commerce, de transformation de la filière de café ont un intérêt commun que le café soit de bonne qualité.
5. Le café de qualité contribue à augmenter le revenu des entrepreneurs agricoles.

Module 10 : Bénéfices de l'adhésion à une organisation professionnelle agricole

- Quels sont les bénéfices d'être membre d'une organisation de producteurs agricoles
- Être dans une organisation ça sert à quoi ?
- Quels sont les problèmes / risques d'une organisation que vous connaissez ?
- Comment faire pour éviter ces problèmes ?
- Quelle est votre conclusion ?

Comment peut-on savoir si une organisation de producteurs fonctionne bien ?

- Les membres paient les cotisations annuelles sans pression
- Les membres acceptent les retenues (prélèvements) sans rechigner sur leurs ventes
- ☞ **Ceci montre que l'organisation de producteurs a la confiance des membres et qu'elle rend des services qui sont appréciés.**
- ☞ **Notons qu'une organisation de producteurs ne peut pas rendre des services sans les cotisations de ses membres.**
- Existence et application du Règlement intérieur.
- Existence et application de règles sur le contrôle et de la comptabilité
- Production des rapports
- Les activités de l'organisation évoluent bien. Par exemple : les tonnages de vente augmentent, les volumes d'achats groupés d'intrants augmentent
- ☞ **Ceci montre que l'organisation de producteurs fonctionne bien.**

Voyons à travers des calculs quels bénéfices peut-on tirer de l'adhésion à une organisation de producteurs agricoles qui est bien gérée.

Exercice 10.1: La vente groupée de produits peut donner des meilleurs prix de vente

Exemple : Pour la vente groupée de tous les produits, l'organisation des producteurs a négocié des prix qui sont 10% plus élevés.

Pour découvrir combien de bénéfice les entrepreneurs (homme ou femme) membres de cette organisation feraient dans ce cas, nous faisons le calcul suivant pour la vente groupée de produits obtenus avec les techniques améliorées :

							
Ventes groupées		Café Arabica amélioré		Maïs amélioré		Plantain amélioré	
	Unité	Vente individuel	Vente groupé	Vente individuel	Vente groupé	Vente individuel	Vente groupé
Entrée d'argent	FCFA	3 000 000	3 300 000	875 000	962 500	4 000 000	4 400 000
Production	Kg	1 200	1 200	3 500	3 500	20 000	20 000
Prix (Augmentation du prix)	FCFA/Kg	2 500	2 750	250	275	200	220
Bénéfice de la vente groupée	FCFA	0	300 000	0	87 500	0	400 000

Bénéfice total de la vente groupée	FCFA	787 500					
---	------	----------------	--	--	--	--	--

Exercice 10.2 : L'achat groupé d'intrants et de services

Dans cet exemple, l'organisation des producteurs a négocié avec des prestataires et fournisseurs des coûts qui sont seulement 10% plus bas pour tous les intrants et tous les services.

Pour découvrir combien de bénéfice les entrepreneurs (homme ou femme) membres de cette organisation feraient dans ce cas, nous faisons le calcul suivant pour l'approvisionnement groupé d'intrants et de services pour les techniques améliorées

							
Achat groupé d'intrants		Café Arabica améliorée		Maïs améliorée		Plantain améliorée	
	Unité	Achat individuel	Achat groupé avec 10 % rabais	Achat individuel	Achat groupé avec 10 % rabais	Achat individuel	Achat groupé avec 10 % rabais
Coût d'intrants et de services externes	CFA	270 300	243 270	299 000	269 100	1 025 500	922 950
Bénéfice de l'achat groupé	CFA	0	27 030	0	29 900	0	102 550
Bénéfice total de l'achat groupé		CFA	159 480				
Bénéfice total de opérations commerciales groupées		CFA	946 980				

Quelles leçons tirez-vous de ces exemples ?

Quels sont les risques encourus par les organisations paysannes ?

(Ventes parallèles, détournement d'intrants, non-remboursement des prêts, non-paiement des cotisations, conséquences de l'éducation financière).

Quelles sont les conséquences ?

Que pouvez-vous faire pour les éviter ?

Risques et règles pour les éviter ?

Leçons à tirer

1. Les entrepreneurs agricoles (hommes ou femmes) forment des groupes ou associations pour faire des choses qu'ils ne peuvent pas faire seuls.
2. Les groupes ou associations d'entrepreneurs agricoles (hommes ou femmes), ont pour objectif commun de faire des affaires. Pour atteindre cet objectif commun, les membres apprennent ensemble, les uns des autres et se soutiennent.
3. Pour des prestataires de service, il est plus facile de travailler avec des groupes ou associations. Un groupe d'entrepreneurs agricoles (hommes ou femmes) peut plus facilement chercher des services financiers ou l'information sur des techniques de production.
4. Pour des fournisseurs d'intrants, il est plus facile de travailler avec des groupes ou associations. Un groupe d'entrepreneurs agricoles (hommes ou femmes) peut organiser les achats groupés des intrants agricoles et peut obtenir de meilleurs prix du fournisseur.
5. Pour des acheteurs des produits agricoles, il est plus facile et meilleur marché de travailler avec des groupes ou associations. Un groupe d'entrepreneurs agricoles (hommes ou femmes) peut organiser des ventes groupées des produits agricoles. Le groupe peut obtenir un meilleur prix de l'acheteur si la qualité du produit est correcte.
6. Les associations ou les groupes d'entrepreneurs agricoles qui fonctionnent bien ont des règles claires qui sont respectées par tous les membres. Quand les règles ne sont pas respectées par des membres, les sanctions sont appliquées.
7. Les bons chefs des associations de producteurs respectent les règles et jouent leur rôle pour améliorer les affaires de tous les membres.

8. Les entrepreneurs agricoles (hommes ou femmes) qui sont membres des associations ou groupes fiables améliorent leurs affaires.
9. Les entrepreneurs agricoles qui font de meilleures affaires avec l'appui de leur association s'acquittent de leurs cotisations (de membres) sans hésitation

L'agriculture contractuelle

Dans la deuxième partie de ce module, nous allons discuter :

- Qu'est-ce qu'un contrat / qu'est-ce que l'agriculture contractuelle ?
- Comment l'agriculture contractuelle peut-elle aider l'entrepreneur agricole et l'organisation d'agriculteurs à faire de bonnes affaires ?
- Quels sont les coûts et les avantages (inconvenients et avantages) des accords d'agriculture contractuelle ?



Certains transformateurs et grands acheteurs proposent des accords contractuels aux agriculteurs

Les transformateurs et autres acheteurs sont intéressés par des volumes importants et réguliers de produits de bonne qualité. Pour les obtenir, ils peuvent proposer des contrats et des services aux entrepreneurs agricoles qui acceptent de cultiver pour eux. Les acheteurs et les vendeurs peuvent s'engager dans une relation contractuelle, où un accord spécifie les obligations des acheteurs et des agriculteurs en tant que partenaires commerciaux.

Qu'est-ce qu'un contrat / qu'est-ce que l'agriculture contractuelle ?

Un contrat est un accord écrit (formel) ou oral juridiquement contraignant qui reconnaît et supervise les droits et les devoirs des parties en accord.

L'agriculture contractuelle a pour but de garantir aux agriculteurs la vente de leurs récoltes et aux entreprises commerciales un approvisionnement régulier en produits agricoles requis par le marché. L'agriculture contractuelle est l'engagement d'un agriculteur à fournir à un acheteur connu un produit agricole spécifique, à un moment, à un prix et à une quantité donnée.

Exercice 10.3: Cycle de négociation entre l'acheteur (ESUDEV) et la Coopérative Bushman

ESUDEV propose à la Coopérative Bushman une opportunité d'agriculture contractuelle. Examinons attentivement les conditions proposées par ESUDEV pour déterminer si les rôles et les responsabilités sont clairs, si le contrat est équitable et si tous les domaines importants sont couverts.

Exemple d'accord d'agriculture contractuelle proposé par ESUDEV	
1. Période du contrat	Avril 2023 à Mars 2024
2. Acheteur	ESUDEV
3. Vendeur	Cooperative Bushman
4. Produit	Plantain
5. Quantité	2500 tonnes de plantain
6. Qualité	– Plantain de taille moyenne non endommagés (sans blessures), durs, sec et propre – Plantain sain (pas de pourriture, pas de moisissure) – Plantain bien mûre
7. Pratiques agricoles	Suivre les pratiques agricoles d'agriculture régénérative recommandées par les agents de vulgarisation
8. Paquet d'intrants, coût	Pour cultiver 100 hectares, la coopérative recevra les intrants suivants sur la base d'un prêt : – 1 020 000 plants de plantain – 100 voyages pour le transport des plants – 100 litres d'insecticide – 300 kg de fongicide – 400 litres herbicide total Les coûts pour 1ha sont les suivants : – Plants à 200FCFA/plant – Transport des plants à 30 000/voyage de 1200 plants – Insecticide à 8000 FCFA/litre – Fongicide à 3500 FCFA/litre – Herbicide total à 5000 FCFA/litre
9. Responsabilité de l'acheteur, ESUDEV	L'acheteur s'engage à : – Fournir des intrants de haute qualité avant mi-Mai ; – Mettre en place une parcelle de démonstration pour montrer les bonnes pratiques agricoles ; – Fournir un soutien en matière de vulgarisation tout au long de la saison ;

	– Mobiliser des moyens de transport pour collecter les produits agrégés ; – Vérifier la qualité et fournir un retour d'information au groupe d'agriculteurs en détaillant les déductions ; – Calculer le paiement final ; et – Effectuer le paiement final au plus tard deux semaines après la collecte de la récolte.
10.Responsabilité du vendeur, Bushman	Le groupe d'agriculteurs est chargé de : – Sélectionner les membres qui participeront à l'agriculture contractuelle ; – Identifier les parcelles appropriées ; – Répartir les intrants entre les membres ; – Suivre les pratiques agricoles d'agriculture conseillées par le service de vulgarisation de l'acheteur ; – Tenir des registres ; – Superviser les performances des membres ; – Regrouper les produits requis dans la qualité requise à l'endroit désigné ; – Informer l'acheteur une fois l'agrégation terminée.
11.Prix	L'acheteur offrira un prix minimum de 250 FCFA/kg, Si les prix du marché au moment de la vente sont plus élevés, le prix va être négocié.
12.Livraison	L'organisation agricole regroupera le volume requis au lieu désigné au plus tard en Avril 2026 et se mettra en rapport avec l'agent de terrain de l'acheteur pour organiser la collecte. L'acheteur collectera les produits à l'endroit désigné au plus tard deux semaines après que le volume a été regroupé à l'endroit désigné.
13.Modalités de paiement	Le groupe d'agriculteurs recevra le paiement sur son compte bancaire deux semaines après l'enlèvement des produits par l'acheteur.
14.Règlement des litiges	En cas de litige, les parties s'engagent à désigner un arbitre indépendant pour résoudre le conflit

Avantages et inconvénients de l'agriculture contractuelle

Discutons de l'agriculture contractuelle sous l'angle des avantages, des opportunités, des inconvénients, des coûts et des risques :

Avantages		Inconvénients
Intrants	Les acheteurs peuvent préfinancer les intrants et les donner aux agriculteurs qui les cultivent sous forme de prêt. Cela permet d'accéder facilement à des intrants de qualité.	Les agriculteurs doivent s'assurer qu'ils cultivent et vendent suffisamment de produits pour rembourser le prêt. Le montant du prêt doit être réaliste. Certains acheteurs peuvent également facturer des intérêts sur ce prêt.
Marché	Le fait d'avoir un marché garanti diminue le risque pour l'entreprise agricole, ainsi que la quantité de travail et d'efforts nécessaires pour trouver un marché.	Si une meilleure opportunité de vendre ailleurs se présente, l'entrepreneur agricole ne peut pas l'accepter.
Prix	L'acheteur peut s'engager à payer un prix minimum ou fixe pour les récoltes. Cela permet à l'agriculteur de savoir ce qu'il peut obtenir à la fin de la saison.	Les prix changent tout au long de la saison. L'acheteur et le vendeur peuvent être tentés de rompre le contrat s'ils trouvent une offre plus intéressante.
Services	Souvent, l'acheteur organise le transport pour venir chercher les récoltes regroupées à la fin de la saison.	Le transport n'est pas gratuit. Les tarifs proposés par l'acheteur ne sont pas toujours compétitifs.
	Les programmes d'agriculture contractuelle peuvent également fournir un soutien en matière de vulgarisation pour aider les agriculteurs à organiser leurs activités et à accroître leur productivité.	Les agriculteurs doivent respecter les pratiques agricoles exigées par l'acheteur pour garantir une production de qualité.

Leçons à tirer

1. L'agriculture contractuelle présente des avantages et des inconvénients. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) examine attentivement tous les avantages et les inconvénients avant de s'engager dans un contrat.
2. L'agriculture contractuelle peut présenter des avantages tant pour les agriculteurs que pour les acheteurs. Pour les agriculteurs,

l'agriculture contractuelle peut faciliter l'accès aux intrants, à la vulgarisation, aux services de transport et aux marchés. Les acheteurs sérieux sont intéressés par l'établissement de relations commerciales avec des groupes bien organisés afin de garantir un approvisionnement constant en grandes quantités de récoltes de bonne qualité pour leurs activités.

3. L'agriculture contractuelle est un partenariat commercial. Il ne peut fonctionner que si les agriculteurs et les acheteurs en tirent profit et gagnent de l'argent.
4. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) comprend les exigences, les avantages, les coûts et les risques des différents canaux de commercialisation avant de choisir la meilleure option. Il ne se contente pas d'envisager les avantages immédiats ; il pense à établir des partenariats commerciaux qui peuvent être bénéfiques à moyen terme.
5. Les entrepreneurs agricoles peuvent discuter et négocier les termes du contrat afin de s'assurer que les rôles et les responsabilités de l'entreprise sont clairs et équitables.
6. Il est important de comprendre tous les éléments du contrat pour négocier correctement et avant de prendre une décision. L'entrepreneur agricole n'accepte un contrat que s'il le comprend et s'il pense avoir la capacité de le remplir. Les acheteurs doivent expliquer soigneusement le contrat et faire preuve de transparence afin de créer un climat de confiance.

Accès au financement climatique en groupe

Pour réduire les coûts de suivi et de certification tout en répondant aux exigences d'accès au financement climatique, les agripreneurs (femmes et hommes) peuvent s'organiser professionnellement et s'associer avec d'autres pour :



- Lancer des projets collectifs intelligents sur le plan climatique ;
- Demander des prêts ou des assurances en masse et faire des demandes d'adaptation / d'atténuation plus importantes et plus rentables dont ils sont propriétaires et qu'ils partagent équitablement entre eux ;
- S'engager dans l'agriculture contractuelle.

Les organisations de producteurs peuvent également investir dans des intrants et des équipements climato-intelligents spécifiques et les fournir à leurs membres en tant que service.

Module 11 : Gagner plus d'argent : Receper et investir dans la régénération du caféier

Nous savons qu'on peut faire de l'argent avec l'agriculture avec une bonne planification, une diversification de vos cultures, des techniques améliorées et des calculs qui nous aident à prendre des bonnes décisions.

Pour diversifier vos cultures, vous pouvez intercaler votre café avec des cultures vivrières, des arbres fruitiers tout en aidant votre sol à supporter toutes ces cultures. Toutes ces pratiques de conservation du sol, de la biodiversité et de l'eau sont les pratiques de l'agriculture régénérative et vous aideront à mieux gérer votre plantation pour améliorer votre rendement et par conséquent vos revenus.

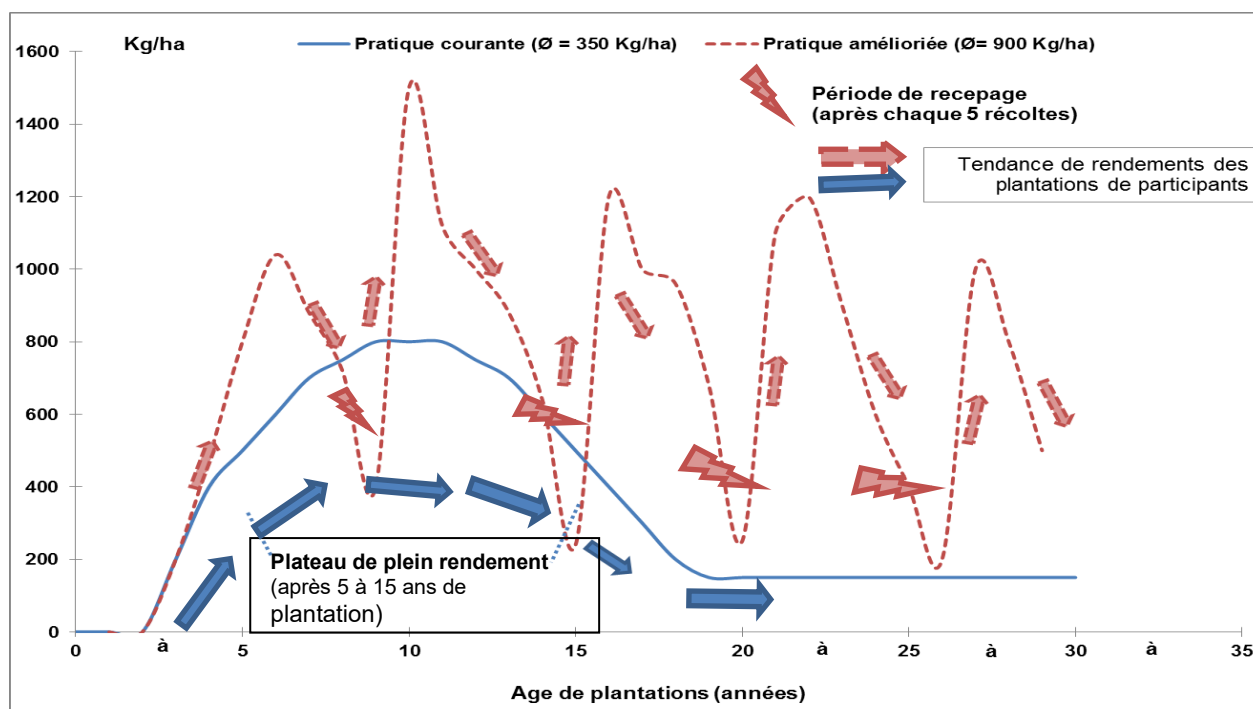
En plus de réduire l'érosion et lutter contre les mauvaises herbes, les plantes de couverture et les arbres améliorent la capacité du sol à lutter contre la chaleur ; les températures très froides et contribuent non seulement à améliorer la rétention d'eau dans le sol, mais aussi à fertiliser le sol tout comme le compost.

Pour le café voyons le sujet du recepage et de la régénération des plantations.

Nous allons faire d'abord une recherche rapide sur l'âge de vos plantations et leur rendement.

- Quel âge a votre plantation de café ?
- Quelle est la tendance de votre production ces cinq dernières années ?

Comparaison de l'évolution des rendements de trois conduites de plantation caféière : Pratique courante - Pratique améliorée sans recépage - Pratique améliorée avec recépage.



Quand vos caféiers produisent pendant 5 à 6 ans et que la production baisse, il vaut la peine de planifier le recepage. Sans recepage et sans réhabilitation, on risque de perdre jusqu'à la moitié du rendement.

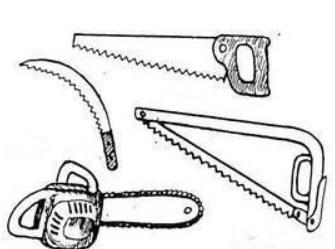
Les plants manquants doivent être remplacés au fur et à mesure.

Quand vos caféiers sont vieux (plus de 25 ans) il est préférable de planifier la replantation ou le greffage. Le choix d'une opération de replantation doit se faire suivant des critères liés au rendement et à la densité. La replantation est privilégiée lorsque la densité d'arbres productifs est inférieure à 700 et/ou le rendement est inférieur à 500 kg/ha.

Recepage

1. Recepage complet avec tire sève	
– Préparer la parcelle au recepage en ébourrant, en désherbant, en élaguant et en fumant déjà en août ; – Procéder à la coupe des tiges en décembre après la récolte ; – Apporter de l'engrais, remplacer les plants morts et régler l'ombrage.	Avantages : – Maintien d'un revenu malgré le recepage (le revenu tiré de la plantation de café diminue à presque zéro pendant 2 ans) ; – Augmentation du rendement (après deux ans) ; – Rajeunissement de la plantation entière ; – Adaptée aux petits planteurs.
	Inconvénients : – Diminution du revenu pendant deux ans ; – Effort supplémentaire en main-d'œuvre.

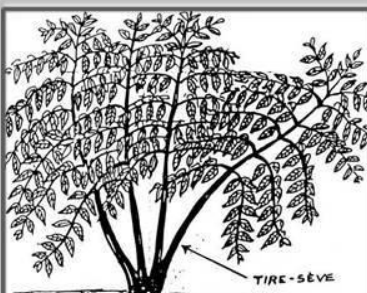
Pratiques recommandées pour receper une vieille caféière



Utiliser le bon matériel

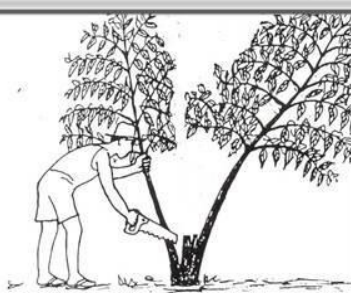
Pour obtenir une coupe nette, utiliser de préférence la scie de menuisier, scie égoïne ou scie à buches ou même une petite tronçonneuse.

Pendant la coupe éviter de remuer la souche du caféier.



Choisir le tire-sève

Pour ne pas gêner le développement de nouveaux rejets choisir la tige qui est assez inclinée. En même temps elle doit être la tige charpentière avec la plus belle promesse de récolte. Comme ça, le tire-sève diminuera le choc du recépage et assurera un revenu à l'entrepreneur pendant l'année suivante.



Couper

Pour éviter la stagnation des eaux sur les souches couper à 30 cm du sol. Couper nette et de façon inclinée. Avec les outils adaptés.

2. Recepage à blanc par portion des parcelles

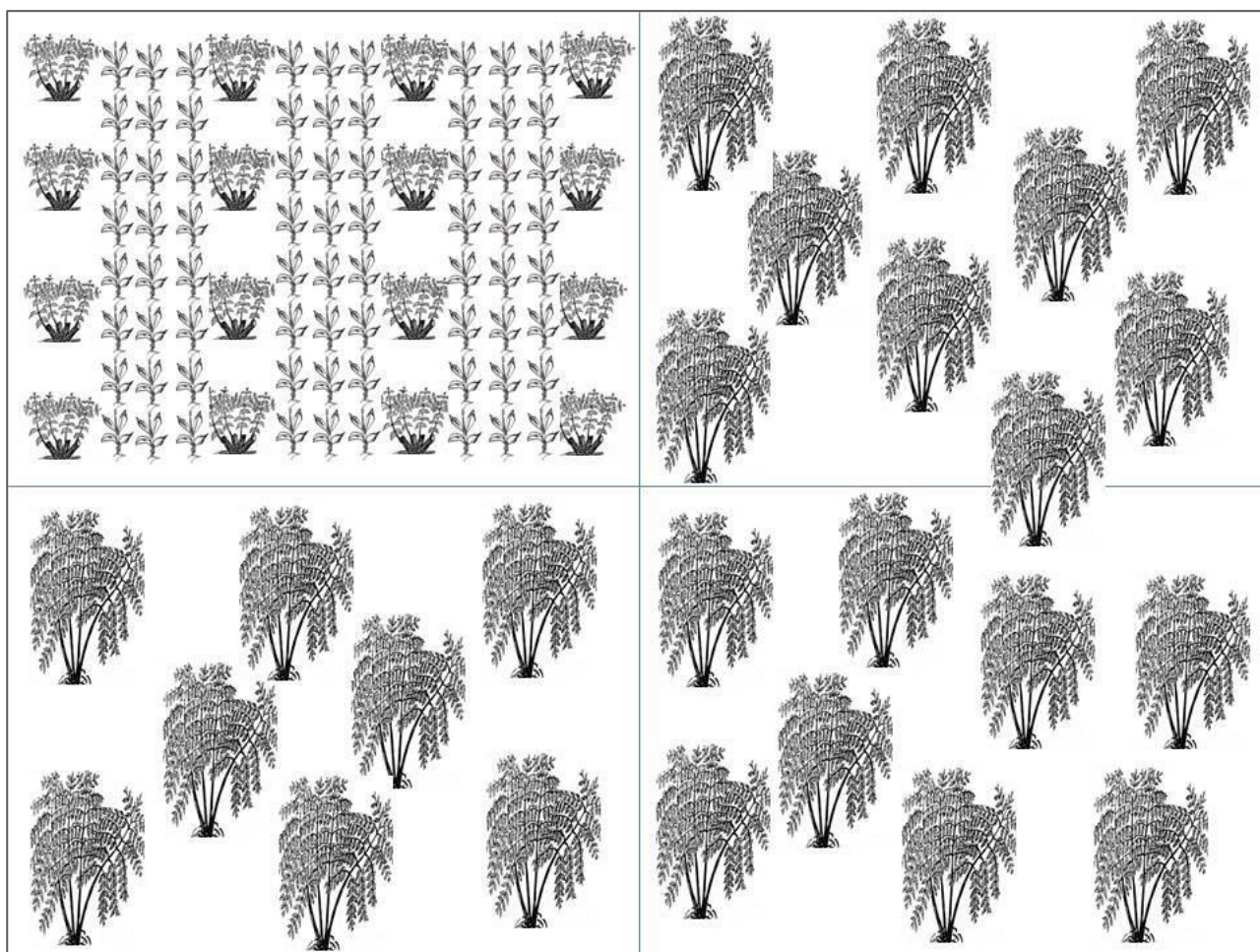
- Receper par portion un quart de la parcelle progressivement pendant 4 ans ;
- Préparer la parcelle au recepage en égourmandant, en désherbant, en élaguant et en fumant déjà en août ;
- Procéder à la coupe des tiges en décembre après la récolte ;
- Sélectionner avec attention les tiges (2 à trois au maximum) après le recépage
- Semer les vivriers dans les interlignes ; Apporter de l'engrais, remplacer les plants morts et régler l'ombrage.

Avantages :

- Maintien de revenu sur la partie non-recepée,
- Augmentation du rendement,
- Rajeunissement progressif et continu de la plantation par le maintien de tiges jeunes et productives,
- Adaptée aux petits planteurs.

Inconvénients :

- Diminution du revenu pendant quatre ans
- Effort supplémentaire en main d'œuvre



Replantation

1. Technique de replantation par portion de parcelle

Préparation du terrain et du matériel de plantation (en N-1)

- Caractériser le site (diagnostic sol) et mesurer la plantation ;
- Diviser la plantation de café en 4 parcelles de taille égale. Vous pouvez utiliser moins de parcelles si vous voulez replanter plus rapidement. Avec 4 parcelles, la replantation sera complète après 4 ans ;
- Commencer avec la parcelle 1 ; Coupez et essouchez tous les vieux Caféiers dans cette parcelle ;
- Planter les arbres d'ombrage (légumineuses) en mai/juin
- Semer les vivriers entre les lignes
- Faire une pépinière en novembre-décembre, de sorte à disposer des plants de 6 à 8 mois en mai-juin dans l'année (N-0).

Plantation

- Replanter 17 lignes de caféiers suivant le schéma 3 m x 3 m en quinconce
- Associer des cultures vivrières pour obtenir une meilleure couverture et protection du sol.

Rappel

Utilisez un mélange clonal (3 à 4 clones) de caféiers améliorés adapté à votre zone

La distance de plantation entre les caféiers est de 3 m sur 3 m en quinconce

- Pour un hectare, il faut 1284 plants
- Pour un demi-hectare il faut 642 plants
- Pour un quart d'hectare il faut 321 plants

Orientations des lignes de plantation

Cultures associées	Orienter les lignes Est - Ouest pour bénéficier du maximum de lumière toute la journée
Lignes des caféiers	Orienter les lignes en perpendiculaire à la plus grande pente

Pour savoir combien coûte et combien d'argent rapporte une nouvelle plantation de café d'un hectare, nous regardons le calendrier financier qui s'étale sur 25 ans (durée de vie économique d'une plantation de café ordinaire sans l'adoption des bonnes pratiques d'agriculture régénérative). Dans ce calendrier vous voyez :

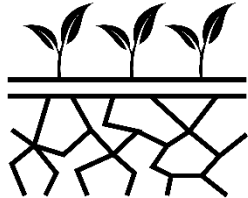
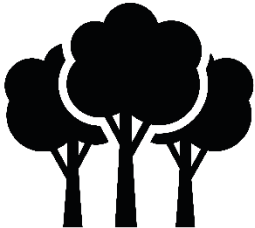
- Les quantités d'intrants et de main-d'œuvre nécessaires ainsi que les coûts variables pour chaque année (Sorties d'argent)
- La production des nouveaux caféiers et de cultures associées (maïs, arachide, haricot, soja...) ainsi que les entrées d'argent

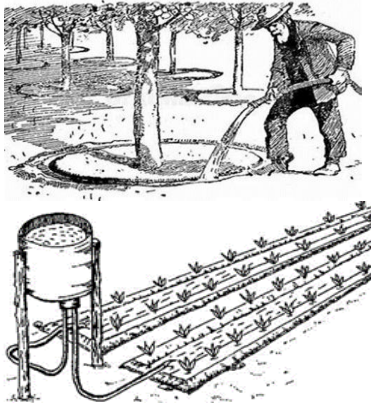
Replantation d'une vieille caféière d'un hectare (sur 4 ans, 0,25ha chaque année à partir de l'année 1) avec engrais organique, taille et recépage en association les arbres fruitiers. Rendement maximum de café arabica en année 10 : 1 200Kg/ha

Analyse des sorties et entrées				Années																			
Sorties	Unité	Quant.	Prix	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Travaux			(en milliers)																				
Défricher	PJ	5	2	-	10	10	10	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nettoyage et piquetage	PJ	15	2	-	30	30	30	30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Trouaison café et arbres fruitiers	PJ	20	2	-	40	40	40	40	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Planter Café	PJ	10	2	-	20	20	20	20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Planter les arbres fruitiers	PJ	10	2	-	20	20	20	20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Desherbage (3x par an)	PJ	25	2	50	38	38	38	38	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Taille + Egourmandage	PJ	4	2	8	6	4	2	2	4	6	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Epandage d'engrais organique	PJ	5	2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Récolte de café (par bôrd)	PJ	40	2	80	60	40	20	-	4	11	35	55	75	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Transport des cerises sèches	PJ	5	2	10	8	5	3	-	1	1	4	7	9	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Séchage café	PJ	5	2	10	8	5	3	-	1	1	4	7	9	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Tri, ensachage et stockage café	PJ	7	2	14	11	7	4	-	1	2	6	10	13	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Semis de haricot	PJ	5	2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Récolte de haricot	PJ	5	2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Séchage du haricot	PJ	3	2	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Egoussage, vannage, tri, ensachage	PJ	5	2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Recolte des fruits	PJ	20	2	-	-	-	-	-	4	8	10	20	30	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Total Travaux				218	295	265	234	206	110	125	163	202	240	258	258	258	258	258	258	258	258	258	258
Intrants																							
Achat engrais organique	50 Kg	5	12	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Achat Plants d'arbres fruitiers	FCFA/plant	10	1	-	5	5	5	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Achat Plants café	FCFA/plant	350	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Achats des sacs pour le café	sacs de 80kg	26	1	13	10	7	3	-	1	2	6	9	12	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
Service de décortiquage du café	FCFA/kg	2 000	0	50	38	25	13	-	3	7	22	34	47	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Service de vannage de café	FCFA/sacs de 100kg	10	0	3	2	2	1	-	0	0	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Achat des sacs pour les fruits	FCFA/sacs de 50kg	100	0	-	-	-	-	-	3	6	8	15	23	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Achat Semence haricots	kg	120	1	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84
Achat sacs de 50 kg haricots	Sac de 50kg	40	0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Transport du Haricot	Sac de 50kg	40	0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Total Intrants				226	215	198	182	165	166	175	196	220	244	256	256	256	256	256	256	256	256	256	256
Sorties totales	CFA			444	510	463	416	371	276	300	360	422	485	514	514	514	514	514	514	514	514	514	514
Entrées																							
Production café	kg	1 000		1 000	750	500	250	-	50	133	433	683	933	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Vente café (milliers)	FCFA/kg	1 000	1	750	563	375	188	-	38	100	325	513	700	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750
Vente des fruits (milliers)	FCFA/kg	1 000	0	-	-	-	-	-	20	40	50	100	150	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Vente de haricot (milliers)	FCFA/kg	2 000	0	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Entrées totales (milliers)	CFA			1 350	1 163	975	788	600	658	740	975	1 213	1 450	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550
Bilan (milliers)				906	653	513	372	230	382	440	616	791	966	1 036	1 036	1 036	1 036	1 036	1 036	1 036	1 036	1 036	1 036
Cumul (milliers)	CFA			906	1 559	2 072	2 444	2 673	3 055	3 495	4 110	4 901	5 866	6 902	7 938	8 974	10 010	11 046	12 082	13 118	14 154	15 190	16 226

Voyons à présent quelques bonnes pratiques d'agriculture régénérative

Bonnes pratiques de gestion du sol et de fertilité	Le paillage Le paillage consiste à disposer sur le sol nu de la matière organique issue de la réhabilitation, de la rénovation et même du désherbage du café entre les pieds de café. Le matériau de paillage doit être relativement résistant à la dégradation. Ce qui permet de garantir une bonne qualité de l'eau et de l'air et il reste longtemps comme couverture du sol pendant au moins une année. Le paillage retient l'eau et l'humidité au sol. Il améliore la santé du sol, son PH, ainsi que la quantité de matière organique dans le sol.	
	Le compostage Discuter les méthodes de mise en place avec les participants	
	Les plantes de couverture et cultures intercalaires Les cultures de couverture ont généralement besoin de soleil pour se développer. Les cultures intercalaires peuvent être plus adaptées que le paillage. Cependant, les cultures de couverture sont généralement bénéfiques à la production de café. Elles améliorent la disponibilité de l'eau et des nutriments mais elles peuvent aussi entrer en compétition avec les plantes de café pour l'eau et les nutriments dans une certaine mesure ; ce qui pourrait entraîner une perte de rendement. Il est donc important de bien sélectionner les espèces de plants de couverture à associer au café en privilégiant ci-possible les légumineuses (arachide, haricot par exemple). Une autre alternative de cultures intercalaires consiste à planter des arbres fruitiers tels que les avocatiers, l'Akpi, le petit cola, le goyavier, l'oranger en	

	association avec le caféier. Ces cultures intercalaires permettent de maintenir l'humidité et d'améliorer la couverture du sol tout en générant de la nourriture et des revenus supplémentaires. La capacité des cultures intercalaires à protéger le sol de manière adéquate dépend fortement des espèces sélectionnées et de leur gestion.	
	Lutte contre l'érosion En plus des arbres et les cultures de couverture, les structures physiques telles que les sillons, les pierres et les barrières végétales peuvent aider à contrôler l'érosion et le ruissèlement. Les haies vives comme les graminées (vétiver) peuvent être utilisées pour stabiliser les pentes et fournir du paillage. Les barrières anti-érosion peuvent également conduire à la formation de terrasses naturelles. Les canaux de drainage et la mise en place de sillons, peuvent aussi permettre à l'eau de s'infiltrer dans le sol lors de fortes précipitations	
Bonnes pratiques de la biodiversité (Agroforesterie)	L'intégration d'arbres mixtes dans le système de production présente une série d'avantages notamment la protection du sol grâce à l'accumulation de litière, une barrière contre le vent fournie par le couvert végétal qui atténue la force de gouttes de pluies entraînant une meilleure structure des racines qui prévient l'érosion du sol. L'agroforesterie protège également le café pendant la saison sèche et contre le stress thermique. Elle fournit davantage de bois de chauffage, diversifie les revenus et améliore la santé des sols et la rétention et d'eau. La biodiversité permet en outre de préserver l'habitat de la faune sauvage à l'intérieur de la plantation et dans le paysage environnant. Pour préserver la biodiversité, il est important de réduire l'usage des produits agrochimiques (pesticides, herbicides).	

Bonnes pratiques de gestion intégrée des mauvaises herbes et des parasites	Conduire des discussions pratiques avec les participants.	
Bonnes pratiques liées à la gestion de l'eau	La disponibilité, la qualité et la gestion des ressources en eau sont d'une importance cruciale pour que les êtres humains, aient un accès sûr à l'eau propre pour les usages domestiques, agricoles et industriels. L'utilisation d'engrais, de pesticides ou d'autres contaminants peuvent conduire à la pollution des eaux souterraines et de surface provoquant ainsi à l'épuisement des ressources naturelles et à la destruction des écosystèmes. Les conséquences qui en découlent sont les changements climatiques, la non-disponibilité de l'eau en quantité et en qualité, les sécheresses prononcées, les inondations fréquentes et extrêmes, une réduction considérable des rendements. Il est donc important d'adopter de bonnes pratiques climato-intelligentes, dont font partie une préservation et une gestion rationnelle de l'eau.	

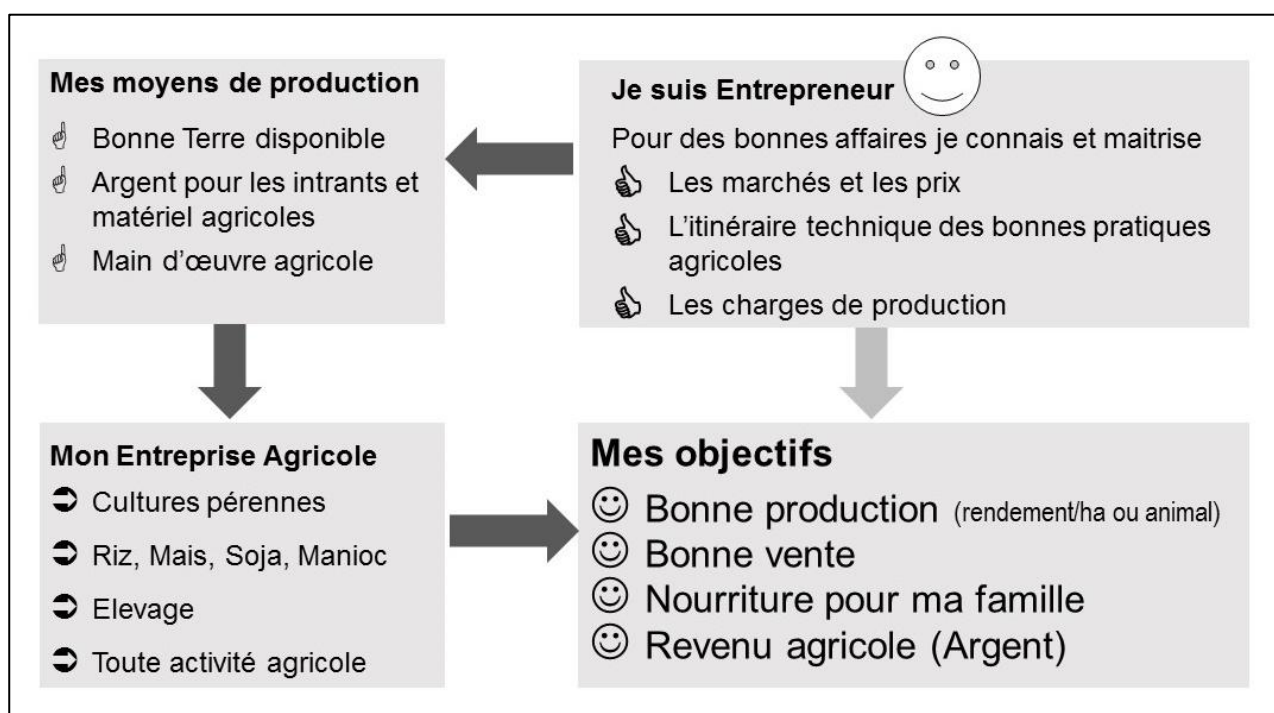
Leçons à tirer

1. Si le rendement des caféiers diminue, le bon entrepreneur se prépare à les receper.
2. Le recepage des caféiers représente une diminution du revenu de l'entrepreneur à court terme, qu'il récupèrera avec la production augmentée de la deuxième récolte. A long terme, le recépage représente un gain de productivité et de revenu. Le recépage et la sélection des tiges sont des pratiques importantes et doivent se faire de façon continue pour obtenir les meilleurs résultats. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) cherche et suit les conseils techniques et financiers pour planifier et réussir cet investissement.
3. Si le rendement d'une plantation de café et la densité sont faibles malgré l'adoption de bonnes pratiques, le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) se prépare à replanter. Le greffage avec du matériel sélectionné peut également être envisagé.
4. La replantation des caféières est un investissement pour une longue période. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) cherche et suit les conseils techniques et financiers pour planifier et réussir cet investissement.
5. Le paillage et les cultures intercalaires constituent une bonne technique de conservation, de fertilisation des sols, de rétention de l'eau dans le sol et de lutte contre l'érosion. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) doit effectuer une bonne sélection des cultures associées à sa plantation de café.
6. Les arbres fruitiers et le bois d'œuvre participent à la diversification des cultures et des revenus du producteur contribuant ainsi à une stratégie de gestion des risques liés à la variabilité des prix et des rendements pour stabiliser le revenu du producteur. La présence de ces arbres dans la plantation contribue aussi à protéger le caféier de divers facteurs de stress (chaleur, sécheresse, fortes pluies, vents violents, etc.) et à maintenir des rendements satisfaisants tout le long du cycle de production. En outre, la présence d'arbres contribue à améliorer la qualité du sol à travers la fixation d'azote et contribue à améliorer la biodiversité dans la plantation. Le bon entrepreneur (homme ou femme) devrait donc garder les arbres existant dans sa plantation et en rajouter au besoin.
7. La maîtrise et la bonne utilisation de l'eau sont des éléments fondamentaux pour la bonne conduite d'une plantation de caféiers.

Le bon entrepreneur (homme ou femme) doit éviter la pollution des sources d'eau.

8. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) (re)plante ou après recepage, associe aux jeunes plants de café des cultures intercalaires (plantes de couverture, arbres fruitiers, bois d'œuvre)
9. Le calendrier financier pour une parcelle de café montre les sorties et les entrées d'argent pour 20 années. Les sorties d'argent des premières années sont plus grandes que les entrées d'argent. Le bon entrepreneur agricole sait que c'est normal parce que les jeunes caféiers ne donnent pas le plein rendement dès le début.
10. Le cumul en bas du calendrier d'investissement montre à partir de quelle année l'entrepreneur agricole a récupéré toutes les sorties effectuées par les entrées. Le bon entrepreneur agricole (homme ou femme) reconnaît ceci par les chiffres en bas qui n'ont plus le petit trait devant.
11. Le calendrier financier est utile pour préparer le financement de (re)plantation et si besoins pour préparer l'obtention d'un crédit.
12. Si l'entrepreneur prend un crédit, il tient compte des intérêts à payer. Les conseillers de banques rurales ou de micro finance l'aident à compléter les calculs et de prendre les bonnes décisions.

Module 12 : Devenir Entrepreneur dans la pratique



Qu'est-ce que vous avez appris ?

Qu'est-ce que vous allez changer ?

Qu'est-ce que vous avez besoins pour réussir et faire de bonnes affaires ?

Ce module est centré sur une question essentielle : Comment m'évaluer en tant que producteur formé pour certifier que j'ai acquis les capacités de devenir Entrepreneur Agricole dans la pratique ?

Premier pas

Est-ce que j'ai compris l'intérêt de la formation FBS, et les explications des Modules et les leçons tirées ?

Le groupe et le formateur font un exercice de révision de tout le cursus de formation. Les entrepreneurs ressortent les objectifs des modules, les leçons retenues, et surtout comment ces leçons seront appliquées en pratique.

Deuxième pas

Comment je vais m'organiser après cette formation vers les changements, pour devenir un Entrepreneur Agricole dans la pratique ?

Le formateur déroule ici, de façon globale le contenu du Cahier d'Application. Ce cahier est le meilleur support de l'Entrepreneur. Il lui donne désormais les orientations pour son travail qui repose sur :

- La planification des activités de la campagne,
- La mise en œuvre des activités planifiées sur la base des décisions de rentabilité,
- L'évaluation des activités mises en œuvre,

- La revue des activités pour la campagne suivante.

Le formateur revient aussi en détail sur les explications de l'utilisation du Cahier d'Application.

Leçons à tirer

1. Le cahier d'application est l'outil indispensable à l'Entrepreneur Agricole, pour planifier et suivre les activités de son exploitation, en enregistrant toutes les données technico-économiques.

Troisième pas

Les Producteurs doivent dire clairement comment ils vont désormais agir pour réussir, et faire de bonnes affaires en tant qu'Entrepreneur Agricole.

En s'appuyant sur le Cahier d'Application, l'Entrepreneur planifie sa campagne culturale sur la base de ses besoins annuels.

Il a par exemple 600 000 FCFA pour les besoins du ménage y compris la scolarité, 500 000 FCFA pour les besoins du champ (Engrais, main d'œuvre, variétés améliorés, conditionnement pour la vente...). C'est ces besoins qui lui donnent la lumière pour les décisions de production.

Sur cette base, l'Entrepreneur doit répondre aux questions suivantes compte tenu de son environnement de production y compris le marché, les risques et compte tenu de ses besoins minimum vu son épargne et/ou les investissements :

- Comment entretenir mon champ de café pour un rendement maximal ?
- Quelles autres spéculations à pratiquer ?
- Quelle superficie à réaliser pour les autres spéculations ?
- Quelles variétés à adopter et où s'en procurer ?
- Quelle technique culturale (BPA) envisager ?
- Quels autres types activités envisager pour des revenus supplémentaires tout au long de l'année ?
- Quelle main d'œuvre ?
- De combien je dispose pour affronter ma campagne ?
- Ai-je besoin d'appuis extérieurs (crédit), pour couvrir mes besoins de l'année ?

Quatrième pas

Résolutions conclusives de la formation

Le formateur appui les Entrepreneurs pour :

- La formulation des engagements des producteurs pour la campagne, ce qui va déboucher à un programme de travail.
- La constitution des groupes de travail suivant les regroupements des entrepreneurs ;
- La désignation des points focaux ;
- L'adoption des plans de campagne entre les entrepreneurs, les points focaux et le personnel de suivi du Projet ;
- L'adoption d'un système de suivi, et d'évaluation des avancées pratiques des activités des entrepreneurs sur la base des standards du FBS ;
- L'évaluation de la séance de formation par les entrepreneurs ;
- La remise des Attestations de Formation ;
- La clôture de la séance de formation.

Utiliser les fiches suivantes pour

Planifier la production,

**Enregistrer les sorties et entrées d'argent et calculer si vous faites
perte ou profit**

Planifier les dépenses et revenus

Et suivre le remboursement de crédits

Annexe 1 : Calendrier culturel juxtaposé pour planifier les productions du café arabica, du maïs et du bananier plantain (A réaliser par les participants)

[illegible]

II CAHIER D'APPLICATION

Planification et évaluation de la parcelle 1

Calendrier culturel de la Parcelle 1

Superficie de la parcelle	Culture principale	Variété
Membre de la coopérative depuis l'année	Culture associée 1	Culture associée 2

[illegible]

PARCELLE 1

Superficie _____

		Prévision avant la production			Evaluation après la récolte		
	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent							
Intrants et services							
Coût des intrants (A)							
Travaux (main d'œuvre)							
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
Coût de main-d'œuvre (B)							
Coûts variables (C) (C=A+B)							
Coûts fixes							
Coût fixe (F)							
2. Entrées d'argent (D) : = Production x Prix de vente			FCFA				
3a. Marge brute (E) (E = D – C)							
3b. Entrées d'argent MOINS Sorties d'argent (G = E – F)			FCFA				
Coût total (A+B+F)							
Coût unitaire : Sorties d'argent (coût total A+B+F) ÷ Production (P)			FCFA/kg				
Besoin de main-d'œuvre en homme-jours :							

Suivi des sorties d'argent pour la Parcelle 1

[illegible]

Suivi des entrées d'argent de la Parcelle 1

[illegible]

Planification et évaluation de la parcelle 2

Calendrier culturel de la Parcelle 2

Superficie de la parcelle	Culture principale	Variété
Membre de la coopérative depuis l'année	Culture associée 1	Culture associée 2

Les travaux	Jan.	Fév.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.

PARCELLE 2

Superficie _____

PARCELLE 2		Prévision avant la production			Evaluation après la récolte		
Superficie_____	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent							
Intrants et services							
Coût des intrants (A)							
Travaux (main d'œuvre)							
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
Coût de main-d'œuvre (B)							
Coûts variables (C) (C=A+B)							
Coûts fixes							
Coût fixe (F)							
2. Entrées d'argent (D) : = Production x Prix de vente			FCFA				
3a. Marge brute (E) (E = D – C)							
3b. Entrées d'argent MOINS Sorties d'argent (G = E – F)			FCFA				
Coût total (A+B+F)							
Coût unitaire : Sorties d'argent (coût total A+B+F) ÷ Production (P)			FCFA/kg				
Besoin de main-d'œuvre en homme-jours :							

Suivi des sorties d'argent de la Parcelle 2

[illegible]

Suivi des entrées d'argent de la Parcelle 2

[illegible]

PARCELLE 3

Superficie _____

		Prévision avant la production			Evaluation après la récolte		
	Unité	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)	Quantité	Prix (FCFA)	Total (FCFA)
1. Sorties d'argent							
Intrants et services							
Coût des intrants (A)							
Travaux (main d'œuvre)							
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
	HJ						
Coût de main-d'œuvre (B)							
Coûts variables (C) (C=A+B)							
Coûts fixes							
Coût fixe (F)							
2. Entrées d'argent (D) : = Production x Prix de vente			FCFA				
3a. Marge brute (E) (E = D – C)							
3b. Entrées d'argent MOINS Sorties d'argent (G = E – F)			FCFA				
Coût total (A+B+F)							
Coût unitaire : Sorties d'argent (coût total A+B+F) ÷ Production (P)			FCFA/kg				
Besoin de main-d'œuvre en homme-jours :							

Suivi des sorties d'argent de la Parcelle 3

[illegible]

Suivi des entrées d'argent de la Parcelle 3

[illegible]

Evaluation de l'année de production

Parcelle	Culture principale	Superficie (ha)	Sorties d'argent (FCFA)	Prix de vente / unité (FCFA)	Production	Entrées d'argent	Entrées moins Sorties (FCFA)	Très bonne affaire / bonne affaire / mauvaise affaire ?
1								
2								
3								
	Total							

Analyse et vision d'amélioration de mes productions

	Parcelle 1	Parcelle 2	Parcelle 3
Est-ce que j'ai atteint mes objectifs ?			
Est-ce que je suis satisfait avec les résultats de mon année ?			
Quel est le plus important changement qui me reste à faire ?			
Quel objectif à ce changement ?			
Comment je ferai ce changement ? Combien est-ce que ça coutera ?			
Combien d'argent puis-je mobiliser ?			
Est-ce que j'aurai besoin du crédit ?			

Bien gérer l'argent durant toute l'année

Planification des dépenses du ménage

Besoins d'argent	Dépenses (FCFA)	Fréquence
Allumettes		Chaque mois
Sel		Chaque mois
Savon		Chaque mois
Eau et électricité		Chaque mois
Achat d'alimentation		Chaque mois
Recharge téléphone		Chaque mois
Assurance de santé (CMU)		Chaque mois
Sous-total Ménage		Chaque mois
Scolarisation		Une fois l'année
Habillement		Une fois l'année
Besoins d'argent	Dépenses (FCFA)	Quand ?
Evénements heureux		
Réserves pour des dépenses non prévisibles		

Mon calendrier financier de planification

Année

Sorties d'argent

Production		Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Parcelle 1	Intrants												
	Main-d'œuvre												
Parcelle 2	Intrants												
	Main-d'œuvre												
Parcelle 3	Intrants												
	Main-d'œuvre												
Parcelle 4	Intrants												
	Main-d'œuvre												
Parcelle 5	Intrants												
	Main-d'œuvre												
Parcelle 6	Intrants												
	Main-d'œuvre												
Equipement et outils													
Ménage													
Scolarisation													
Habillement													
Evénements heureux													
Imprévus													
Total par mois													

Entrées d'argent

Culture	Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Autres revenus												
Total des entrées d'argent												
Solde (Entrées – Sorties d'argent)												
Cumul												

Crédits

Objectif du crédit	
Taux d'intérêt	
Date d'octroi	
Date de remboursement	
Montant reçu	
Montant total à rembourser	
Date	Montant remboursé

Les ABC de l'Entrepreneur Agricole

A	A griculture A rgent A ffaire
B	B énéfice B anque
C	C rédit C omptabilité C ommerce
D	D iversification D épenses
E	E pargne E ngrais E ntreprise
F	F inancer F acture F erme
G	G estion G agner de l'argent
H	H ectare
I	I ntérêt I nterêt I nterêt
J	J achère J ournée de travail
K	K ilogramme K ilocalorie
L	L abour L ivret d'épargne
M	M arge brute M ain-d'œuvre M arché

N	N ourriture N égociation
O	O rganisation O utils
P	P ersonne-jour (PJ) P roduction P rofit P lanification
Q	Q ualité Q uantité
R	R endement R evenu R emboursement
S	S ortie d'argent S colarisation
T	T erre T ravail
U	U nité U nion de producteurs
V	V aleur V ariété
W	W arrantage
X	P ri X E Xportation
Y	P a Y er
Z	Z éro Z one

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Siège de la société

Friedrich-Ebert-Allee 40
53113 Bonn
Allemagne
T +49 (0) 228 44 60 – 0
F +49 (0) 228 44 60 – 1766

Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5
65760 Eschborn
Allemagne

T +49 (0) 61 96 79 – 0
F +49 (0) 61 96 79 – 1115

info@giz.de www.giz.de

Auteur.e.s

KLEIN Melanie (GIZ, Agri-Business Facility for Africa)

MBAHE Rigobert Elarion (Maître formateur International FBS)

MBOSSO Philomene Charlie, (GIZ, Agri-Business Facility for Africa)

Contributions

ADENGOYO Raymond (Coordonnateur du programme New Generation Coffee, CICC)

GASSI Caroline (Responsable ONCC, Maître formateur)

KEMGANG TEFANG Thierry (Responsable de l'Unité d'Appui au Renforcement des Capacités, PARF-CAFE)

KUM Jude KAWZU, (Maître formateur International FBS)

MINLEND Valerie (GIZ, SAFE)

OYONO Marius (GIZ, SAFE)

RIEMENSPERGER Tabea (GIZ, SAFE)

Illustrations :

MOMO Hervé, Creative Cameroun SARL

Edition June 2026

La GIZ est responsable du contenu de cette publication

