

GUIDE D’ANIMATEUR

SUR LE PLAN DE CAMPAGNE

Date : mai 2015

Programme d’Appui aux Dynamiques Productives

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES 1

AVERTISSEMENT 2

1. ACTIVITES DE PREPARATION 3

Note d’Orientation Générale de la Formation 3

1.1. OBJECTIFS PEDAGOGIQUES 3

1.2. PUBLIC CIBLE 3

1.3. SEQUENCES D’APPRENTISSAGE 3

1.4. DEMARCHE PEDAGOGIQUE 3

1.5. OUTILS PEDAGOGIQUES 3

1.6. SUPPORTS PEDAGOGIQUES 3

1.7. PERIODE : AU DEBUT DE LA NOUVELLE CAMPAGNE AGRICOLE. 3

2. ACTIVITES D’ANIMATION 4

2.1. SEQUENCE 0 : MISE EN ROUTE DE LA FORMATION 4

2.2. SEQUENCE 1 : DEFINITION DES OBJECTIFS QUALITATIFS (OU OBJECTIFS DE VIE) 4

2.3. SEQUENCE 2 : ESTIMATION DE LA VALEUR DES OBJECTIFS QUALITATIFS 5

2.4. SEQUENCE 3 : DEFINITION ET DEDUCTION DES OBJECTIFS DE PRODUCTION 5

2.5. SEQUENCE 4 : ESTIMATION DES BESOINS D’EXPLOITATION 7

2.6. SEQUENCE 5 : ESTIMATION DES BESOINS HORS EXPLOITATION 8

2.7. SEQUENCE 6 : ESTIMATION DES AVOIRS PERSONNELS 9

2.8. SEQUENCE 7 : ELABORATION DU PLAN DE FINANCEMENT 9

2.9. SEQUENCE 8 : ELABORATION DU CALENDRIER CULTURAL 12

3. ACTIVITES D’EVALUATION 13

AVERTISSEMENT

Ce manuel est destiné aux conseillers CEF qui travaillent au sein du PADYP afin d’appuyer le renforcement de leurs capacités à animer des sessions de formation sur les outils de gestion.

Ce document n’est ni exhaustif ni figé. Il reste un guide pratique qui donne des connaissances et des conseils pratiques sur les postures et les démarches à mettre en œuvre par le conseiller afin de réussir une animation sur le plan de campagne agricole.

Ce guide n’est pas destiné à être reproduit machinalement en séance d’animation. Il doit être vu tel un substrat sur lequel le conseiller est appelé à se baser pour enrichir sa créativité et développer ses propres démarches d’animation.

 CELCOR/PADYP

1. ACTIVITES DE PREPARATION

Note d’Orientation Générale de la Formation

* Objectifs pédagogiques

Au terme de la formation, les participants sont capables de :

* définir leurs objectifs qualitatifs (ou objectifs de vie) pour la campagne agricole ;
* définir leurs objectifs de production ;
* estimer leurs besoins d’exploitation ;
* s’assurer qu’il a les moyens de réaliser ses ambitions pour la période ;
* identifier et anticiper sur certains des différents facteurs susceptibles d’empêcher l’atteinte des objectifs fixés.
* Public cible

La formation s’adresse à tous les producteurs agricoles pour les aider à mieux s’organiser pour pouvoir réaliser leurs objectifs de campagne.

* Séquences d’apprentissage

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **N°** | **Séquences** | **Masses horaires** |
| 1 | Définition des objectifs qualitatifs (objectifs de vie) | 15 mn |
| 2 | Estimation de la valeur des objectifs qualitatifs | 15 mn |
| 3 | Définition et déduction des objectifs de production | 30 mn |
| 4 | Estimation des Besoins d’Exploitation | 45 mn |
| 5 | Estimation des besoins hors exploitation | 30 mn |
| 6 | Estimation des avoirs personnels | 30 mn |
| 7 | Elaboration du plan de financement | 45 mn |
| 8 | Elaboration du calendrier cultural | 45 mn |

* Démarche pédagogique

Elle est inspirée d’une approche participative basée sur les connaissances et pratiques endogènes des producteurs. Cette démarche permet une appropriation plus facile des technologies et leur mise en œuvre effective dans les exploitations.

* Outils pédagogiques
* En introduction : Le conte imagé ou théâtre
* En animation : Les idées imagées
* Supports pédagogiques
* Tableau à feuilles ou Tableau + craies de couleurs
* Fiches cartonnées
* Boîte à images
* Guide de formation
* Etc.
* Période : au début de la nouvelle campagne agricole.
1. ACTIVITES D’ANIMATION
	1. SEQUENCE 0 : MISE EN ROUTE DE LA FORMATION

Cette première séquence sert à introduire l’animation sur le plan de campagne à travers un conte imagé ou un sketch de deux ou trois minutes. En pratique, il s’agit par exemple de montrer une situation d’un producteur qui s’est retrouvé dans l’impossibilité de réaliser ses ambitions au terme d’une campagne agricole, faute d’organisation et d’anticipation. Cette démarche a l’avantage de mettre les adhérents en situation de participer activement à l’animation en leur montrant l’utilité et l’importance du plan de campagne en même temps qu’elle facilite à l’animateur l’introduction du thème.

Toutefois, le conte imagé peut également être utilisé non pas seulement en introduction mais pour structurer l’animation de tout le thème.

* 1. SEQUENCE 1 : DEFINITION DES OBJECTIFS QUALITATIFS (OU OBJECTIFS DE VIE)

Les producteurs sont habitués à définir des objectifs qualitatifs ou des objectifs de vie. Par exemples : construire une nouvelle case, acheter une moto ou un moulin à maïs ou encore une râpeuse à manioc, assurer la sécurité alimentaire de leur ménage, etc. Certes, ces objectifs ne sont pas toujours définis de manière complète et structurée, mais ils le sont tout de même. Le plus difficile pour eux donc à cette étape, c’est de faire clairement la différence entre les objectifs de vie et les objectifs de production et de bien les structurer.

L’animateur pourrait par exemple se baser sur des images comme ci-dessous et faire réagir les participants.

* Consigne à l’endroit de l’animateur :
* Posez la question ci-dessous aux participants.
* Noter leurs réponses et engager le débat autour de ces réponses.
* Faire une synthèse des réponses des participants et donner la réponse à la question.

**Situation 1 : Codjo**

**Trésorerie personnelle**

 **Sécurité alimentaire**

**Moulin**

**Case**

**Scolarité**

**Situation2 : Dossou**

**4 ha de maïs**

 **4 ha de soja**

**1 ha de riz**

**1 ha d’igname**

**Question** : Dites, de ces deux producteurs (Codjo et Dossou) celui qui vous semble avoir adopté la meilleure démarche d’élaboration de son plan de campagne ? Pourquoi ?

|  |
| --- |
| **Notes à l’attention de l’animateur n° 1**Définition des objectifs de vieC’est le producteur Codjo qui a adopté la bonne approche dans l’élaboration de son plan de campagne agricole. En réalité, ce qui importe le plus pour le producteur, ce sont les objectifs qualitatifs, c’est-à-dire les objectifs de vie. L’agriculture et/ou l’élevage ne constituent que des chemins ou des stratégies de réalisation de ces objectifs de vie. En conséquence, le point de départ, c’est bien la définition des objectifs qualitatifs et non celle des objectifs de production qui ne survient qu’après. |

* 1. SEQUENCE 2 : ESTIMATION DE LA VALEUR DES OBJECTIFS QUALITATIFS

Il s’agit ici pour l’animateur d’amener les participants à identifier et à réfléchir sur la manière de réaliser cette seconde étape d’estimation de la valeur des objectifs qualitatifs.

* Consigne à l’endroit de l’animateur :
* Posez la question ci-dessous aux participants.
* Noter leurs réponses et engager le débat autour de ces réponses.
* Faire une synthèse des réponses des participants et donner la réponse exacte à la question.

**Question** : Après cette première étape de définition de ses objectifs qualitatifs, selon vous que doit faire ensuite Codjo ? Comment doit-il procéder ?

|  |
| --- |
| **Notes à l’attention de l’animateur n° 2**Estimation de la valeur des objectifs qualitatifsCodjo doit estimer la valeur monétaire de chacun de ses objectifs de vie excepté la sécurité alimentaire dont la valeur doit de préférence être estimée en quantités de produits à consommer par le ménage. Par exemple, Codjo pourrait estimer que :- construire une nouvelle case à sa mère pourrait lui coûter 400.000 francs- les frais de scolarité de ses enfants pourraient lui coûter 80.000 francs- le moulin pourrait lui revenir à 400.000 francs- il aurait besoin de 200.000 francs pour sa trésorerie- la sécurité alimentaire de sa famille peut être assurée avec 3 sacs de maïs de 100 kg, un sac de 100 kg de riz et 500 kg d’igname.Ainsi pour cette campagne agricole, les objectifs qualitatifs de Codjo pourraient être estimés à : - ressources monétaires : 1.080.000 francs - quantités de produits : 3 sacs de maïs de 100 kg, un sac de 100 kg de riz et 500 kg d’igname. |

* 1. SEQUENCE 3 : DEFINITION ET DEDUCTION DES OBJECTIFS DE PRODUCTION

Il s’agit ici pour l’animateur d’amener les participants à identifier et à réfléchir sur la manière de réaliser cette troisième étape de définition et de déduction des objectifs de production à partir des objectifs qualitatifs. Concrètement, il s’agit pour le producteur agricole de calculer (dans le cas de la production végétale par exemple) pour chacune des spéculations retenues, les superficies respectives à emblaver.

Dans le cas d’un élevage, ce serait le nombre de reproducteurs à mettre en reproduction et dans le cas du domaine de transformation agro-alimentaire, ce serait la quantité de matières premières à transformer.

* Consigne à l’endroit de l’animateur :
* Posez la question ci-dessous aux participants.
* Noter leurs réponses et engager le débat autour de ces réponses.
* Faire une synthèse des réponses des participants et donner la réponse exacte à la question.

**Question** : Après cette seconde étape de définition de ses objectifs qualitatifs, selon vous que doit faire ensuite Codjo ? Comment doit-il procéder ?

|  |
| --- |
| **Notes à l’attention de l’animateur n° 3**Définition et déduction des objectifs de productionCodjo doit procéder comme suit :1ère étape : Identifier les spéculations à réaliserCodjo doit retenir les spéculations qu’il veut réaliser au cours de la campagne agricole. Par exemple : maïs, soja, riz et igname. Naturellement les différentes spéculations sur lesquelles repose la sécurité alimentaire de son ménage doivent y figurer.2ème étape : Attribuer la contribution de chacune des spéculationsCodjo doit attribuer à chacune des spéculations retenues sa contribution (sa part) dans la mobilisation des ressources monétaires prévues qui ne sont en fait qu’une marge bénéficiaire globale. Par exemple : Codjo pourrait décider de la répartition suivante :Maïs : 150.000 francs Soja : 200.000 francsRiz : 200.000 francs Igname : 530.000 francsCette répartition, Codjo la fait en se référant surtout à la valeur marchande de chacune des spéculations retenues, mais également à son expérience d’agriculteur.3ème étape : Déterminer les productions attendues pour chacune des spéculations concernéesCodjo doit déterminer la production attendue pour chacune des spéculations en fixant la marge bénéficiaire minimale pour une certaine unité de conditionnement de produit. Par exemple :Maïs : 5.000 francs sur chaque sac de 100 kgSoja : 5.000 francs sur chaque sac de 100 kgRiz : 4.000 francs sur chaque sac de 100 kgIgname : 100.000 francs sur chaque tonnePour ce faire, il aura fallu pour certaines spéculations, notamment celles qui entrent dans la sécurité alimentaire, déterminer d’abord la production commercialisable. Car c’est elle qui détermine la marge bénéficiaire.4ème étape : Déterminer les superficies respectivesCodjo détermine les superficies respectives à réaliser en fixant un autre paramètre qui est ici le rendement minimal espéré, dans le cas d’espèce, par ha. Mais ça peut être également le nombre de petits par femelle reproductrice ou la quantité de produit "fini" obtenu par une certaine unité de matière première. |

* Premier niveau de comparaison :

Au terme de cette troisième séquence qui permet au producteur de déterminer les niveaux de production qu’il doit réaliser pour espérer atteindre ses différents objectifs, un premier niveau de comparaison s’impose. Il s’agit de comparer la superficie totale nécessaire à ces niveaux de production avec la superficie cultivable disponible dans l’exploitation agricole. Deux situations sont envisageables :

* 1ère situation : la superficie disponible est supérieure ou égale à la superficie nécessaire.

C’est la situation idéale. Dans ce cas, le producteur dispose de la superficie nécessaire (y compris les spécificités qui vont avec) et peut donc passer à l’étape suivante de la démarche d’élaboration de son plan de campagne agricole.

* 2ème situation : la superficie disponible est inférieure à la superficie nécessaire

Ce n’est évidemment pas la situation souhaitée. Mais dans ce cas, trois options s’offrent au producteur : la première chose à essayer, c’est d’étudier la possibilité de faire des associations ou des rotations culturales afin de réduire la superficie nécessaire. La seconde option, si bien évidemment la première ne fonctionne pas, c’est, pour le producteur, de mobiliser autrement le complément de superficie s’il tient à conserver les niveaux de production exigés. Enfin, la troisième et ultime option pour le producteur, c’est de se résigner et décider de revoir à la baisse ses niveaux de production.

* 1. SEQUENCE 4 : ESTIMATION DES BESOINS D’EXPLOITATION

L’objectif de cette séquence pour l’animateur est d’amener les participants à identifier et à réfléchir sur la manière de réaliser cette quatrième étape de d’estimation des besoins d’exploitation à partir des niveaux de production retenus. En pratique, il s’agit de considérer une à une chacune des spéculations, de retracer leurs itinéraires techniques respectifs en vue d’estimer les besoins d’exploitation respectifs.

* Consigne à l’endroit de l’animateur :
* Posez la question ci-dessous aux participants.
* Noter leurs réponses et engager le débat autour de ces réponses.
* Faire une synthèse des réponses des participants et donner la réponse exacte à la question.

**Question** : Après cette troisième étape de définition et de déduction de ses objectifs de production, selon vous que doit faire ensuite Codjo ? Comment doit-il procéder ?

|  |
| --- |
| **Notes à l’attention de l’animateur n° 4**Estimation des Besoins d’ExploitationLes besoins d’exploitation sont de trois ordres : les besoins en intrants, les besoins en main d’œuvre, les besoins matériels et équipements agricoles.Les Besoins en intrants : On entend par intrants ici tout ce qui entre dans la production d’un bien agricole et qu’on ne retrouve plus tel quel à la fin du processus de production (excepté la main d’œuvre). Dans le cas d’espèce (celui de Codjo), ce sont les semences, les fertilisants, les pesticides et les herbicides. L’estimation doit concerner le surplus au cas où il y en aurait déjà en stock dans l’exploitation. Par exemple si Codjo avait besoin de 7 sacs d’engrais NPK et qu’il en avait déjà deux, alors ces besoins en engrais font seulement trois sacs.Les Besoins en main d’œuvre : il y a couramment trois types de main d’œuvre dans les exploitations agricoles familiales : la main d’œuvre familiale, la main d’œuvre occasionnelle rémunérée et l’entraide qui n’existe pratiquement plus dans certains milieux. L’estimation doit se faire comme si le producteur n’aura pas du tout recours à la main d’œuvre familiale. C’est important de procéder ainsi à cause de l’incertitude qui caractérise la main d’œuvre familiale (maladies, indisponibilité pour divers motifs). Toutefois, le producteur peut décider de n’estimer que le surplus de la main d’œuvre occasionnelle rémunérée à laquelle il aura recours. Ce faisant, il se donne une bouffée d’oxygène mais prend du coup un certain risque.Les Besoins en matériels et équipements : ces besoins, quand ils existent, prennent souvent deux formes : les équipements à faire réparer et les équipements à acheter. Par exemple, Codjo doit faire réparer deux houes et acheter deux nouvelles et une machette. |

* 1. SEQUENCE 5 : ESTIMATION DES BESOINS HORS EXPLOITATION

Il s’agit ici pour l’animateur d’amener les participants à identifier et à réfléchir sur la manière de réaliser cette cinquième étape d’estimation des Besoins Hors Exploitation. Ce sont des besoins relatifs entre autres à l’alimentation, la santé, les loisirs, les cérémonies, l’éducation, l’habillement, aux dettes et aux dons. Nombre de producteurs agricoles ne comprennent pas toujours la nécessité de prendre en compte ces besoins qui n’ont rien à avoir, du moins directement, avec les besoins d’exploitation. Il revient alors à l’animateur de leur expliquer que la prise en compte de ces besoins spécifiques permet justement de sécuriser le budget de la campagne agricole et donc de pouvoir assurer la réalisation des investissements nécessaires à la satisfaction des différents objectifs définis.

* Consigne à l’endroit de l’animateur :
* Posez la question ci-dessous aux participants.
* Noter leurs réponses et engager le débat autour de ces réponses.
* Faire une synthèse des réponses des participants et donner la réponse exacte à la question.

**Question** : Après cette quatrième étape d’estimation de ses besoins d’exploitation, selon vous que doit faire ensuite Codjo ? Comment doit-il procéder ?

*NB : Après l’estimation des besoins d’exploitation et des besoins hors exploitation, le producteur peut déterminer l’ensemble de ses besoins en argent pour sa campagne agricole. Ainsi :*

**Besoins d’Exploitation (BE)**

Besoins en argent (pour la campagne) = **+**

**Besoins Hors Exploitation (BHE)**

* 1. SEQUENCE 6 : ESTIMATION DES AVOIRS PERSONNELS

L’objectif de cette séquence pour l’animateur est d’amener les participants à identifier et à réfléchir sur la manière de réaliser cette sixième étape d’estimation des avoirs personnels du producteur agricole.

Il s’agira ici d’évaluer l’apport personnel de l’exploitant c'est-à-dire ses avoirs : Caisse ; Banque ; Créance ; Stock : production, approvisionnement (pour le stock de production, la quantité destinée à l’autoconsommation, les dons, les pertes devront être déduites du stock initial). L’exploitant pourra recevoir : des dons, des subventions, des tontines et autres.

* Consigne à l’endroit de l’animateur :
* Posez la question ci-dessous aux participants.
* Noter leurs réponses et engager le débat autour de ces réponses.
* Faire une synthèse des réponses des participants et donner la réponse exacte à la question.

**Question** : Après cette cinquième étape d’estimation de ses besoins hors exploitation, selon vous que doit faire ensuite Codjo ? Comment doit-il procéder ?

* 1. SEQUENCE 7 : ELABORATION DU PLAN DE FINANCEMENT

L’objectif de cette séquence pour l’animateur est d’amener les participants à identifier et à réfléchir sur la manière dont l’exploitant devra procéder pour s’assurer qu’il a les moyens de financer sa campagne agricole et ainsi réaliser ses différents objectifs de production et de vie. Ainsi, l’exploitant, pour prétendre réaliser son plan de campagne devra comparer les montants correspondants aux besoins en argent et l’apport personnel.

* Consigne à l’endroit de l’animateur :
* Posez la question ci-dessous aux participants.
* Noter leurs réponses et engager le débat autour de ces réponses.
* Faire une synthèse des réponses des participants et donner la réponse exacte à la question.

**Question** : Après cette sixième étape de définition et d’estimation de ses avoirs personnels, selon vous que doit faire ensuite Codjo ? Comment doit-il procéder ?

|  |
| --- |
| **Notes à l’attention de l’animateur n° 5**Élaboration du plan de financementDeux situations peuvent se présenter :1ère situation : Le montant des avoirs personnels est supérieur à celui des besoins en argent pour la campagne.C’est la situation idéale. Dans ce cas, l’exploitant peut financer l’ensemble de ses besoins pour la campagne et espérer atteindre ses objectifs de vie et de production.2ème situation : Le montant des avoirs personnels est inférieur à celui des besoins en argent pour la campagne.Cela signifie que le producteur n’est pas en mesure de financer l’ensemble de ses besoins pour la campagne et qu’il faudrait essayer de trouver des solutions pour l’aider à solder son budget de campagne. Quatre (04) options sont envisageables. Mais elles doivent être abordées progressivement et précautionneusement en fonction des choix et des désirs du producteur qui seul est maître de ses décisions.Option 1 : Le réinvestissementC’est une option restreinte, qui ne s’applique que dans les zones qui bénéficient de deux saisons agricoles au cours de la même campagne agricole. Elle consiste à vendre certains produits de la première saison pour réinvestir les recettes dans cultures de seconde saison jugées prioritaires par le producteur. Cette option est choisie par les producteurs qui ne veulent faire recours à aucune forme de crédit.Option 2 : Les crédits en natureLe crédit intrants : le producteur s’adresse à des structures d’appui ou des OP qui pourraient lui vendre des intrants (semences, engrais, pesticides, herbicides) à crédit qu’il s’engage à rembourser à la fin de la campagne.Le crédit ouvrier : le producteur s’entend avec ses ouvriers pour bénéficier de leurs services et les payer à la fin de la campagne agricole.Après cette exploration, le producteur fait la synthèse et reprend la même démarche de comparaison pour voir si, après l’intégration de ces possibilités de crédits, il pourra solder son budget de campagne. Si le montant de ses "nouveaux avoirs personnels" est supérieur à celui de ses besoins en argent pour la campagne, alors le plan de campagne pourra être réalisé. Autrement, le producteur devra envisager, s’il tient toujours à réaliser ses objectifs de production, le recours au crédit en espèces.Option 3 : les crédits en espècesIl en existe trois variantes : les avances sur culture, les crédits auprès des usuriers et les crédits auprès des IMF.* Les avances sur culture : cette option consiste pour le producteur à vendre sa production avant même de l’avoir produite. C’est une option qui met très souvent les producteurs en difficulté, car ils ne sont presque jamais en mesure de négocier en position de force avec les commerçants et en arrivent donc facilement à brader leurs récoltes.
* Les crédits auprès des usuriers : De nombreux producteurs ont recours à cette option dans les villages. Mais les taux d’intérêts qui sont couramment de l’ordre de 10 à 15% mensuel plongent beaucoup d’entre eux dans un cycle d’endettement dont ils ont du mal à se sortir.
* Les crédits auprès des IMF : Cette option consiste pour le producteur à rechercher des institutions de microfinances qui pourraient financer le gap. Nombreux sont les producteurs qui ont de plus en plus recours de cette option. Même si les taux d’intérêt appliqués sont toujours trop élevés pour des activités agricoles, cette option est tout de même meilleure à celle du crédit usurier.

Après cette seconde phase d’exploration, le producteur fait également la synthèse et reprend la même démarche de comparaison pour voir si, après l’intégration de ces possibilités de crédits en espèces, il pourra solder son budget de campagne. Si le montant de ses "nouveaux avoirs personnels" est supérieur à celui de ses besoins en argent pour la campagne, alors le plan de campagne pourra être réalisé. Autrement, le producteur devra se résigner et revoir ses objectifs de vie et de production à la baisse, c’est-à-dire dans la mesure de ses avoirs personnels.L’animateur devra toutefois expliquer aux producteurs que le préférable est qu’ils n’aient pas recours à plus d’une option pour solder leur budget de campagne. Car s’ils ont recours à deux ou trois options avant de pouvoir solder leur budget de campagne, cela signifie que la réalisation de leur campagne agricole leur échappe au profit de certains facteurs externes. En d’autres termes, il vaudrait encore mieux pour le producteur revoir ses objectifs à la baisse que de devoir avoir recours à plusieurs options pour solder son budget de campagne agricole. |

* 1. SEQUENCE 8 : ELABORATION DU CALENDRIER CULTURAL

L’élaboration du plan de campagne n’est pas une étape qui pourrait facilement ressortir dans les réponses des participants à la suite de questions standard comme c’est le cas jusqu’à l’étape précédente. En conséquence, c’est une séquence qui devra donc être animée par l’animateur de bout en bout. Néanmoins, il pourra compter sur la participation active des producteurs dès qu’ils en auront compris le principe après la réalisation du calendrier de la première spéculation.

|  |
| --- |
| **Notes à l’attention de l’animateur n° 6****Élaboration du calendrier cultural**Il existe deux méthodes d’élaboration du calendrier agricole : **Méthode 1** : faire une légende des cultures et des opérations culturales (lister les opérations, les activités et faire leur légendes)Voir exemple ci-dessous :pc0**Méthode 2** : Concevoir le tableau et y inscrit les périodes des opérations culturales.Ex : Nettoyage (Ne) ; Labour (La) ; Semis (Se) ; Démariage (De) ; Sarclage (Sa) ; Fumure (Fu) ; Traitement (Tr) ; Récolte (Re) ; Ramassage (Ra) ; Sarclo-buttage (Sb).00 |

1. ACTIVITES D’EVALUATION

Cette activité est la dernière. Elle sera utilisée pour récapituler les notions développées précédemment et mettre l’accent sur l’utilité et l’importance et la démarche d’élaboration du plan de campagne à travers les différentes étapes.

* Démarche : En plénière.
* Poser les questions suivantes aux participants ;
* Noter leurs réponses ;
* Faire une synthèse des différentes réponses obtenues, apporter les compléments d’informations nécessaires et conclure par l’essentiel à retenir.

**Question 1** : En vous inspirant de tout ce que nous avons ensemble appris, quelle est l’utilité d’un plan de campagne pour un producteur agricole ?

**Question 2** : Quelles sont dans l’ordre les différentes étapes de la démarche d’élaboration du plan de campagne agricole ?