

Table des matières

I. Introduction	2
II. Déroulement de l'atelier	2
III. Synthèse de l'évaluation.....	3
Annexes.....	5
I. SYNTHÈSE DE LA PREMIÈRE JOURNÉE.....	5
II. LIAISON AVEC LA DEUXIÈME JOURNÉE ET DÉVELOPPEMENT	6
I. Synthèse brute des travaux de groupe	10
II. Programme troisième journée	12
III. Application par les auditeurs	12

I. Introduction

Le présent rapport est destiné à restituer au commanditaire FEPROBA/VECO, le processus de formation de 20 producteurs qui ont participé à la formation en chaîne de valeur riz, du mardi 24 mars au jeudi 26 mars au siège de la FEPROBA à Soutouré.

Un guide de formation a été initialement élaboré et envoyé au commanditaire conformément aux TDR.

A l'issue de la rencontre avec le coordinateur de la FEPROBA à la veille de l'atelier, il a été perçu la nécessité de réajuster le guide de formation en tenant compte du niveau intellectuel des auditeurs dont la majorité est analphabète.

Le cheminement s'est déroulé de manière à pouvoir atteindre les résultats visés par le commanditaire à savoir :

1. Les participants connaissent la définition du concept de chaîne de valeurs et les différentes composantes ;
2. Les notions de compétitivité, risques, opportunités sont comprises par les participants ;
3. Les participants connaissent les acteurs qui composent la chaîne de valeurs ;
4. Les participants sont imprégnés des activités de base ou fonctions primaires dans la chaîne de valeurs riz ;
5. Les participants connaissent le rôle de la chaîne de valeurs dans une filière (exemple : riz) ;
6. Les participants connaissent les méthodologies d'analyse de la chaîne de valeurs ;
7. La compréhension de la notion de gouvernance de la chaîne de valeurs des participants est améliorée ;
8. Les participants sont outillés et maîtrisent les stratégies de mise à contribution de l'analyse de la chaîne de valeurs dans le cadre d'un dialogue multi-acteurs ;

La formation s'est déroulée en présence du staff VECO de Dakar qui a activement participé au travail, de même que le chef de la division Appui au Développement Rural de la SODAGRI.

II. Déroulement de l'atelier

Le cheminement de l'atelier a consisté en un exposé liminaire du formateur à chaque séquence correspondante à un résultat spécifique attendu ; il s'en suit des débats et échanges, des clarifications suivis d'un exercice d'application.

Pour les exercices, les auditeurs sont partagés en 3 groupes inspirés par leurs activités réelles. C'est ainsi qu'on a eu un groupe « riz irrigué », un groupe « étuveuses » et un groupe « riz pluvial ». Dans chaque groupe on s'est arrangé à avoir au moins un participant instruit pouvant prendre des notes et procéder à la restitution des travaux de groupe.

A la fin de chaque journée, le formateur rédige une synthèse à présenter en prélude du démarrage du jour suivant. (cf. annexes).

La dernière journée a été l'occasion de faire un exercice de simulation d'une plateforme multi-acteurs dont les débats axés sur un programme riz de qualité ont permis de revenir sur plusieurs principes et concepts de l'approche chaîne de valeur. Elle a aussi été l'occasion d'échanger sur des

problèmes saillants que rencontrent actuellement les participants et les solutions possibles à envisager. Il s'agissait notamment du problème du financement de l'approvisionnement en paddy des étuveuses en relation avec la commercialisation du riz étuvé dont parfois les bas prix rendent aléatoire le remboursement au fournisseur de paddy. A ce sujet, l'étuveuse ont soulevé un problème interne à leur organisation, en effet elles ne parviennent pas à s'entendre sur un prix de vente à décider en commun.

La non fonctionnalité du centre d'étuvage a aussi été souligné et des perspectives de solutions en liaison avec l'ARD ont été apportées par VECO.

Les producteurs de riz sont aussi confrontés aux problèmes liés à la non fonctionnalité des deux usines de transformation alors qu'il possède un stock dont une partie devrait leur permettre de rembourser la CNCAS. L'espoir qui était porté sur un achat attendu du PAM s'est estompé vu que ce dernier a décidé de n'acheter que du riz blanc. D'autres créneaux sont explorés et des négociations en cours ou projetées. Cependant l'impératif de rembourser rapidement la CNCAS qui a renoué avec les producteurs après des années de rupture, et les conditions de stockage qui ne sont pas des meilleures ne riment pas avec aspirations des producteurs à une forte valorisation de leur production. Et ceci est d'autant vrai qu'un prix consensuel du paddy a été fixé au niveau national (120 F/kg) et les acquéreurs hors de la zone auront en plus des charges consistantes liées au transport.

Cette journée s'est terminée par une évaluation anonyme de l'atelier selon une fiche simple conçue de manière à distinguer les appréciations par groupe.

III. Synthèse de l'évaluation

Rubriques d'évaluation	Appréciations
Le lieu	100% adéquat
L'organisation	60% bien ; 20% parfait ; 6,6% RAS ; 6,6% très bien ; 6,6% acceptable
la durée	53% courte ; 33% bien ; 14% acceptable
la période	80% inadéquate ; 20% bonne
L'atteinte des objectifs	94% oui ; 6 % pas assez
Les points à approfondir	60% commercialisation ; 20% étuvage ; 13% Fonctions et relations, 7% Analyse CDV
Le formateur	100% satisfait

Commentaires :

En ce qui concerne la durée, le retard de démarrage au premier jour, l'arrêt précoce de l'atelier au deuxième jour (les femmes étuveuses doivent écouler leur produit à Diaobé) et le temps pris par la traduction ont eu un impact bien ressenti. En effet la dernière journée a été plus allongée pour pouvoir boucler le programme.

Les journées de mardi et de mercredi sont traditionnellement consacrées au marché de Diaobé, c'est pourquoi 80% des participants trouvent la période inadéquate. Ce qui n'est pas le cas pour les participants venant de Sédhiou et de Ziguinchor.

Sur les points à approfondir nous remarquerons que la commercialisation et l'étuvage sont évoqués car comme expliqué plus haut, ils constituent des problèmes auxquels sont confrontés les participants actuellement. Par contre les points concernant les fonctions et les relations entre les acteurs (13%) et l'analyse de la CDV (7%) constituent des sujets au cœur de la formation et ont été évoqués respectivement par le groupe 3 « riz pluvial » et le groupe 2 « étuveuse ». Cela s'explique par le fait qu'au niveau du système pluvial des maillons ne sont pas ou peu présents, tels que les prestataires de services mécanisés, les transformateurs, et les grands commerçants. Le riz est surtout autoconsommé et le travail est manuel ou à traction animale. Pour la CDV riz étuvé la chaîne est

moins longue, les étuveuses s'approvisionnent en paddy chez les producteurs de leur OP pour transformer en petites quantité pour une vente essentiellement hebdomadaire à Diaobé.

Annexes

I. SYNTHÈSE DE LA PREMIÈRE JOURNÉE

Groupe (CDV)	G1 Riz irrigué	G1 bis Semence riz	G2 Riz étuvé	G3 Riz pluvial	Infos complémentaires
Caractéristiques					
Produit spécifique	Riz blanc	semence	Riz étuvé	Paddy pluvial Sahel 108	Nerica 9 ; 4 ; 6 (MAER,A.Rice) Sahel 201, 202, 177, 328, 305,159 (VECO/FAO) {G1}
Marché	Diaobé, FIARA, FIDAK, PAM, Guinée CKRY	SEDAB MAER PPDC Producteurs	Marché hebdo Diaobé	Clientèle non ciblée, marché local	Clientèle :Tamba, Kédougou,Gambie , Dakar,G.Bissau, Touba,Bassin Anambé {G2}
Fonctions	Financement Fourniture intrants Transport et vannage Décorticage et ensachage Commercialisation	Financement Fourniture intrants Fourniture services Transport Conditionnement	Production Transformation Commercialisation Transport Etuvage	Fourniture semences Fourniture engrais Production paddy Commercialisation	
Acteurs	Transformateurs Consommateurs Financiers SEDAB TSE	Financiers Producteurs Coopératives semencières	Producteurs (Feproba) Transformateurs (union des étuveuses) Commerçants Fournisseurs intrants Prestataires service	SEDAB(semences et engrais) Producteurs Comité intervillageois-collecteurs (commercialisation)	Commerçants de Tamba, Kédougou,DKR Fournisseurs intrants (Sedab,APS,feproba) Prestataires services : COGEMA,Opérateurs privés,Transporteurs{G2}
Formes de relation	Formelles Informelle	Formelles Informelle	Contrats informelles (commerçants-Etuveuses) Commandes (étuveuse-Producteurs	Informelles (Producteurs-SEDAB) Informelles (Comités intervillageois-Collecteurs)	

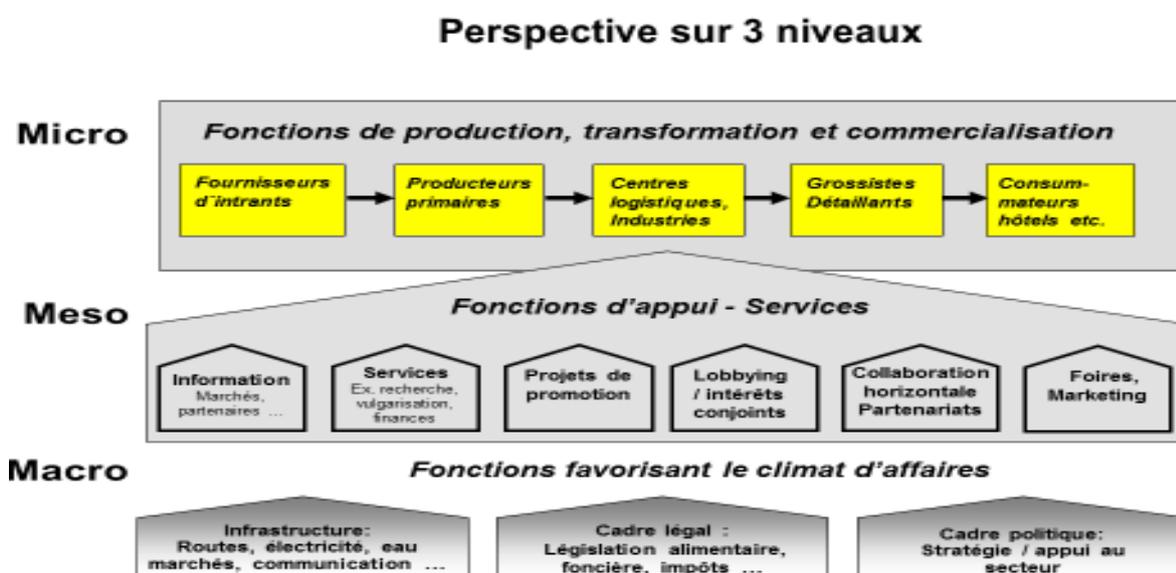
			et commerçants -étuveuses		
Localisation/z ones	Locale Nationale Régionale	Locale Nationale	Local National Sous-régional	SEDHIOU	

II. LIAISON AVEC LA DEUXIEME JOURNEE ET DEVELOPPEMENT

Le tableau ci-dessous donne des informations qui peuvent être davantage spécifiées par exemple :

1° Pour la FONCTION : mieux systématiser les fonctions : Fonctions de base, fonctions d'appui et services, fonctions favorisant le climat d'affaires

Voir tableau ci –dessous.



2° Pour les formes de relation : les relations ne sont pas seulement des relations d'échange, il y'a aussi des relations de compétition entre acteurs directs, des relations avec les acteurs indirects notamment ceux qui assurent les fonctions d'appui et les fonctions management politique

Ces formes de relations sont appréciées quant à leur impact sur la compétitivité, la gestion des risques et des opportunités dans l'environnement de la CDV.

Compétitivité

La compétitivité se réfère à la capacité d'une chaîne de valeurs à **mieux répondre à la demande du marché face à d'autres chaînes similaires ou de substitution.**

Elle dépend des avantages comparatifs (naturels exemple : pluviométrie) et des avantages concurrentiels (acquis).

Ces avantages sont à préserver et/ou consolider par des actions pertinentes identifiées à partir d'une analyse AFOM (SWOT).

Les avantages concurrentiels ou compétitifs s'acquièrent par la bonne gouvernance de la chaîne et la capacitation des acteurs.

La compétitivité est donc la capacité d'une entreprise, un secteur, un territoire à fournir et vendre durablement un ou plusieurs biens ou services marchands sur un marché donné en situation de concurrence.

Risques

Aléas prévisibles ou non qui peuvent interférer négativement sur le fonctionnement et les résultats de la CDV

Risques Climatiques (sécheresse, inondations,), Troubles sociaux, corruption, situation des infrastructures, fluctuations des prix, non-respect de contrats etc.

Opportunités :

Présence temporelle de facteurs favorisant le fonctionnement et les résultats de la CDV : projet ou opération spécifique, décision politique, baisse des cours mondiaux d'un intrant stratégique etc.

DEDUCTION :

1° L'aptitude à gérer les relations est une exigence de la CDV

Cette aptitude dépend de la gouvernance de la CDV et de la capacité des acteurs aux 3 niveaux mentionnés plus haut (Micro, Méso, Macro)

Par gouvernance on entend l'ensemble des lois et règlements qui régissent les relations entre les acteurs de la CDV et le fonctionnement global de la CDV et la manière dont ils sont appliqués. Ils sont édictés par les décideurs.

La gouvernance comprend aussi les contrats écrits (formels) et verbaux (informels) entre les acteurs. Ces contrats peuvent être conformes ou non aux lois et règlements officiels.

La gouvernance met en jeu des relations de pouvoir mais aussi de maîtrise de l'information sur l'environnement de la CDV, c'est pourquoi elle génère des stratégies de positionnement, de lobbying, d'appareil etc.

La gouvernance de la CDV : décrit aussi les relations éventuellement changeantes entre ceux qui sont dans la capacité de fixer les conditions des transactions aux différentes étapes de la CDV voire sur son ensemble et les autres acteurs.

On distingue 4 configurations classiques de la gouvernance : ouverte, équilibrée, dominée, hiérarchique. Ces 4 types de gouvernance sont ainsi caractérisés :

Structure ouverte : le marché fixe les rapports entre les acteurs et les prix.

Structure équilibrée : les acteurs sont complémentaires et coopèrent.

Structure dominée : une entreprise (un maillon) établit les paramètres à suivre.

Structure hiérarchique : les différents niveaux sont intégrés verticalement, l'entreprise (le maillon) dominante est donneuse d'ordres.

2° L'analyse de la CDV est l'outil indiqué pour élaborer une stratégie de développement d'une CDV

Le développement d'une CDV passe par une connaissance objective et partagée des 6 points caractéristiques : produit spécifique, marché (demande des consommateurs de tel ou tel lieu), fonctions (maillons), acteurs, relations entre acteurs, zone d'intervention (des producteurs).

L'analyse de la CDV comprend 6 étapes principales :

ETAPES	Contenu
Sélection de la Chaîne	justification de la sélection
Cartographie de la Chaîne	Les 6 points du tableau 1
Mesure de la Chaîne	Quantification et qualification des 6 points du tableau 1 (indicateurs)
Analyse AFOM	Détermination des Atouts, Faiblesses, Opportunités et Menaces
Analyse gouvernance	Description des relations formelles et informelles et leurs impacts sur la CDV
Amélioration capacité acteurs	Situation actuelle des acteurs et mesures indiquées de capacitation

3°) L'analyse CDV est une opportunité de mise en place d'un cadre de dialogue multi-acteurs

L'analyse CDV est inclusive et participative, les acteurs des différents maillons de la chaînes y sont impliqués d'où l'occasion de mettre en place une plateforme qui servira de support à la stratégie de développement élaborée suite au processus d'analyse CDV.

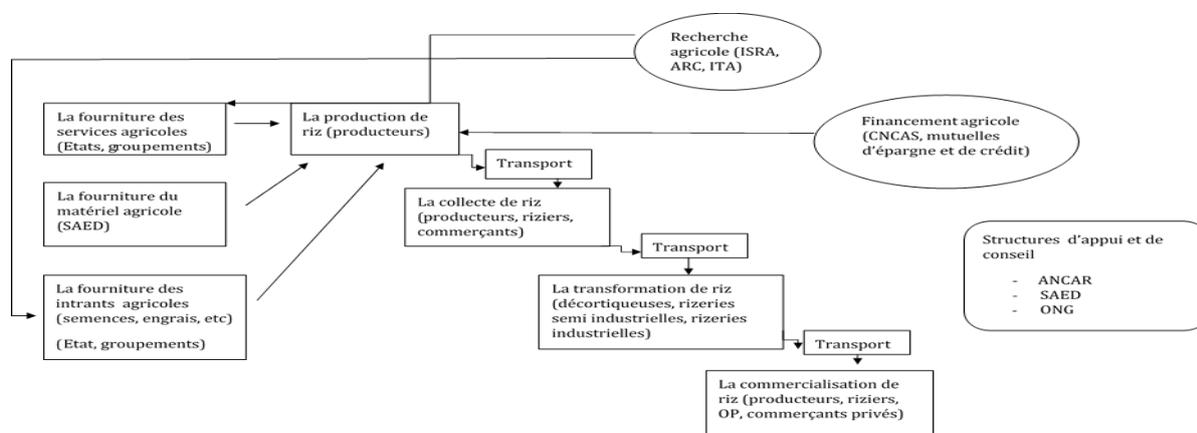
Cette plateforme jouera entre autres les rôles suivant :

- Rassembler différentes parties prenantes (acteurs)
- Acteurs ayant un intérêt commun
- Engager dans un processus de dialogue, échange de connaissance et apprentissage collectif
- Améliorer le processus de prise de décision, d'actions et d'innovations
- Partage équitable des valeurs ajoutées créées
- Créer et développer la confiance entre acteurs
- Fonctions de la plateforme dans une chaîne de valeur :
- Créer un espace pour l'apprentissage et l'innovation conjointe
- Assurer une fonction de gouvernance (améliorer la coordination des activités entre acteurs et réduire les coûts de transaction)

EXERCICE

Répondre à ces questions et faire un schéma modélisé de votre CDV

- i) Quelles sont les activités de base au niveau de chaque maillon de votre CDV et comment sont-elles menées dans le maillon qui vous concerne ?
- ii) quelles sont les activités de soutien ; qui les mène et qu'attendez-vous de ces activités ?
- iii) Evoquer et expliquer les facteurs de compétitivité de votre CDV (vos atouts)
Evoquer et expliquer les facteurs de risque de votre CDV (vos faiblesses et les menaces)
- iv) Evoquer et expliquer les opportunités actuelles ou passées de votre CDV (comment avez-vous ou devriez-vous les exploiter)
- v) Faire une ébauche d'analyse de votre CDV au niveau du maillon où vous êtes actifs
- vi) Quelle forme de gouvernance prévaut dans votre CDV ? qu'y a-t-il à améliorer



I. Synthèse brute des travaux de groupe

Questions	Groupe 1 Riz irrigué	Groupe 2 Riz étuvé	Groupe 3 Riz pluvial
1. Quelles sont les activités de base au niveau de chaque maillon de votre CDV et comment sont-elles menées dans le maillon qui vous concerne ?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Activités de base • Acquisition semence • Labour et reprise • Semis • Epandage engrais • Traitement herbicide • Récolte • Séchage + vannage + ensachage • stockage 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Activités de base – Production : • production semence, conditionnement • Production paddy • Récolte • Conditionnement – Transformation : • Achat paddy • Achat bois de chauffe • Achat matériel de transformation • Vannage • Nettoyage • Trempage • Cuisson à la vapeur • Séchage • Décorticage • Vannage à nouveau • conditionnement – Commercialisation : • Transport vers le marché • Recherche de clientèle (FIARA) • Marketing 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Activités de base – Approvisionnement : • Estimation des besoins en intrants • Identification des fournisseurs • Négociation des prix • Acquisition des intrants • Distribution des intrants aux membres – Production de paddy : • Labour parcelles • Semis en ligne • Epandage NPK • Entretien (sarclage, démarriage) • Epandage urée • Epuration • Récolte vannage, ensachage, stockage
2. Quelles sont les activités de soutien ; qui les mène et qu'attendez-vous de ces activités ?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Activités de soutien • Financement • Appui-conseil • Formation ✓ Partenaires • CNCAS • SODAGRI • VECO • FAO • PPDC • CL ✓ Attentes • Formation • Financement • Appui logistique • Appui matériel 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Activités de soutien • Financement fonds roulement • Formation • Appui à la contractualisation • Financement PAMECAS • Financement CMS • Formation par Féproba, Veco, Sodagri 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Activités de soutien • SEDAB pour fourniture semence • MAER pour conseil agricole ✓ Attentes • Régularité dans l'appui-conseil
3. Evoquer et expliquer les facteurs de compétitivité de votre CDV (vos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Facteurs compétitivité • Marché • Qualité du riz ✓ Atouts • Organisation paysanne • Facteurs naturels favorables à la production (eau, soleil, terre fertile) • Proximité marché (Diaobé) ✓ Risques <ul style="list-style-type: none"> • Absence fond commercialisation • Absence rizerie • Instabilité Diaobé ✓ Menaces : 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Atouts • Union, Centre étuvage, Féproba, • Capacité (TK ?) marché • Partenariat Veco, Sodagri, ARD • Disponibilité variété qui se prête à l'étuvage (Sahel 201) ✓ Faiblesses • Impossibilité de s'accorder sur un prix • organisation • Financement pour l'approvisionnement 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Forces • Bonne organisation • Bonne entente entre les membres ✓ Faiblesses + RISQUES <ul style="list-style-type: none"> • Insuffisance de moyens • Techniques de production • Gestion du groupe • Pluviométrie • Divagation animaux • Erosion (dans et entre secteurs)

<p>atouts)</p> <p>Evoquer et expliquer les facteurs de risque de votre CDV (vos faiblesses et les menaces)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sécheresse • Ebola • Oiseaux • Insécurité <ul style="list-style-type: none"> • Inondation 	<ul style="list-style-type: none"> • Contractualisation ✓ Menaces • Epidémie Ebola • Sécheresse • Criquets 	<ul style="list-style-type: none"> • Manque moyens de stockage
<p>4. Evoquer et expliquer les opportunités actuelles ou passées de votre CDV (comment avez-vous ou devriez-vous les exploiter)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Opportunités passées PAM, PMIA, SODAGRI PASAEEL ✓ Opportunités actuelles PPDC, VECO, FAO ✓ Exploitation opportunités • Négociation • Plaidoyer • Contrat 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Opportunités • Marché • Partenaires 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Opportunités • Avènement du PPDC • Réhabilitation des ouvrages existants
<p>5. Faire une ébauche d'analyse de votre CDV au niveau du maillon où vous êtes actifs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Acquisition intrants • Prestation service 	<ul style="list-style-type: none"> • Approvisionnement paddy • Transformation • Conditionnement • Transport • Commercialisation • 	
<p>6. Quelle forme</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gouvernance : concertée • Existence Unions et Feproba • Rencontres périodiques des OP pour 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gouvernance : concertée 	

e de gouv ernan ce préva ut dans votre CDV ? qu'y a-t-il à améli orer	échange d'infos ou prise de décision ✓ Amélioration à apporter <ul style="list-style-type: none"> • Capacitation • Mise en place outils de gestion 		

II. Programme troisième journée

1. Restitution des travaux de groupe de la deuxième journée (30 mn)
2. Exposé du formateur sur l'exercice final :

Vous avez entrepris une analyse de votre chaîne de valeur et défini une stratégie pour son développement. Parmi les interventions programmées figure en bonne place la mise en œuvre d'un « programme qualité ».

Vous avez aussi retenu de mettre en place une plateforme de dialogue multi-acteurs.

Puisque l'essentiel des acteurs de la future plateforme a participé à l'analyse de votre CDV, vous avez décidé de les faire participer à l'élaboration du programme riz de qualité en prélude à la formalisation de ce cadre de concertation.

Vous êtes réunis aujourd'hui pour élaborer ce programme.

Comment allez-vous procéder ?

Quel en sera le contenu ?

Après avoir échangé sur le comment et sur l'esquisse du contenu, les participants se répartiront en 3 groupes pour faire le travail (jusqu'à la pause déjeuner)

A la reprise une heure sera consacrée à la restitution et aux commentaires, 30 mn à l'évaluation puis on procédera à la clôture de l'atelier.

III. Application par les auditeurs

Consommateur ⇒ Commerçant

	GB 200	GK 300	GO 175
Type grain			
-long	*	*	
-court			*
-Pâteux			
-Non pâteux	*	*	*
Calibre			
-Entier	*		*
-Grosses brisures			
-intermédiaire		*	
-Fine brisure			
Arôme			
-Parfumé	*	*	
-non parfumé		*	*
Etuvage			
-Etuvé vapeur	*		
Etuvé trempage			*
Non étuvé		*	

Commerçant ⇒ Transformateur

Taux d'humidité			
Homogénéité du paddy			
Propreté			
Remplissage graine			

Producteur

Critères	Exigence dans l'IT
Type de riz	Choix variété
homogénéité	Travail sol (nivellement)
homogénéité	Engrais bien réparti
Paddy bien rempli	Engrais équilibré, maîtrise de l'eau
Taux humidité	Récolte à la maturité technique
Propreté, pureté	Epuration, Séchage et vannage