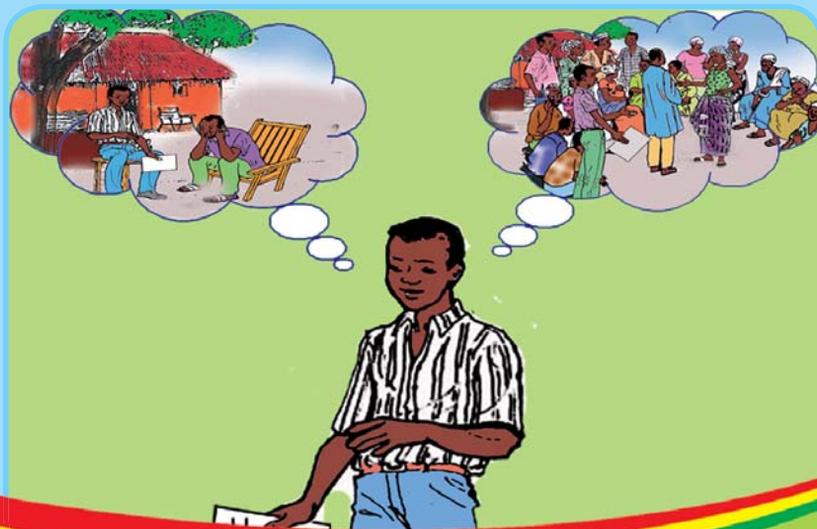




# MOUVEMENT RURAL DE JEUNESSE CHRÉTIENNE DU BENIN

Conseil agricole - Santé communautaire - Alphabétisation et Education  
des adultes - AGR des femmes



## Guide du Conseiller sur les Restitutions aux Producteurs

TOME 1 :  
Généralités sur les Restitutions



MRJC / Juillet 2014



# SOMMAIRE

Avertissement .....	3
Restitution : connaissances de base .....	7
Démarche et outils de restitution .....	14



# AVERTISSEMENT

*Ce manuel est destiné aux conseillers CEF et aux animateurs relais qui travaillent au sein du PADYP afin d'appuyer leur capacité d'analyse et de diagnostic des systèmes d'exploitation des producteurs.*

*Il est structuré en deux parties : la première partie présente les connaissances de base nécessaires sur les restitutions alors que la seconde partie aborde les démarches et outils de restitution.*

**MRJC-Bénin**



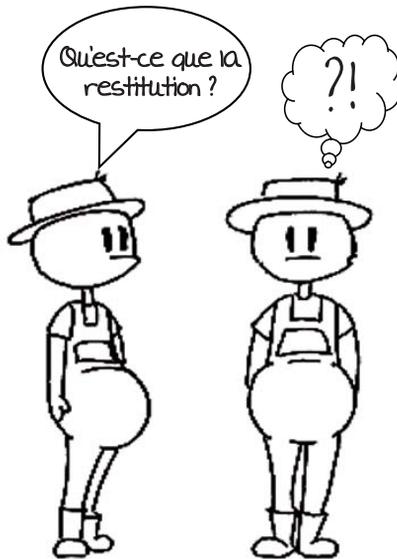
TOME 1

**GENERALITES SUR LES  
RESTITUTIONS**



# I- LES RESTITUTIONS : CONNAISSANCES DE BASE

## 1. Que signifie restituer les résultats ?



Dans le contexte CEF, restituer les résultats, c'est discuter /échanger /partager avec un producteur ou un groupe de producteurs à une période ou à un moment donné, les résultats technico-économiques issus du remplissage des outils de gestion afin d'aboutir aux conseils et à une prise de décision.

Il existe trois types de restitution :

Les restitutions individuelles réalisées avec chaque producteur en conseil et qui permettent d'analyser ce qui a marché, ce qui n'a pas marché, les facteurs explicatifs, ... de chacune des activités suivies au cours de la campagne ou de la période considérée ainsi que les dispositions prises pour ajuster/renforcer/améliorer.

- Les restitutions de groupe qui regroupent les membres du GFC et qui facilitent les comparaisons entre exploitations, les partages d'expériences des meilleurs par rapport aux moyens et par rapport aux faibles en termes de performances.
- Les restitutions villageoises qui permettent de susciter un engouement pour le CEF, de partager les expériences pour l'adoption des innovations et surtout de faire déclencher des réflexions dans l'organisation, la commercialisation des produits, etc.

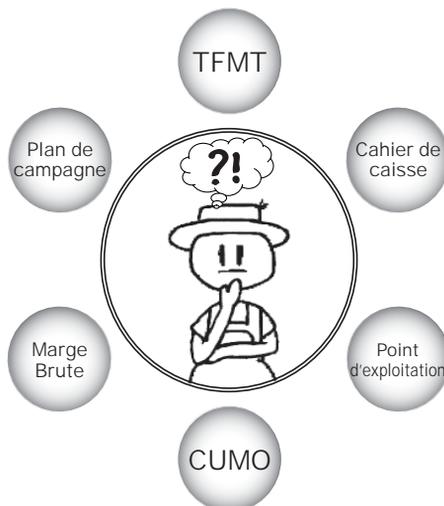
## **2. Pourquoi restituer les résultats ?**



Il faut restituer pour

- Amener les producteurs à avoir une meilleure visibilité du fonctionnement de leur exploitation, choisir à terme les meilleures spéculations, investir dans les activités rentables, sécuriser leur revenu, etc.
- Susciter un engouement pour le remplissage des outils ;
- Faire tâche d'huile dans le milieu en matière de CEF
- Faire adopter des innovations, changer les mentalités et les comportements
- Etc.

### 3. Que peut-on restituer à un producteur CEF ?



Il existe une multitude de résultats pouvant être restitués à un producteur CEF :

- les TFMT et les agrégats de stocks issus respectivement du remplissage du JC et du CS et qui doivent être discutés avec le producteur tous les mois et aussi à une période donnée ;
- les rendements et les ITK pour faire des comparaisons sur le niveau de performance technique, le niveau de fertilité des sols, etc.
- les marges (MARI – MB – MN – RJTT/RJTF) à restituer à la fin de la culture pour faciliter les ajustements, les

comparaisons en vue de cibler les meilleures spéculations ou activités de l'exploitation, faciliter l'orientation du producteur en termes d'investissement, etc.

- les coûts de production pour l'analyse du comportement à adopter par le producteur face au marché de commercialisation et pour des ajustements/décisions ultérieurs dans l'organisation et dans l'exécution de ses activités ;
- les comptes d'exploitation / de résultat pour faire un bilan en terme de bénéfice ou de perte pour la campagne ;
- le plan de campagne pour apprécier le niveau d'exécution des activités en termes de spéculations prévues et conduite, de superficies prévues et emblavées, de marges bénéficiaires prévues et réellement dégagées, d'atteinte ou non des objectifs qualitatifs, d'ajustement et de réorientation possible.

Il existe d'autres résultats non moins négligeables à restituer aux producteurs si nécessaire. Il s'agit de :

- Les bilans d'ouverture et de fermeture en cas de réalisation d'inventaire ou de conduite de diagnostic. Ils permettent d'apprécier le niveau d'équipement de l'exploitation, la disponibilité foncière ou non, le taux de

- propriété de l'exploitant et surtout de l'orienter dans les investissements possibles ;
- Le bilan d'autosuffisance alimentaire qui doit se faire juste à la fin de la campagne. Il s'agit d'évaluer avec le producteur les besoins alimentaires de sa famille et de les comparer avec sa disponibilité. Cet exercice est capital et permet d'éviter les bradages de produits au producteur ou pour attirer son attention sur la nécessité de constituer de stocks avant une période donnée.

#### **4. Qu'allons-nous prendre en compte pour cette étape de restitution ?**



Nous proposons pour cette période de restitution (Octobre à Décembre 2013), prendre en compte :

- Les marges et coût de production de chaque spéculation/activité suivie
- Les TFMT et agrégats de stocks périodiques ;
- Le bilan d'autosuffisance alimentaire

Dans la période de Janvier à Mars, feront l'objet de restitution en vue de la préparation de la nouvelle campagne :

- Le compte d'exploitation ;
- Le bilan d'ouverture ;
- Le bilan/évaluation du plan de campagne.
- Les restitutions de groupe
- La gestion des produits de récolte en sécurisant les besoins alimentaires des ménages.

## II- DEMARCHES ET OUTILS DE RESTITUTION

Une restitution individuelle comprend trois (03) grandes étapes : Avant – Au cours et Après.

### 1. Avant la restitution



C'est une étape capitale de préparation. Le conseiller est appelé à disposer des éléments comme :

- Les données à restituer : les fiches de collecte, les agrégats, les ratios calculés, etc.
- Les notes prises et consignées dans son cahier de terrain ou son cahier de visite pouvant constituer des données d'explication des résultats obtenus ;
- Les fiches techniques
- Les données de pluviométrie, d'évolution de prix des produits sur le marché ;
- Les référentiels technico-économiques du milieu ;
- Les référentiels technico-économiques de l'exploitation, de la parcelle
- Etc.

Le conseiller doit donc :

- calculer les différents résultats ;
- s'assurer de la fiabilité des chiffres.
- faire parler les chiffres en :
  - *les comparant aux performances antérieures de l'exploitation et aux performances avec d'autres exploitations ;*
  - *calculant des ratios d'appréciation (MB/CP ; MN/CP ; quantité de produit pour charges = produits, etc.*
- rechercher les facteurs explicatifs (intrinsèques et extrinsèques) et d'analyses des résultats obtenus ; en

quelque sorte pourquoi ce résultat ?

- rechercher les zones d'ombres éventuelles à éclaircir avec le producteur ;
- identifier et formuler les éléments de conseils issus de ces résultats ;
- préparer la fiche de restitution : fiche simple, facile à comprendre
- prendre rendez-vous avec le producteur et l'instruire sur la nécessité de faire lui-même le point sur les activités objet de la séance de restitution.

L'analyse des facteurs intrinsèques d'explication est capitale pour le conseiller car la plupart des producteurs aiment se réfugier derrière les facteurs extrinsèques pour justifier les mauvais résultats. Ainsi, le conseiller est appelé pour faire cette analyse d'apprécier les comportements et méthodes du producteur lors des grandes opérations comme le semi, l'épandage, le sarclage, la récolte.

♦ ***Au semis, on peut avoir :***

- la variété utilisée ;
- la durée du cycle végétatif ;
- le mode de semis et la densité ;

- la période de semi
- etc.

- ♦ ***A l'épandage, apprécier :***

- le mode d'épandage
- la quantité et le type d'engrais utilisé
- le respect ou non des dates d'épandage

- ♦ ***Au sarclage, on peut noter comme appréciation :***

- Le nombre de sarclage
- Le respect ou non des dates entre deux sarclages
- le mode organisationnel pour le sarclage.

- ♦ ***A la récolte :***

- le respect du temps de récolte
- etc.

**NB** : *De préférence et pour éviter la lourdeur des résultats à restituer, le conseiller peut considérer les marges et coût de production comme résultats à analyser en utilisant les rendements, les ITK, les coûts d'opérations, etc. comme éléments intrinsèques d'explication et d'analyse des résultats.*

## 2. Au cours de la restitution



En face du producteur, le conseiller doit :

- présenter le contexte de l'activité et son importance ;
- demander / susciter son adhésion pour la conduite de l'activité
- présenter les chiffres collectés soit en demandant au producteur de le faire ou en les présentant soi-même mais en cherchant à savoir si le producteur se reconnaît à travers les chiffres. Profiter pour lui faire prendre de conscience quant à la véracité des chiffres produits ;
- Calculer au fur et à mesure les résultats avec le producteur.

Cela permet de le recycler sur les modes de calcul. Si ce travail a été préalablement fait par ce dernier, le mieux pour le conseiller est de confronter les résultats pour une harmonisation éventuelle.

- Amener le producteur à comparer les chiffres avec les performances antérieures de l'exploitation
- Après cette étape, le conseiller est appelé à demander au producteur les facteurs intrinsèques et extrinsèques qui justifient les résultats obtenus ;
- Renchérir les observations du producteur par celles identifiées aussi par le conseiller
- Faire la synthèse en recherchant ce qui a marché et ce qui n'a pas marché ;
- Amener le producteur à prendre une décision par rapport à l'activité et aux résultats obtenus
- Déboucher sur un plan d'action en précisant le rôle du producteur et le rôle du conseiller ainsi que d'autres acteurs dans la décision du producteur. Ce plan d'action est à actualiser au début du prochain cycle de l'activité.

### 3. A la fin de la restitution



- Faire une synthèse générale.
- Demander au producteur ce qu'il pense de l'activité et s'il souhaite que cela arrive fréquemment.
- Consigner les décisions prises dans le cahier du producteur et dans celui du conseiller.
- Prendre le prochain rendez-vous.



BP: 188 Comè, Tél.: (+229) 22 430 292,  
E-mail: mrjccome@yahoo.fr - RÉPUBLIQUE DU BÉNIN

