

La commercialisation du KARITE:

Construire une Chaîne de Valeur Karité pour améliorer ses conditions de vie



Message clé : Anne et Pierre ont des difficultés. Même s'ils travaillent dur, leur vie est difficile

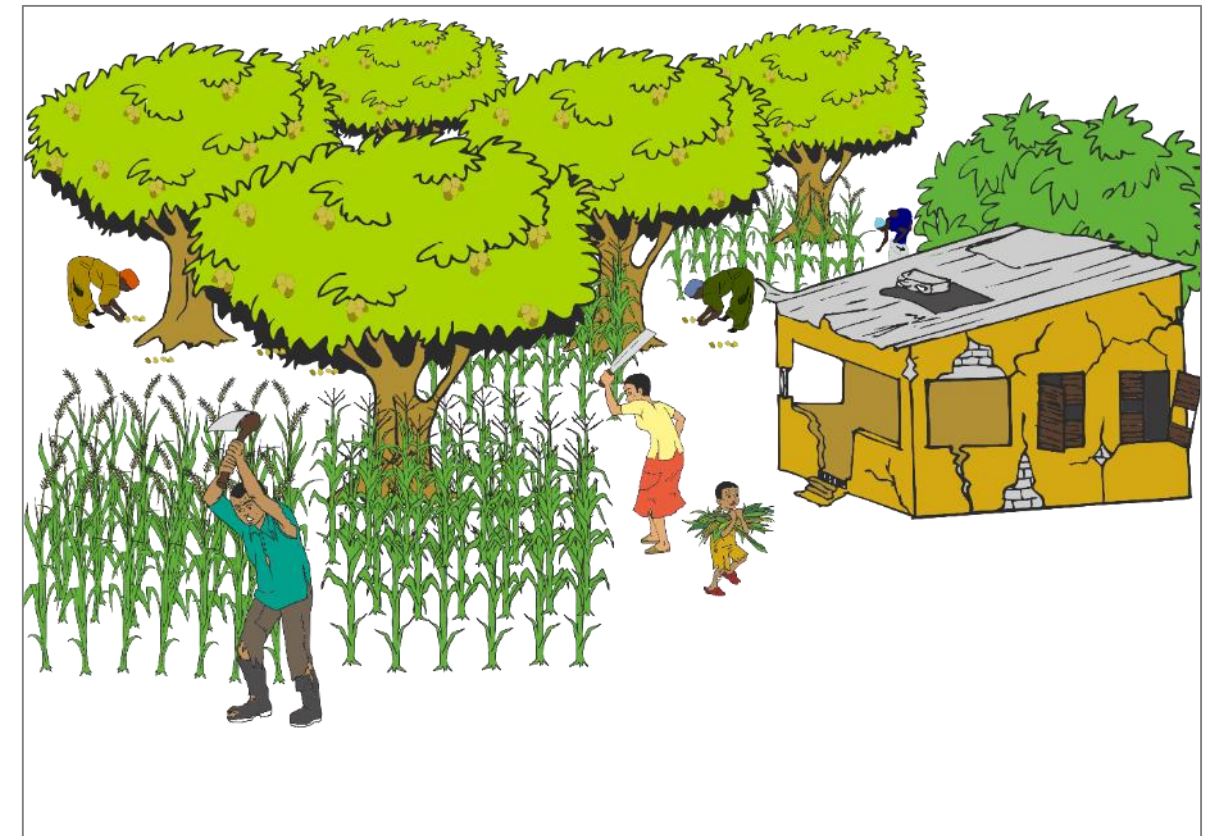
Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Anne et Pierre qui travaillent. Leurs vêtements sont abîmés, leur maison est en mauvais état, un de leurs enfants est obligé de travailler pour les aider

Question 2 : Quelles sont les difficultés qu'ils rencontrent ?

Réponse 2 : Ils travaillent dur mais ils gagnent peu, ils n'arrivent pas à envoyer leurs enfants à l'école ou à reconstruire leur maison, l'agriculture ne leur rapporte pas suffisamment d'argent, ils ont du mal à vendre bien leur karité et leurs produits agricoles.

(Evoquer les soucis des producteurs mais ne pas laisser la discussion s'étendre trop longtemps, l'objectif est de conclure que même en travaillant dur Anne et Pierre ont des difficultés)





Message clé : Anne et Pierre sont confrontés à des risques sur le stockage de leur production

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Les stocks d'Anne et de Pierre. Les sacs de maïs et de karité fuient. Il y a des noix au sol. Les stocks sont attaqués par des insectes et par des rongeurs.

Question 2 : Quels sont les risques pour Anne et Pierre ?

Réponse 2 : Même s'ils ont bien récolté, ils ne sont pas sûrs de pouvoir conserver beaucoup de produit et un produit de bonne qualité. Leur production peut pourrir et être attaquée par des animaux, des maladies ou encore des champignons. Ils peuvent aussi se faire voler une partie de leurs stocks.

(Evoquer les principaux problèmes qui se posent au niveau du stockage du karité)





Message clé : Anne et Pierre sont confrontés à des risques sur la vente de leur production

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Image1 : Anne et Pierre qui attendent pour vendre leur production mais ne trouvent pas d'acheteur. Image 2 : Anne et Pierre qui font la queue pour vendre le karité, il y a un seul acheteur et beaucoup de collectrices qui veulent vendre, il semble que l'acheteur ne paye pas un bon prix.

Question 2 : Quels sont les risques pour Anne et Pierre ?

Réponse 2 : Même s'ils ont bien récolté et bien stocké, Anne et Pierre ne sont pas sûrs de pouvoir vendre facilement le karité et d'obtenir un bon prix.

(Evoquer les principaux problèmes qui se posent au niveau de la commercialisation du karité)

Question 3 : Tous ces risques concernent-ils seulement les collectrices ?

Réponse 3 : Transition vers la diapositive suivante.





Message clé : Les risques qui pèsent sur la collectrice concernent aussi les autres personnes qui achètent et utilisent sa production

Question1 : Tous ces risques concernent-ils seulement les collectrices ?

Réponse 1 : Non, si les collectrices récoltent peu, si la qualité de leur production est mauvaise ou si elles ont du mal à vendre, l'ensemble des acteurs qui utilisent le karité vont avoir des problèmes : le commerçant n'aura rien à vendre, le transformateur n'aura rien à transformer, le détaillant n'aura rien à vendre et le consommateur n'aura rien à utiliser.

Question2 : savez-vous ce qu'est une chaîne de valeur ?

Réponse 2 : Tous les gens qui travaillent sur un produit agricole sont concernés par les mêmes problèmes : risque de ne pas avoir assez de produit, risque d'avoir un produit de mauvaise qualité, risque de ne pas réussir à vendre le produit à un prix satisfaisant, etc.

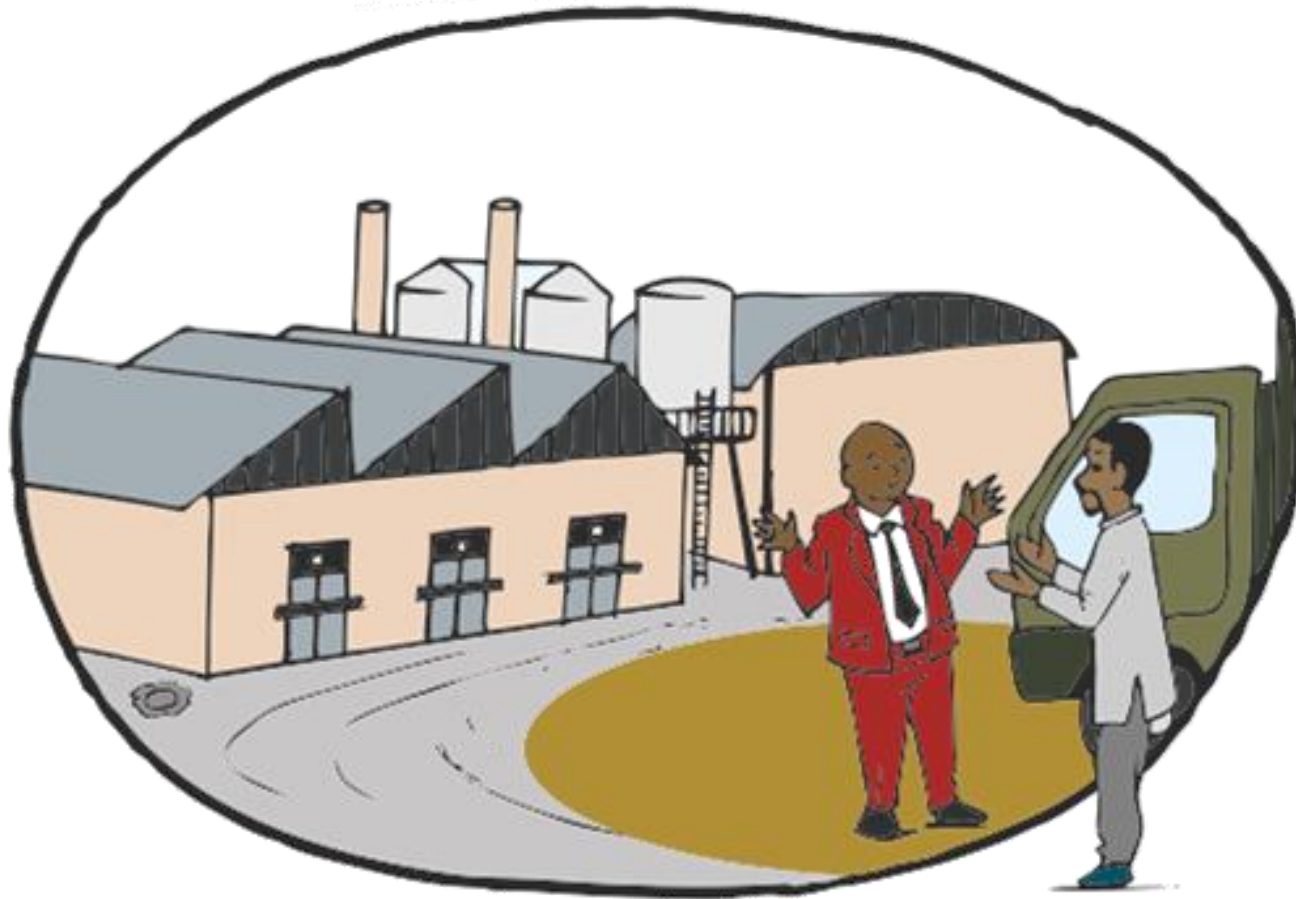
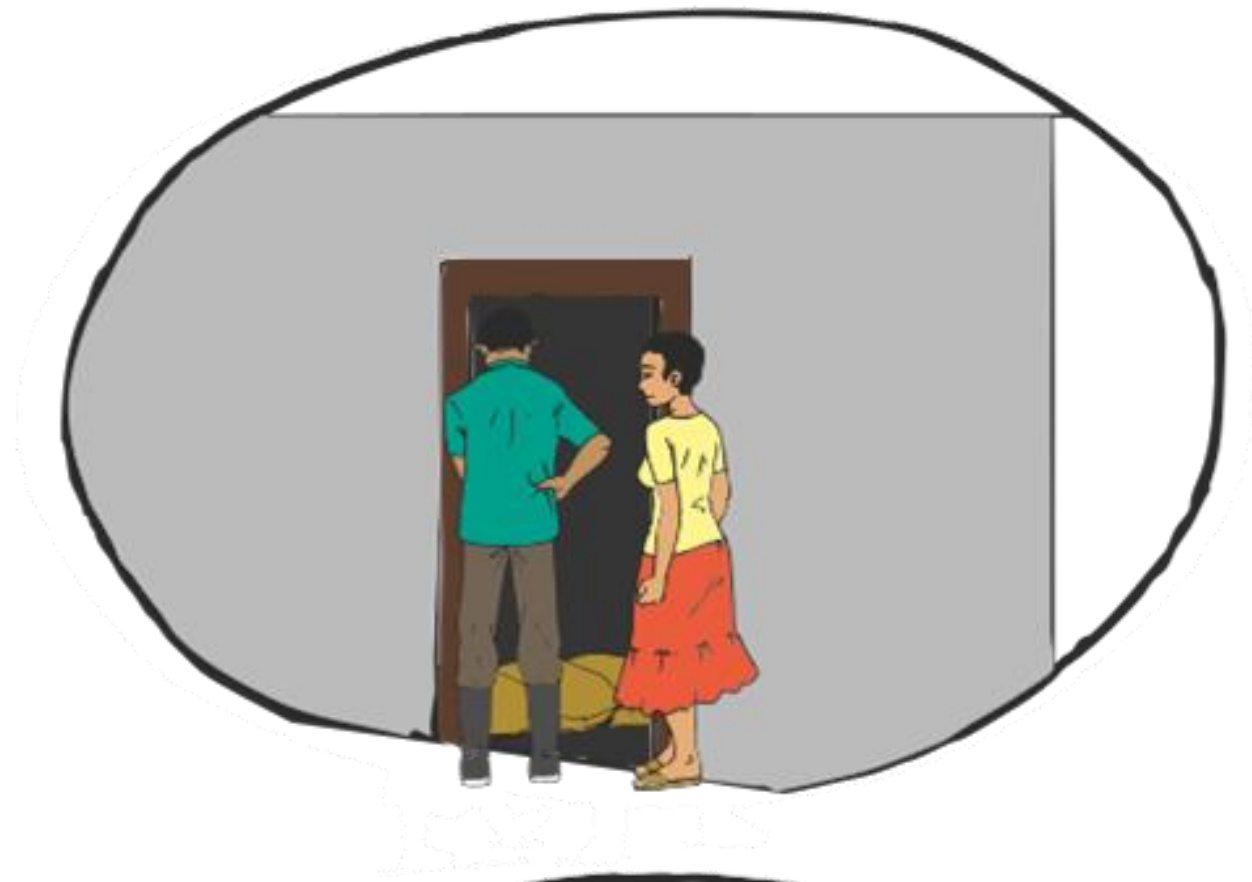
Parce que tous ces gens sont liés les uns aux autres, on parle d'une « chaîne » et parce qu'ils cherchent tous à gagner de l'argent avec les produits agricoles on parle de « chaîne de valeur »

L'objectif de tous ces membres de la chaîne de valeur karité est de livrer suffisamment de produit de bonne qualité aux utilisateurs finaux (les consommateurs) et d'obtenir suffisamment d'argent pour vivre et pouvoir continuer à faire leur activité.

Question 3 : Comment tous ces membres de la chaîne de valeur peuvent-ils travailler ensemble pour réduire les risques ?

Réponse 3 : C'est ce que nous allons voir.





Message clé : Pour bien vendre je dois chercher à vendre un produit de la meilleure qualité possible

Question1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Un camion, un commerçant qui a l'air content et qui achète à Anne et Pierre, une autre collectrice qui a l'air de chercher à vendre son produit mais le commerçant ne s'intéresse pas à elle.

Question2 : Pourquoi le commerçant est-il allé voir Anne et Pierre et pas l'autre collectrice ?

Réponse 2 : Parce qu'ils font bien sécher leur karité au soleil, qu'il est déulpé rapidement, trié et qu'il est bien stocké dans des sacs propres et aérés. Ils prennent soin de vendre un produit de bonne qualité, l'autre collectrice ne semble pas avoir pris soin de son produit, elle a plus de difficultés à vendre et obtiendra probablement un moins bon prix.

Question 3 : Les acheteurs payent-ils toujours plus cher pour un produit de bonne qualité ?

Réponse 3 : Ça dépend. Quand le produit est rare et qu'ils ont beaucoup de commandes ou que les commerçants ne savent pas comment déterminer la qualité du produit. Il arrive qu'ils payent le même prix pour du produit de mauvaise qualité que pour celui de bonne qualité mais ils vont toujours chercher à acheter d'abord le produit de bonne qualité et seront prêts à payer plus cher. Même s'ils ne savent pas différencier la qualité du produit, les transformateurs ou les gros commerçants qui leur ont passé commande vont savoir si la qualité du produit est bonne ou mauvaise au niveau du village, de la région ou du pays. Au final, les zones où les collectrices prennent soin de la qualité de leur production obtiendront presque toujours des prix plus élevés que celles où collectrices ne prennent pas soin de la qualité.



Bien vendre = vendre un bon produit !



Message clé : Pour bien vendre je dois chercher à vendre au moment où les autres acteurs de la chaîne ont le plus besoin de mon produit

Question1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Un camion qui part, Anne et Pierre et une autre collectrice qui ont apporté leur produit pour le vendre, un commerçant qui semble leur dire que les achats sont finis.

Question 2 : Pourquoi le camion est-il parti sans la production d'Anne et de Pierre ?

Réponse 2 : Peut-être qu'ils ont trop attendu pour vendre leur produit, peut-être qu'il y a trop de produit disponible en ce moment, peut-être qu'il n'y a pas de commande en ce moment.

Question 3 : Comment savoir quand vendre son produit ?

Réponse 3 : Il faut essayer de savoir quand il y a trop de produit disponible et quand il y a manque de produit : quand est-ce que la majorité des autres collecteurs vendent ? Quand est-ce que les acheteurs reçoivent des commandes ? Quand est-ce que les utilisateurs veulent utiliser le produit ?



Discussion avec les collectrices : par exemple, pour le karité, lorsque la récolte précédente a été mauvaise, les transformateurs de karité peuvent passer commande dès le mois de juin car ils n'ont plus de stock. Dans ce cas, il peut être intéressant de vendre en juin-juillet car les prix peuvent être très bons. D'autres années, les transformateurs ne vont passer commande qu'en septembre car il leur reste encore des stocks de la campagne précédente. Comment est la situation cette année ?

Bien vendre = vendre au bon moment !



Message clé : Pour bien vendre, je dois choisir mon partenaire en fonction des quantités que je veux vendre

Question1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Quatre images : sur les deux du haut Anne n'a qu'un seul sac, sur les deux du bas elle a beaucoup de sacs. A gauche, elle est avec un petit commerçant (un collecteur), à droite elle est avec un gros commerçant qui a apporté un camion (un grossiste).

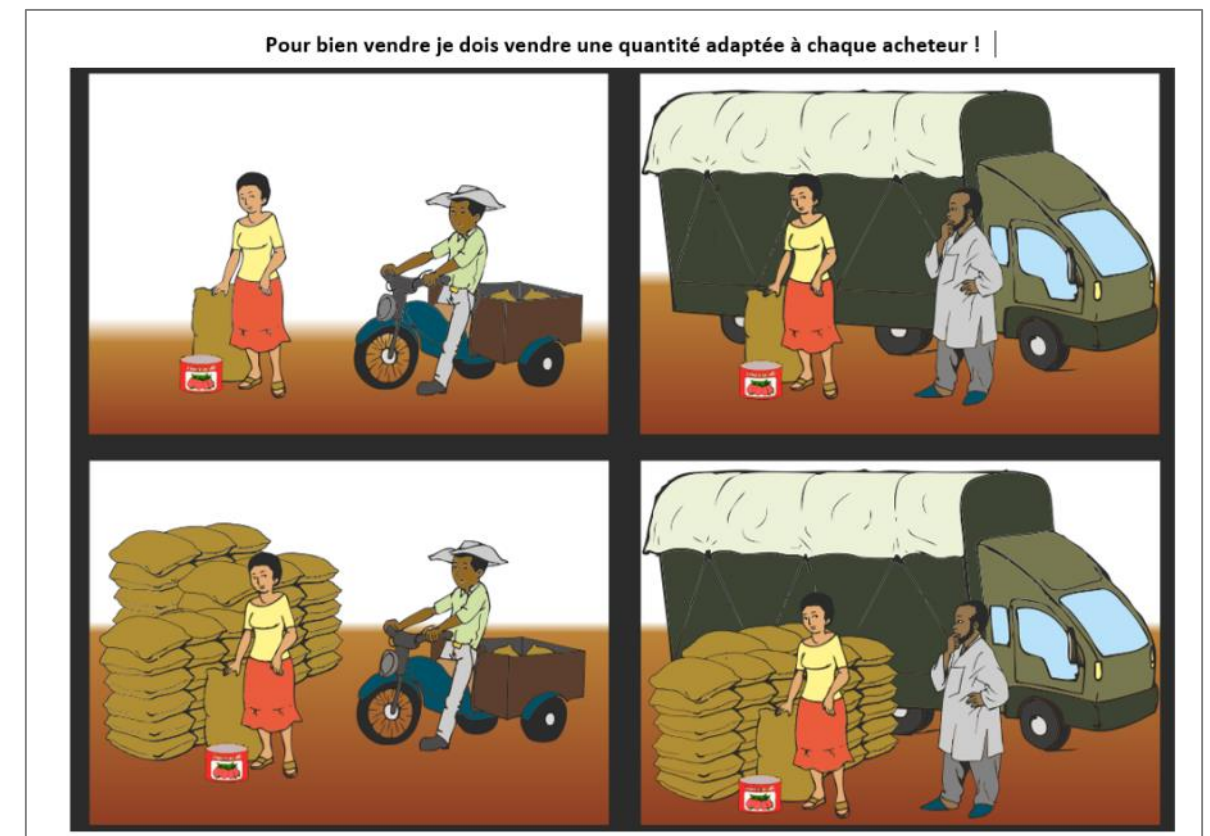
Question 2 : Dans quelle situation va-t-il y avoir un problème ?

Réponse 2 : Dans la situation en haut à droite et en bas à gauche il y a un problème : les quantités de produit vendues par Anne ne correspondent pas à ce que le commerçant cherche à obtenir.

Question 3 : Comment obtenir un meilleur prix ?

Réponse 3 : Les collecteurs ont pour travail de regrouper beaucoup de produit, ils achètent de petites quantités et les regroupent jusqu'à avoir suffisamment pour vendre aux grossistes ou aux transformateurs.

Comme ils travaillent pour regrouper ce produit et que tout travail mérite salaire, ils doivent prendre une marge et souvent ils ne peuvent donc pas payer des prix aussi élevés que ceux que peuvent payer les grossistes. Si je veux obtenir de meilleurs prix, je dois regrouper (seule ou avec d'autres collectrices) de grandes quantités de produit et si je suis sûre de les avoir je peux contacter un grossiste. Si les collectrices assurent elles-mêmes le travail de regroupement et arrivent à créer la confiance avec un grossiste ou un transformateur, elles peuvent presque toujours obtenir de meilleurs prix car elles font économiser du temps et de l'argent (carburant, location de véhicules, etc.) aux acheteurs.



Pour bien vendre je dois vendre une quantité adaptée à chaque acheteur !



Message clé : Pour bien vendre, je dois chercher à m'adapter aux besoins des autres acteurs de la chaîne de valeur en termes de qualité, de quantités et de période de livraison

Question1 : Quels sont les critères de qualité que recherchent les acheteurs pour votre production ?

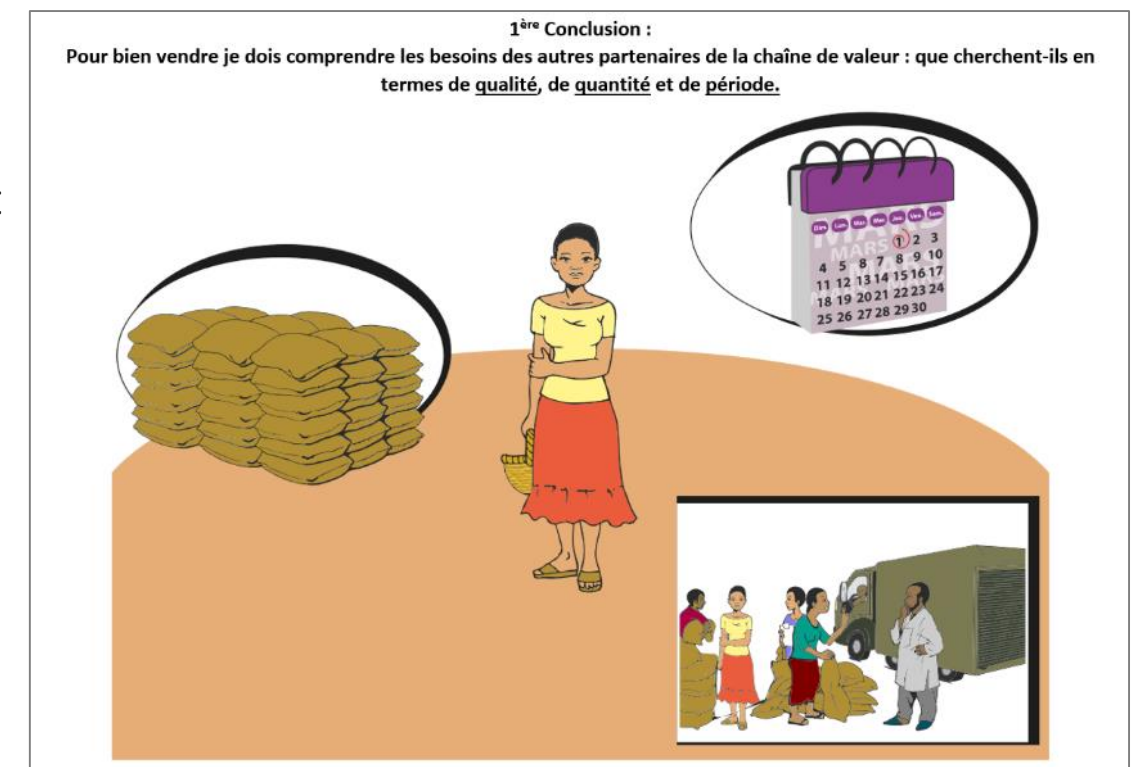
Réponse 1 : Les acheteurs cherchent des amandes entières, bien triées, bien séchées et non-acide. Il faut donc : 1) les dépulper rapidement après la collecte, 2) préférer le séchage au fumage et bien les exposer au soleil pour qu'elles soient bien sèches, trier les amandes noircies, cassées et marquée, stocker dans des sacs en jute dans des endroits secs et aérés.

Question 2 : Quels sont les moments où les gens ont le plus besoin de votre production ?

Réponse 2 : En général, les transformateurs sont plus actifs entre septembre et décembre et préfèrent acheter pendant cette période mais parfois quand ils n'ont plus de stocks, ils souhaitent pouvoir acheter dès juillet et les prix peuvent être plus élevés à cette période.

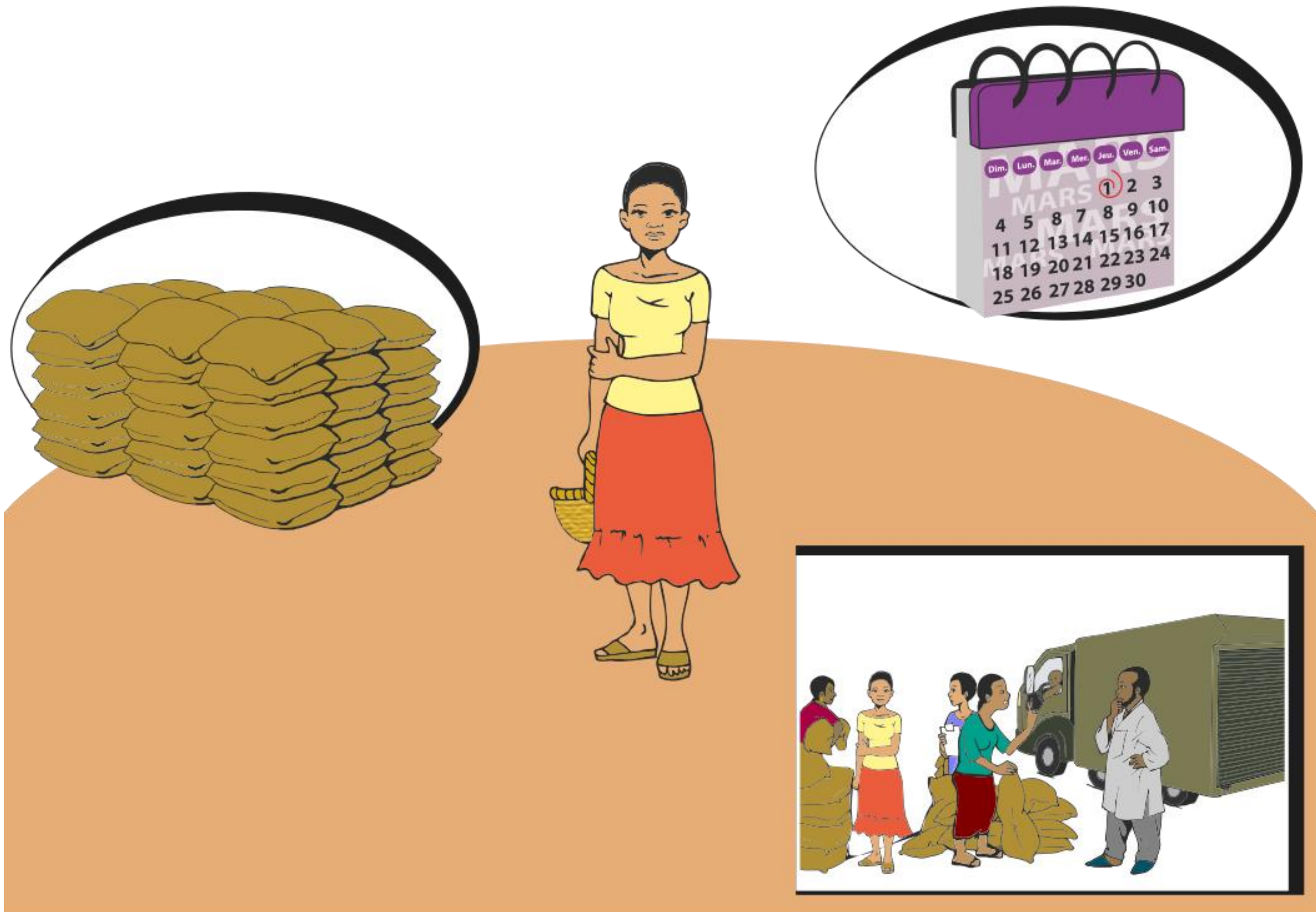
Question 3 : A partir de quelle quantité vendue peut-on espérer obtenir un meilleur prix ?

Réponse 3 : En vendant par sac on obtient de meilleurs prix qu'en vendant par tine. Si on réunit plus de 10 sacs pour charger une charrette ou un triporteur le prix est encore meilleur. Si on réunit 100 sacs ou plus on peut espérer faire venir un gros acheteur et obtenir un prix encore meilleur.



1^{ère} Conclusion :

Pour bien vendre je dois comprendre les besoins des autres partenaires de la chaîne de valeur : que cherchent-ils en termes de qualité, de quantité et de période.



Message clé : **Pour savoir comment est fixé le prix, je dois savoir qui sont les autres acteurs de ma filière car ce n'est pas moi qui fixe le prix tout seul ni les acheteurs qui travaillent avec moi**

Question1 : Anne et Pierre décident-ils à quel prix ils vendront leurs différents produits ?

Réponse 1 : Non, le plus souvent, les acheteurs viennent avec leur prix et Anne et Pierre peuvent juste décider s'ils acceptent le prix ou bien attendent une autre proposition.

Question 2 : Est-ce que c'est l'acheteur qui décide du prix de chaque produit?

Réponse 2 : Non, l'acheteur lui-même ne fixe pas le prix, il s'adapte au prix qui est fixé par les autres membres de la chaîne de valeur (les autres acheteurs, les transformateurs, les consommateurs). Si je veux comprendre pourquoi et comment le prix change je dois savoir qui sont ces autres membres de ma chaîne de valeur.



Pour bien vendre je dois comprendre pourquoi le prix change !



Message clé : Il y a d'autres pays producteurs qui produisent du karité peut-être sont-ils d'accord pour accepter des prix plus bas que le mien

Question1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Anne et Pierre et des agriculteurs qui leur ressemblent. Ils sont dans différents pays car les drapeaux sont différents.

Question 2 : Quels sont ces pays ? Le karité est-il cultivé seulement au Burkina Faso ?

Réponse 2 : En haut à gauche se trouvent des agriculteurs maliens. En haut à droite des Burkinabè. En bas à gauche des Ivoiriens. En bas à droite des Ghanéens. Le karité n'est cultivé qu'en Afrique mais pas seulement au Burkina Faso. On trouve du karité dans presque tous les pays d'Afrique de l'Ouest où il y a un climat de savanes.

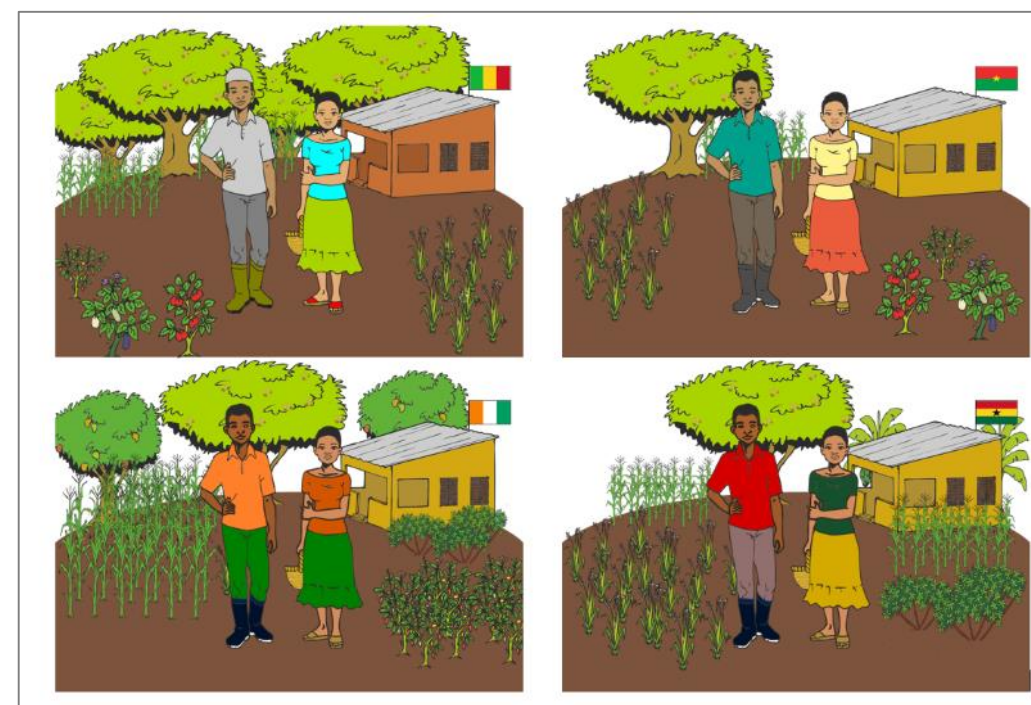
(Indiquer les images en donnant des noms de pays)

Question 3 : Qui d'entre eux produit le plus de karité ?

Réponse 3 : Le Mali produit le plus de karité (150 000 t estimées). Il est suivi du Burkina et du Ghana (autour de 90 000 tonnes chacun) qui eux-mêmes produisent plus que la Côte d'Ivoire (autour de 60 000 tonnes).

Question 4 : Que se passe-t-il si les autres agriculteurs sont prêts à vendre à un prix plus bas que moi ?

Réponse 4 : Si leurs dépenses sont moins élevés, si le temps a été clément et que leur production a bien donné ou si ils ont bien vendu d'autres produits, ces autres producteurs sont peut-être d'accord pour accepter des prix plus bas que moi, si c'est le cas, je n'aurai pas le prix que je souhaite. Dans tous les cas, je ne peux pas tout seul fixer les prix, je dois savoir qui ils sont et ce qu'il se passe chez ces autres producteurs.





Message clé : Il y a différents types de transformateurs qui sont dans différents pays et qui achètent mon produit

Question1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Des femmes qui transforment au village, une petite unité de transformation semi-industrielle, une grosse usine de transformation industrielle de karité.

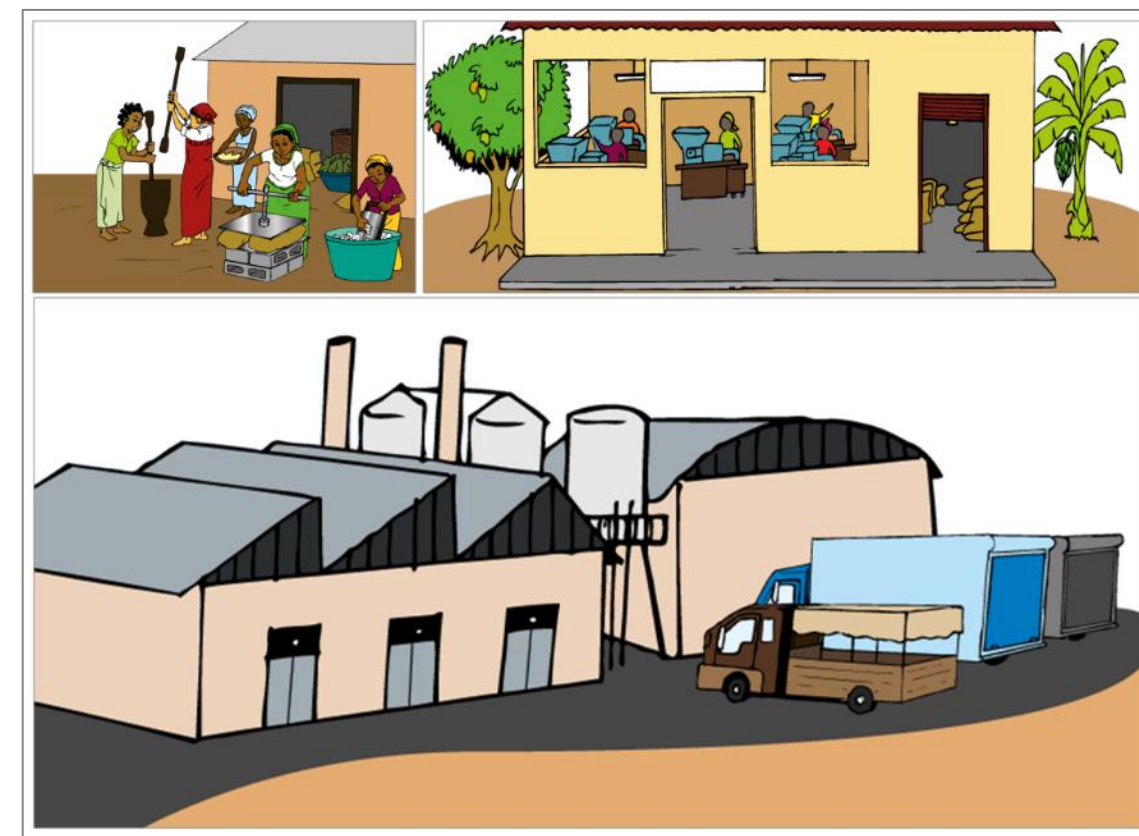
Question 2 : Que font les gens sur ces trois images ?

Réponse 2 : Ils transforment le karité en beurre.

Question 3 : Où se trouvent ces transformateurs et quelles quantités transforment-ils ?

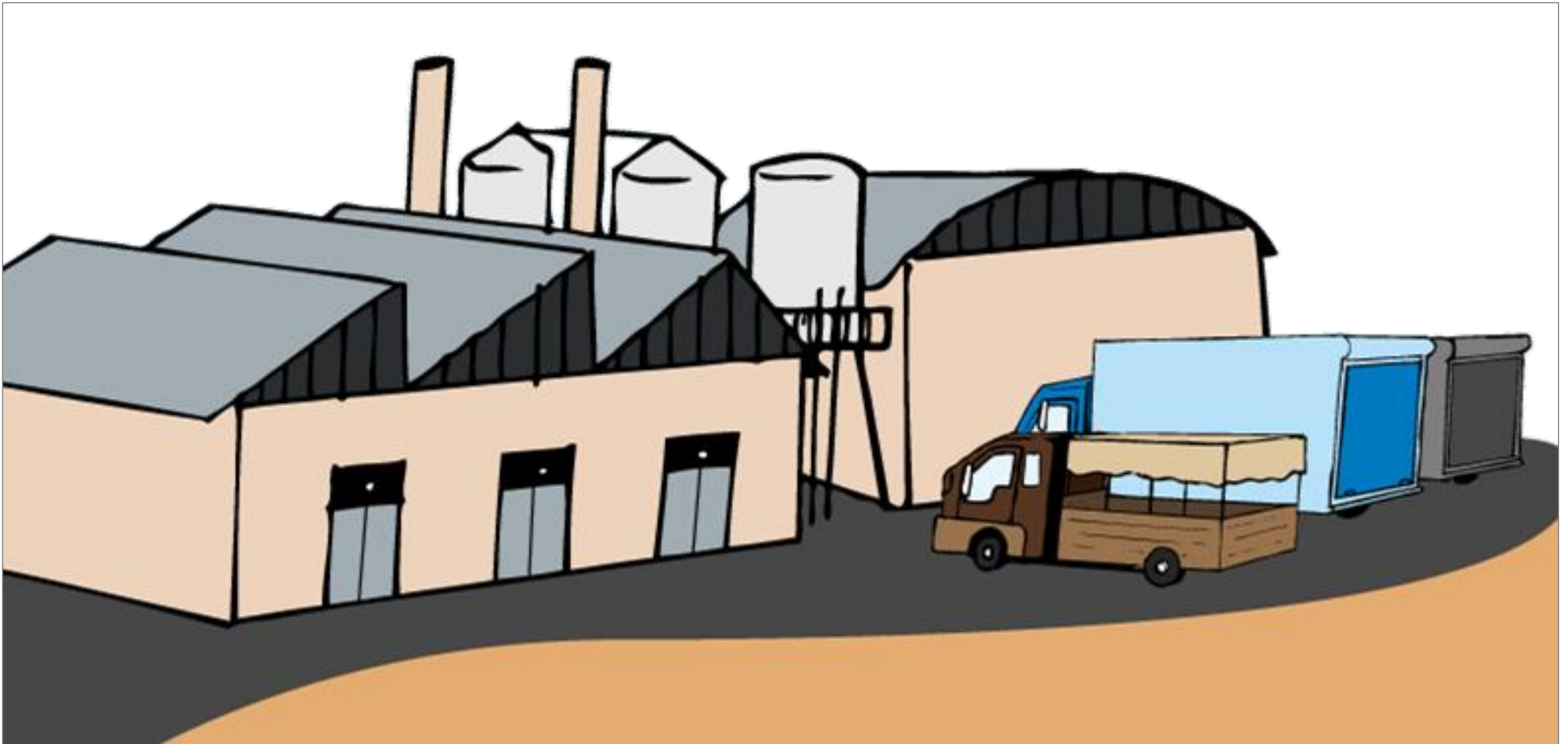
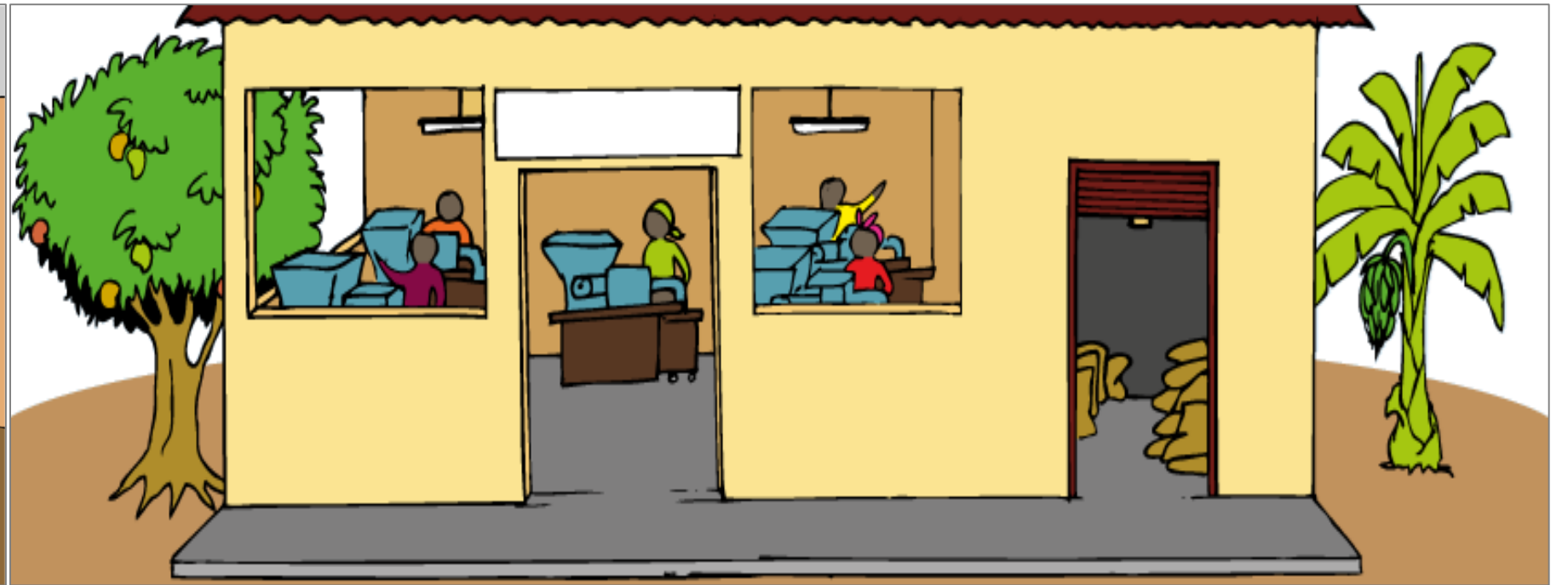
Réponse 3 :

- Les femmes qui transforment artisanalement se trouvent dans tous les villages d'Afrique de l'Ouest où on trouve du karité mais elles ne transforment en général que la moitié de ce qu'elles récoltent.
- Les petites unités de transformation se trouvent aussi un peu partout dans les pays producteurs. En général, elles produisent du beurre de karité qui est ensuite vendu en ville et parfois exporté à l'étranger pour être utilisé comme cosmétique (pour la peau).
- Les grosses usines se trouvent surtout au Ghana et au Bénin. Il y en a aussi quelques unes au Burkina à Bobo-Dioulasso. Il y a aussi des usines industrielles qui transforment le karité en Europe (Danemark, Suède, Grande-Bretagne, Allemagne) et en Inde.



Question 4 : Comment ces transformateurs décident-ils du prix d'achat du karité ?

Réponse 4 : Ils décident leur prix d'achat en fonction de la qualité, de leurs charges de transformation (salaires, coût des machines, coût de l'énergie) et du prix de vente du beurre. Si le prix des amandes est trop cher par rapport à sa qualité, à leurs charges ou au prix de vente du beurre, ils sont obligés d'arrêter d'acheter le produit jusqu'à ce que les prix reviennent à un niveau qui leur permet d'être rentables.



Message clé : Il y a différentes personnes qui consomment le karité partout dans le monde

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Des gens différents qui mangent dans différents pays, différents types de consommateurs.

Question 2 : Quels sont ces pays ?

Réponse 2 : Sur la première ligne, il y a des consommateurs qui sont au village au Burkina ou en Afrique de l'Ouest, d'autres qui sont à la ville en Afrique de l'Ouest ; sur la ligne du dessous, les 1^{ers} consommateurs sont en Europe, à droite les 2^{es} consommateurs sont en Asie (Chine, Vietnam, Thaïlande, Japon, etc.), sur la dernière ligne les consommateurs à gauche sont en Inde et ceux à droite sont aux Etats-Unis.

(Indiquer les images en donnant des noms de pays connus et qui correspondent aux grands pays consommateurs en fonction de la culture concernée)

Question 3 : Qui sont ceux qui consomment le plus de produit et comment consomment-ils le karité?

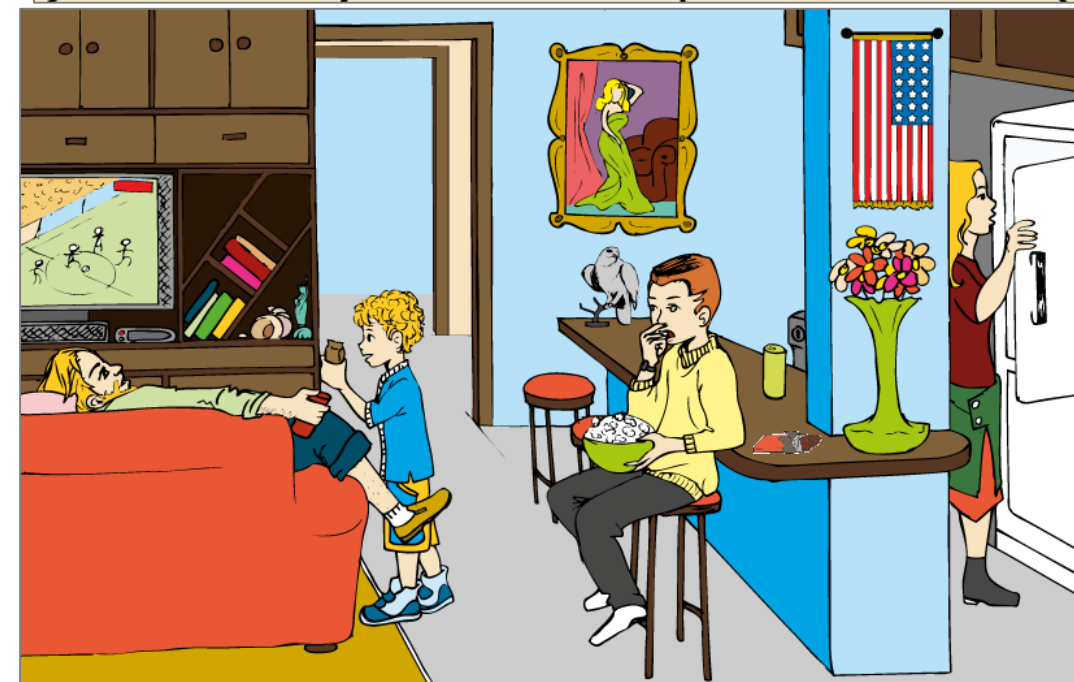
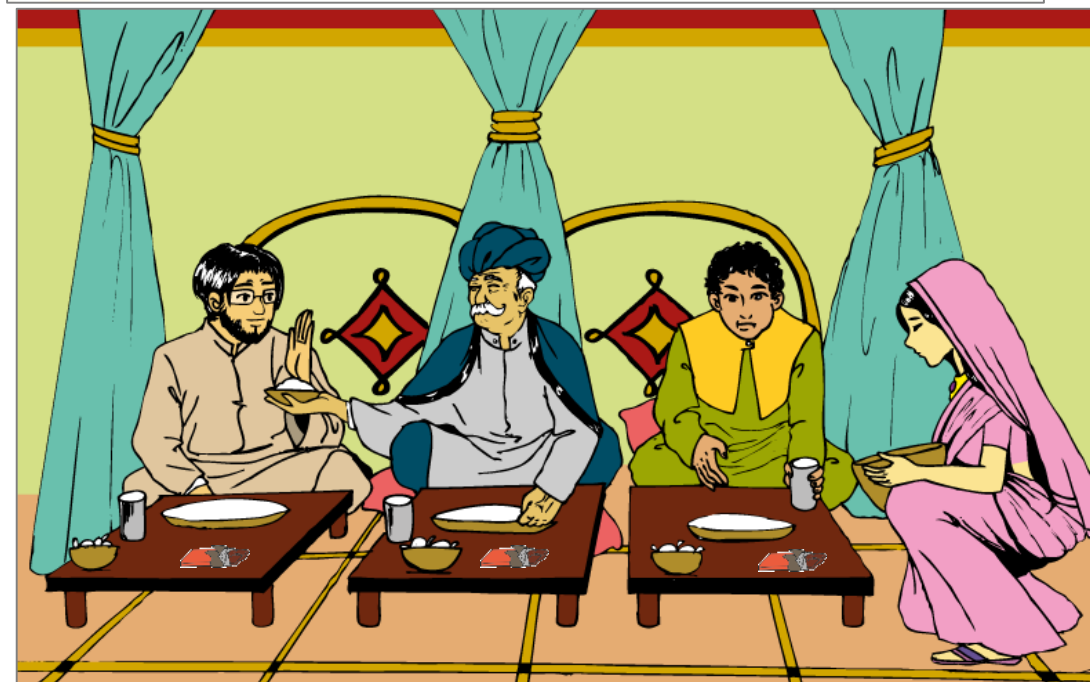
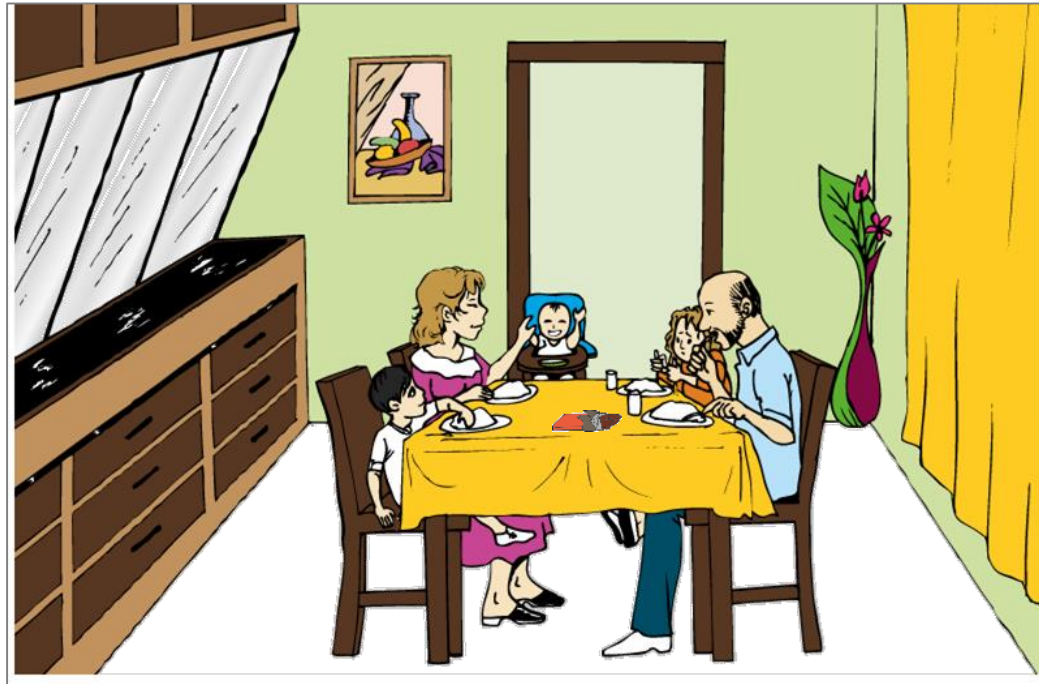
Réponse 3 : Un peu moins de la moitié du karité collecté en Afrique est consommé localement par les familles des collectrices comme vous, soit dans les sauces, soit comme traitement pour la peau. Une autre partie est vendue dans les villes principalement pour faire des produits pour la peau. Une petite partie est vendue à l'étranger (exportée) surtout en Europe et aux Etats-Unis pour faire des produits cosmétiques pour la peau. Mais la plus grande partie du karité qui est vendue dans les pays étrangers (Europe, Etats-Unis, Chine, Inde, etc.) est utilisée pour faire du chocolat. En effet, le beurre de karité peut être utilisé pour remplacer le beurre de cacao. Comme le karité coûte moins cher que le cacao, les fabricants de chocolat utilisent de plus en plus de beurre de karité pour produire du chocolat.

(Montrer les tablettes de chocolat sur les tables des consommateurs.)

Question 4 : Comment ces consommateurs décident-ils quel prix ils sont prêts à payer pour le produit ? Comment choisissent-ils quel produit consommer ?

Réponse 4 : Ces consommateurs décident combien ils sont prêts à payer et ce qu'ils vont consommer en fonction de leurs moyens, de la période de l'année, du prix du karité par rapport au prix d'autres produits concurrents (cacao, autres huiles). Si les consommateurs ont peu d'argent, ils achèteront moins de chocolat et moins de beurre de karité pour leur peau, s'ils connaissent bien le chocolat et le beurre de karité et qu'ils sont à l'aise, ils en achèteront plus et accepteront de payer un prix plus élevé.





Message clé : Ce n'est pas une personne en particulier qui fixe les prix mais c'est l'équilibre entre ce qui est disponible (l'offre) et ce que les gens veulent utiliser (la demande)

Question1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Une balance, des collectrices de karité et des producteurs de cacao (de Côte d'Ivoire et du Ghana) avec leurs stocks d'un côté. Des consommateurs de tous les pays de l'autre côté.

Question2 : Pourquoi a-t-on mis des producteurs de cacao à côté des collectrices de karité ?

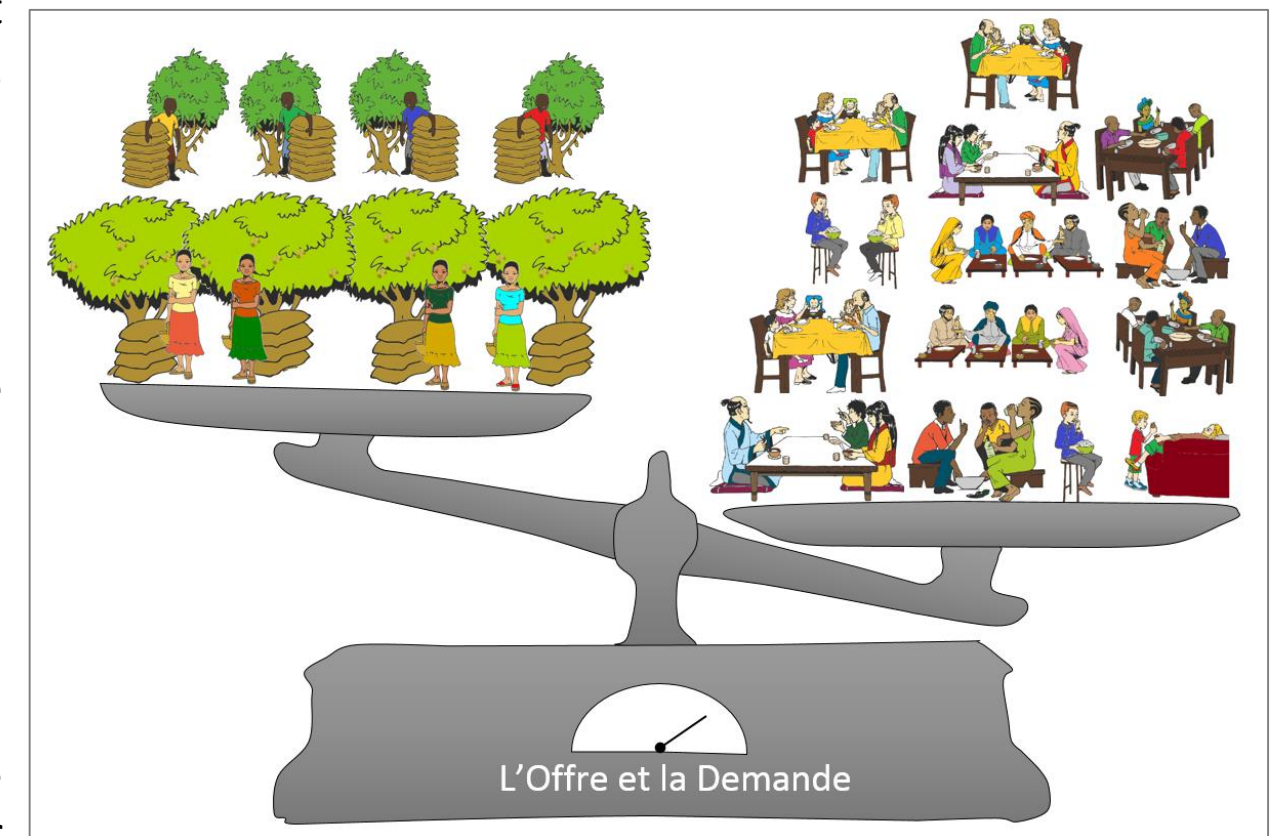
Réponse 2 : Parce que le karité et le cacao sont liés. Si le cacao manque les gens vont utiliser plus de karité, au contraire s'il y a beaucoup de cacao et qu'il n'est pas cher les transformateurs et les consommateurs vont vouloir moins de karité.

Question 3 : Qui sont les plus nombreux ? Comment est la balance ?

Réponse 3 : Il y a plus de consommateurs que de producteurs et collectrices, la balance penche du côté des consommateurs.

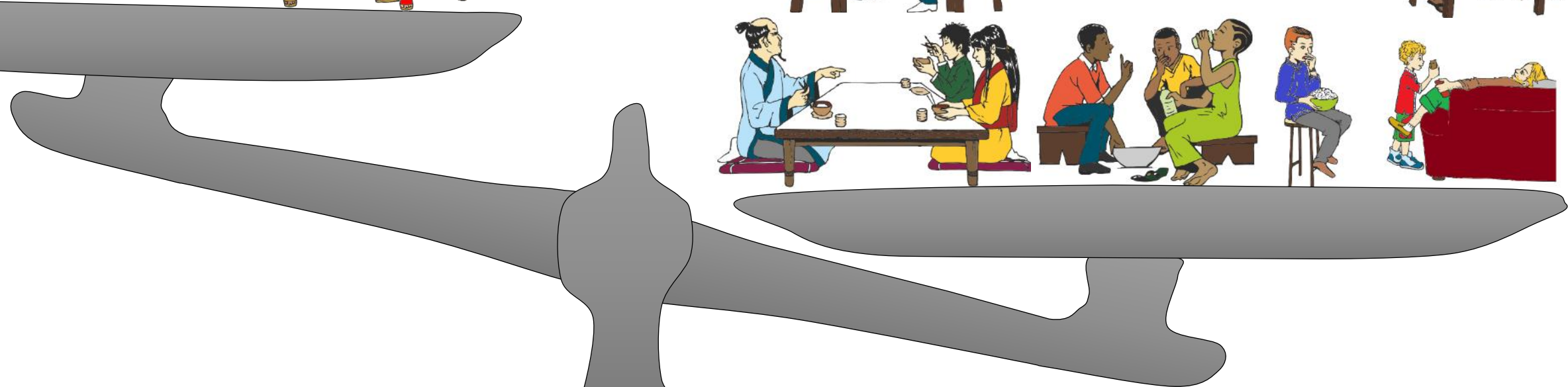
Question 3 : Comment sont les prix proposés pour votre production dans cette situation ?

Réponse 3 : Les prix sont élevés, il n'y a pas assez de produit pour tous les consommateurs, ceux qui veulent être sûrs d'avoir du produit vont devoir payer plus cher et les prix pratiqués vont augmenter.



Question 4 : Est-ce que quelqu'un va fixer les prix dans cette situation ? Comment le prix va-t-il augmenter ?

Réponse 4 : Personne ne décide du prix mais comme certains consommateurs vont avoir du mal à trouver du produit ils vont proposer un prix plus élevé pour en avoir, les consommateurs vont être en concurrence pour le produit et au fur et à mesure que le produit va être plus rare les consommateurs vont proposer ou accepter des prix plus élevés.



L'Offre et la Demande

Message clé : Ce n'est pas une personne en particulier qui fixe les prix mais c'est l'équilibre entre ce qui est disponible (l'offre) et ce que les gens veulent utiliser (la demande).

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Une balance, des producteurs de cacao et des collectrices de karité de différents pays avec leurs stocks d'un côté. Des consommateurs de beurre de karité et de chocolat de l'autre.

Question 2 : Qui sont les plus nombreux ? Comment est la balance ?

Réponse 2 : Il y a plus de producteurs et les producteurs ont de plus gros stocks, la balance penche du côté des producteurs.

Question 3 : Comment les prix sont proposés pour votre production dans cette situation ?

Réponse 3 : Les prix sont bas, il y a beaucoup de produit disponible et ce sont les producteurs qui acceptent de vendre au prix le plus bas qui vont vendre en premier.

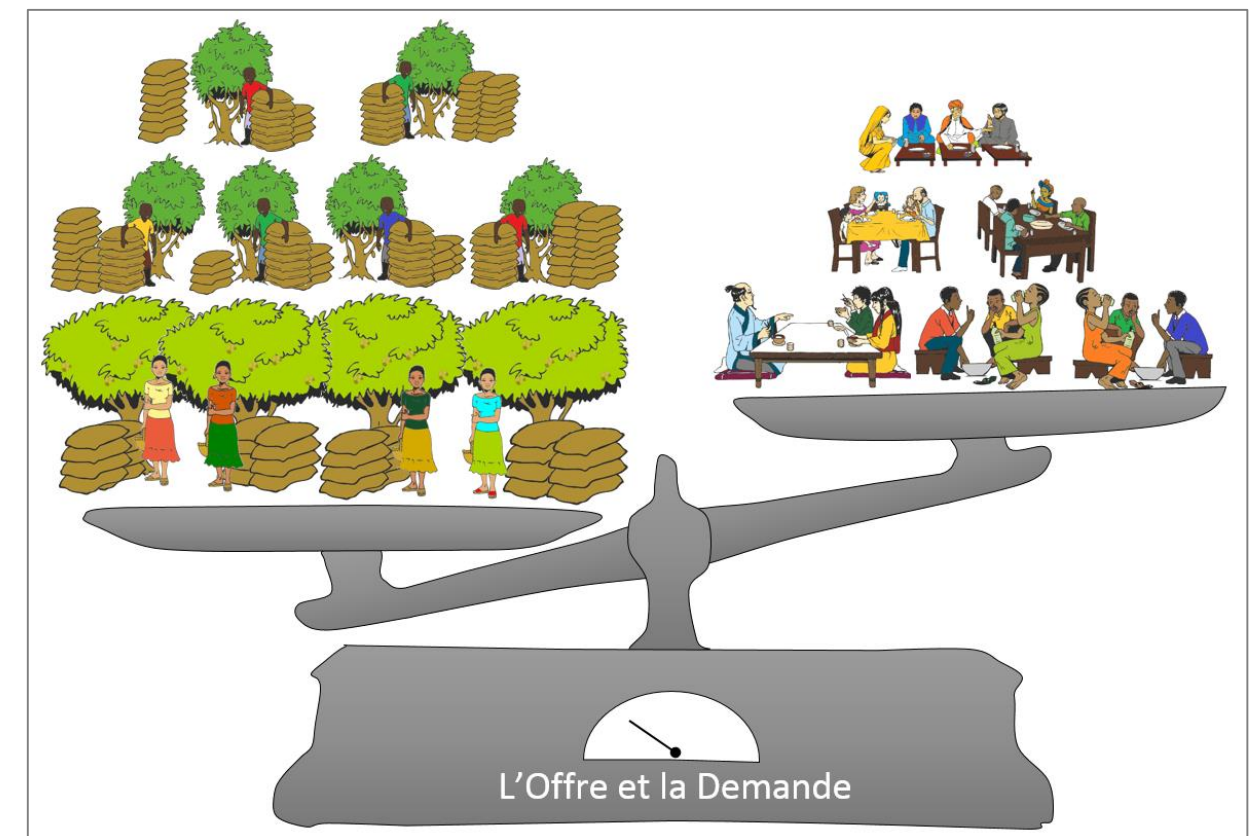
Question 4 : Est-ce que quelqu'un va fixer les prix dans cette situation ? Comment le prix va-t-il baisser ?

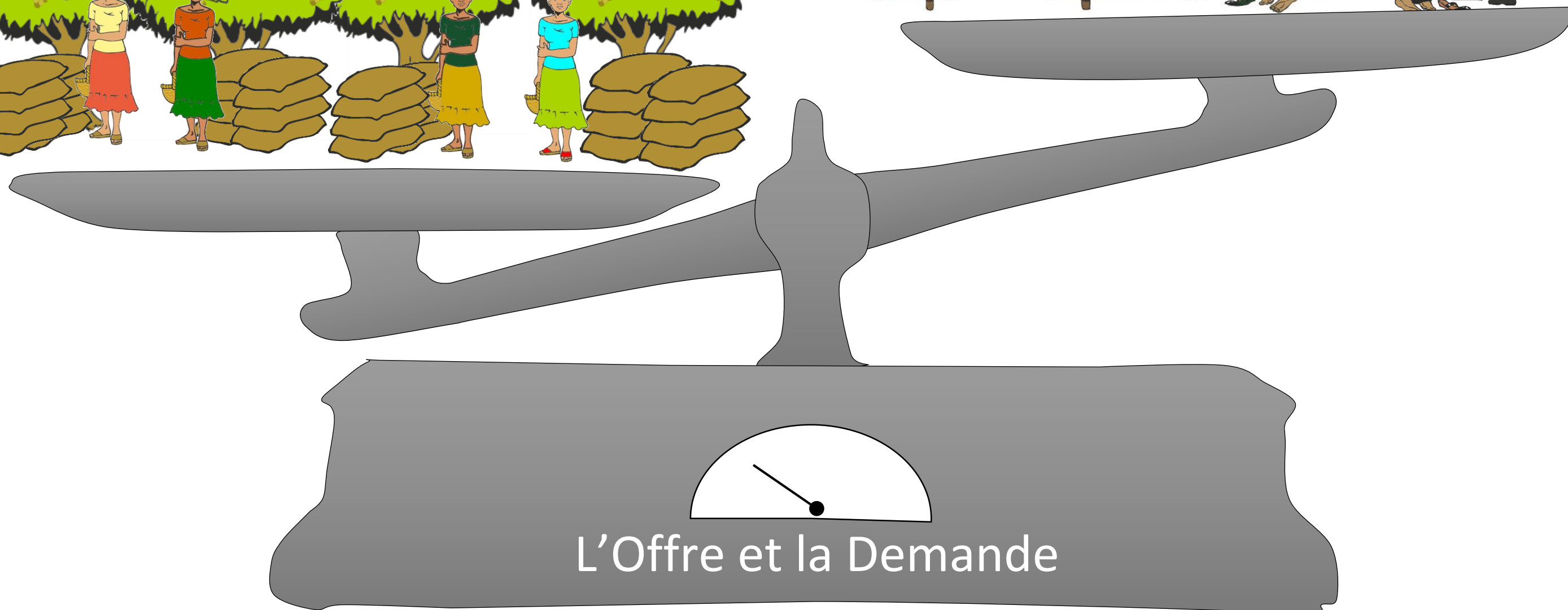
Réponse 4 : Personne ne décide du prix. Mais comme certains producteurs vont avoir du mal à vendre, ils vont accepter de baisser leurs prix pour réussir à trouver un preneur. Au contraire, les consommateurs qui savent qu'il y a beaucoup de produit vont attendre que le prix soit bas pour acheter.

Question 5 : Qui fixe les prix des produits du karité et plus généralement les prix agricoles ?

Réponse 5 : Personne ne fixe les prix. Les prix changent en fonction de la production dans les grands pays producteurs et des choix des consommateurs. Si l'offre et la demande sont équilibrées, les producteurs vont bien gagner leur vie et les consommateurs vont être satisfaits mais comme la production change d'une année à l'autre et que les consommateurs peuvent être plus ou moins nombreux et plus ou moins intéressés par le produit, l'équilibre peut changer chaque année.

(Montrer si possible la vidéo sur l'offre et la demande à ce moment)





L'Offre et la Demande

Message clé : Je dois chercher à m'informer sur l'offre et la demande pour essayer de vendre au bon moment et savoir quels sont les risques de baisse et les possibilités de hausse des prix

Question1 : Que voyez-vous ?

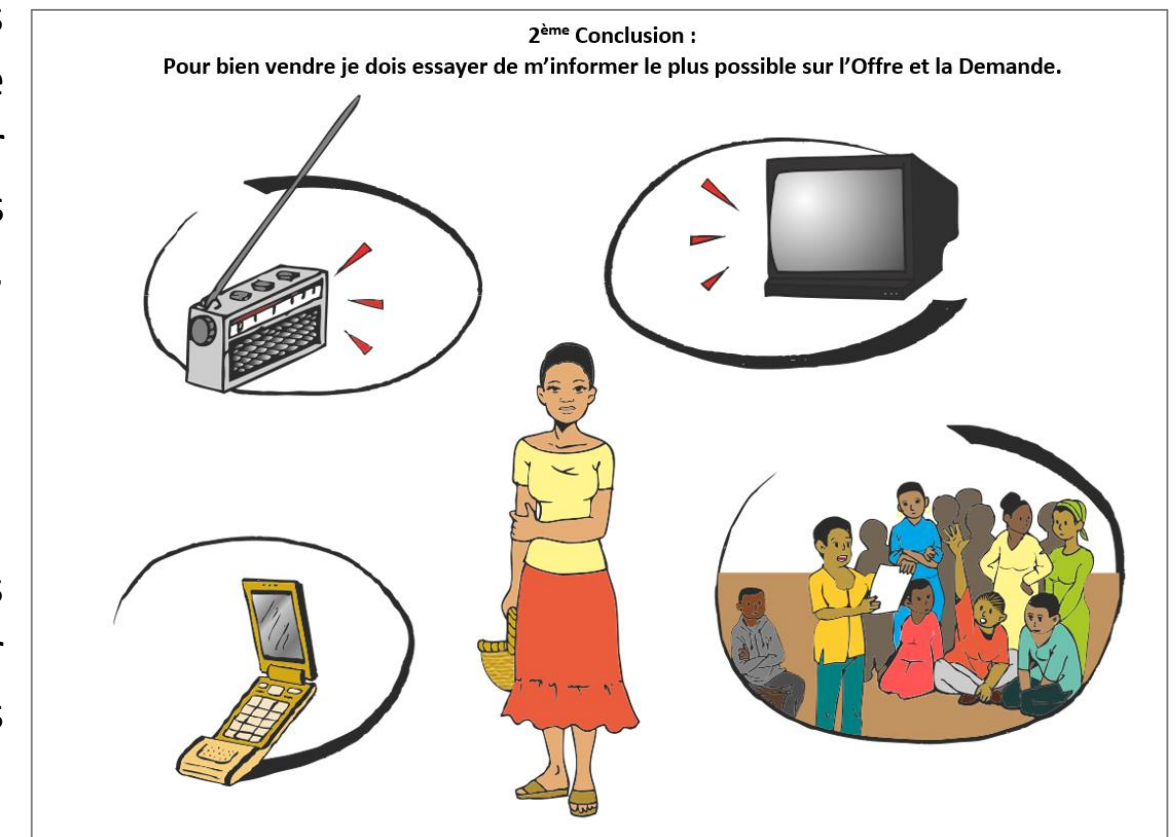
Réponse 1 : Anne, un téléphone portable, une radio, une télévision, des gens réunis avec une femme qui lit quelque chose.

Question 2 : Que comprenez-vous ?

Réponse 2 : Il faut chercher l'information par différents moyens pour savoir comment sont l'offre et la demande de karité et de cacao. On peut s'informer en écoutant la radio, en regardant la télévision, en appelant ou en échangeant des messages sur son téléphone portable ou en écoutant des conseillers agricoles et des responsables de groupement ou de coopérative et en discutant avec eux. L'important c'est de chercher à avoir le plus possible d'informations par le plus possible de personnes différentes et de discuter des informations avec les autres acteurs (autres producteurs, commerçants, transformateurs, fonctionnaires, etc.) pour avoir une bonne idée de l'offre et de la demande.

Question 3 : Quels sont les risques si on ne cherche pas à avoir des informations ?

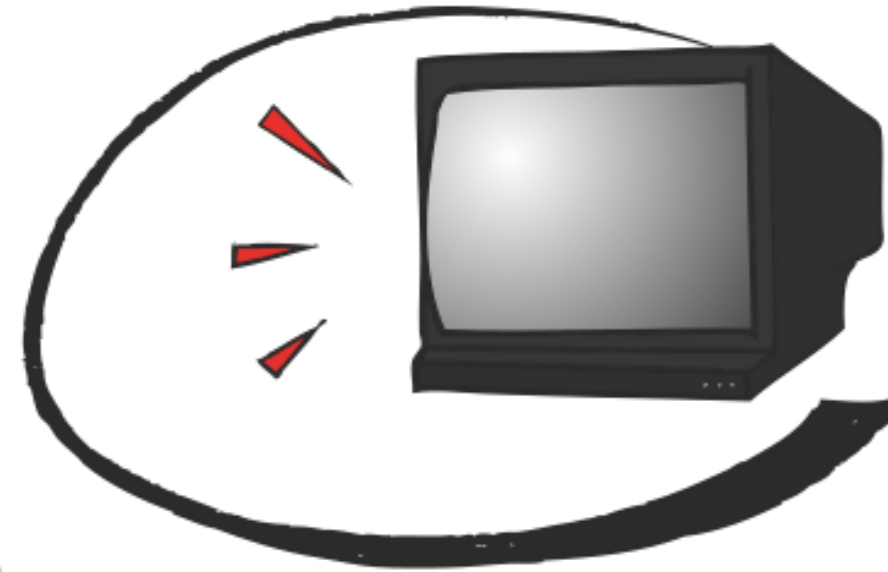
Réponse 3 : On risque de ne pas vendre au bon moment. On risque de refuser des offres des acheteurs qui sont bonnes en pensant qu'elles sont mauvaises. On risque de ne pas négocier un bon prix quand la demande est forte. On risque de ne pas trouver d'acheteurs s'il n'y a pas assez de demande et qu'on attend trop longtemps.



Grâce au Service N'Kalô (et à Gourmantour), vous pouvez recevoir des messages d'information sur le prix du karité, l'état de l'offre et de la demande et tout ce qui peut faire changer le prix du karité. Des messages sont envoyés chaque semaine. Il suffit de donner votre numéro de téléphone portable (Telmob si possible sinon autre opérateur). Ci-dessous, vous allez voir plusieurs messages que vous pouvez recevoir.

2^{ème} Conclusion :

Pour bien vendre je dois essayer de m'informer le plus possible sur l'Offre et la Demande



SMS 1

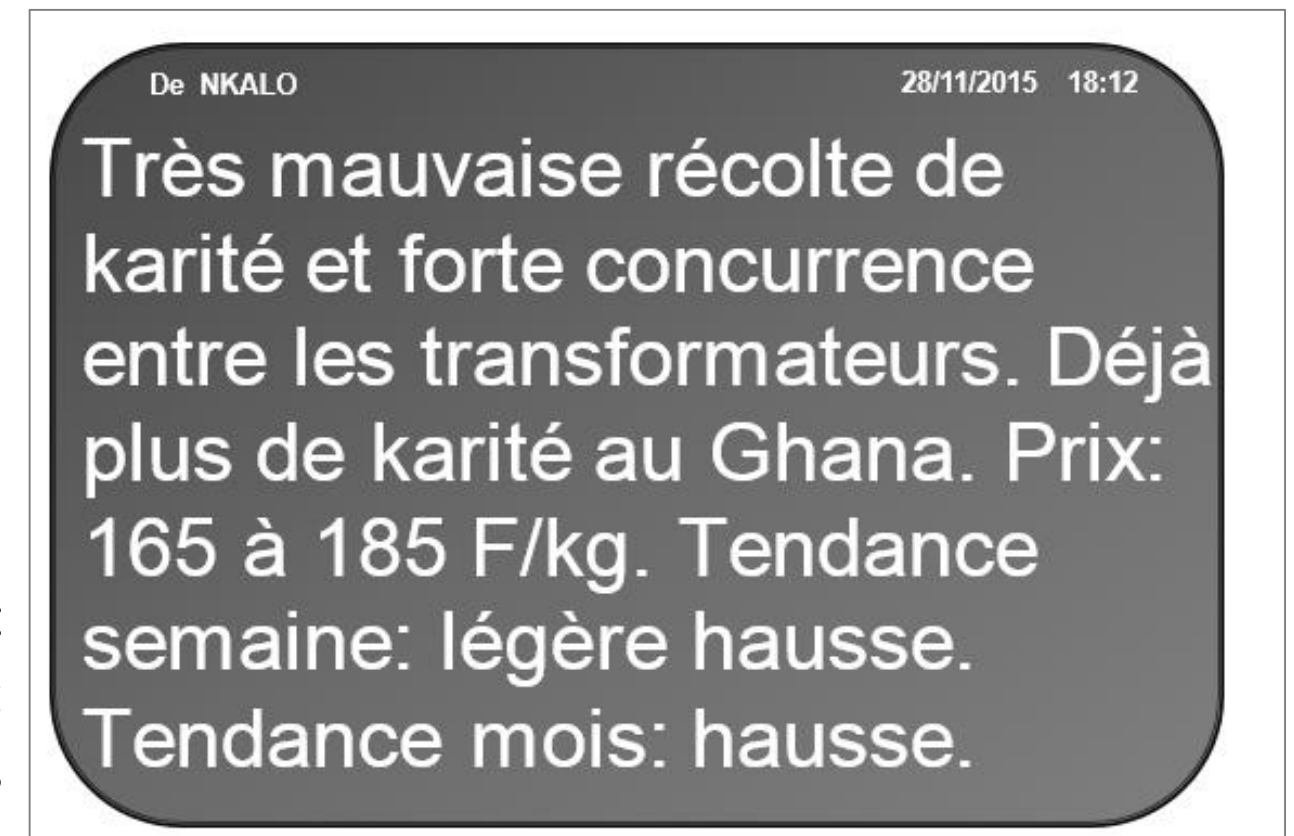
- **Que dit le Message ?** (le faire traduire par quelqu'un)
- **Quelle est la période de l'année ?** (le 19 août, à la fin de la récolte de karité)
- **Que comprenez-vous ?** (attendu : La production n'est pas bonne dans toute l'Afrique = seule région de production du monde, donc les acheteurs vont être en concurrence et vont demander beaucoup de karité du Burkina. Mais pour l'instant ils sont tranquilles car ils ont encore beaucoup de stocks.)
- **Que choisissez-vous de faire ?** (attendu : Le prix n'est pas mauvais. Pour sécuriser le revenu et couvrir les besoins, il est bon de vendre un peu en négociant 125 F/kg (un quart ou la moitié du karité collecté) mais il y a de grandes chances que les prix montent donc on peut stocker le reste en attendant que le prix s'améliore un peu).



Mauvaise récolte de karité dans toute l'Afrique. Mais les transformateurs ont beaucoup de stocks. Prix: 100 à 125 F/kg. Tendance semaine: stable. Tendance mois: légère hausse.

SMS 2 :

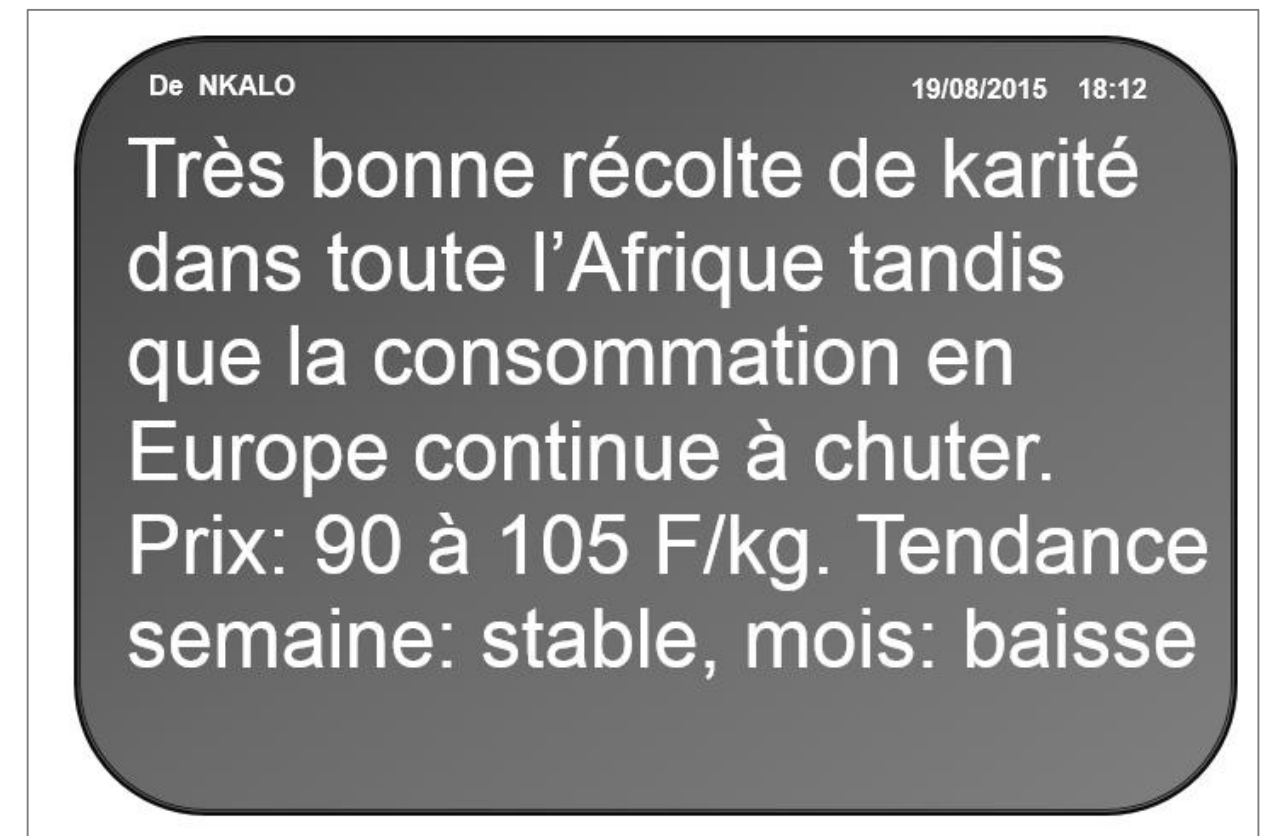
- **Que dit le Message ?** (traduction)
- **Quelle est la période de l'année ?** (28 novembre, juste après les récoltes de céréale et avant les fêtes)
- **Que comprenez-vous ?** (attendu : La production est très mauvaise dans tous les pays producteurs d'Afrique, donc les acheteurs sont en forte concurrence et vont demander tous le karité disponible au Burkina. La preuve : ils ont acheté presque tout le stock du Ghana qui est un grand pays producteur.)
- **Que choisissez-vous de faire ?** (attendu : Le prix est très bon. Il peut augmenter encore avec la concurrence entre les acheteurs qui sont au Burkina. Attention, s'ils ne trouvent pas de produits, les acheteurs vont se retirer mais ils ne partiront pas avant les fêtes de fin d'année car ils savent qu'ils pourront faire des achats à ce moment. Pour sécuriser le revenu et couvrir les besoins, il est bon de vendre un peu en négociant 185 F/kg (un quart ou la moitié du karité disponible) mais il y a de grandes chances que les prix montent donc on peut stocker le reste en attendant que le prix s'améliore un peu.)



Très mauvaise récolte de karité et forte concurrence entre les transformateurs. Déjà plus de karité au Ghana. Prix: 165 à 185 F/kg. Tendance semaine: légère hausse. Tendance mois: hausse.

SMS 3

- **Que dit le Message ?** (traduction)
- **Quelle est la période de l'année ?** (le 19 août, à la fin de la récolte de karité)
- **Que comprenez-vous ?** (attendu : La production attendue est bonne au Burkina et dans les autres pays producteurs d'Afrique, il n'y aura donc pas de concurrence entre les acheteurs. En Europe, premier consommateur au monde, la consommation ralentit car les gens n'achètent plus de chocolat. Les transformateurs auront du mal à bien vendre le beurre de karité. Donc il est probable que les acheteurs soient peu actifs au Burkina cette année.)
- **Que choisissez-vous de faire ?** (attendu : Le prix n'est pas très intéressant mais il y a de grandes chances qu'il baisse encore. Il est donc très risqué d'attendre qu'il augmente pour vendre. Il est bon de vendre une grande partie du stock disponible si vous obtenez des prix supérieurs ou égaux à 90 FCFA/kg (la moitié ou les trois-quarts)).



Très bonne récolte de karité dans toute l'Afrique tandis que la consommation en Europe continue à chuter. Prix: 90 à 105 F/kg. Tendance semaine: stable, mois: baisse

SMS 4 :

- **Que dit le Message ?** (traduction)
- **Quelle est la période de l'année ?** (le 17 juin, au début de la récolte de karité)
- **Que comprenez-vous ?** (attendu : Les transformateurs ont encore beaucoup de stocks. On ne sait pas comment va être la récolte de karité. Les prix sont entre 115 et 120 FCFA/kg ce qui est un prix correct mais pas non plus trop élevé. L'évolution des prix pendant la campagne n'est pas du tout sûre).
- **Que choisissez-vous de faire ?** (attendu : Le prix n'est pas très bon mais il n'est pas mauvais non plus. L'avenir est incertain et donc il y a un risque à vouloir stocker toute sa production. Je peux commencer à vendre la moitié de ma production dès la récolte et je vais faire très attention aux informations qui arriveront ensuite pour savoir si je dois vendre tout rapidement ou au contraire si je peux attendre encore pour finir de vendre).



Les transformateurs ont beaucoup de stocks pour remplir leurs commandes. Les récoltes de karité sont incertaines en Afrique. Prix: 115 à 120 F/kg. Tendance semaine: stable, tendance mois:inconnue

Message clé : Je ne dois pas chercher à faire des mauvais coups aux autres membres de la chaîne de valeur karité

Question1 : Que voyez-vous ?

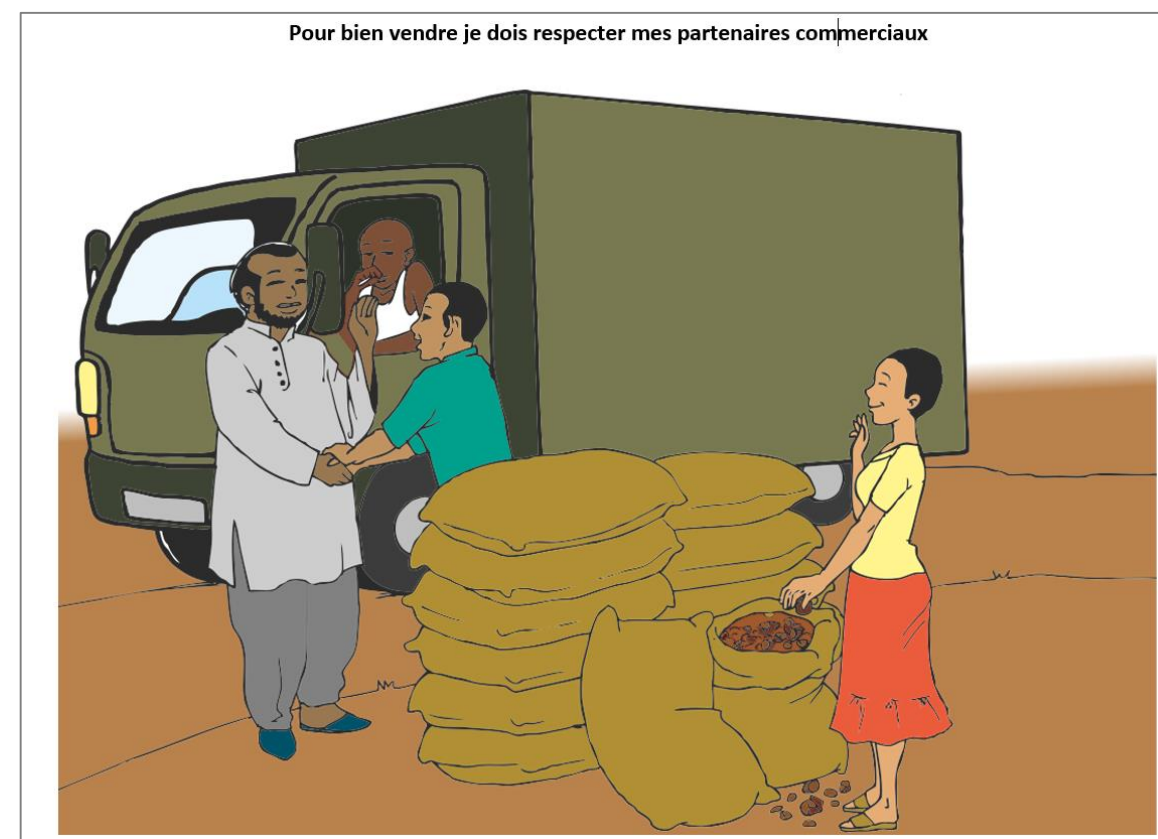
Réponse 1 : Anne et Pierre avec la production de karité de Anne, un commerçant avec un camion et un chauffeur.

Question 2 : Que fait Anne et pourquoi?

Réponse 2 : Anne est en train de mettre des pierres dans les sacs pour les rendre plus lourds. Elle espère obtenir ainsi un meilleur prix au détriment du commerçant.

Question 3 : Pourquoi cette action est-elle mauvaise pour eux ?

Réponse 3 : A cause des pierres, le commerçant aura des soucis et du coup il va se méfier d'eux et peut-être même de toutes les collectrices de leur zone.



Pour bien vendre je dois respecter mes partenaires commerciaux



Message clé : Je ne dois pas chercher à faire des mauvais coups aux autres membres de la chaîne de valeur

Question1 : Que voyez-vous ?

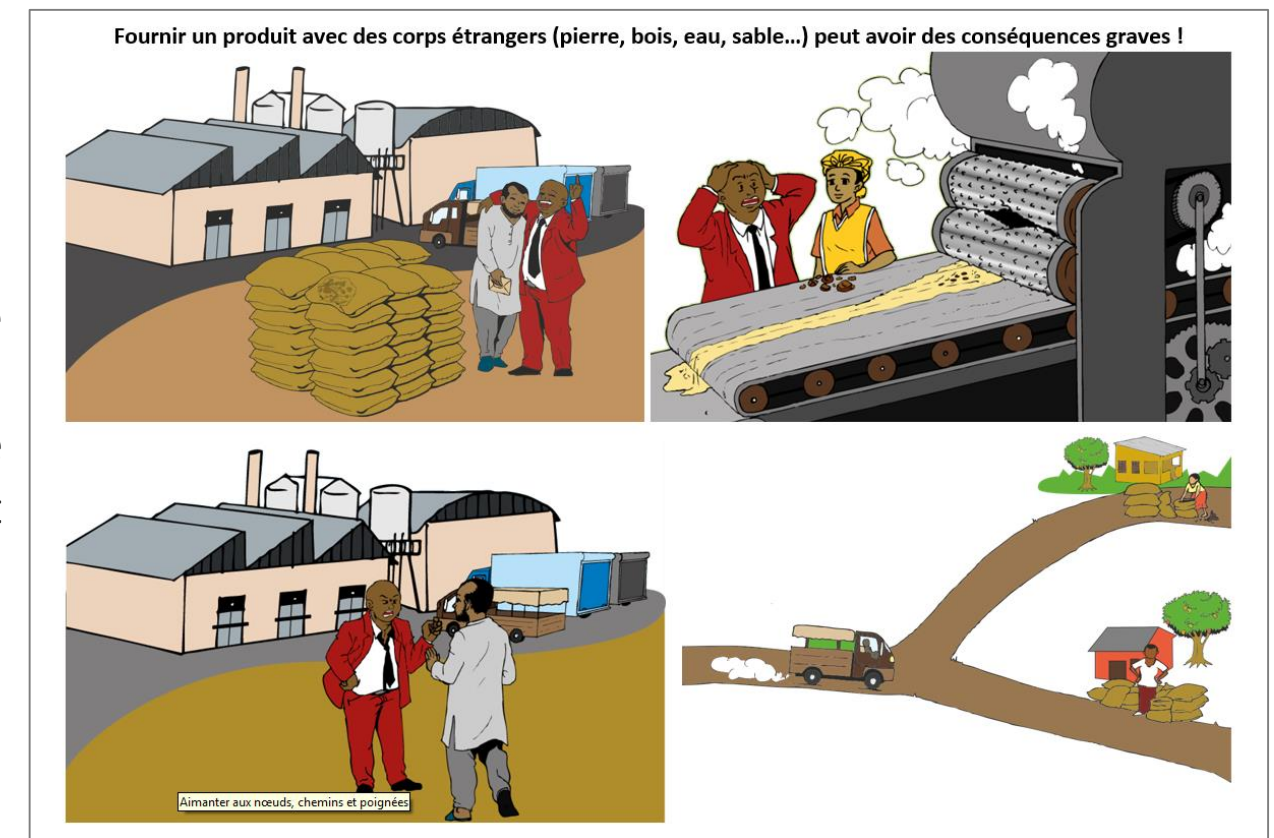
Réponse 1 : Le commerçant livre un transformateur. Les pierres dans les sacs cassent les machines du transformateur, le transformateur est très fâché contre le commerçant. Un camion qui va sur une route, la route se sépare et va d'un côté chez Anne et de l'autre vers un autre village où se trouve une autre collectrice.

Question 2 : Quelles sont les conséquences de l'action d'Anne?

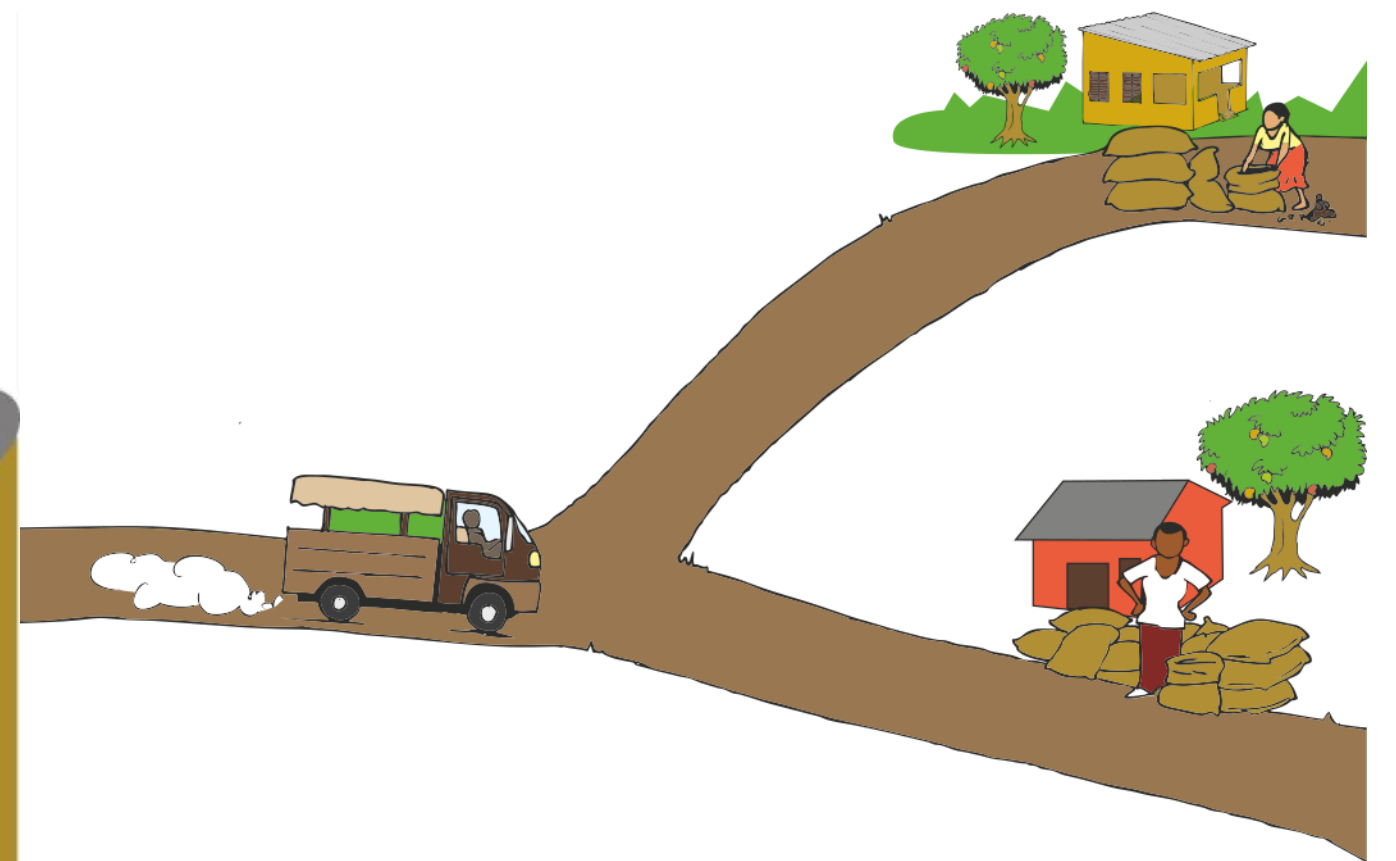
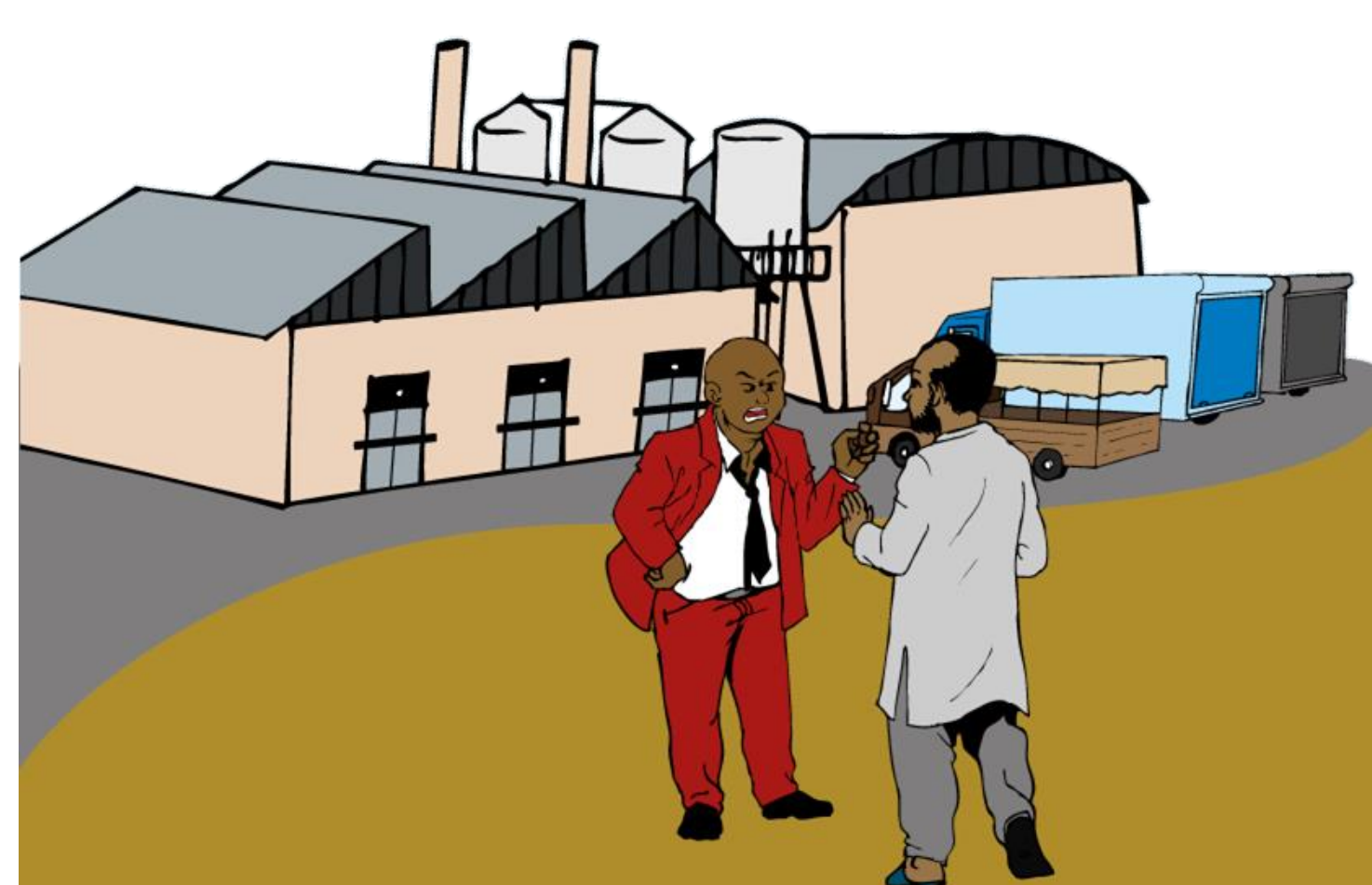
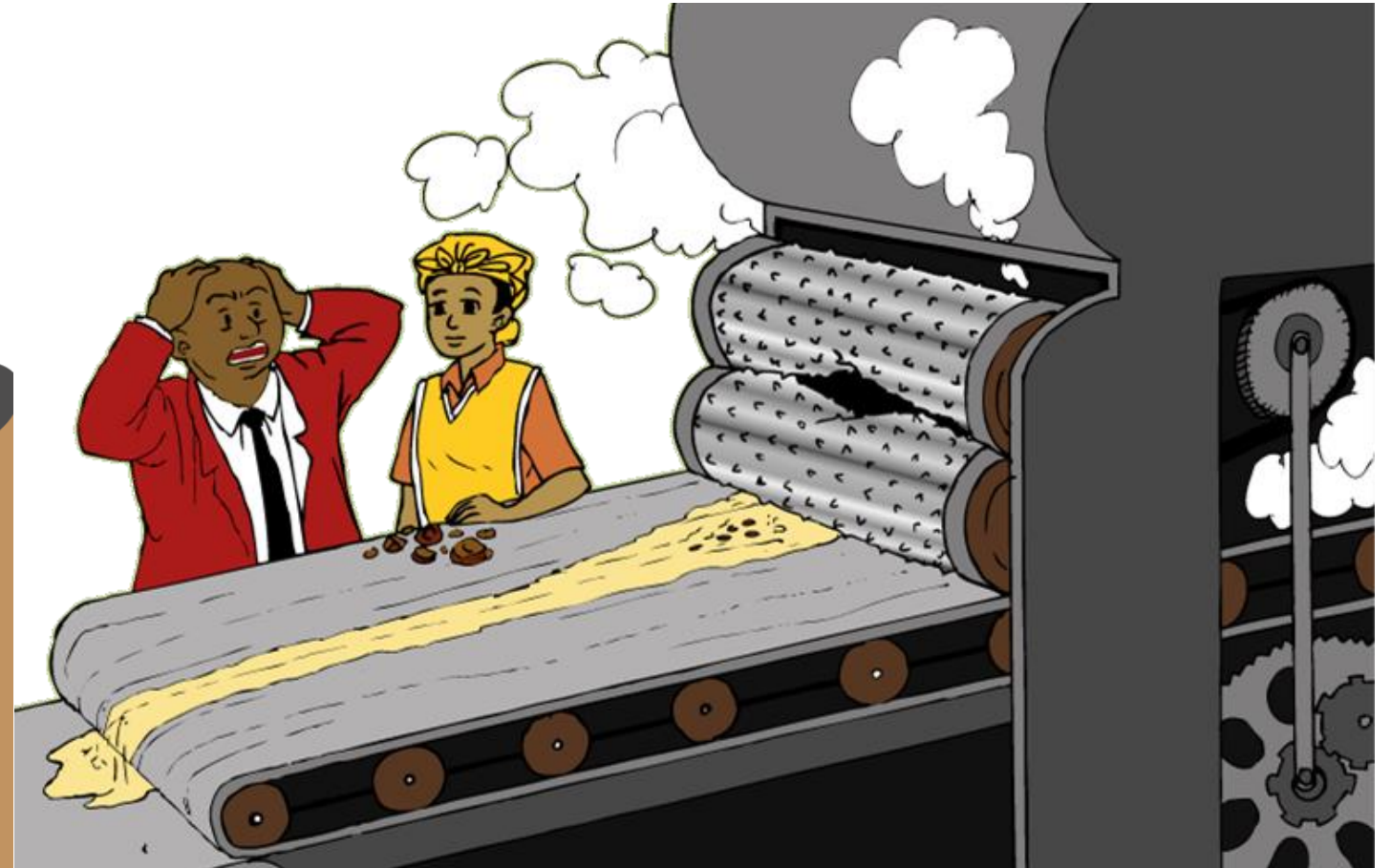
Réponse 2 : Le commerçant n'ira plus dans la zone où il a acheté le produit avec Anne. Il ira dans d'autres villages où les gens sont plus sérieux. Non seulement Anne perd un acheteur mais toutes les collectrices de son village risquent de souffrir d'une mauvaise réputation. Les commerçants qui viendront dans leur village proposeront des prix plus bas car ils seront obligés de faire trier le produit. On peut même imaginer que le transformateur devra fermer son usine et que plus personne n'achètera le produit pendant un certain temps.

Question 3 : Que retenez-vous ?

Réponse 3 : Si on essaie de faire des mauvais coups aux autres acteurs de la filière non seulement on leur fait du mal mais en plus on nuit à la réputation de notre région et on met en danger l'ensemble de la chaîne de valeur. Au final on peut détruire la filière.



Fournir un produit avec des corps étrangers (pierre, bois, eau, sable...) peut avoir des conséquences graves !



Message clé : **Pour être sûr de bien vendre je dois devenir partenaire de confiance pour les autres acteurs de la chaîne de valeur**

Question1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Anne et Pierre avec un commerçant. Ils ont l'air contents. Anne a de l'argent dans les mains.

Question 2 : Que s'est-il passé ?

Réponse 2 : Anne et Pierre ont réussi à construire une relation de confiance avec le commerçant. Il leur a payé une avance pour réserver la production de karité d'Anne car il leur fait confiance.



Pour bien vendre je dois devenir un partenaire de confiance des autres acteurs de la chaîne de valeur



Message clé : Je dois respecter mes engagements pour construire des relations de confiance et ne pas me créer une mauvaise réputation

Question1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Anne et Pierre en train de livrer à un autre commerçant la production qu'ils avaient promise au commerçant qui leur a fait une avance. Ce dernier n'est pas content du tout car il était venu pour charger le produit et va devoir repartir à vide.

Question 2 : Que s'est-il passé ?

Réponse 2 : Anne a reçu une meilleure proposition de prix ou pire elle n'a pas voulu rembourser l'avance du commerçant et elle a décidé de vendre à un autre commerçant. Elle a détruit la relation de confiance avec le commerçant.

Même si j'ai de meilleures propositions, une fois que je me suis engagé avec un partenaire je dois respecter ma parole !



Même si j'ai de meilleures propositions, une fois que je me suis engagé avec un partenaire je dois respecter ma parole !



Message clé : Si je m'engage à livrer à quelqu'un il faut que je respecte mes engagements sinon je mets en danger tous les autres membres de la chaîne de valeur

Question1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Le commerçant livre son produit au transformateur mais le camion est à moitié vide, le transformateur a l'air très fâché. Le transformateur est obligé de fermer l'usine car il n'a pas eu assez de produit pour transformer. Le vendeur de détail (le boutiquier) n'a plus de beurre de karité pour la consommatrice car l'usine a fermé.

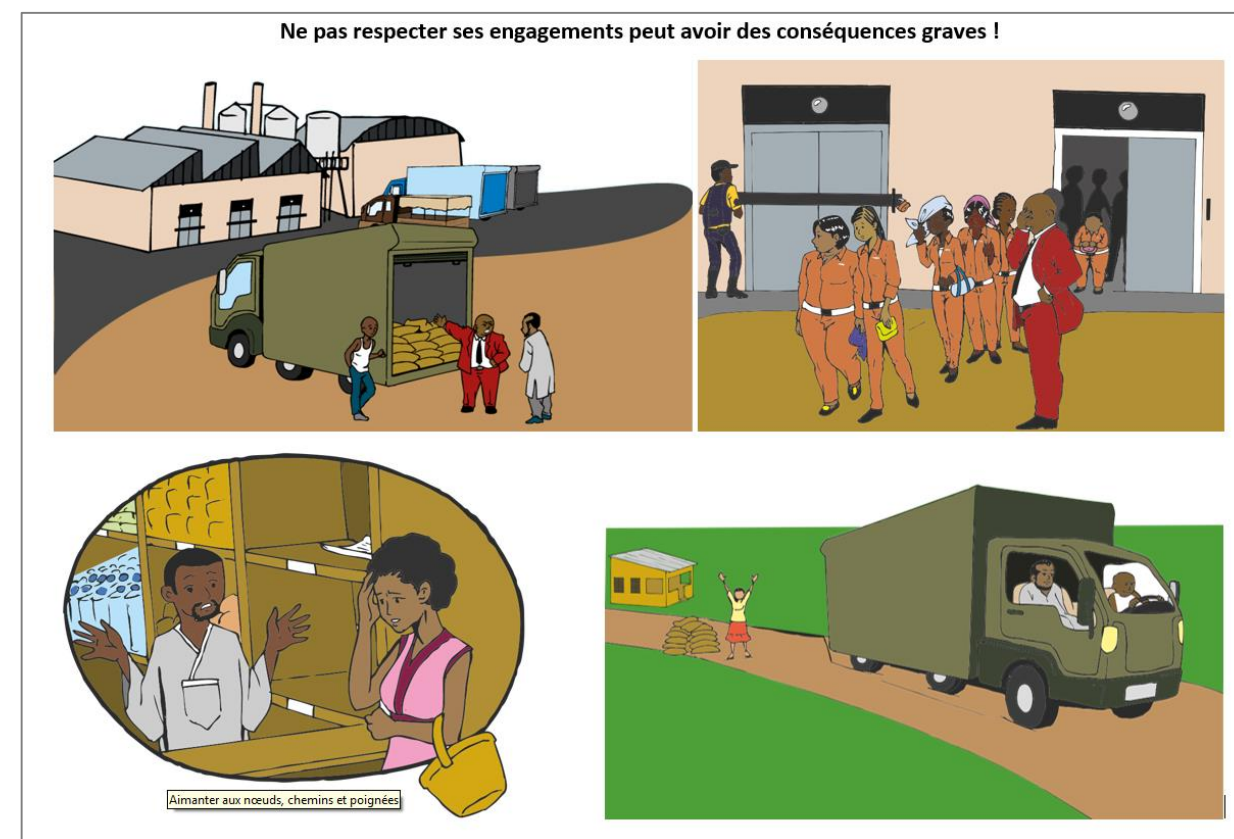
Question 2 : Que s'est-il passé ?

Réponse 2 : Comme Anne n'a pas respecté ses engagements, le commerçant n'a pas pu avoir les quantités que lui avait commandées le transformateur. Du coup le transformateur n'a pas pu avoir suffisamment de produit et il a dû fermer son usine au bout d'un moment. A cause de la fermeture de l'usine, le produit transformé n'est plus disponible dans certaines boutiques et du coup les consommateurs n'en ont pas. Au final, moins de produit sera consommé et il y aura probablement moins de demande les prochaines années pour le produit. Du coup, la prochaine fois qu'il passe dans leur village, le commerçant refuse de prendre la production d'Anne. Elle a maintenant la réputation de personne en qui on ne peut pas avoir confiance et elle aura plus de mal à vendre.

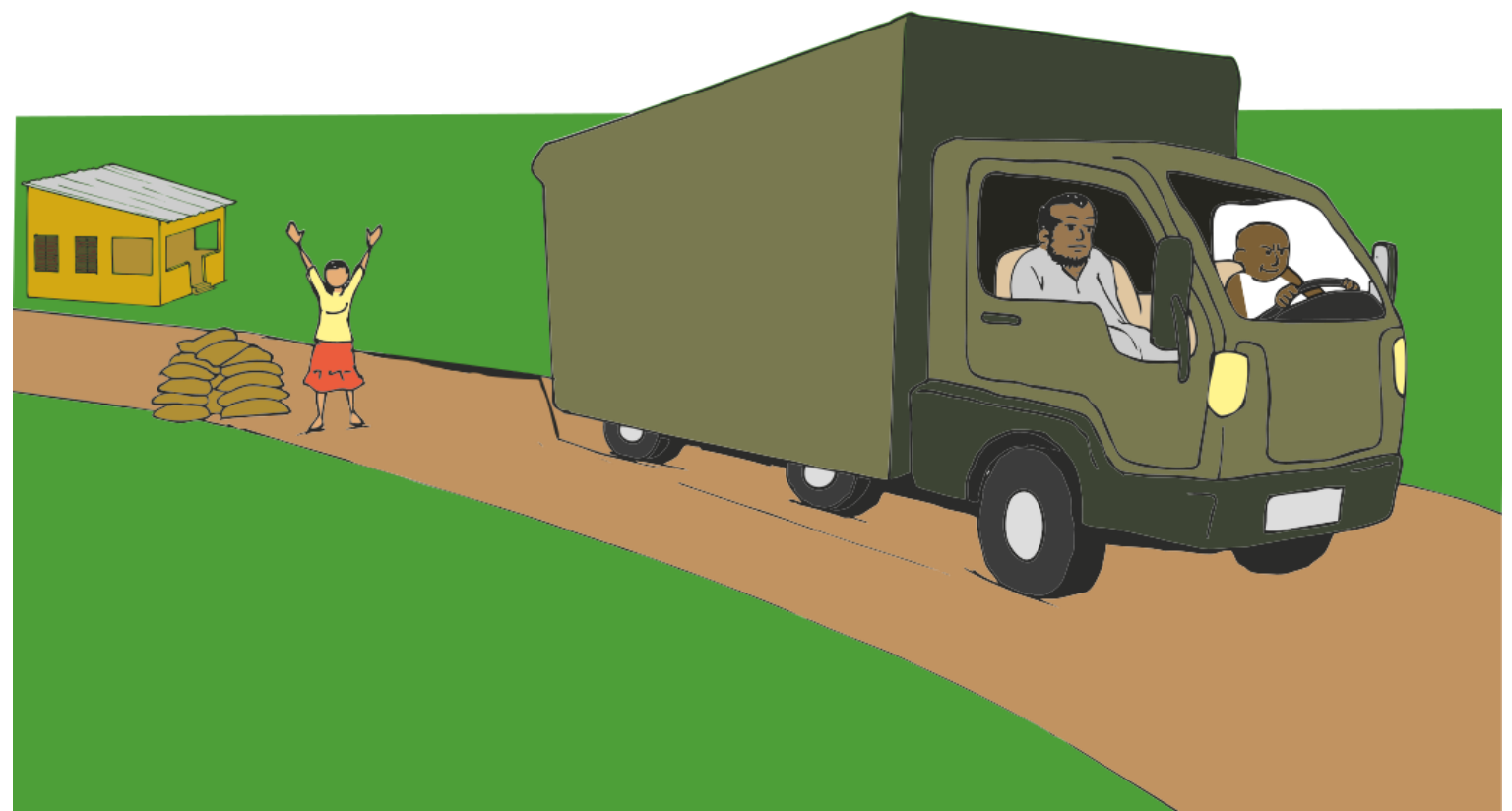
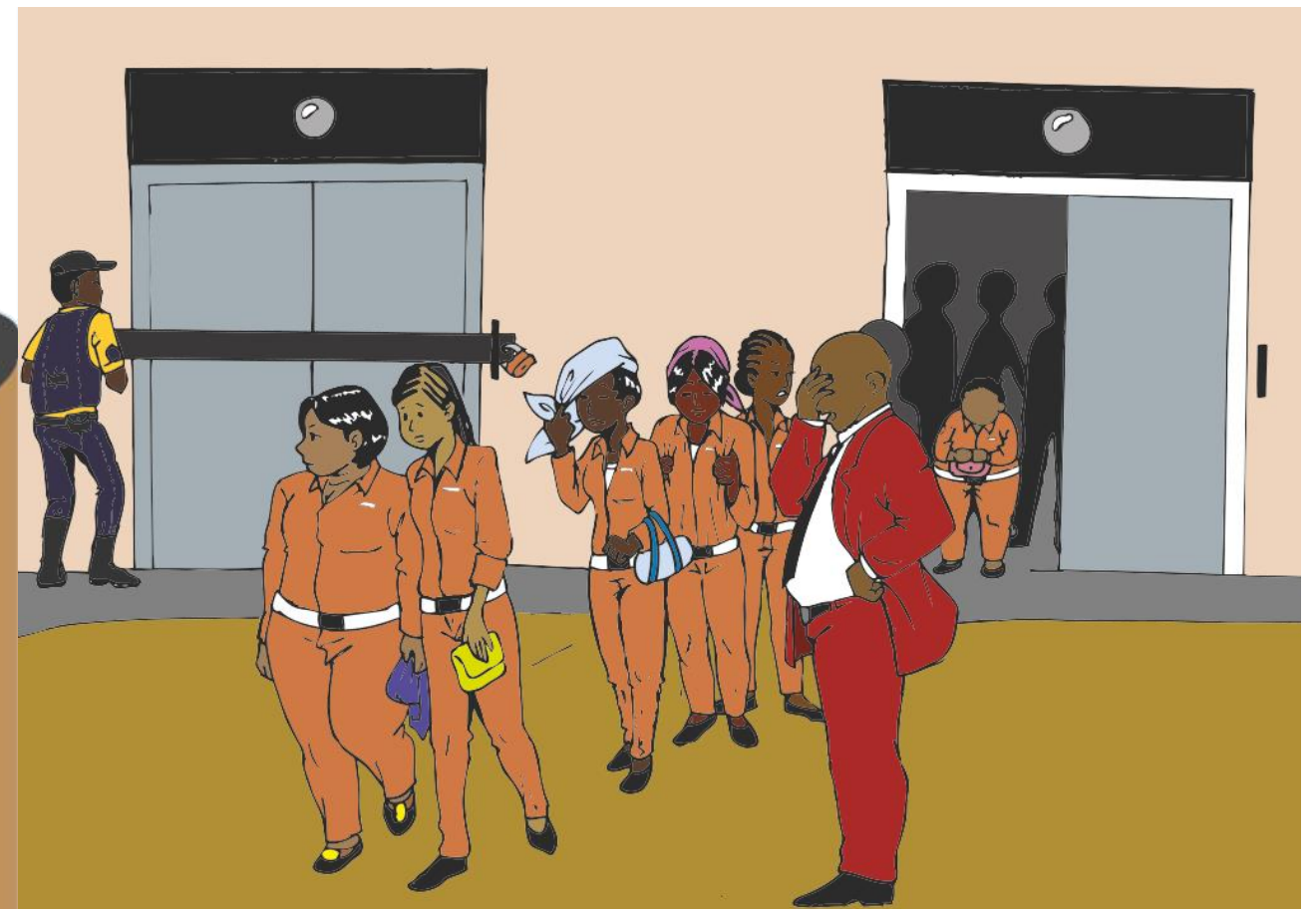
Question 3 : Que retenez-vous ?

Réponse 3 : Si on ne respecte pas ses engagements, on ne permet pas aux autres membres de la chaîne de valeur de bien travailler et de respecter les leurs. Du coup, on favorise une chaîne de valeur qui ne fonctionne pas bien et qui n'est pas capable de livrer du produit de façon régulière et en quantités suffisantes aux consommateurs. Si d'autres zones ou pays proposent le même produit, les consommateurs préféreront se tourner vers ce produit et au final toute la chaîne de valeur peut disparaître dans la région.

(Montrer la vidéo chaîne de valeur maintenant)



Ne pas respecter ses engagements peut avoir des conséquences graves !



Message clé : **Plutôt que de travailler contre les autres acteurs de la chaîne de valeur je dois travailler avec eux pour livrer le meilleur produit possible aux consommateurs et faire augmenter la demande pour ma production**

Question1 : Que voyez-vous ?

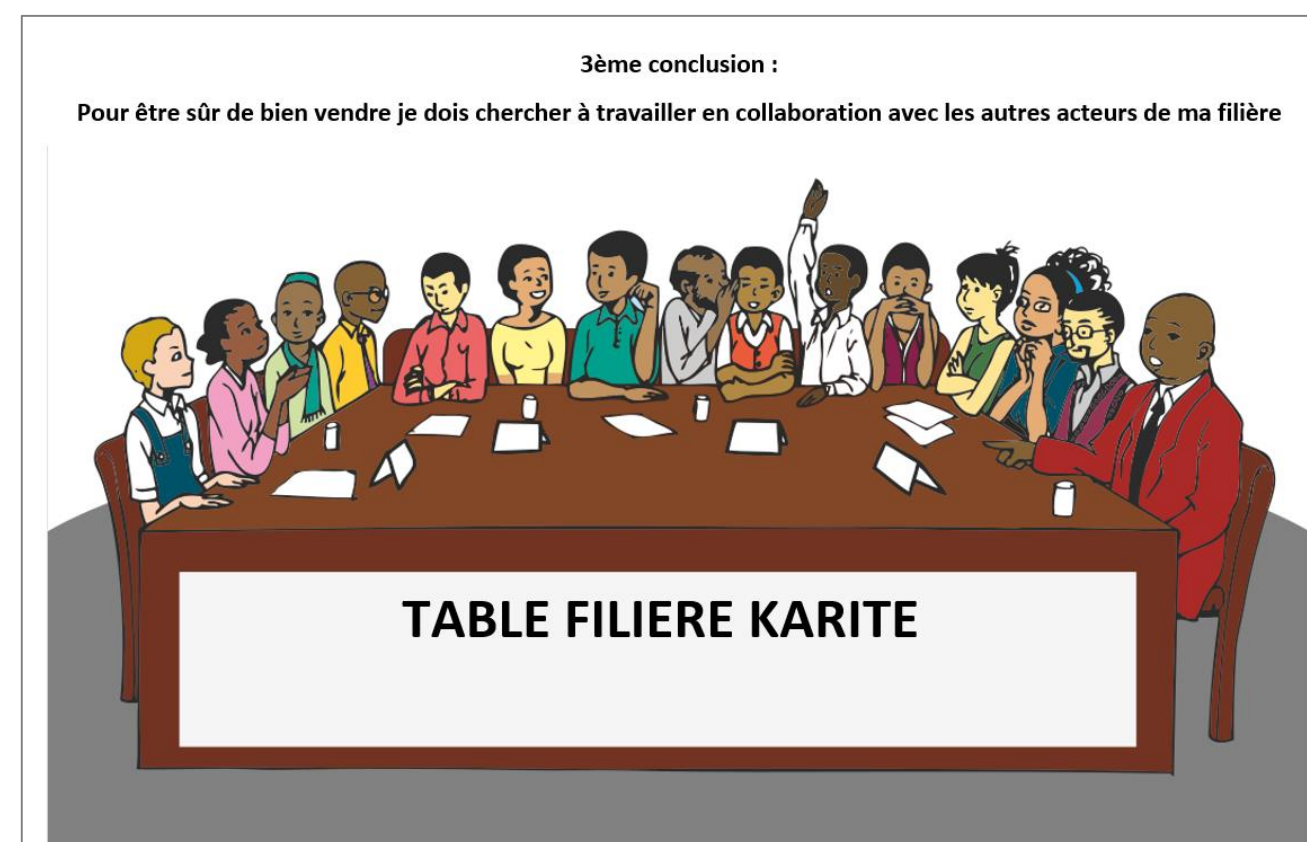
Réponse 1 : Une grande table avec beaucoup de gens autour. Il y a Anne et Pierre, le commerçant et le transformateur. Il y a beaucoup d'autres personnes, probablement d'autres collectrices, d'autres commerçants et d'autres transformateurs, des gens du gouvernement, des commerçants et des transformateurs étrangers. Tous les gens qui travaillent à produire, commercialiser, transformer et transporter votre karité jusqu'aux consommateurs finaux.

Question 2 : Pourquoi sont-ils réunis ?

Réponse 2 : Tous les membres de la chaîne de valeur karité sont réunis pour essayer de trouver des moyens de mieux travailler ensemble et d'améliorer la chaîne.

Question 3 : Que discutent-ils à votre avis?

Réponse 3 : Ils discutent sur comment améliorer la qualité. Ils discutent sur comment regrouper plus facilement et plus rapidement le produit. Ils discutent sur l'équilibre de l'offre et de la demande actuellement. Ils discutent des prix qui vont être pratiqués cette année. Ils essaient de fixer des règles pour être sûrs que le produit qui sera livré aux consommateurs sera de bonne qualité, en quantités suffisantes et disponible toute l'année afin que tous obtiennent un bon prix et augmentent leurs revenus.



3ème conclusion :

Pour être sûr de bien vendre je dois chercher à travailler en collaboration avec les autres acteurs de ma filière



Message clé : Lorsque tous les acteurs essaient de construire une chaîne de valeur efficace et basée sur le dialogue et la confiance tout le monde y gagne

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Anne et Pierre, le commerçant, le transformateur, la consommatrice. Sur l'image du haut ils ont tous l'air fâchés et détournent le regard, sur l'image du bas, ils ont tous l'air heureux et se tiennent par la main.

Question 2 : Que comprenez-vous ?

Réponse 2 : Si tout le monde s'ignore et ne cherche pas à améliorer les relations de travail, la chaîne de valeur fonctionne mal et tout le monde perd de l'argent. Tout le monde est perdant si chacun ne cherche pas à écouter l'autre et à travailler en confiance pour :

- 1) améliorer la quantité et la qualité du produit délivré aux producteurs,
- 2) améliorer la négociation et laisser chacun gagner sa part de la valeur du produit,
- 3) comprendre l'équilibre de l'offre et la demande et essayer de s'y adapter.

Question 3 : Quels sont les intérêts communs des collectrices, des commerçants, des transformateurs et des consommateurs?

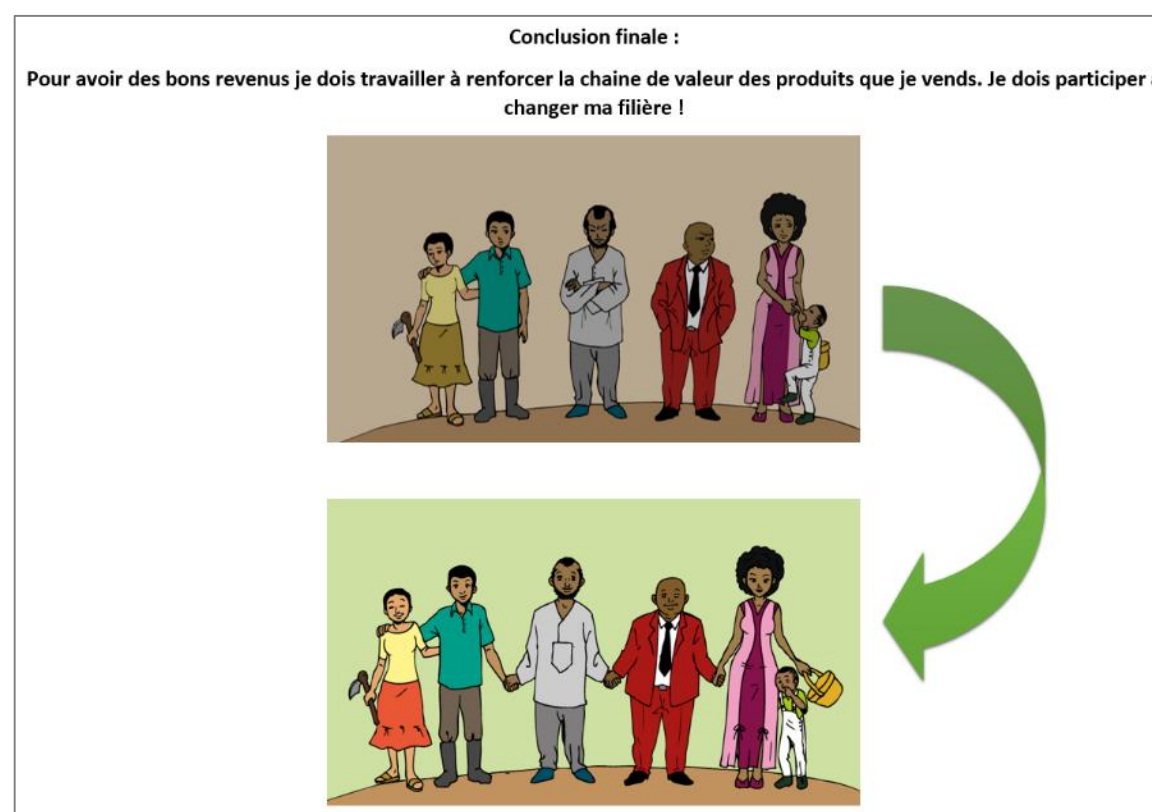
Réponse 3 :

- 1) Que le produit soit de bonne qualité du début jusqu'à la fin de la chaîne
- 2) Que la production de karité augmente et qu'il y ait chaque année suffisamment de produit pour répondre à la demande des consommateurs
- 3) Que la transformation augmente et permette d'augmenter les utilisations possible du produit et la valeur du produit
- 4) Que le nombre de consommateurs et la quantité de produit qu'ils veulent consommer augmentent
- 5) Que les prix soient les plus stables possibles
- 6) Que le temps écoulé entre la production et la livraison aux consommateurs soit le plus court possible
- 7) Que les capacités de stockage soient plus importantes pour limiter la dégradation du produit et la baisse des prix quand il y en a trop
- 8) Que tout le monde puisse travailler en confiance sans avoir de mauvaises surprises

Question 4 : Quels sont les intérêts qui opposent les producteurs, les commerçants, les transformateurs et les consommateurs ?

Réponse 4 : La fixation du prix au moment de chaque transaction. Rien d'autre.

Question 5 : Que proposez-vous pour améliorer la chaîne de valeur du karité dans votre région : à court terme, à moyen terme et à long terme ? (finir par une discussion et des propositions concrètes si possible)



Conclusion finale :

Pour avoir des bons revenus je dois travailler à renforcer la chaîne de valeur du karité. Je dois participer à améliorer ma filière !



Message clé : Anne et Pierre sont des agriculteurs comme vous

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Un homme et une femme, des cultures, des arbres, des karités, une maison, ce sont deux agriculteurs

Question 2 : Que produisent-ils ?

Réponse 2 : Ils produisent des céréales, des légumes, ils ont aussi des arbres à karité dans leurs champs

(Faire le lien avec les cultures les plus pratiquées localement pour créer une identification avec les personnages)

