La commercialisation des produits agricoles :

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

Un support de formation développé par RONGEAD Commerce International & Développement Durable grâce à un soutien financier du CTA. Dessins : Evelyne KEDJA. Document en *Creative Commons* CC BY NC

Message clé : **Pierre et Anne sont des agriculteurs comme vous**

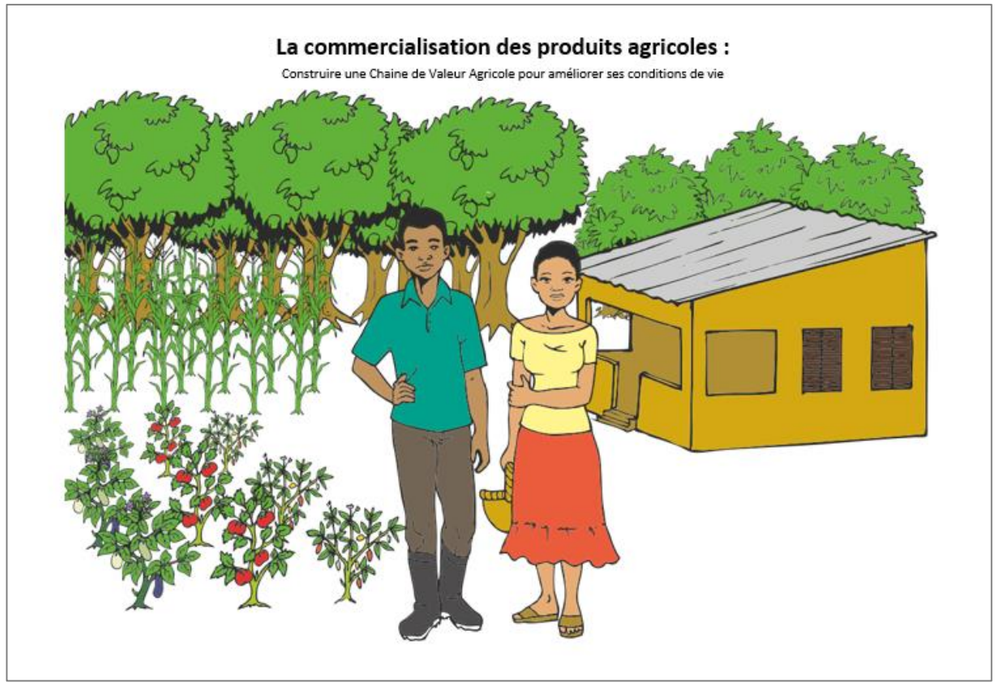
Question 1 : Que voyez-vous ?

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

Question 2 : Que produisent-ils ?

Réponses 2 : Ils produisent des céréales, des légumes, des cultures arboricoles

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



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

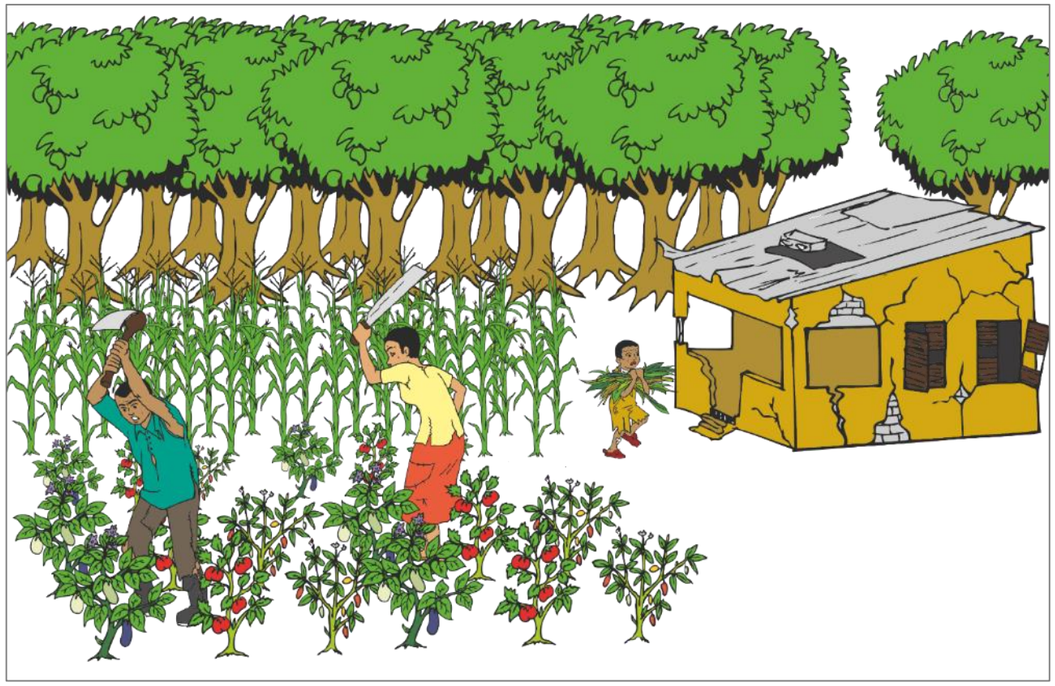
Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Pierre et Anne 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 ?

Réponses 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

(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, Pierre et Anne ont des difficultés)



Message clé : **Pierre et Anne sont confrontés à des risques sur la production agricole**

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Image 1 : Pierre et Anne devant des cultures qui ont souffert de la sécheresse ou bien d'une maladie, Image 2 : les cultures de Pierre et Anne qui sont attaquées par des insectes, des rongeurs et des oiseaux

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

Réponses 2 : Même en travaillant dur, ils ne sont pas sûrs de récolter de grandes quantités. Ils sont confrontés à des risques météorologiques, à des risques liés aux animaux et à des risques liés aux maladies, champignons et parasites des plantes qu'ils cultivent

(Evoquer les principaux problèmes qui se posent au niveau de la production pour les principales cultures cultivées dans la zone)

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

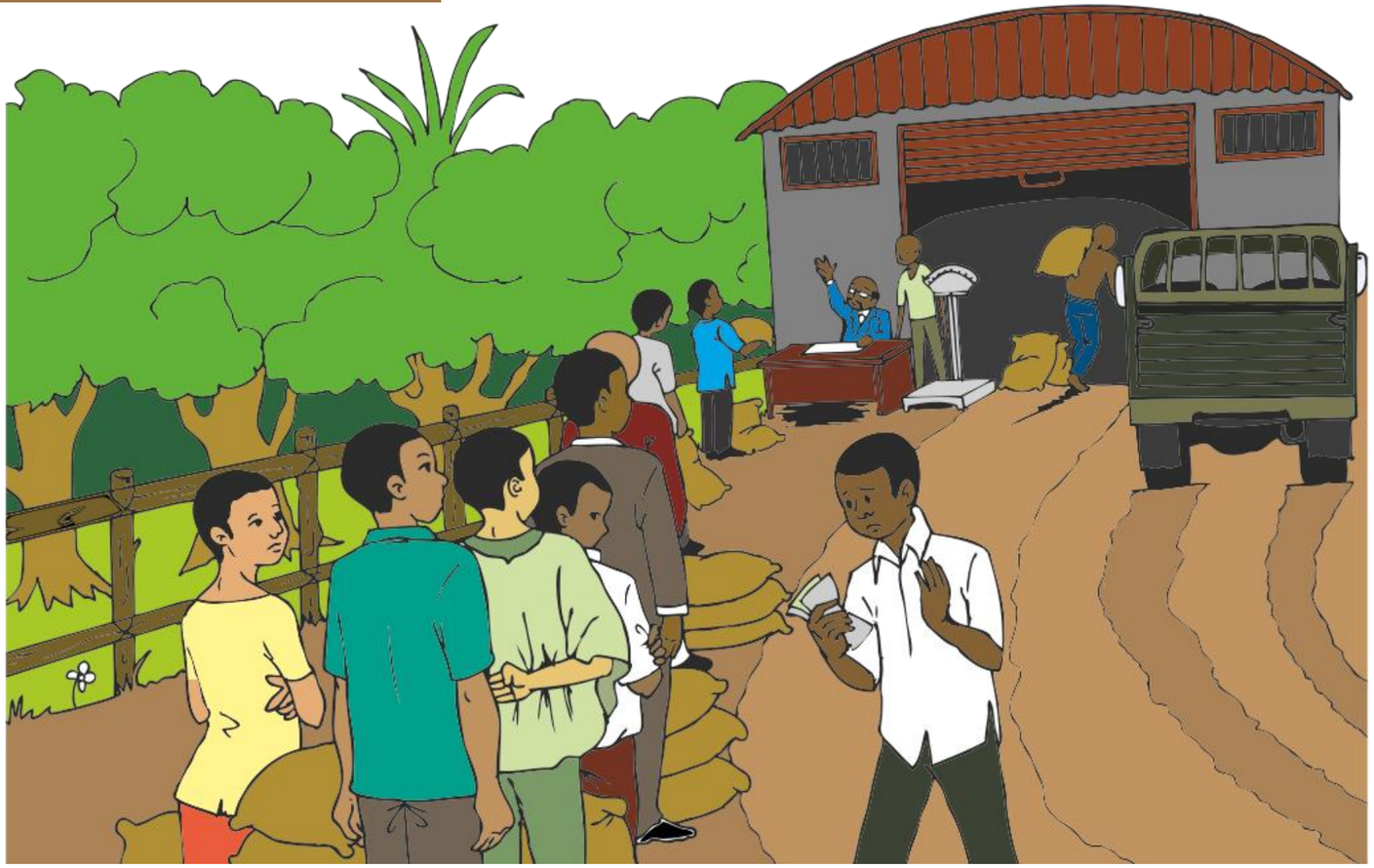
Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Les stocks de Pierre et Anne. Les sacs fuient. Les stocks sont attaqués par des insectes et par des rongeurs.

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

Réponses 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 peu 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 pour les principales cultures cultivées dans la zone)



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

Question 1 : Que voyez-vous ?

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

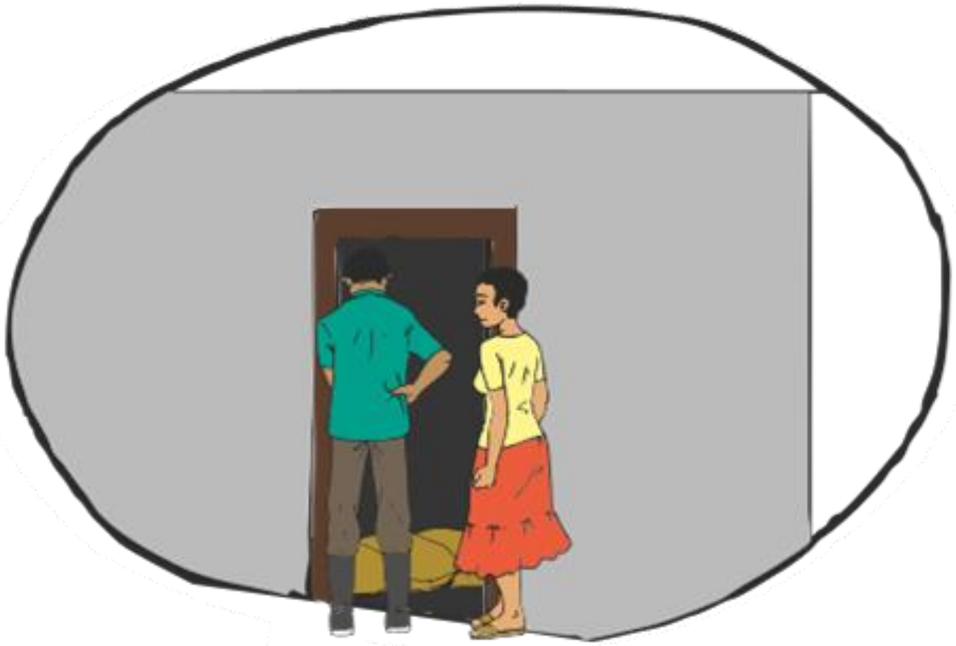
Question 2 : Quels sont les risques pour Pierre et Anne ?

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

(Evoquer les principaux problèmes qui se posent au niveau de la commercialisation pour les principales cultures cultivées dans la zone)

Question 3 : Tous ces risques concernent-ils seulement l'agriculteur ?

Réponse 3 : Transition vers la diapositive suivante.



Message clé : **Les risques qui pèsent sur l'agriculteur concernent aussi les autres personnes qui achètent et utilisent sa production**

Question1 : Tous ces risques concernent-ils seulement l'agriculteur ?

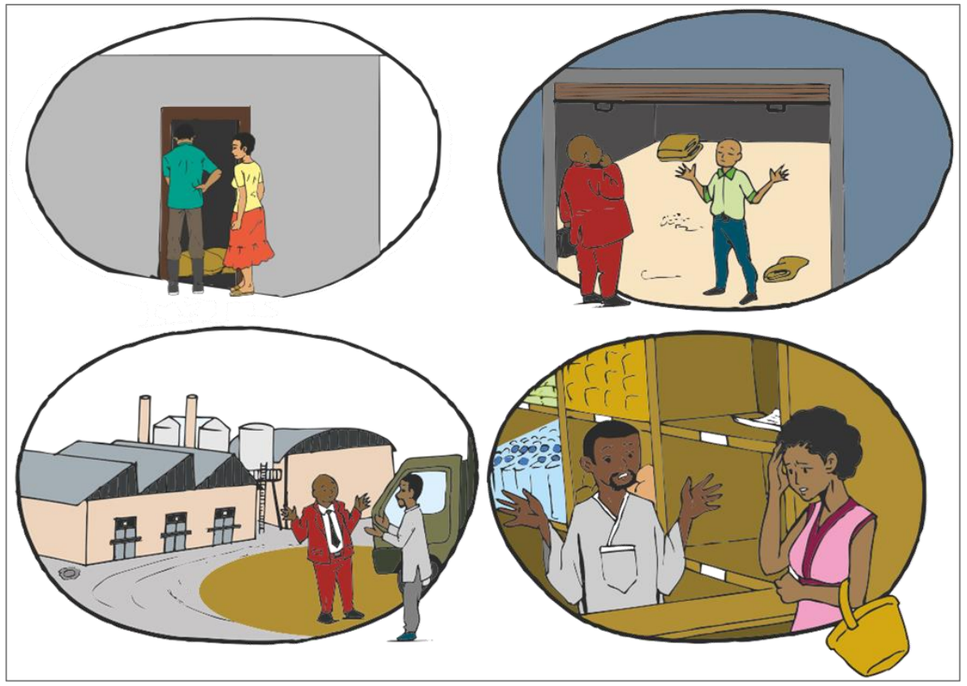
Réponse 1 : Non, si l'agriculteur récolte peu, si la qualité de sa production est mauvaise ou s'il a du mal à vendre, l'ensemble des acteurs qui utilisent sa production vont avoir des problèmes : le commerçant n'aura rien à vendre, le transformateur n'aura rien à transformer, le détaillant n'aura rien à vendre et le consommateur n'aura rien à manger.

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** »

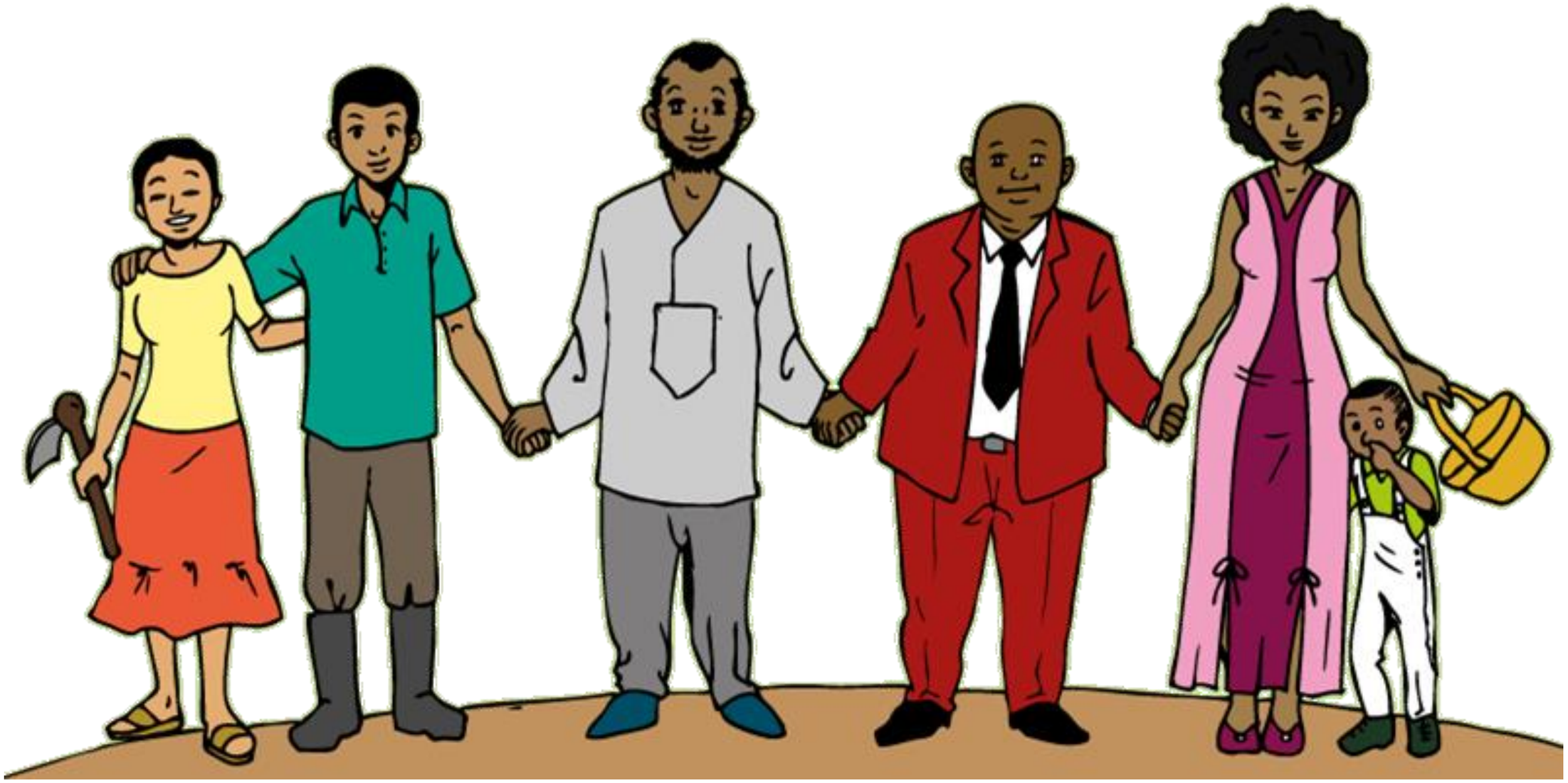
L'objectif de tous ces membres de la chaîne de valeur c'est de livrer suffisamment de produit de bonne qualité aux utilisateurs finaux (les consommateurs) et d'obtenir suffisamment d'argent pour vivre et pouvoir continuer à faire leur activité.



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

Travailler avec les autres acteurs de la chaîne de valeur pour gérer les risques commerciaux



Message clé : **Une chaîne de valeur qui fonctionne ce sont des gens qui travaillent main dans la main**

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Pierre et Anne, ils tiennent la main à un commerçant qui tient la main à un transformateur qui tient la main à une consommatrice

Question 2 : Pouvez-vous dire aujourd'hui que vous travaillez main dans la main avec les autres acteurs de votre chaîne de valeur ?

Réponse 2 : Non, il y a des choses à améliorer, nous allons définir les principales actions qu'il faut entreprendre pour construire une chaîne de valeur qui fonctionne et qui permette aux producteurs de bien vendre

Bien vendre = vendre un bon produit !

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

Question 1 : Que voyez-vous ?

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

Question 2 : Pourquoi le commerçant est-il allé voir Pierre et Anne et pas l'autre producteur ?

Réponse 2 : Parce qu'ils font bien sécher leur produit et qu'il est bien stocké, ils prennent soin de vendre un produit de bonne qualité, l'autre producteur ne semble pas avoir pris soin de son produit, il 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 lorsque le produit est disponible en grandes quantités, 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 producteurs prennent soin de la qualité de leur production obtiendront presque toujours des prix plus élevés que celles où les producteurs ne prennent pas soin de la qualité.

Bien vendre = vendre au bon moment !

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**

Question 1 : Que voyez-vous ?

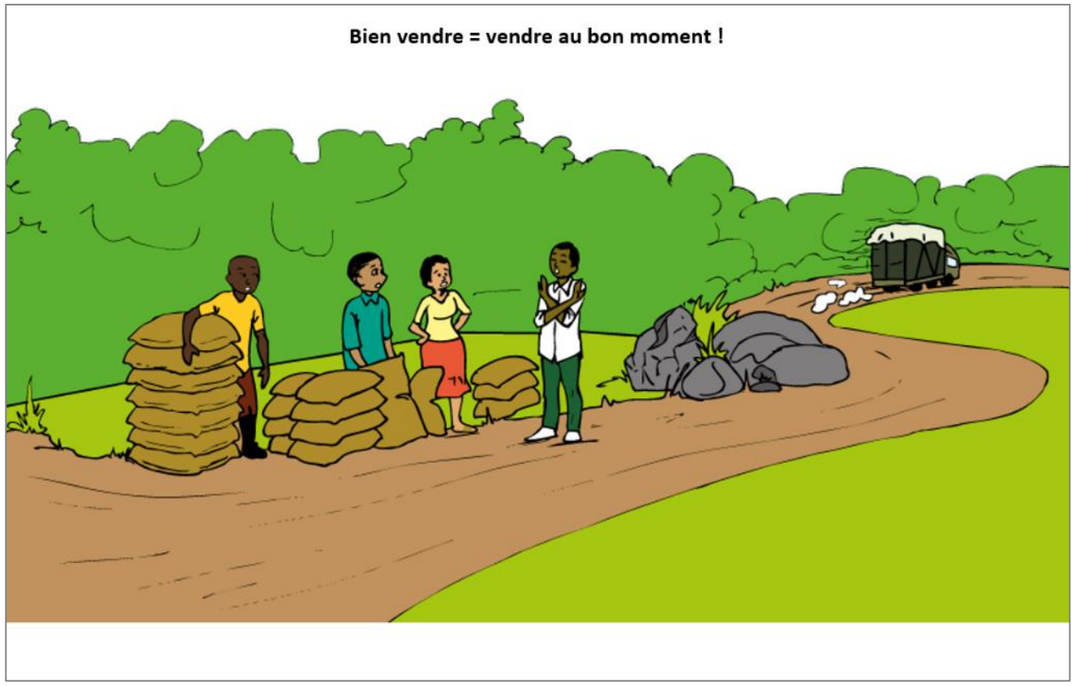
Réponse 1 : Un camion qui part, Anne et Pierre et un autre producteur qui ont apporté leur produit pour le vendre, un commerçant qui semble leur dire que les achats sont finis.

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

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 producteurs produisent ? Quand est-ce que les acheteurs reçoivent des commandes ? Quand est-ce que les utilisateurs veulent utiliser le produit ?



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

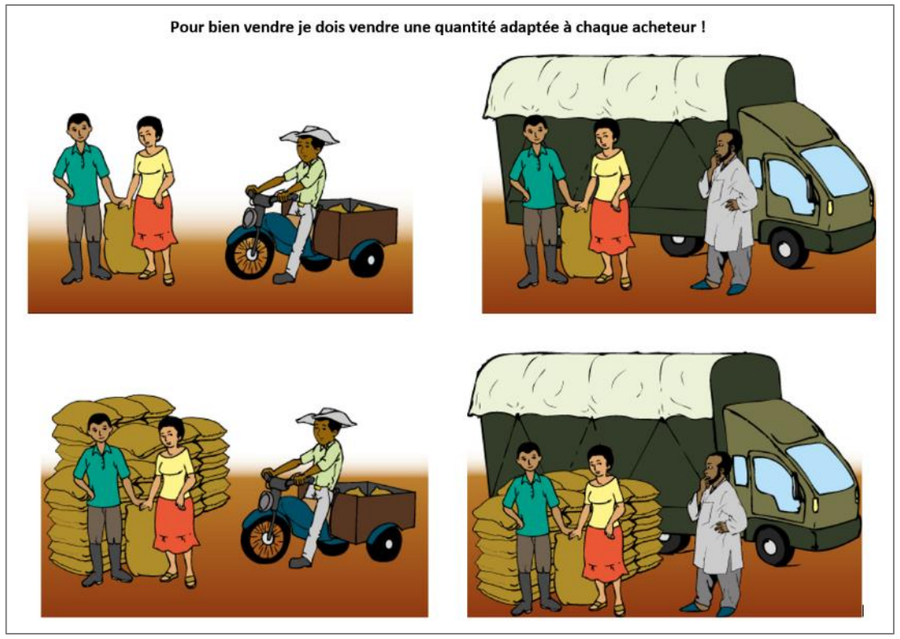
Message clé : **Pour bien vendre, je dois choisir mon partenaire en fonction des quantités que je veux vendre**

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Quatre images, sur les deux du haut Pierre et Anne n'ont qu'un seul sac, sur les deux du bas ils ont beaucoup de sacs. A gauche, ils sont avec un petit commerçant (un collecteur), à droite ils sont 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 et Pierre 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 en 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 (seul ou avec d'autres producteurs) de grandes quantités de produit et si je suis sûr de les avoir je peux contacter un grossiste. Si les producteurs assurent eux-mêmes le travail de regroupement et arrivent à créer la confiance avec un grossiste ou un transformateur, ils peuvent presque toujours obtenir de meilleurs prix car ils font économiser du temps et de l'argent (carburant, location de véhicules, etc.) aux acheteurs.

1ère Conclusion :

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

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**

Question 1 : Quels sont les critères de qualité que recherchent les acheteurs pour votre production ?

Réponse 1 : En fonction de la culture : Variété ? Couleur ? Séchage ? Taille ? Nettoyage/Tri ? Emballage/Conditionnement ? Durée de conservation ?

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

Réponse 2 : En fonction de la culture : Début de campagne ? Milieu de campagne ? Fin de campagne ? Période de soudure ? Fêtes ? Toute l'année ? Ça dépend (de quoi) ?

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

Réponse 3 : En fonction de la culture : 1 sac ? 10 sacs ? 1 chargement de petit camion (3 à 5 tonnes) ? 1 chargement de gros camion (30 à 45 tonnes) ? Plusieurs chargements de camions (100 à 500 tonnes) ?

1ère 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.

Pour bien vendre je dois comprendre pourquoi le prix change !

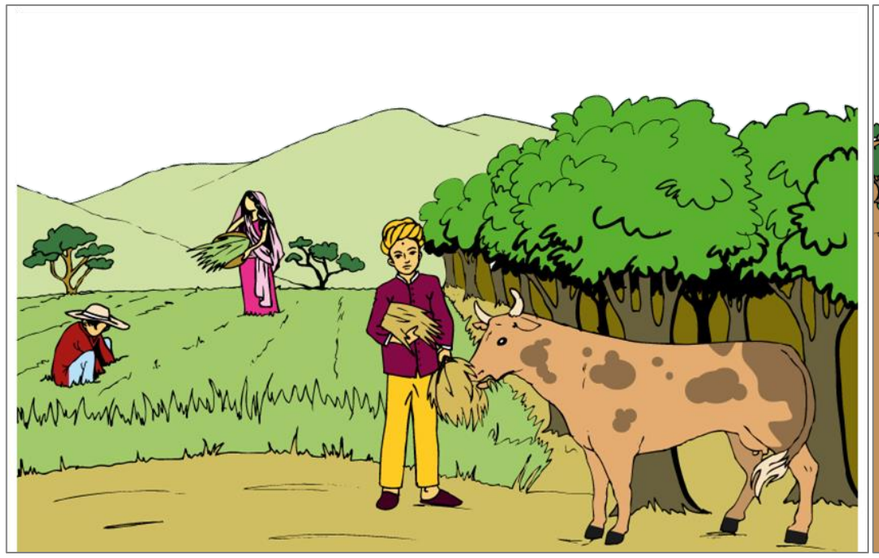
Message clé : **Pour savoir comment est fixé le prix, je dois savoir qui sont les autres acteurs de ma filière car ce n'est pas moi qui fixe le prix tout seul ni les acheteurs qui travaillent avec moi**

Question 1 : Pierre et Anne décident-ils à quel prix ils vendront leurs différents produits ?

Réponse 1 : Non, le plus souvent les acheteurs viennent avec leur prix et Pierre et Anne 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.



Message clé : **Il y a d'autres producteurs qui produisent la même chose que moi dans d'autres pays, peut-être sont-ils d'accord pour accepter des prix plus bas que le mien ?**

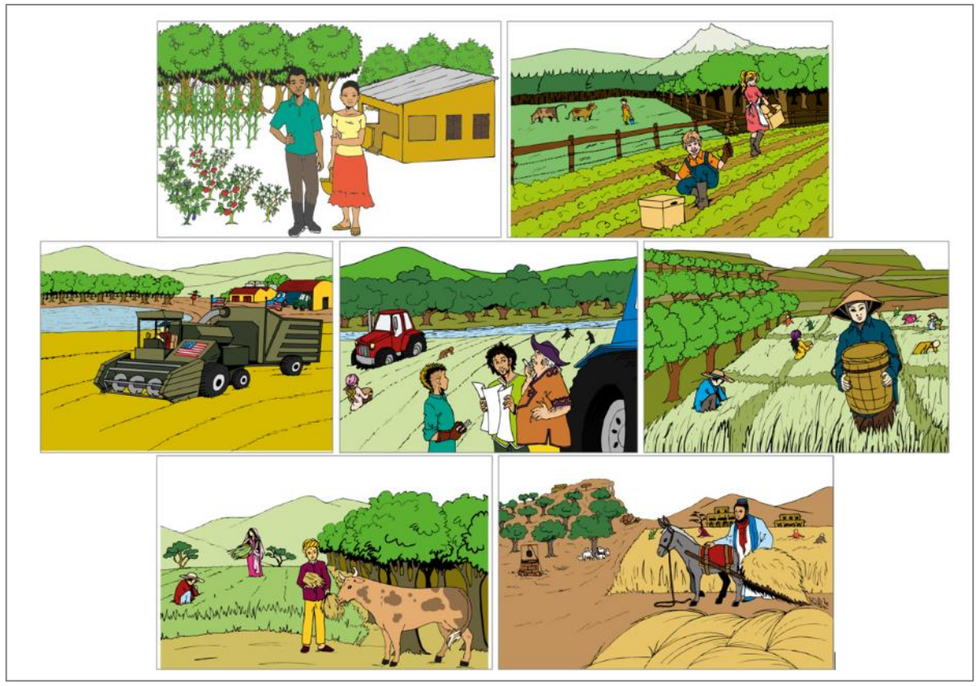
Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Pierre et Anne et des agriculteurs dans différents pays.

Question 2 : Quels sont ces pays ?

Réponse 2 : Pierre et Anne sont ici, les agriculteurs à leur droite sont en Europe ; sur la ligne du dessous, les 1ers agriculteurs sont aux Etats-Unis d'Amérique, à droite les 2èmes agriculteurs sont en Amérique du Sud (Brésil ou autre), encore à droite ce sont des agriculteurs en Asie (Chine, Vietnam, Thaïlande, etc.), sur la dernière ligne les agriculteurs à gauche sont en Inde et ceux à droite sont au Moyen-Orient (Turquie, Liban, Iran, Syrie, etc.) *(Ou au Maghreb : Maroc, Algérie, Egypte, etc.)*.

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



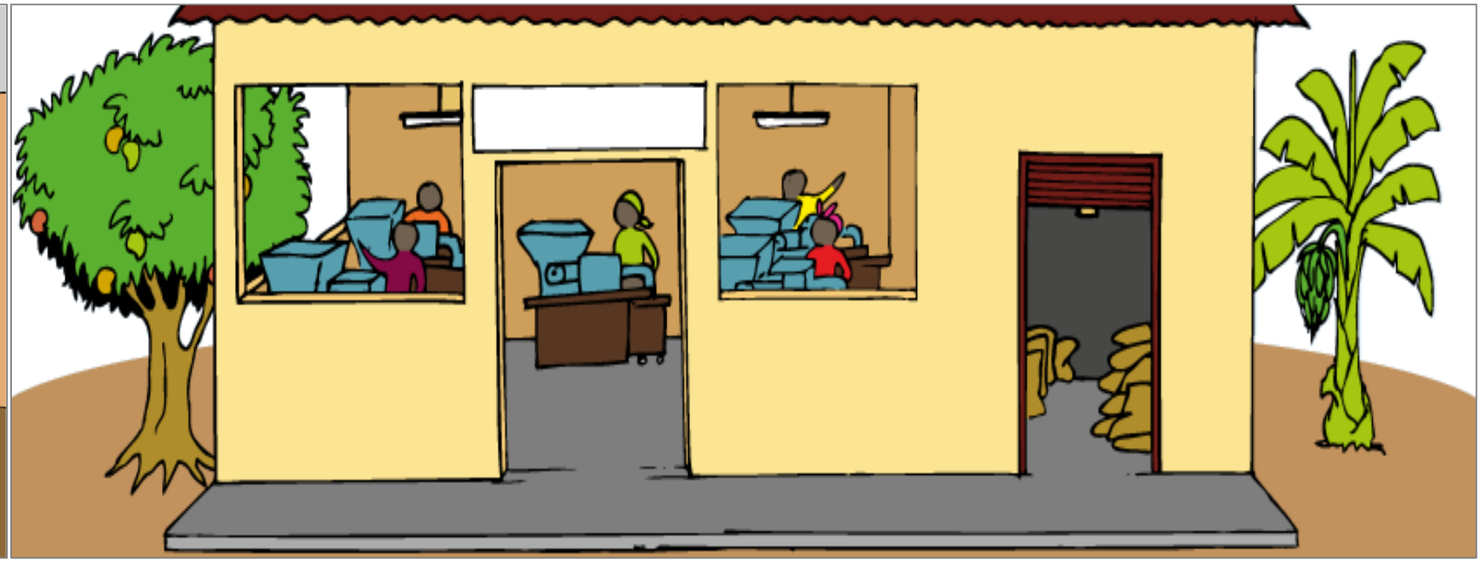
Question 3 : Lequel d'entre eux produit le plus (du produit concerné) ?

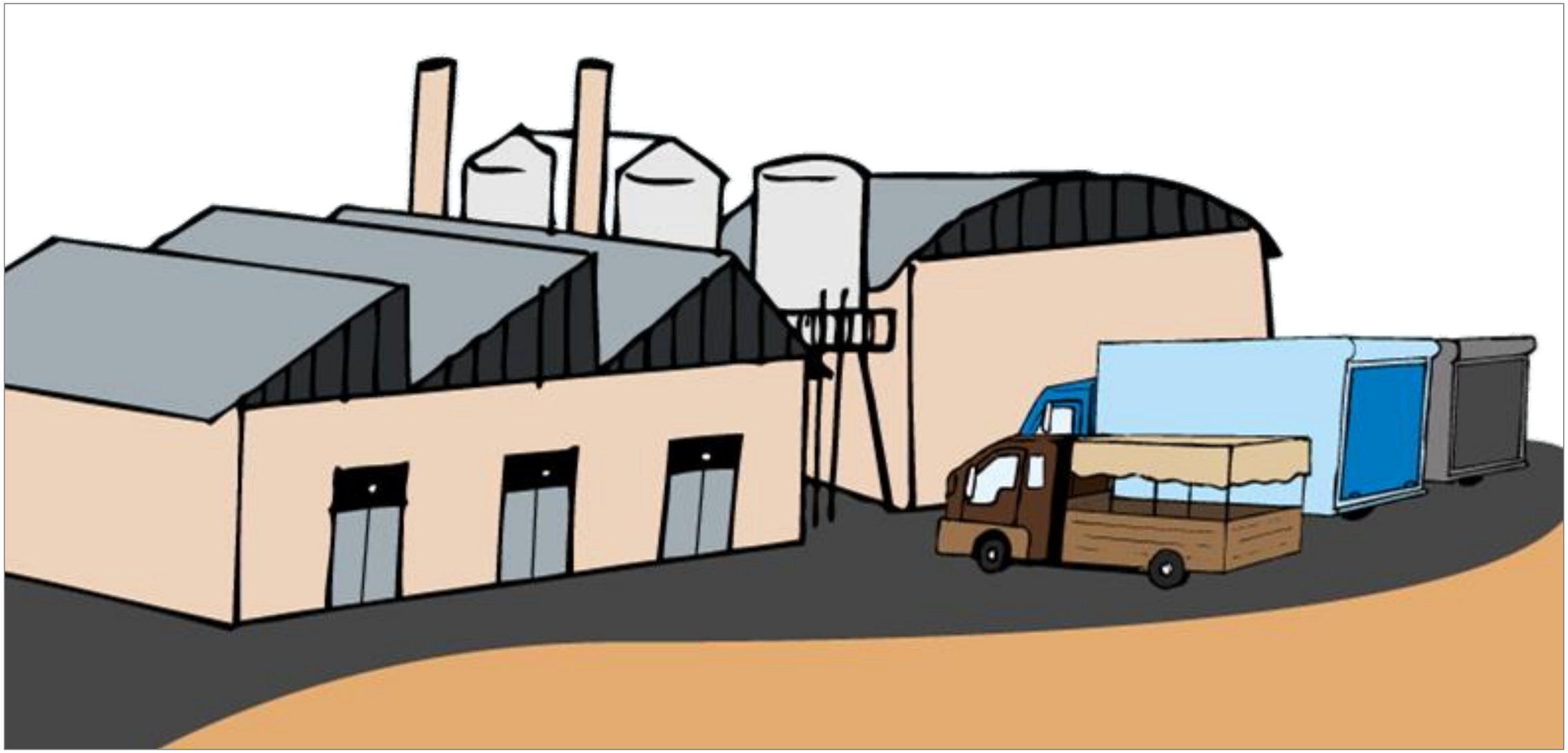
Réponse 3 : *(En fonction de la culture, donner le classement et si possible des ordres de grandeur de la production des plus grands pays producteurs par rapport à la production locale, par exemple : les Indiens produisent 2 fois plus de produit que nous, ou encore 10 fois plus, etc.)*

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 coûts de production sont moins élevés, si le temps a été clément et que leur production a bien donné ou s'ils ont bien vendu d'autres produits, ces agriculteurs 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.

(Si possible parler de comment se passe la production dans ces différents pays, surtout de ceux qui produisent le plus, et laisser les producteurs poser leurs questions)





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

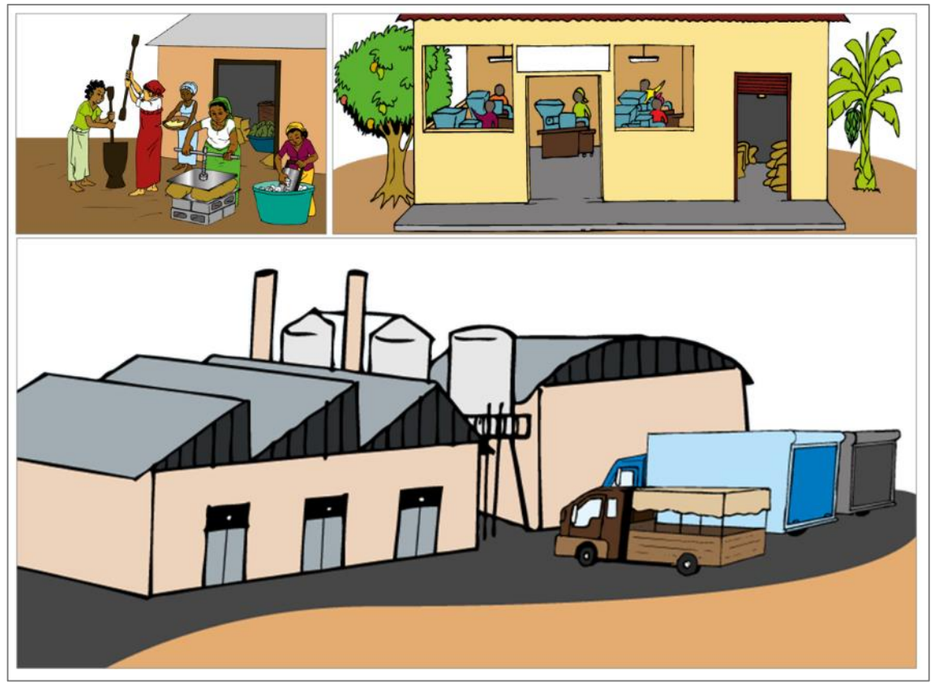
Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Des femmes qui transforment au village, une petite unité de transformation, une grosse usine de transformation des produits

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

Réponse 2 : Ils transforment les produits que vous produisez

(En fonction de la culture, expliquer les différents types de transformation et les produits transformés que revendent les transformateurs)

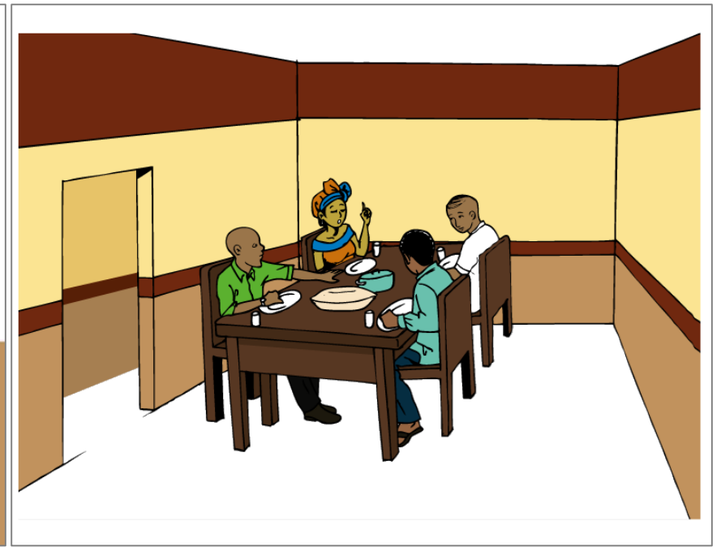


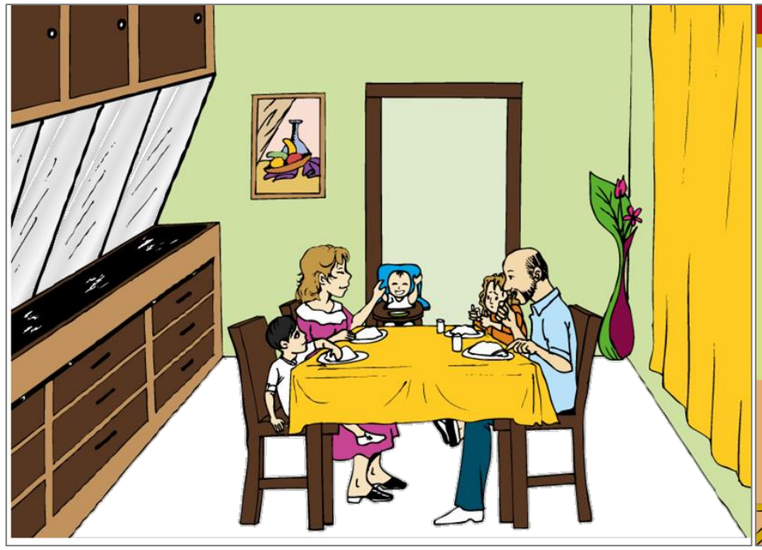
Question 3 : Où se trouvent ces transformateurs et quelles quantités transforment-ils ?

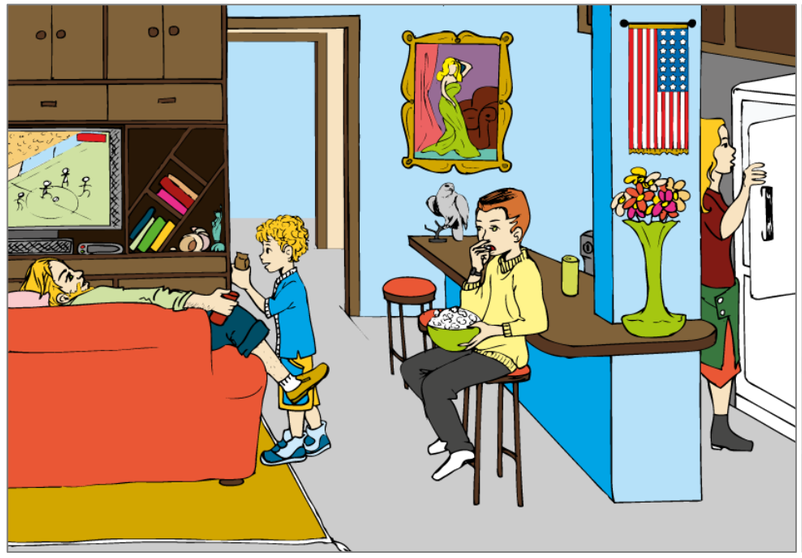
Réponse 3 : *(En fonction de la culture, donner si possible des ordres de grandeur, par exemple : ils transforment toute la production, la moitié de la production, seulement une petite partie, etc.)*

Question 4 : Comment ces transformateurs décident-ils de leur prix d'achat du produit ?

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 des produits transformés. Si le prix de la matière première (ce que vous produisez) est trop cher par rapport à sa qualité, à leurs charges ou au prix de vente des produits transformés, ils sont obligés d'arrêter d'acheter le produit jusqu'à ce que les prix reviennent à un niveau qui leur permette d'être rentable.







Message clé : **Il y a différentes personnes qui consomment ma production ou la production des autres producteurs et des transformateurs 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 ici, d'autres qui sont à la ville ici ; sur la ligne du dessous, les 1ers consommateurs sont en Europe, à droite les 2èmes consommateurs sont en Inde, encore à droite ce sont des consommateurs en Asie (Chine, Vietnam, Thaïlande, Japon, etc.), sur la dernière ligne les consommateurs à gauche sont aux Etats-Unis et ceux à droite sont au Moyen-Orient (Turquie, Liban, Iran, Syrie, etc.)

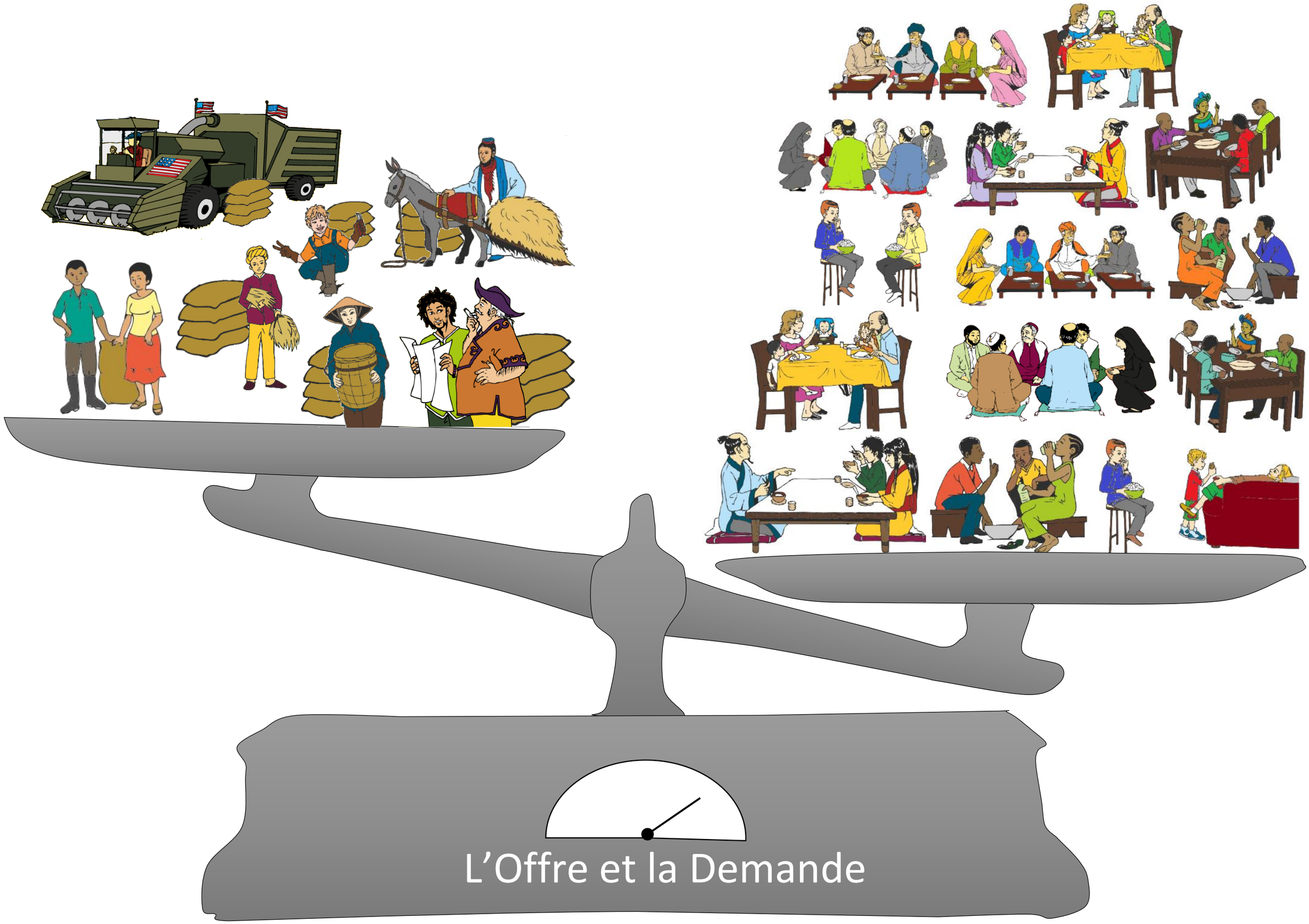
(Indiquer les images en donnant des noms de pays connus et qui correspondent aux grands pays consommateurs en fonction de la culture concernée)

Question 3 : Quels sont ceux qui consomment le plus de produit ?

Réponse 3 : *(En fonction de la culture, donner si possible des ordres de grandeur, par exemple : ils consomment l'équivalent de toute la production d'ici, de la moitié de la production, seulement une petite partie, etc.)*

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 produit par rapport au prix d'autres produits concurrents. S'ils ont peu d'argent, s'ils trouvent que la qualité du produit qui leur est proposé n'est pas bonne, si ce n'est pas la bonne période ou s'ils trouvent des produits équivalents moins chers ils utiliseront moins de produit.


L’Offre et la Demande

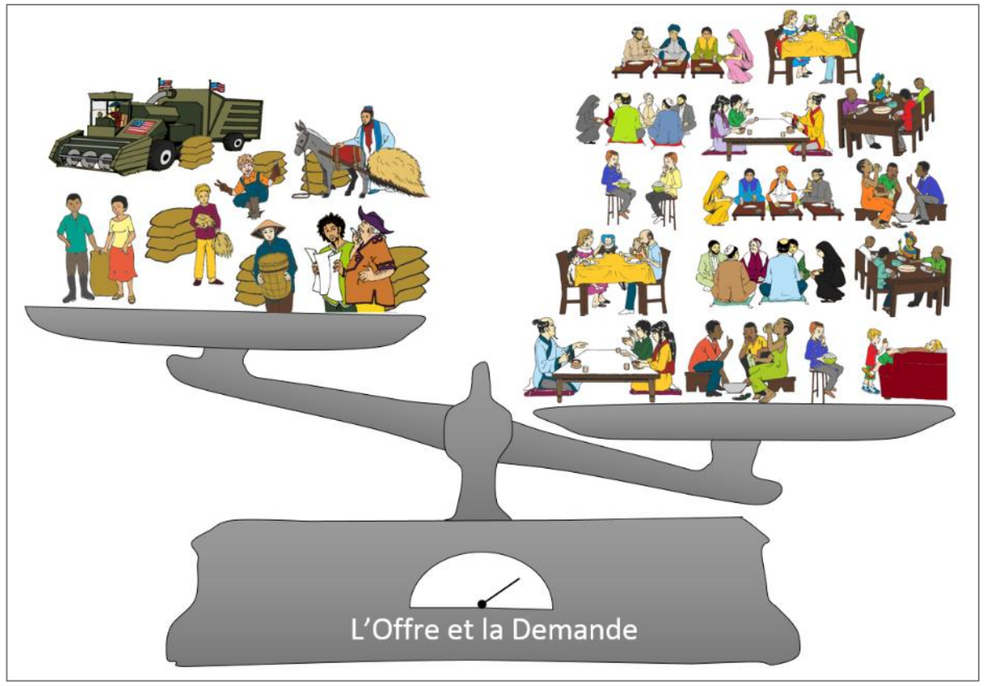
Message clé : **Ce n'est pas une personne en particulier qui fixe les prix mais c'est l'équilibre entre ce qui est disponible (l'offre) et ce que les gens veulent utiliser (la demande)**

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Une balance, des producteurs de différents pays avec leurs stocks d'un côté, des consommateurs de l'autre

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

Réponse 2 : Il y a plus de consommateurs que de producteurs, 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

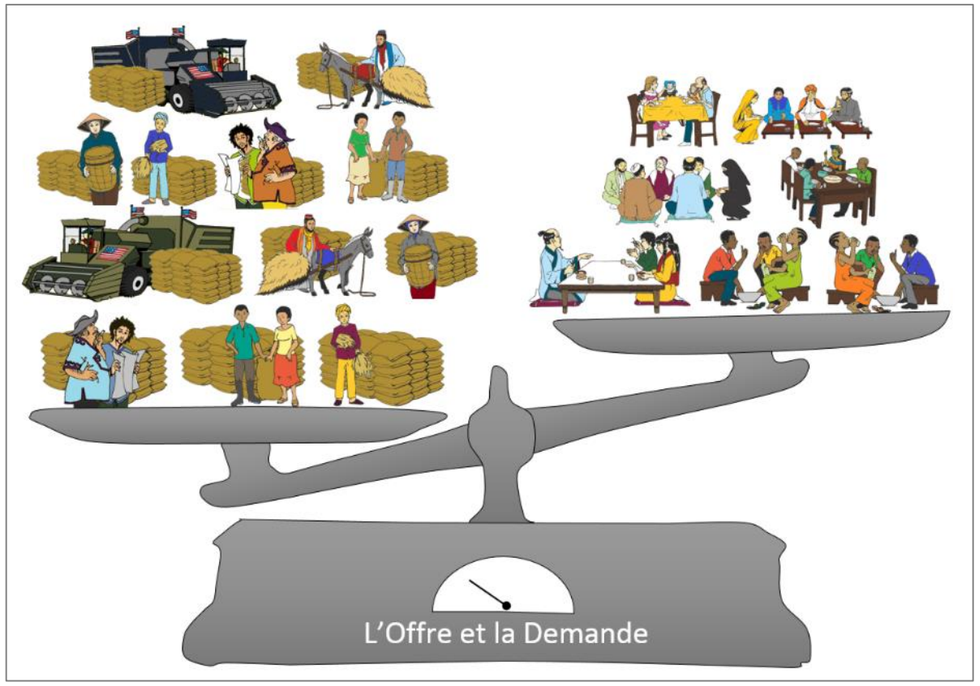
Message clé : **Ce n'est pas une personne en particulier qui fixe les prix mais c'est l'équilibre entre ce qui est disponible (l'offre) et ce que les gens veulent utiliser (la demande)**

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Une balance, des producteurs de différents pays avec leurs stocks d'un côté, des consommateurs 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 sont les prix 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 vont attendre que le prix soit bas pour acheter.

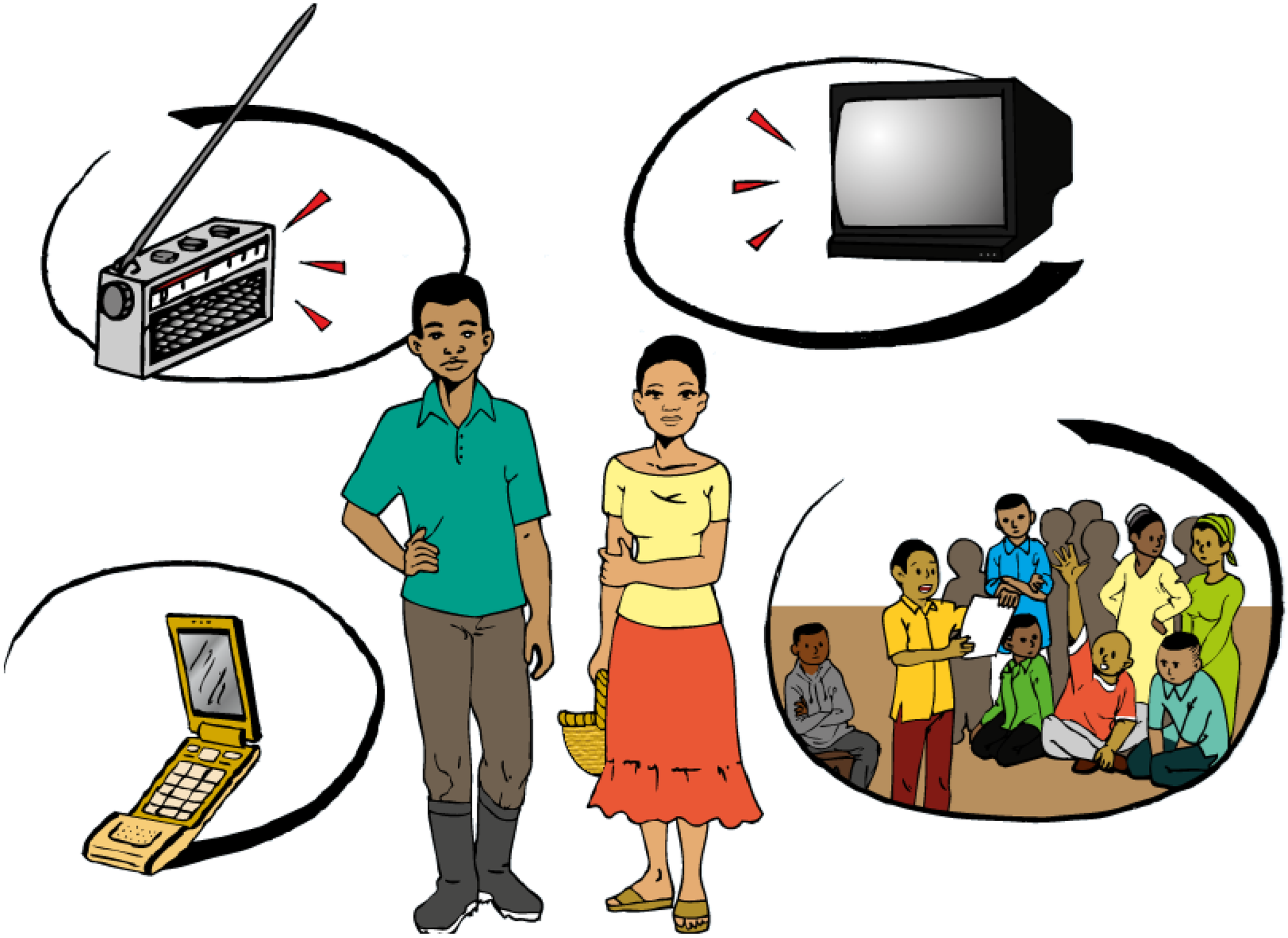
Question 5 : Qui fixe les prix des produits agricoles ?

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)

2ème Conclusion :

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



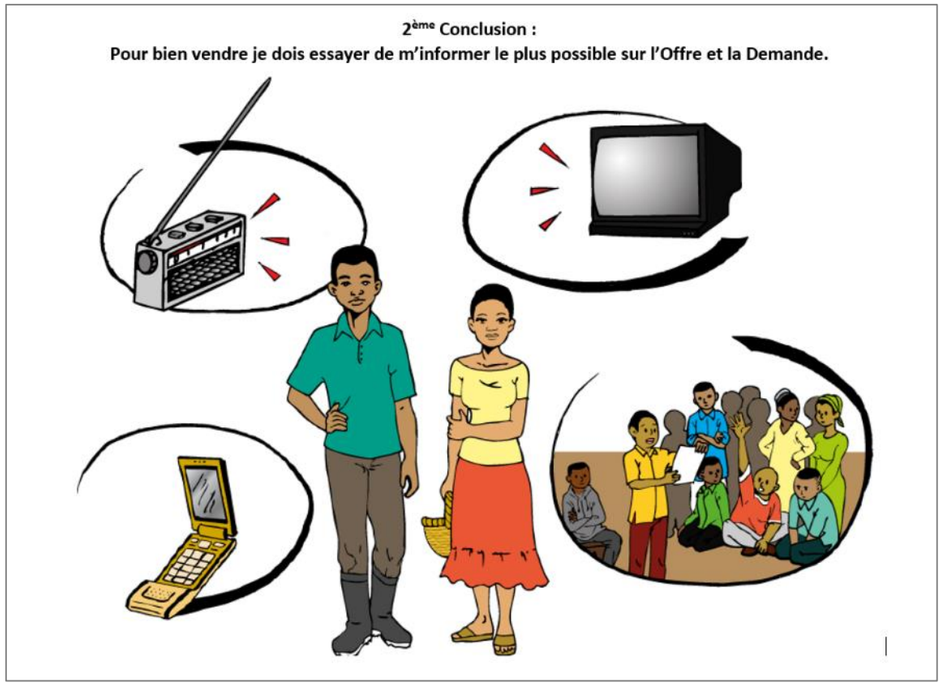
Message clé : **Je dois chercher à m'informer sur l'offre et la demande pour essayer de vendre au bon moment et savoir quels sont les risques de baisse et les possibilités de hausse des prix**

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Anne et Pierre, un téléphone portable, une radio, une télévision, des gens réunis avec quelqu'un 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. 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 groupements ou de coopératives 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.

Pour bien vendre je dois respecter mes partenaires commerciaux

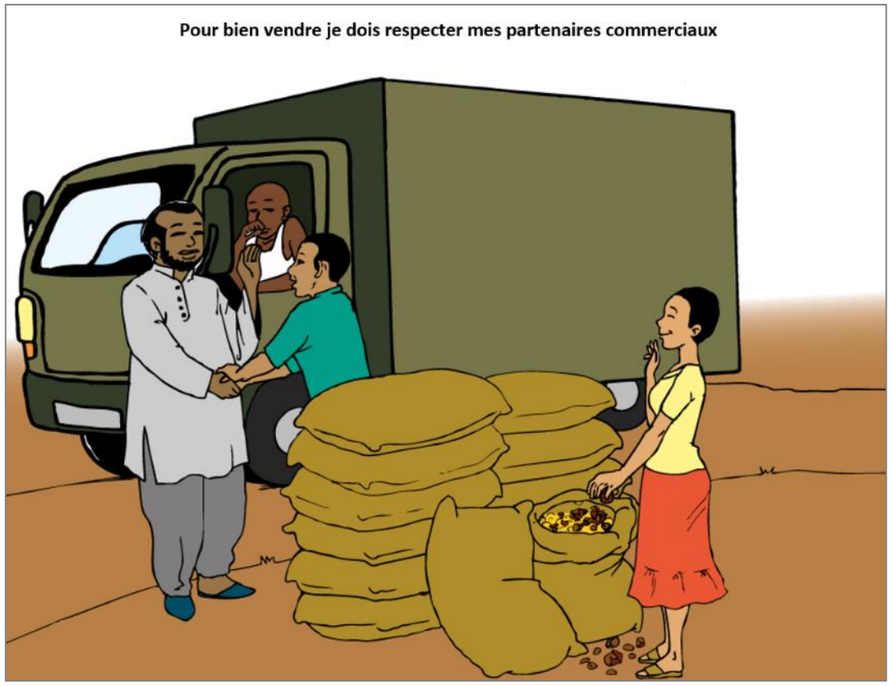
Message clé : **Je ne dois pas chercher à faire des mauvais coups aux autres membres de la chaîne de valeur**

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Anne et Pierre avec leur production, un commerçant avec un camion et un chauffeur

Question 2 : Que font Anne et Pierre et pourquoi?

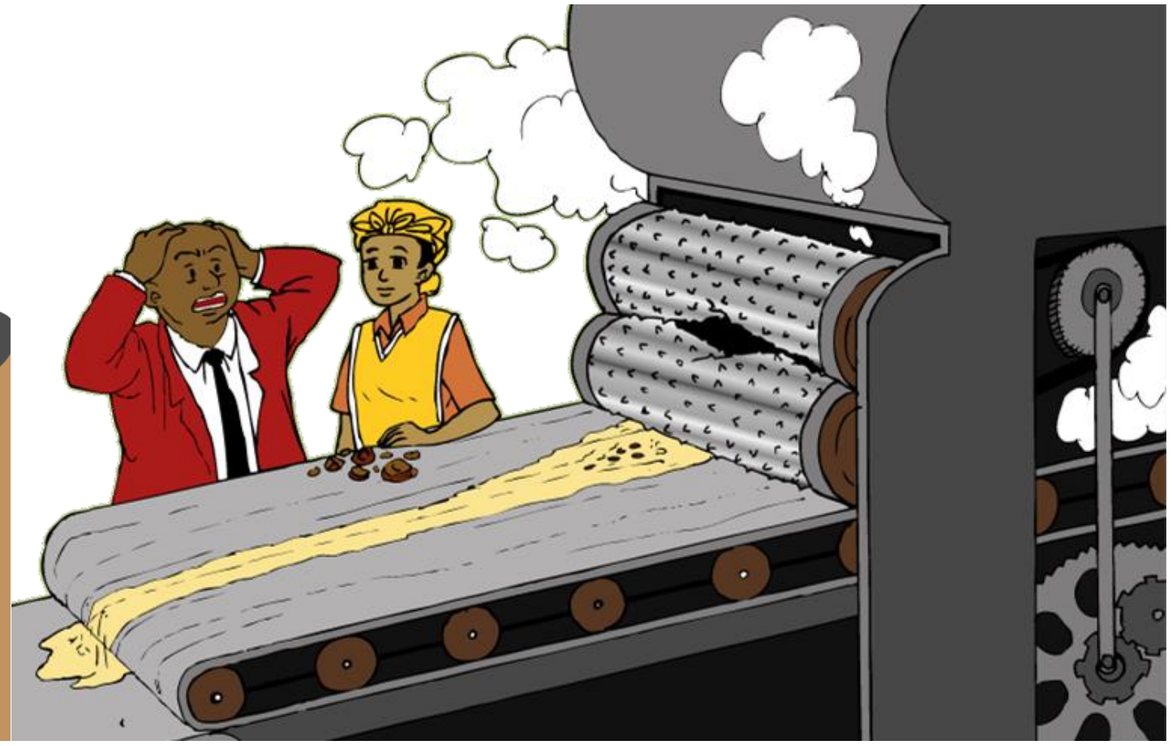
Réponse 2 : Anne et Pierre sont en train de mettre des pierres dans leurs sacs pour les rendre plus lourds. Ils espèrent obtenir ainsi un meilleur prix au détriment du commerçant.

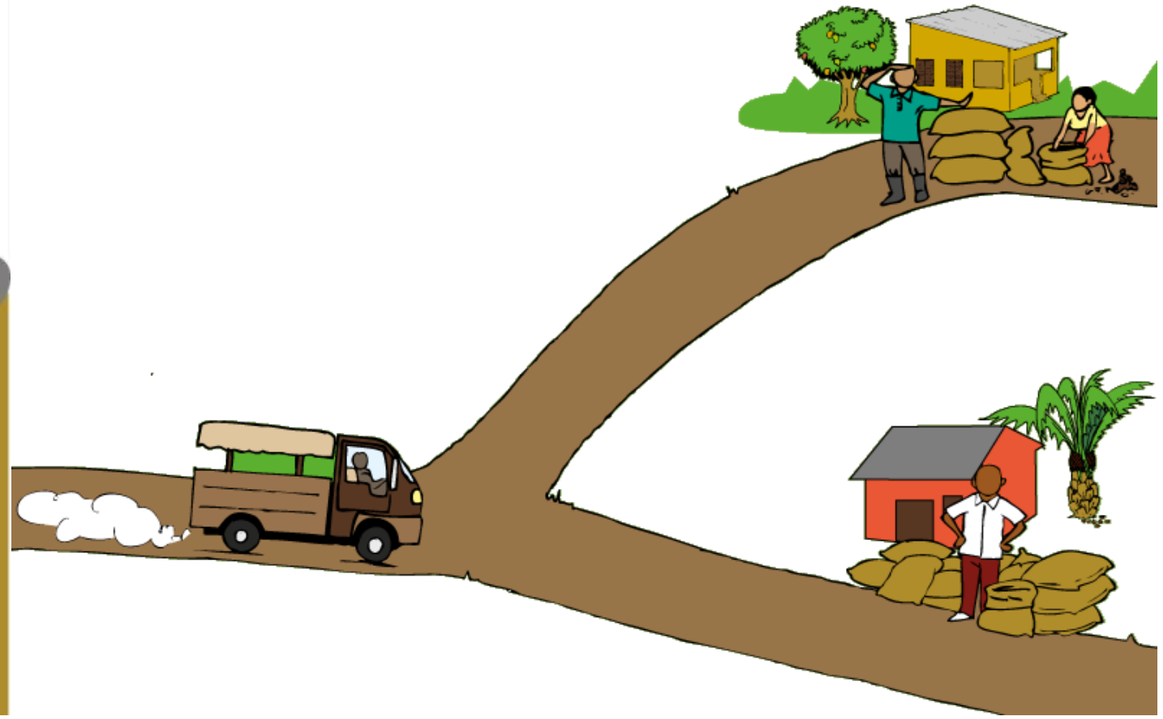


Question 3 : Pourquoi cette action est-elle mauvaise pour eux ?

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 tous les producteurs de leur zone.

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





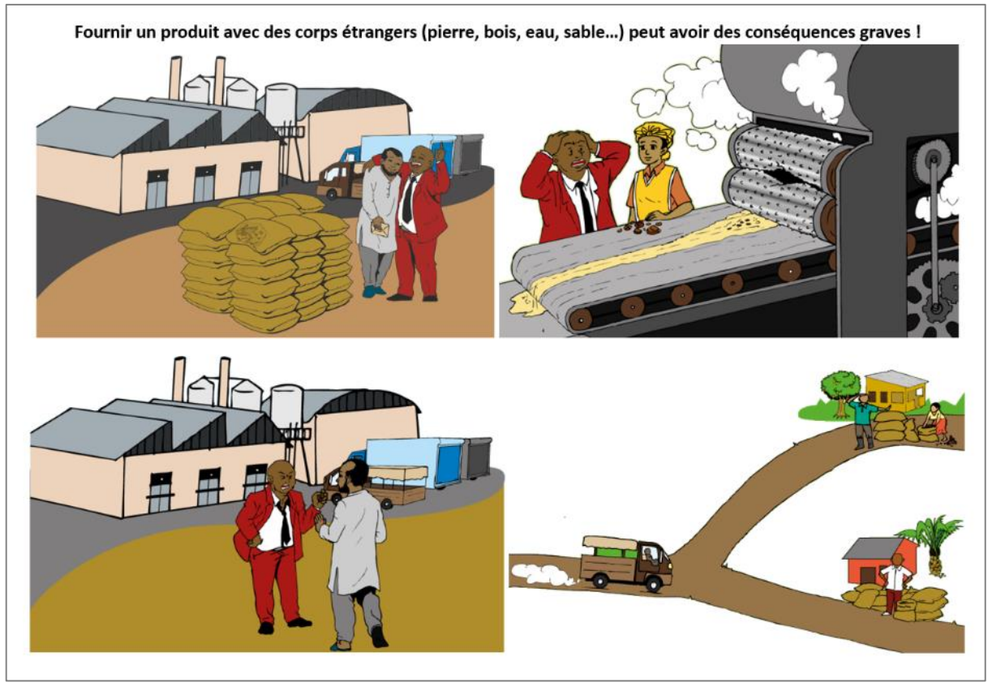
Message clé : **Je ne dois pas chercher à faire des mauvais coups aux autres membres de la chaîne de valeur**

Question 1 : 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 Pierre et de l'autre vers un autre village où se trouve un autre producteur.

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

Réponse 2 : Le commerçant n'ira plus dans la zone où il a acheté le produit avec Anne et Pierre. Il ira dans d'autres villages où les gens sont plus sérieux. Non seulement, Anne et Pierre perdent un acheteur mais tous les producteurs de leur 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.

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

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

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Pierre et Anne avec un commerçant. Ils ont l'air content. 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 leur production car il leur fait confiance.

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

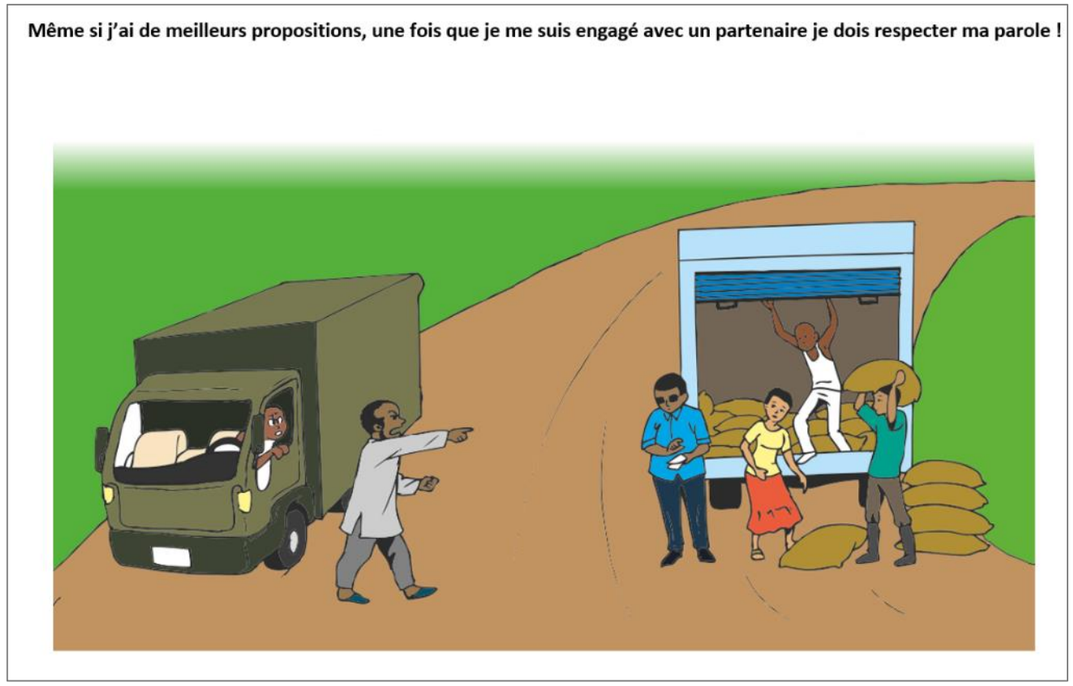
Message clé : **Je dois respecter mes engagements pour construire des relations de confiance et ne pas me créer une mauvaise réputation**

Question 1 : Que voyez-vous ?

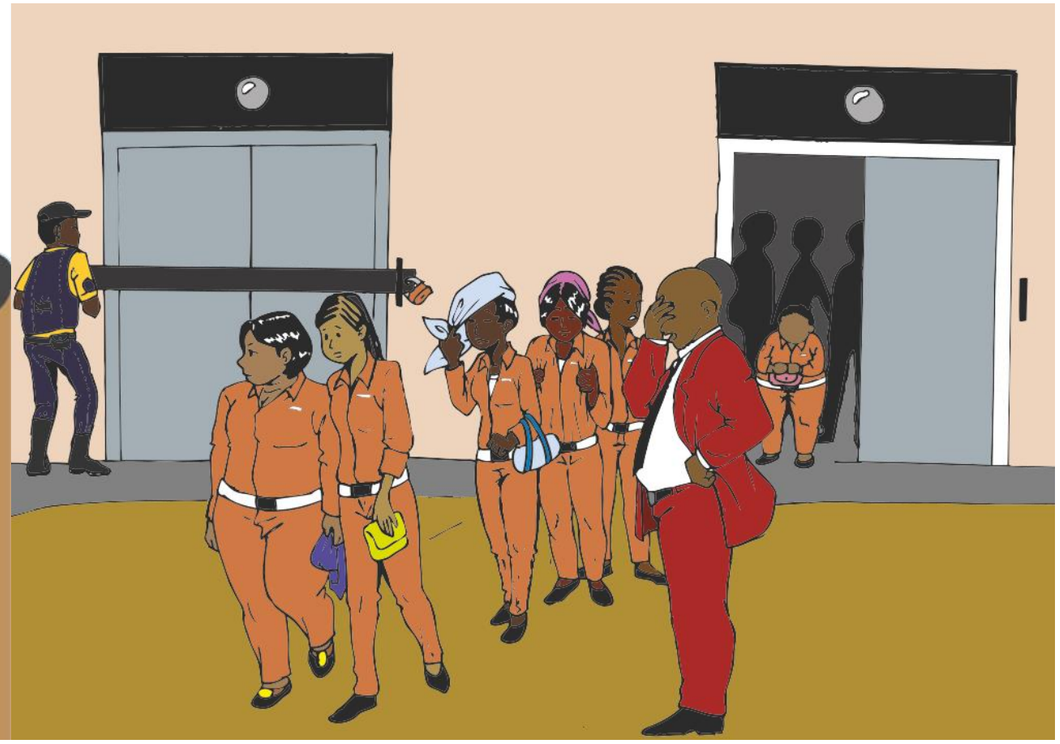
Réponse 1 : Pierre et Anne en train de livrer à un autre commerçant la production qu'ils avaient promise au commerçant qui leur a fait une avance. Ce dernier n'est pas content du tout car il était venu pour charger le produit.

Question 2 : Que s'est-il passé ?

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



Ne pas respecter ses engagements peut avoir des conséquences graves !



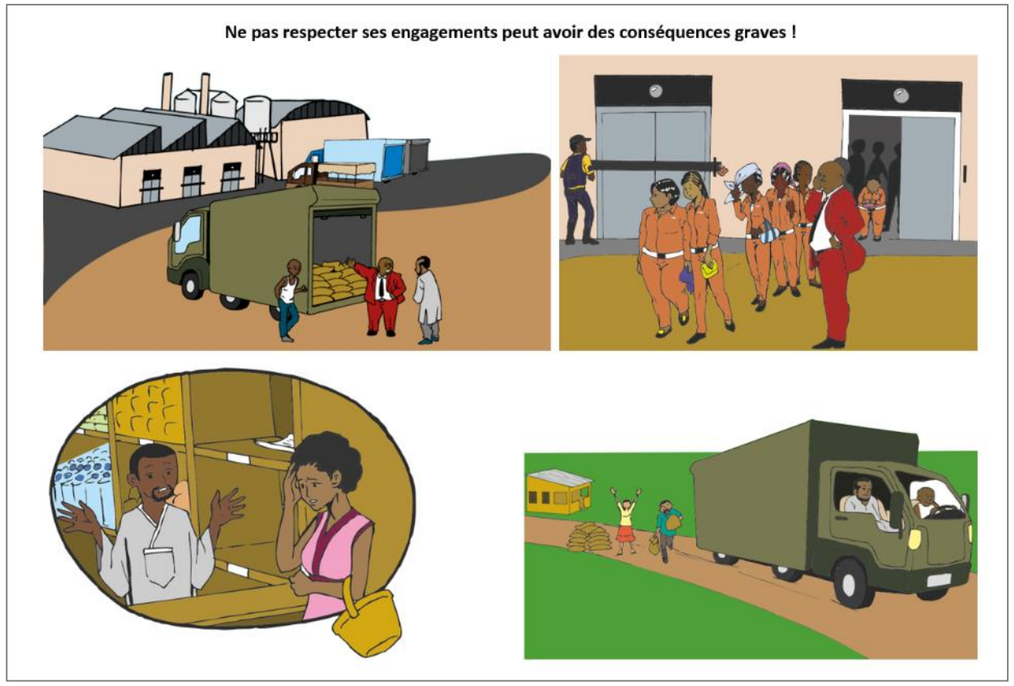
Message clé : **Si je m'engage à livrer à quelqu'un, il faut que je respecte mes engagements sinon je mets en danger tous les autres membres de la chaîne de valeur**

Question 1 : 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 fermé l'usine car il n'a pas eu assez de produit pour transformer. Le vendeur de détail (le boutiquier) n'a plus de produit transformé pour la consommatrice car l'usine a fermé.

Question 2 : Que s'est-il passé ?

Réponse 2 : Comme Anne et Pierre n'ont pas respecté leurs 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 refusera de prendre la production d'Anne et Pierre. Ils ont maintenant la réputation de gens en qui on ne peut pas avoir confiance et ils auront 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 préfèreront se tourner vers ce produit et au final toute la chaîne de valeur peut disparaître.

(Montrer la vidéo Chaîne de Valeur maintenant)

3ème conclusion :

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

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**

Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Une grande table avec beaucoup de gens autour. Il y a Pierre et Anne, le commerçant et le transformateur. Il y a beaucoup d'autres personnes, probablement d'autres producteurs, 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 production jusqu'aux consommateurs finaux.

Question 2 : Pourquoi sont-ils réunis ?

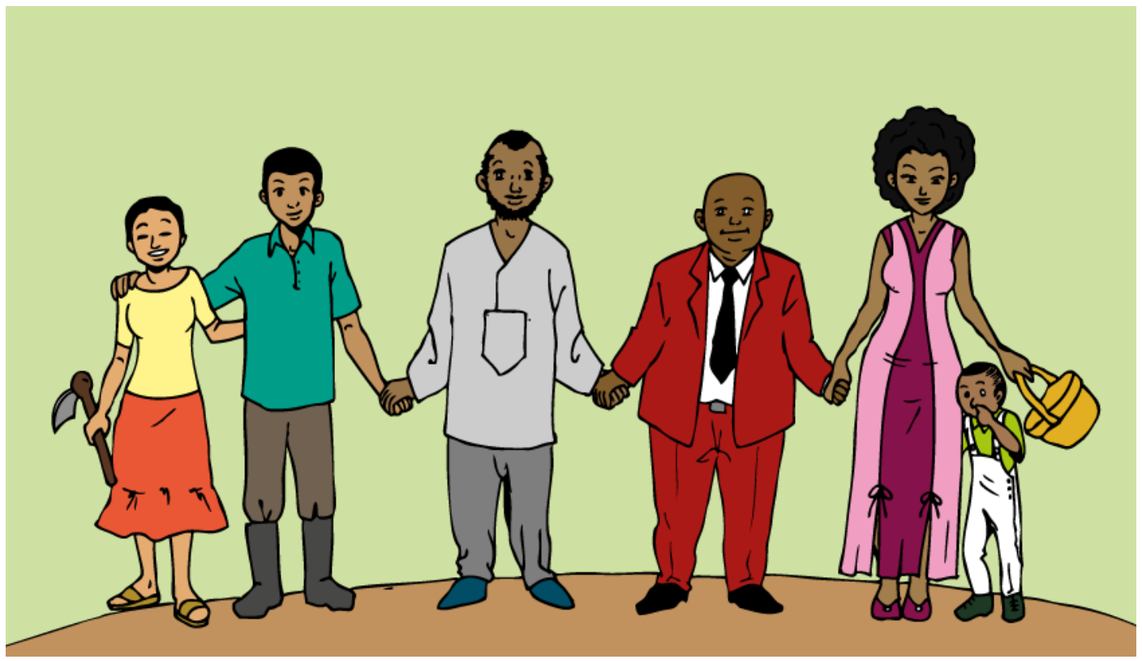
Réponse 2 : Tous les membres de la chaîne de valeur sont réunis pour essayer de trouver des moyens de mieux travailler ensemble et d'améliorer la chaîne.

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.

Conclusion finale :

Pour avoir des bons revenus je dois travailler à renforcer la chaîne de valeur des produits que je vends. Je dois participer à changer 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**

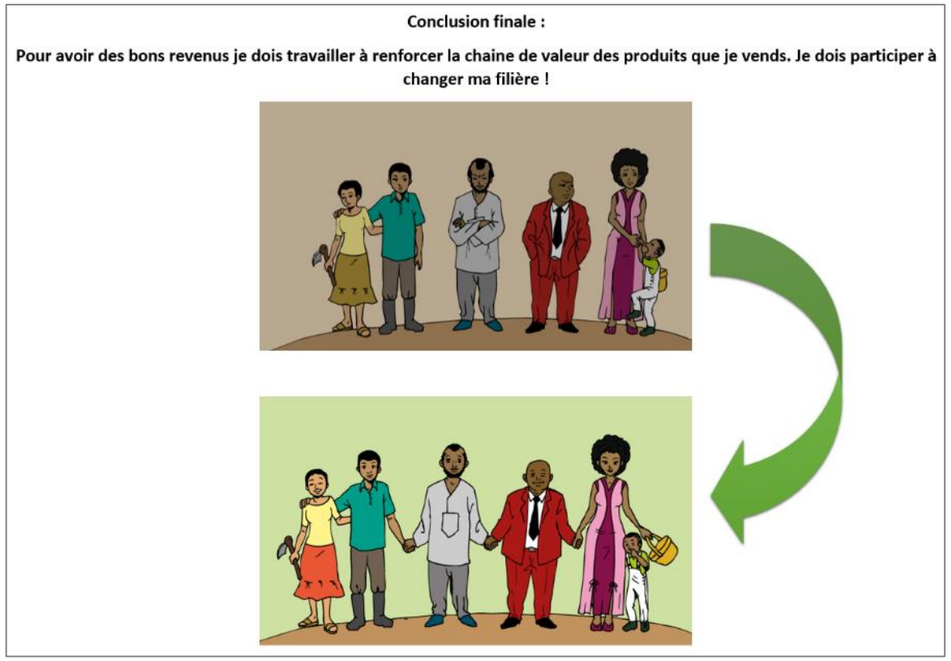
Question 1 : Que voyez-vous ?

Réponse 1 : Pierre et Anne, le commerçant, le transformateur, la consommatrice. Sur l'image du haut ils ont tous l'air fâché 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 de la demande et essayer de s'y adapter



Question 3 : Quels sont les intérêts communs des producteurs, 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 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 possibles 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 mauvaise surprises

Question 4 : Quels sont les intérêts qui opposent les producteurs, les commerçants, les transformateurs et les consommateurs ?
1) La fixation du prix au moment de chaque transaction. Rien d'autre.

Question 5 : Que proposez-vous pour améliorer votre chaîne de valeur : à court terme, à moyen terme et à long terme ? *(finir par une discussion et des propositions concrètes)*