

**COMPETENCES EN GESTION POUR
LES PETITS PRODUCTEURS DE SEMENCES
MANUEL DEUX**

**MANUELS POUR LES PETITS PRODUCTEURS
DE SEMENCES**

Cette publication a été réalisée par le
Centre International d'Agriculture Tropicale
(CIAT)

Redigée et Editée par
Soniia David et Beth Oliver

Illustrée par
Daudi Ibanda

Traduit de l'anglais par
Aubert Ouango (GTZ)

Conçue et mise en page par



German Technical Cooperation Project:
Promotion of Seed Production and Marketing in
West Africa

CIAT encourage les institutions et organisations à traduire, reproduire ou adapter cette publication. Prière d'envoyer les informations concernant la traduction, la reproduction et l'adaptation de cette publication à:

CIAT

P.O. Box 6247, Kampala, Uganda

Fax: 256-41 567635

Email: ciatuga@iwayafrica.com

Website: www.ciat.cgiar.org/africa

Les copies des illustrations sont disponibles sur demande à l'adresse ci-dessus.

Photos: Dans le sens d'une montre à partir du haut, Berga Lemaga, Reuben Otsyula, Berga Lemaga, Roger Kirkby.

Référence exacte:

S. David et B.Oliver. 2002. Compétences en gestion pour les petits producteurs de semences: manuels pour les petits producteurs de semences. Manuel 2. Réseau de recherche sur le haricot en Afrique. Série de Publications Occasionnelles, No. 36. CIAT, Kampala, Ouganda.

CONTENTS

	Page
Remerciements	v
Introduction à la série	vi
Chapitre 1: Pourquoi créer une entreprise de semences?	1
Chapitre 2: Prendre la décision de créer une entreprise de semences	4
A t-on besoin d'une entreprise semencière dans le milieu?	6
Suis-je à mesure de produire des semences de bonne qualité?	16
Suis-je la personne indiquée pour diriger une entreprise de semences?	18
Quels sont les investissements nécessaires pour qu'une entreprise de semences marche?	24
Devrais-je mettre en place une entreprise de semences ?	37
Chapitre 3: Planification de l'entreprise	38
Préparer un plan d'entreprise	39
Préparer un plan de ventes et de dépenses	41
Préparer un plan de trésorerie	43
Calculer la valeur nette de l'entreprise	47
Chapitre 4: Tenir une comptabilité pour développer votre entreprise	50
L'enregistrement par saison	51
Inventaire de contrôle	55
Chapitre 5: Connaître le marché	57
Connaître ses clients	58

Comment se comporter envers les clients -----	58
Les relations avec les concurrents -----	60
Accroître la demande de semence -----	61
Le conditionnement -----	64
La promotion -----	66
Le transport -----	67
Chapitre 6: Développer et organiser votre entreprise -----	69
Formation d'une association des producteurs de semences -----	70
Chapitre 7: Résumé -----	76
Questions à inclure dans une étude de marché -----	79
Tableau d'organisation des informations sur la demande des cultures -----	86
Tableau d'organisation des informations sur le prix des semences -----	86
Tableau d'organisation des données sur la demande des variétés existantes -----	87
Tableau d'organisation des informations sur les nouvelles variétés -----	87
Equipement pour la production de semences de haricot et de pomme de terre -----	88
Un exemple d'un plan d'entreprise -----	90
Le langage commercial -----	95

Remerciements

La réalisation de ce manuel a été possible grâce au support financier de l'Agence Canadienne pour le Développement International (ACDI), de la Direction du Développement et de la Coopération Suisse (DDC) et de l'Agence des Etats Unis pour le Développement International (USAID). La contribution de Beth Oliver à la réalisation de ce manuel en février 2001 a été généreusement financé par ACDI/VOCA-Uganda.

La traduction de l'anglais a été possible grâce au support de la Coopération Technique Allemande (GTZ) vers le projet « Promotion de la Production et Commercialisation de Semences en Afrique de l'Ouest ».

Nous remercions les nombreuses personnes qui ont contribué à la réalisation des tests de terrain qui se sont déroulés en Ouganda. Plus particulièrement les membres de l'Uganda National Seed Potato Producers' Association (UNSPPA), Bungwanyiri Farmers' Enterprise, Kolonyi Home and Family Child Care Group, Harriet Nafuna de la Mission: Moving Mountains et John Kyooma de Africare-Kabale. Rupert Best et Colletah Chitsike ont contribué par leurs précieux commentaires sur la première version.

INTRODUCTION À LA SÉRIE DE MANUELS DES PETITS PRODUCTEURS DE SEMENCES

Ce manuel est destiné aux petits producteurs agricoles, aux petits entrepreneurs et aux institutions communautaires intéressées dans la production des semences agricoles à des fins commerciales. Il a été conçu pour les personnes n'ayant pas une expérience ou une éducation formel dans la production des semences. Pour une meilleure compréhension des sujets traités dans ce manuel, il pourrait être utile de recourir à l'assistance des ONGs ou des agents de vulgarisation.

Le manuel intitulé: **“La production de semences de haricot”** est particulièrement destiné aux producteurs de semences de haricot. Les manuels sur les aspects techniques de la production de semences sont disponibles auprès d'organisations comme le WASDU, le WASNET et les services nationaux de semences.

Ce manuel sur les compétences en gestion pour les producteurs de semences ne traite pas de manière spécifique d'une culture agricole. Le terme semences désigne les cultures reproduites par voie végétative, les fourrages et les plants.

Note sur la terminologie commerciale: Puisque certains termes commerciaux n'existent pas dans les langues africaines, il pourrait être utile durant l'utilisation et la traduction du manuel de développer de nouveaux mots dans les langues locales ou d'emprunter des mots du français, de l'anglais ou du portugais.

CHAPITRE 1: POURQUOI CREER UNE ENTREPRISE DE SEMENCES

Pour des cultures comme le haricot, les arachides, la pomme de terre et la patate douce, la plupart des cultivateurs utilisent des semences provenant de leurs récoltes antérieures. Cependant, les cultivateurs achètent parfois des semences auprès des autres cultivateurs, dans boutiques et marchés ou les reçoivent gratuitement. Les cultivateurs font appel à des sources externes d'approvisionnement de semence parce-qu'ils:

- J Ont perdu toutes ou une partie de leurs semences à cause de la sécheresse, des pluies diluviennes, des maladies, des insectes ou d'un mauvais stockage.
- J Ont mangé ou vendu toutes leurs semences.
- J Souhaite augmenter leur surface de production, mais ne disposent pas de la quantité nécessaire.
- J Souhaite essayer de nouvelles variétés.

Le but d'une entreprise de production de semences est de produire des semences de bonne qualité destinées à être vendue et à générer des revenus à travers les services rendus.



La semence peut devenir une spéculation pour faire de l'argent

Ce type d'entreprise marche pour certaines cultures, mais pas pour toutes. Une culture convient à l'activité de production de semence si:

- J Les cultivateurs ne sont pas satisfaits de la quantité ou la qualité des semences qu'ils détiennent dans leur stock ou de ceux disponibles sur le marché.
- J Les cultivateurs connaissent des ruptures de stock au moment de la mise en terre.
- J Les cultivateurs ont déjà l'habitude d'acheter les semences.
- J Les cultures souffrent de maladies trouvées dans la semence ou qui sont portées au sol (par exemple bactériose dans la pomme de terre).
- J Les producteurs non-spécialisés sont capables de produire des semences de bonne qualité.

Ce manuel ne traite pas spécifiquement d'une culture. Cependant pour faciliter la compréhension des informations disponibles, l'exemple des cultures comme le haricot et les pommes de terre est parfois utilisé.

Il est conseillé aux producteurs de semences de haricot d'utiliser ce manuel en même temps qu'un autre manuel intitulé: **"La production de semence de haricot"**.

Une entreprise de semence rend trois services importants à la communauté:

1. Semence de bonne qualité: Malgré l'insatisfaction coutumière des cultivateurs vis-à-vis de leurs propres semences, ils trouvent que les semences disponibles sur les marchés, les boutiques et auprès des autres cultivateurs ne sont pas de bonne qualité. Dans le cas du haricot et des autres légumineuses la semence

pourrait se ratatiner, moisir, se décolorer, être endommagée par les insectes ou même être mélangée à des semences d'une autre variété. La semence de pomme de terre pourrait être infectée par des bactéries.

2. Disponibilité de semence: Les cultivateurs sont souvent confrontés à des ruptures de stock de semence au moment des mises en terre. La production de semence à l'intérieur de la communauté, au lieu de production géographiquement éloignée permet de résoudre ce problème.
3. Introduction de nouvelles variétés. Les chercheurs et parfois les cultivateurs développent des **variétés améliorées** de nouvelles cultures. Cependant, ils rencontrent de grandes difficultés pour diffuser ces cultures auprès d'un grand nombre de cultivateurs. L'entreprise semencière en concert avec les chercheurs et les cultivateurs expérimentateurs, produit et distribue les variétés améliorées.

Si vous créez une entreprise de semences, vous et les autres cultivateurs de la communauté y tirerez un bénéfice certain, car l'utilisation des semences de meilleure qualité entraînent un meilleur rendement, ce qui veut dire plus de culture disponible pour l'alimentation et la commercialisation. Une grande attention est requise pour la production de semence de bonne qualité, donc il est important de rechercher auprès des chercheurs et les agents de vulgarisation les conseils adéquats sur la production de semence. Les manuels de formation sur certaines cultures devraient être disponibles auprès des ONGs et les services nationaux de vulgarisation.

CHAPTER 2: PRENDRE LA DECISION DE CREER UNE ENTREPRISE DE SEMENCES

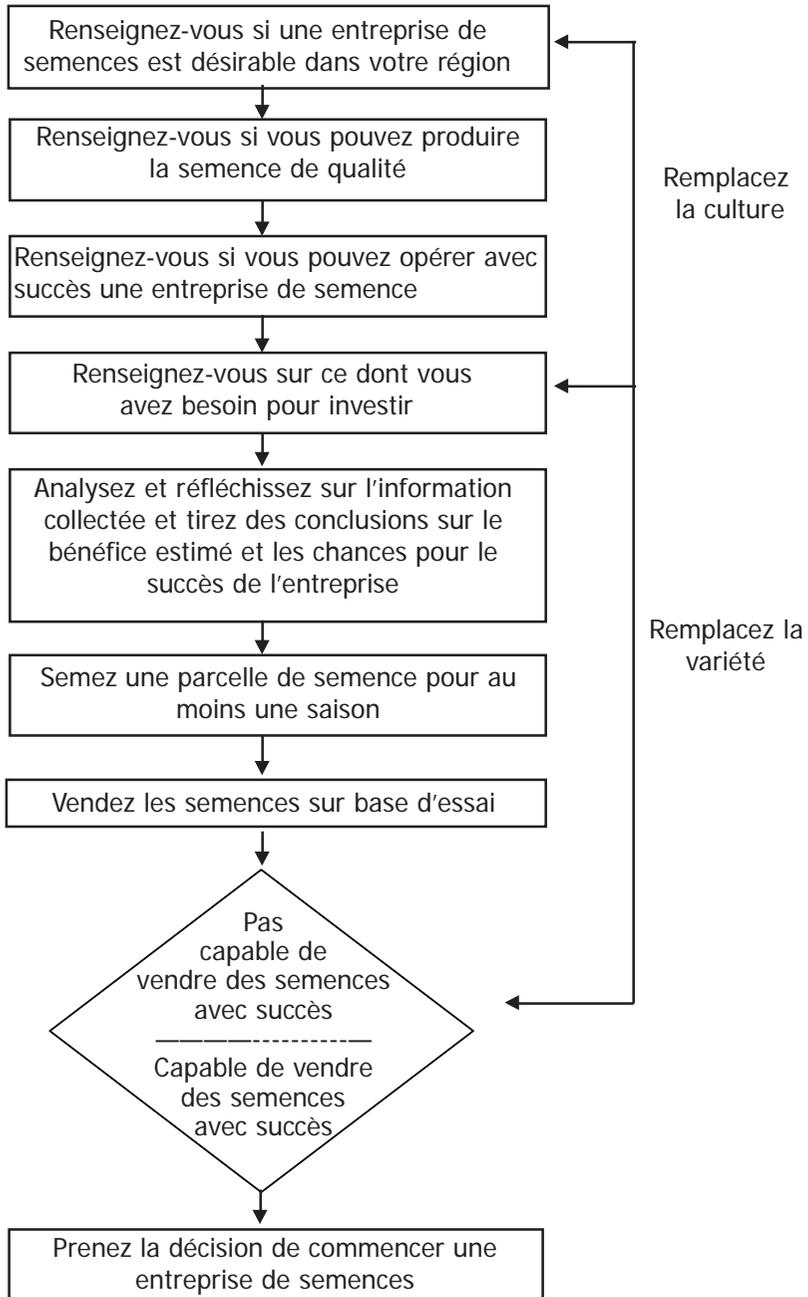
Avant de commencer une entreprise, il est nécessaire de faire le point sur vos capacités à gérer une entreprise, et à produire des semences répondantes aux exigences du marché en qualité, quantité et à un prix raisonnable. Il sera utile de se réfléchir à certaines questions, de collecter un certain nombre d'informations avant de prendre la décision de créer une entreprise semencière.



Réfléchir soigneusement avant de se décider à commencer une entreprise semencière

Comme indiqué dans le diagramme suivant, vous devriez passer par sept phases dans le processus de décision sur la création d'une entreprise semencière.

Les étapes pour établir une entreprise de semence



A t-on besoin d'une entreprise semencière dans le milieu?

- ' Se renseigner s'il existe une demande de semence
- ' Se renseigner sur les cultures et les variétés les plus demandées
- ' Estimer la taille et la part du marché attendue
- ' Existe t-il une quelconque concurrence

L'étude de marché permet au gestionnaire d'entreprise d'obtenir des informations précises nécessaires à la planification et à l'organisation des activités. Pour les producteurs de semences, l'étude de marché doit répondre aux questions suivantes:

- J Quelles sont les cultures et variétés que veulent les cultivateurs?
- J Quel est le prix que veulent bien payer les cultivateurs?
- J Quelle quantité de semence faut-il produire annuellement?
- J Quelle est la quantité probable de semence que va acheter chaque cultivateur?
- J Où est ce que les cultivateurs préfèrent acheter les semences?
- J Quels autres clients pourraient être intéressés à acheter des semences?
- J Quels sont les lois applicables à la production de semences spécifiques?

L'étude de marché doit être conduite avant la création de l'entreprise semencière, mais aussi à une périodicité de 3-4 ans après le lancement, pour vous permettre d'être au courant des évolutions du marché.

Le présent manuel décrit deux méthodes de conduite d'une étude de marché: **L'enquête informelle** et **l'étude par l'observation**. Une enquête informelle consiste à collecter des informations auprès d'un petit groupe de personnes, que l'on extrapole pour représenter la situation d'un groupe plus large. L'étude par l'observation consiste à tirer des conclusions sur la base des observations conduite sur le terrain.

Enquête informelle

Durant l'étude de marché sur les semences, vous devriez diversifier vos sources d'informations: les cultivateurs, les organisations et associations de cultivateurs, les revendeurs de semences (commerçants, vendeurs, détaillants d'intrants agricoles), les écoles disposant de champs agricoles, et les organisations de développement comme les ONGs et les projets.



Mener l'étude de marché sur les différents clients potentiels

Collecter différents types d'information auprès de chaque source, en utilisant les méthodes décrites dans le tableau suivant.

Information sur l'étude de marché

A qui parler	Types d'information à collecter	Méthode
Cultivateurs, groupes de cultivateurs	<ul style="list-style-type: none"> • Demande de semence • Préférence variétale • Variétés cultivées • Intérêt pour les nouvelles variétés • Points d'intérêt concernant la qualité des semences • Limite de prix intéressant 	Enquête informelle
Distributeurs de semences (détaillants, commerçants, distributeurs d'intrants)	<ul style="list-style-type: none"> • Prix vendus • Variétés vendues • Type de semence vendue • Marge bénéficiaire • Problèmes de commercialisation • Limite de prix intéressant • Intérêt pour la commande en gros • Emplacement 	Enquête informelle et l'observation
Producteurs de semences	<ul style="list-style-type: none"> • Cultures • Variétés et type de semences produites • Prix de semences • Quantités produites 	Enquête informelle et l'observation

A qui parler	Types d'information à collecter	Méthode
	<ul style="list-style-type: none"> • Coût de production • Marge bénéficiaire • Lieu de vente des semences • Problèmes de commercialisation 	
Ecoles, ONGs, projets	<ul style="list-style-type: none"> • Pourquoi acheter des semences • Limite de prix intéressant • Préférences variétales • Intérêt pour la commande en gros 	Enquête informelle
Agents de vulgarisation, chercheurs	<ul style="list-style-type: none"> • Législation et politiques semencière 	Enquête informelle

Déterminez le nombre de personnes et organisations que vous allez interviewer. Si votre marché cible est grand, il sera nécessaire de conduire l'enquête dans plusieurs villages. Prendre soin d'interviewer des personnes que vous ne connaissez pas, afin de collecter des opinions diversifiées. Les nombres suivants devraient vous aider à déterminer le nombre de personnes à interviewer:

Cultivateurs: 20 par village. Sélectionner les ménages qui représentent des niveaux socio-economiques divers (Nous suggérons: 5 riches, 8 à revenu moyen, et 7 pauvres)

Distributeurs de semences: 5-8

Producteurs de semences: dépendant de leur nombre

Ecoles: 3-5

Organisations de développement: dépendant de leur nombre

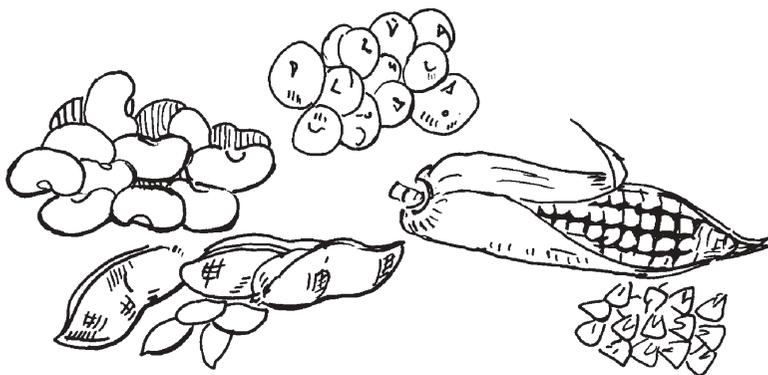
Premièrement, préparer une liste des questions à poser. Rendre visite à toutes les personnes et organisations sélectionnées afin de leur poser les questions préparées. Il est important que les conversations avec les cultivateurs se tiennent avec la personne qui s'est chargé des semences dans le ménage. Ce sont généralement les femmes. Prendre note des réponses que donnent les personnes interviewées, afin de pouvoir s'y référer plus tard pour les prises de décision.

L'étude par l'observation

L'observation de ce qui se passe dans votre communauté vous permet d'avoir des informations complémentaires pour mieux comprendre la demande de semence. Visitez plusieurs marchés et boutiques à des périodes différentes de l'année pour savoir qui vend effectivement les semences, quels types de semences sont vendus, la qualité des semences, aussi pour observer le comportement des acheteurs de semences: quand achètent-ils? Et quelles sont les questions qu'ils posent aux vendeurs de semences? Vous aurez besoin d'organiser correctement les informations collectées. Utilisez les tableaux des pages 87-88 pour vous aider à organiser les informations sur la demande de semence, le prix des semences, les caractéristiques variétales importantes pour les cultivateurs et les distributeurs, et la demande de semence des différentes variétés.

La sélection des cultures et des variétés pour votre entreprise

Vous aurez à déterminer quelles cultures et variétés produire et combien de cultures produire. La décision finale devra être prise seulement après avoir achevé l'étude de marché.



L'entreprise semencière convient à certaines cultures, mais pas à toutes

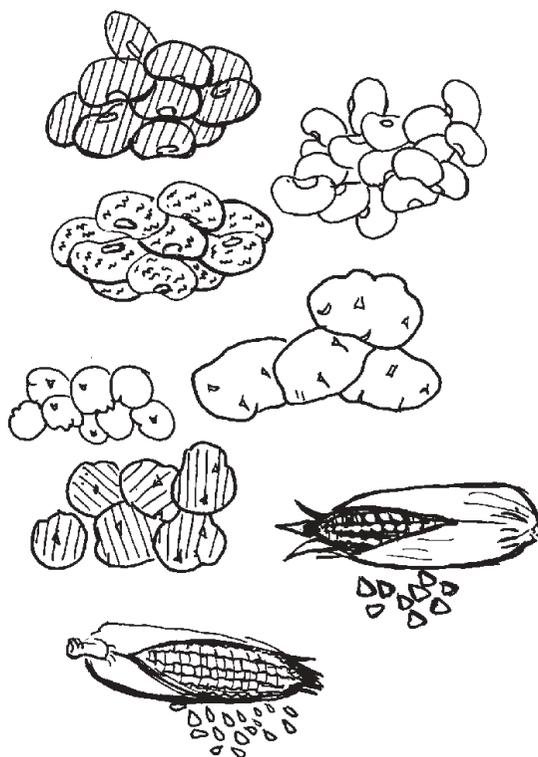
La production de semence de plus d'une culture a plusieurs avantages:

- J Quand la demande de semence d'une culture se baisse, il est possible de produire les semences d'une autre culture.
- J Il est possible d'étaler les entrées d'argent lorsque l'on pratique la rotation des cultures.
- J Vous disposez de plus d'un produit, ce qui augmente vos chances d'augmenter votre bénéfice et réduit les risques liés aux problèmes météorologiques.

Le plus gros désavantage de la production de semence de plus d'une culture, c'est que vous aurez besoin de plus d'équipement et d'expertise, et vous devrez travailler plus. Pour assurer le succès de votre entreprise, il est préférable

de limiter le nombre des cultures sur lesquelles vous travaillez de 1 à 2 cultures dans le même temps. Si vous décidez de produire des semences de 2 cultures, assurez vous que vous plantez des cultures indiquées pour la rotation afin d'utiliser moins de terre. Par exemple, le haricot et la pomme de terre vont bien ensemble. Vous pourrez décider de mettre en terre les deux cultures ou seulement une des cultures par saison.

Votre sélection de variétés à multiplier va déterminer de manière significative le succès de votre entreprise.



Choisissez soigneusement les variétés de la plante pour le succès de votre entreprise

Seulement multiplier les variétés faciles à vendre. Il est possible de diviser les variétés par cultures, en trois groupes:

1. **Les variétés locales** communément cultivées: les variétés qui ont été cultivées par plusieurs cultivateurs et pendant un certain nombre d'années.
2. Variétés locales rarement cultivées: les variétés que les cultivateurs apprécient pour certaines caractéristiques mais que seulement un nombre limité de cultivateurs produisent. De telles variétés sont généralement rares à cause des ruptures de stock de semence.
3. Variétés améliorées: les variétés à haut rendement, développées par les chercheurs ou les cultivateurs sont dans la plupart des cas résistantes aux maladies et aux insectes. Beaucoup de variétés améliorées ressemblent fortement aux variétés locales.

Au moment de prendre la décision sur les variétés à multiplier, prendre en considération les avantages et inconvénients listés ci-dessous.

L'étape suivante consiste en la sélection des produits et des variétés à produire. Si vous envisagez produire des variétés non encore disponibles, il se peut que vous ne soyez pas en mesure de mener à bien cette tâche. Avant de prendre une décision finale, il est important de disposer des informations sur les prix pratiqués sur les différentes variétés de semences. Un tableau pour l'organisation des informations sur le prix des semences vous est proposé à la page 86.

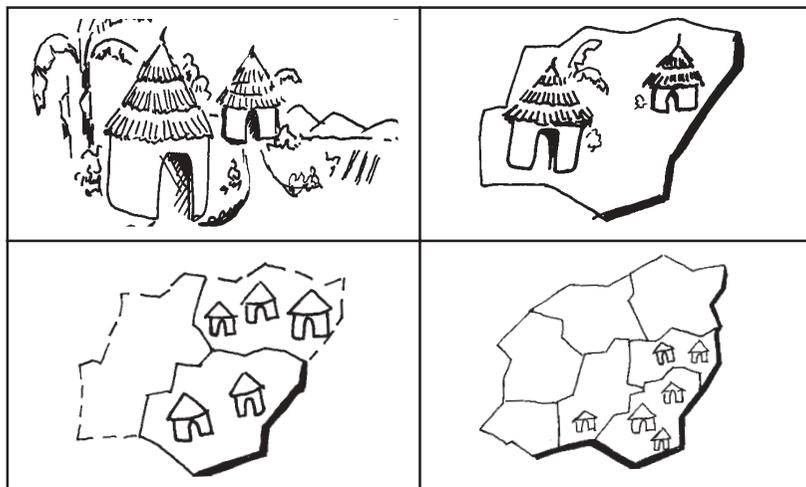
Types de variétés pour la production de semence

Types	Avantages	Inconvénients
Variétés locales communes	<ul style="list-style-type: none"> • Les cultivateurs les connaissent déjà • Ils ont des caractéristiques que les cultivateurs apprécient 	<ul style="list-style-type: none"> • Les cultivateurs pourraient ne pas vouloir les acheter car elles sont disponibles un peu partout • Faible taux de multiplication • Faible rendement et/ou pas de résistance aux maladies et insectes
Variétés locales rarement cultivées	<ul style="list-style-type: none"> • Les cultivateurs pourraient être prêts à les acheter à un prix élevé car elles sont rares • Ils ont des caractéristiques que les cultivateurs apprécient 	<ul style="list-style-type: none"> • Faible taux de multiplication • Faible rendement et/ou pas de résistance aux maladies et insectes • La demande pourrait être faible
Variétés améliorées	<ul style="list-style-type: none"> • Fort rendement et résistantes aux maladies et insectes importantes • Les cultivateurs pourraient être prêts à les acheter à un prix élevé car elles sont rares 	<ul style="list-style-type: none"> • Les cultivateurs pourraient ne pas être habitués aux nouveaux types de semences • Ils pourraient avoir des caractéristiques indésirables

Décider de l'envergure de votre entreprise

Pendant l'étude de marché, il est important de déterminer le marché que votre entreprise va cibler. Allez-vous approvisionner en semence les cultivateurs dans votre environnement immédiat (votre village), les cultivateurs dans un environnement plus large (plusieurs villages dans les alentours), dans tout le département ou l'ensemble de la région?

Votre marché cible dépendra des ambitions que vous avez pour votre entreprise et des ressources dont vous disposez (terre, travailleurs, argent, temps).



Une entreprise semencière peut avoir plusieurs marchés cibles

Suis-je capable de produire des semences de qualité?

- Décider de la catégorie de semence à produire
- Réfléchir aux équipements et matériels dont vous aurez besoin pour votre entreprise

Décider de la catégorie de semence à produire

Les semences sont classées en catégorie en fonction de leurs qualités. Pour les cultures comme le haricot, la qualité est mesurée en fonction du taux de germination, de la pureté et de l'état sanitaire des semences. La qualité des semences de pomme de terre est déterminée en fonction de la taille (pas plus de 35 mm) et du nombre de bourgeons verts (4 ou plus). Habituellement les institutions gouvernementales reconnaissent trois catégories de semences qui peuvent être vendues aux paysans:

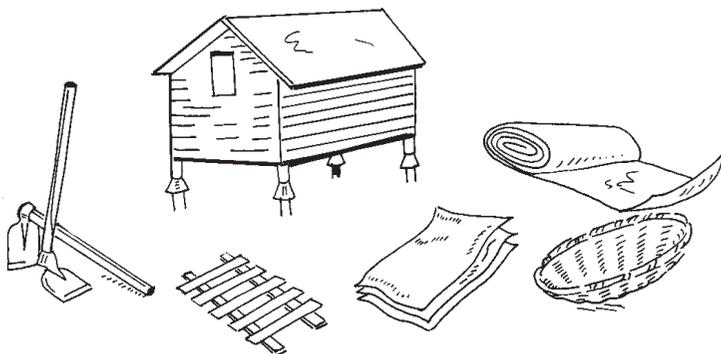
1. **Les semences certifiées:** ce sont des semences produites et commercialisées par des producteurs spécialisés comme les chercheurs et les projets semenciers. Les champs de production des semences certifiées doivent être inspectés par les agences gouvernementales afin de s'assurer qu'ils répondent aux exigences requises.
2. **Les semences améliorées** (aussi appelées semence standard ou commerciale): ce sont des semences de catégorie inférieure aux semences certifiées, elles peuvent être produites par les producteurs de semences à condition de suivre rigoureusement les procédures nécessaires.

3. **Les semences des paysans:** ce sont les semences produites par les paysans, selon les méthodes traditionnelles.

Le type d'entreprise semencière décrit dans ce manuel correspond essentiellement à la production de semences améliorées. Vous aurez certainement besoin de l'assistance d'un agent vulgarisateur si vous souhaitez produire des semences certifiées.

Équipement et matériels nécessaires à la production semencière

La production de semences de bonne qualité requiert l'utilisation d'équipements et des intrants que le paysan n'utilise pas normalement.



La production de semence requiert des équipements spéciaux

Voir la page 88 pour la liste des équipements requis pour la production de semences de haricot et de pomme de terre. Il est envisageable de commencer son entreprise avec seulement les équipements essentiels et compléter son équipement à mesure que votre entreprise agrandit.

Suis-je la personne indiquée pour diriger avec succès une entreprise semencière?

- Êtes-vous capable de gérer efficacement une entreprise semencière?
- Avez-vous les compétences requises dans une entreprise semencière?
- Devriez-vous travailler individuellement ou en groupe?

Certaines personnes sont plus à l'aise dans la gestion des entreprises que d'autres. Il est utile de reconnaître que certaines entreprises sont plus difficiles à gérer que d'autres et donc nécessitent l'acquisition de compétences de gestion plus aiguës. L'entreprise semencière appartient à la catégorie des entreprises difficiles à gérer, donc elle requiert de nombreuses compétences de gestion parce que:

- J Le marché fluctue (il change continuellement).
- J Il faut parfois faire la concurrence aux semences du paysan.
- J Il est difficile de prévoir le comportement d'achat des clients.
- J Les conditions climatiques pourraient être défavorables.

Vous aurez besoin d'avoir des compétences dans les 8 domaines suivants, pour gérer efficacement une entreprise semencière. Les trois premières compétences sont plutôt personnelles, elles sont liées à votre expérience dans le passé et à votre propre caractère. Ce manuel ne s'intéresse pas à l'apprentissage de ces trois compétences.

1. Expérience en agriculture: Si vous n'avez pas d'expérience et des connaissances en agriculture, vous serez incapable de produire de bonne culture ou prendre des décisions sur comment produire des semences.

2. Le désir de réussir: Dans les premiers jours d'une entreprise, l'enthousiasme qu'elle suscite est très grand. Le désir de réussite est fort et vous bénéficiez de beaucoup de supports. Vous vous sentez bien, à cause de la nouveauté des variétés et de la manière de produire les semences. Cependant, plus tard vous aurez peut être à faire face à de problèmes comme la sécheresse, excès de pluie, la mévente des semences, les problèmes financiers dans votre famille. En ces moments là, vous vous poserez des questions sur l'opportunité de maintenir votre entreprise. Si vous avez un désir fort de réussite, vous réaliserez très vite que ces types de difficultés surviennent parfois et qu'elles peuvent être surpassées. Votre foi en vous-même vous permettra de réussir.

3. La capacité à prendre des risques: Créer son entreprise est toujours risqué, et tout le monde n'est pas prêt à prendre des risques. Pour certaines personnes, prendre des risques même pour les choses les plus banales est difficile. Ces personnes préfèrent compter sur ce qu'ils connaissent le mieux au lieu d'essayer de nouvelles choses. D'autres sont disposés à prendre de petits risques, seulement après une longue réflexion et quand ils peuvent se le permettre. Il est possible de réduire considérablement les prises de risques dans votre entreprise par une bonne connaissance de votre activité, du marché que vous approvisionnez, et de la concurrence. Cependant, certains risques comme le climat, la politique gouvernemental, changement de la nature de la demande, les maladies, les insectes, et les vols sont hors de votre contrôle.

L'apprentissage des compétences suivantes est possible. Ces compétences que nous décrivons très brièvement, font l'objet d'un traitement plus détaillé plus tard dans le manuel.

4. Etude de marché: Vous aurez besoin de déterminer les cultures, les variétés et le type de semence qui intéresse les paysans et le prix qu'ils sont prêts à payer.

5. Connaissance financière: Vous aurez besoin de connaître à tout moment, même avant de commencer, comment déterminer la rentabilité de votre entreprise. Vous aurez aussi besoin de savoir comment calculer les sorties d'argent (dépenses) et ce que vous pouvez en retirer (revenus).

6. Sens du commerce: Vous aurez besoin de comprendre les aspects de votre activité et apprendre à les gérer.

7. Technique de vente: Vous devriez être capable de convaincre les clients à porter leur choix sur vos semences au lieu des autres sources d'approvisionnement.

8. Service: Vous aurez besoin d'apprendre comment vous comporter envers les clients.

Travailler individuellement ou en groupe

Une entreprise semencière peut être exploitée individuellement ou en groupe. Quelques avantages et inconvénients liés à ces deux styles d'exploitation sont répertoriés ci-dessous.

Exploiter une entreprise semencière individuellement

Avantages:

- J L'unique propriétaire peut décider sans demander l'avis de qui que se soit.
- J Tous les revenus générés appartiennent au propriétaire.
- J Possibilité d'essayer de nouvelles idées, de nouvelles méthodes, et de nouvelles techniques de marketing sans requérir la permission d'une tierce personne.
- J Pas de problèmes de confiance ou de mésentente quand l'on exploite seul une entreprise.



S'interroger sur l'opportunité d'exploiter individuellement votre entreprise semencière

Inconvénients:

- J Toute la charge pécuniaire tombe sur le propriétaire.
- J Vous pouvez obtenir l'aide à faire des décisions du dehors mais c'est coûteux et perd beaucoup de temps.
- J On peut sentir plus isolé, comme seul propriétaire au lieu d'être membre d'un groupe.
- J Tous les risques, l'équipement et les intrants sont la responsabilité d'une personne.

Opérer une entreprise de semences en groupe

Avantages:

- J Les coûts de transport, de commercialisation, de distribution des engrais et des semences peuvent être partagés.
- J L'achat des intrants agricoles tels que les engrais, les insecticides et les produits chimiques de traitement des semences en grande quantité diminue le coût.
- J Les groupes ont souvent accès au crédit à un bas taux.
- J Quand beaucoup de personnes travaillent ensemble, il est facile de les guider à la réalisation d'un niveau élevé de production, et ainsi un niveau élevé de revenu pourra être atteint. L'accroissement de la production pourra créer des opportunités d'épargne, ce qui pourra être utilisé pour accroître la production ou pour satisfaire d'autres besoins.
- J Les gens apprennent à travailler ensemble, analysent ensemble les problèmes auxquels ils sont confrontés et font ensemble des planifications pour l'avenir.
- J Les femmes auront mieux accès à la terre et aux autres ressources en s'organisant en groupe.



**Considérer si vous devez exploiter
une entreprise de semence en groupe**

Les inconvénients:

- J Il y aurait des conflits entre les membres du groupe pour diverses raisons.
- J Des fois, le groupe dépend trop des assistances externes au lieu de s'autofinancer.
- J Au cas où les dirigeants de groupe ne sont pas efficaces, le groupe risque de ne pas atteindre les objectifs qu'il s'est fixé et le nombre d'adhérents va diminuer.
- J Un mauvais enregistrement des transactions pourrait créer des confusions au sein du groupe sur l'état des dépenses, de la commercialisation et des ventes.
- J Si une minorité des membres prennent toutes les décisions, les autres deviendront mécontents car ils n'ont pas la chance d'exprimer leurs opinions.

Il existe plusieurs manières de s'organiser, si vous décidez de travailler en groupe:

1. Les membres du groupe entreprennent toutes les activités de production des semences et partagent le profit.
2. Les membres du groupe produisent individuellement leurs semences mais se mettent ensemble pour les activités telles que le stockage ou la commercialisation.
3. Les membres du groupe se mettent ensemble uniquement pour acheter les matériels et les intrants agricoles afin de réduire les coûts.

Il serait mieux de travailler dans un groupe qui fonctionne avec succès et qui a une longue expérience.

Il faut bien réfléchir sur les avantages et les inconvénients que présente chaque type d'organisation avant de prendre une décision.

Quel sont les investissements dont j'ai besoin pour que mon entreprise de semences soit un succès ?

- Faire une estimation de combien va coûter la mise en place de l'entreprise semencière.
- Faire une estimation des revenus et des dépenses sur une période d'un an.
- Faire une estimation du profit escompté.

Avant de commencer une entreprise, il faut développer un plan d'entreprise pour voir si vous pouvez vous permettre de créer l'entreprise et si vous pouvez réaliser des bénéfices. Ceci signifie que vous devez faire les calculs suivants :

- J **Les charges fixes et le coût d'opération**
- J **Le prix de vente**
- J **Le revenu annuel des ventes**
- J **La rentabilité de l'entreprise**



**Développer un plan d'entreprise avant
de commencer votre entreprise**

Les coûts de l'entreprise

Il existe deux types de coûts d'entreprise : **les coûts fixes** et le **coût d'opération**. L'ensemble des coûts fixes et du coût d'opération constitue le **coût de production**. Les coûts fixes représentent les coûts qui interviennent une seule fois lors de la mise en place de l'entreprise. Pour une

entreprise de semences, les coûts fixes comprennent les outils, la construction d'un entrepôt et les équipements qui durent plus d'un cycle de production mais pas plusieurs années. Acheter ou louer un terrain ferait une partie de vos coûts fixes.

Lors de calculer le coût des équipements et matériels, en addition au coût initial de chaque article, vous devez estimer la durée de vie de chaque article. La durée de vie est exprimée en nombre de saisons ou d'années. Par exemple, la durée de vie de la houe est de 2 ans.

Les coûts fixes d'un producteur de semence de haricot sont illustrées dans le tableau ci-dessous.

Coûts fixes du producteur: Bonnes semences de haricot						
Coûts fixe des articles (Fcfa)	Première saison			Deuxième saison		
	Quantité (Fcfa)	Coût Initial (Fcfa)	Durée de vie (Saisons)	Quantité	Coût Initial (Fcfa)	Durée de vie (Saisons)
Batteuse	1	9.000	3	1	9.000	3
Séparateur	1	6.500	8	1	6.500	8
Sac en plastique noir pour le séchage	1	750	6	1	750	6
Houes	12	350	2	12	350	2
Panier	4	50	2	4	50	2
Terrain	0.53 ares	4.000		0.6 ares	3.000	
Total matériel		20.650			19.650	

Les coûts d'opération sont les coûts intervenants à chaque saison à tous les stades de production des semences, de la

culture à la vente des semences. Les coûts d'opération comprennent les intrants tels que les matériels, les équipements, les semences, l'engrais, la main d'œuvre, le transport et les matériels de conditionnement. Les frais de location du terrain pourraient être considérés comme des coûts d'opération si vous louez régulièrement le terrain. Il convient de noter que le coût d'opération augmente quand la superficie des terres à cultiver augmente, car vous aurez besoin de plus de chacun des articles. Examinez les coûts d'opération du producteur «Bonnes semences du haricot» et de M. Baba, un producteur de semences de pommes de terre.

Coûts d'opération du producteur « Bonnes semences du haricot »								
	Première saison				Deuxième saison			
	Quantité	Nombre de jours	Coût unitaire	Coût total	Quantité	Nombre de jours	Coût unitaire	Coût total
Semences	15.5		120	1.860	9.5		120	1.140
Pesticide				1.000				1.000
Louer un aspirateur	1	2	100	200	1	2	100	200
Sac plastique (1pkt=80 sacs)	1		300	300	1		300	300
Sac plastique pour l'emballage des semences (100Kg)	4		50	200	2		50	100
Produits chimiques pour l'entreposage				155				100
Coût total d'opération				3.715				2.840

Coûts d'opération de M. Baba, un producteur de semences de pomme de terre

	Saison 1	Saison 2
Semences	54.000 (18 sacs)	2.100 (7 sacs)
Préparation du terrain	14.050	3.400
Plantation	2.200	800
Sarclage	1.300	600
Aspergement	870	800
Défannage	200	200
Engrais	7.000	3.000
Pesticides	5.970	2.000
Gardiennage	2.000	500
Récolte	2.400	1.500
Sacs	500	600
Transport	6.270	1.300
Total	96.760	16.800

Au début de votre entreprise, vous devriez disposer d'assez d'argent pour couvrir les coûts fixes et les coûts d'opération. Il convient de garder en mémoire que votre entreprise ne commencera à rapporter qu'après la première récolte. Pour cela, vous devriez savoir d'où proviendra l'argent au commencement de l'entreprise. Les fonds viendront ou de votre propre épargne ou d'un emprunt. Au cas où vous auriez recours à un crédit, considérez avec attention votre capacité à rembourser et aussi de pourvoir aux autres coûts de l'entreprise.

Etant donné que les coûts évoluent en fonction de la superficie à planter en semences, il est important d'estimer

la quantité de semences et la superficie de la terre à cultiver. Votre décision devrait prendre en considération les ressources disponibles (terrain, main d'œuvre, temps), combien d'argent vous devez investir dans votre entreprise et les estimations de la demande de semences. Il est toujours préférable de commencer à petite échelle et de grandir avec le temps.

Pour réussir, les producteurs de semences doivent essayer de maintenir leur coût de production à un bas niveau et accroître leur productivité. Ceci peut être réalisé en :

- J Plantant des variétés à fort rendement.
- J Plantant des variétés résistantes aux maladies et aux insectes dans votre milieu.
- J Plantant des semences de bonne qualité.
- J Choissant des terres fertiles ou en utilisant des engrais, du compost ou des fumiers verts pour améliorer la fertilité du sol.
- J Gérant bien vos champs par une plantation à temps, par le nettoyage des mauvaises herbes, par la gestion des maladies et insectes, par la récolte à temps et l'entreposage convenable des semences.

Les mauvaises conditions climatiques peuvent également entraver la rentabilité et la bonne performance des cultures. Malheureusement, il n'y a presque rien à faire face à ce problème.

Le calcul du prix de vente

Une fois le coût d'opération de votre entreprise déterminé, calculer le prix de vente qui vous permettrait de réaliser un profit sur la vente des semences.

Le prix de vente représente le coût de produire une certaine quantité de semences (par exemple, un sac ou un kilo) appelé le **coût de production**, plus le profit du producteur appelé la **marge bénéficiaire**, plus le montant pour couvrir le coût des équipements usagés, l'**amortissement**.

Prix de vente = Coût de production + marge bénéficiaire + l'amortissement

Voici un exemple de comment Mme Mama, une productrice de semences du haricot est arrivée à calculer son prix de vente.

Etape 1 : Calculer le coût de production

Mme Mama envisage de semer 300 kg de semences du haricot à un coût total de 288.000 Fcfa. Après avoir récolté et trié, elle s'attend à ce qu'il lui reste 4.000 kg de semences de haricot.

Elle divise son coût total (288.000 Fcfa) par la quantité produite de semences (4.000 kg) : $288.000 \text{ Fcfa} / 4.000 = 72 \text{ Fcfa}$.

Ceci signifie que le coût de production d'un kilogramme de semences de haricot est de 72 Fcfa.

Mme Mama doit alors vendre chaque kilogramme de semences de haricot à 72 Fcfa pour pouvoir recouvrir le coût de production. Elle ne réaliserait pas de profit si elle vendait le kilo de semences de haricot à 72 Fcfa. Elle doit alors y ajouter une marge bénéficiaire pour pouvoir réaliser un profit sur ses ventes.

Etape 2 : Calculer la marge bénéficiaire

Comme directive générale, la marge bénéficiaire peut varier entre 20-50% par unité de coût de production (kilo, sac). La marge bénéficiaire diffère d'une variété à l'autre et dépend de l'appréciation des paysans de certaines variétés spécifiques. Etant donné que les paysans sont prêts à payer plus pour obtenir les variétés de leur choix, vous pouvez augmenter la marge bénéficiaire de ces variétés. Par ailleurs, vous devez réduire la marge bénéficiaire des variétés auxquelles les paysans ne sont pas habitués, et qui ont une demande limitée.

Mme Mama pense qu'une marge bénéficiaire de 25% serait convenable. Elle calcule 25% sur 72 Fcfa.

Multiplie $72 \times .25 = 18$ Fcfa.

Ajoute la marge bénéficiaire de 18 Fcfa aux 72 Fcfa (coût de production par kilo).

$18 \text{ Fcfa} + 72 \text{ Fcfa} = 90 \text{ Fcfa}$.

Lors de la décision sur votre marge bénéficiaire, vous devez vous poser les questions ci-après :

- J Est-ce que la plupart des clients sont prêts à payer ce prix ?
- J Le prix de vos semences est-il compétitif comparativement aux prix des autres semences de même qualité ?
- J Ce prix permet-il au commerçant de vendre tout en y ajoutant sa marge bénéficiaire ? Le commerçant pourrait doubler ou plus le prix de vente, il est donc mieux de vous occuper de votre propre prix.

Au cas où la réponse à chacune de ces questions serait non, pensez à réviser votre marge bénéficiaire à la baisse.

Etape 3 : Calculer l'amortissement

Les outils, équipements et bâtiments vieillissent, se détériorent et, pour cela, ils ont besoin d'être remplacés. Puisque les équipements perdent de leur valeur à chaque année d'utilisation, ce coût doit être inclus dans le prix de vente. Donc on doit déduire une somme modérée du coût initial de l'équipement chaque année. Puisque les producteurs de semences utilisent de nombreux outils et équipements, il est difficile de fixer la somme à ajouter au prix de vente pour couvrir le coût de chaque outil et équipement. La méthode la plus facile consiste à estimer l'amortissement des équipements les plus coûteux (2 au maximum).

Mme Mama a acheté une porte-batteuse à 9.000 Fcfa. La porte-batteuse a une durée de vie de 3 saisons. Pour déterminer la l'amortissement, diviser le montant de l'équipement par sa durée de vie attendue.

Mme Mama a divisé les 9.000 Fcfa par 3 ; ce qui lui donne 3.000 Fcfa. 3.000 Fcfa représentent donc le coût d'utilisation de la porte-batteuse durant un an.

Mme Mama divise la quantité totale des semences qu'elle espère vendre (4000 kg) par la valeur de l'amortissement de la porte-batteuse. $4000/3000 = 1.33$. Ceci veut dire que 0.33 de 1.33 peut être ignoré. Si ceci était 0.50 de 1.50, arrondissez alors la réduction à 2.0 Fcfa.

Mme Mama ajoute 1 Fcfa au prix de chaque kilo de semences. 90 Fcfa (coût de production + marge

bénéficiaire) + 1 Fcfa (amortissement) = 91 Fcfa. L'addition du montant de l'amortissement lui permet de mettre de l'argent de coté pour remplacer son ancienne porte-batteuse après 3 saisons d'activités.

Le prix de vente de chaque kilo de semences de haricot dans cet exemple est de 91 Fcfa.

En incluant le coût de production, la marge bénéficiaire et l'amortissement lors de la fixation du prix de vente, votre entreprise de semences devrait réaliser des profits. Par contre, si les semences se vendent à un montant inférieur au coût de production, l'entreprise va échouer. Si le coût de production est trop élevé, les semences coûteraient trop chères aux acheteurs.

Le tableau ci-dessous montre l'amortissement des articles à coûts fixes utilisés par « Bonnes semences du haricot » durant une saison. L'amortissement de chaque article est calculé à partir du tableau de la page 26.

Article à coûts fixe	Durée de vie (saison)	Amortissement (Fcfa)
Batteuse	3	3.000
Séparateur	8	813
Plastique noir pour le séchage	6	125
Houes	2	2.100
Panier	2	100
Total		6.138

Revenu annuel estimé des ventes

Une fois le prix de vente des semences déterminé, vous êtes prêt à estimer votre revenu annuel de vente. Suivre les trois étapes suivantes pour calculer le montant du revenu des ventes de chaque saison par an.

Etape 1 : Calculer les estimations du prix de vente et la quantité de semences que vous escomptez vendre chaque saison. Ce calcul doit être effectué séparément pour chaque variété.

Mme Mama espère vendre 4000 kg de semences de haricot produites dans la première saison à 91 Fcfa le kilo. Elle espère vendre 3500 kg produits dans la deuxième saison à 98 Fcfa.

	Première saison	Deuxième saison
Prix de vente du kilo	91 Fcfa	98 Fcfa
Quantité de semences à vendre (kilo)	4.000	3.500

Etape 2 : Calculer le montant total de revenus de la première et deuxième saison

		Total
Première saison	91 x 4000	364.000 Fcfa
Deuxième saison	98 x 3500	343.000 Fcfa

Etape 3 : Ajouter le total des revenus des deux saisons pour obtenir leur montant total.

Première saison	364.000 Fcfa
Deuxième saison	343.000 Fcfa
Revenu annuel	707.000 Fcfa

Mme Mama espère un revenu annuel de 707.000 Fcfa à la fin de sa première année de production de semences.

Estimer la rentabilité de votre entreprise

Le but de votre entreprise de semences est de gagner de l'argent (réaliser un profit). Ceci signifie que le revenu des ventes de semences doit être supérieur au coût de production des semences. Il est important de déterminer si vous pouvez réaliser un profit **avant de** commencer votre activité. Beaucoup d'entreprises ont échoué car elles ne s'étaient pas rendu compte qu'elles n'étaient pas profitables.

Suivre les quatre étapes ci-après pour estimer la rentabilité de votre entreprise.

Etape 1 : Faire une estimation des coûts fixes et du coût d'opération. Ces deux coûts représentent le coût de production.

Mme Mama a enregistré les coûts fixes et le coût de production ci-après durant deux saisons :

	Première saison	Deuxième saison
Coûts fixes	194.000	150.000
Coûts d'opération	94.000	60.000
Coûts de vente	288.000	210.000

Le coût total pour faire marcher ses entreprises pour une période d'un an est : 498.000 Fcfa (288.000 Fcfa + 210.000 Fcfa)

Etape 2 : Calculer le montant des revenus annuels des ventes.

Première saison	364.000 Fcfa
Deuxième saison	343.000 Fcfa
Revenu annuel	707.000 Fcfa

Mme Mama espère un revenu annuel de 707.000 Fcfa à la fin de sa première année de production de semences.

Etape 3 : Calculer le bénéfice.

Le profit représente le revenu des ventes moins le coût de production.

Mme Mama calcule son bénéfice en soustrayant son revenu annuel de 707.000 Fcfa de son coût annuel de vente de 498.000 Fcfa (coût de vente des deux saisons : 288.00 Fcfa + 210.000 Fcfa = 498.000 Fcfa).

Le profit annuel de Mme Mama est de 209.000 Fcfa.

Etape 4 : Faire le point sur la rentabilité.

Déterminer si le montant estimé pour votre profit vaut l'ensemble des travaux que vous aurez à entreprendre dans votre entreprise.

Dois-je mettre en place une entreprise de semences ?

- Analyser et examiner les informations recueillies.
- Produire des semences pour une saison au moins et les vendre.
- Calculer le bénéfice et l'examiner en fonction de votre expérience.
- Décider si vous devez commencer l'entreprise de semence avec la culture ou variété testée, changer la variété ou la culture ou même abandonner l'idée de l'entreprise de semences.

Une fois les étapes sus-mentionnées complétées et votre analyse faite, vous êtes prêt à mener un essai de production de semences. Cette étape est très importante car elle vous permet d'avoir une expérience de production et de vente de semences sans prendre de trop grands risques. Produire des semences pendant au moins une année, les vendre et calculer la rentabilité de votre entreprise. Si vous êtes en mesure de vendre les semences profitablement, prenez la décision de commencer votre entreprise. Par contre, si vous n'arrivez pas à vendre à profit, essayer une autre variété de culture préalablement ou changez de culture. Dans tous les cas, vous devez répéter certaines de ces étapes avant de vous décider (voir les étapes en page 5). Après les essais, il se peut que vous aboutissiez à la conclusion que la création d'une entreprise de semences n'est pas indiquée et donc abandonnez l'idée de l'entreprise.

CHAPITRE 3: PLANIFICATION DE L'ENTREPRISE

La **planification** signifie réfléchir et se préparer à gérer des évènements avant qu'ils ne surviennent.



La planification est essentielle pour la réussite de l'entreprise

La planification de l'entreprise comprend deux étapes. Il est important de réfléchir et de se préparer à ce que vous allez faire avant de commencer une entreprise. Une fois que votre entreprise a été mise en place, vous devriez planifier chaque saison ou année en vue d'améliorer votre entreprise dans l'avenir.

Il y a trois principales raisons pour lesquelles la planification est importante pour une entreprise de semences :

1. Un plan montre quel aspect de votre entreprise a besoin d'être amélioré.
2. Un plan montre les entrées et sorties d'argent que vous pouvez espérer dans votre entreprise.

3. Un plan montre aux institutions de crédits, comme la banque, les bonnes performances que pourrait réaliser votre entreprise dans l'avenir.

Ce chapitre décrit comment préparer les trois types de plans suivants: **le plan d'entreprise, le plan des ventes et des dépenses et le plan de trésorerie.**

Préparer un plan d'entreprise

La préparation d'un plan d'entreprise vous permettra de clarifier vos idées et de vous concentrer sur ces idées. Cela vous permettra également d'être plus confiant quant à vos chances de réussite. Préparé convenablement, un plan d'entreprise montre aux institutions de crédit le montant de crédit dont vous avez besoin et comment vous allez rembourser le prêt. Un plan d'entreprise doit comporter les informations ci-après :

1. L'introduction : décrit la culture et le type de semences que votre entreprise va produire, pourquoi le choix de produire des semences est une bonne idée et qui seront vos clients.
2. Des informations sur vous-même : Mentionner votre nom, la raison sociale de votre entreprise, vos qualifications et expériences.
3. Décrire le produit : Donner des détails sur les variétés que vous ambitionnez multiplier, les moyens de contrôle de qualité que vous allez mettre en place, le conditionnement, etc. Expliquer pourquoi vos semences sont spéciales.

4. Décrire le marché : Qui sont vos clients ? Où sont-ils localisés ? Quelle est la taille du marché ? La demande a-t-elle tendance à croître ou à diminuer ? Qui sont vos concurrents et quelle sera leur réaction quand vous commencerez à produire ?
5. Décrire votre plan de vente : Comment allez-vous distribuer et vendre votre produit ? Comment allez-vous promouvoir votre produit et pourquoi vos méthodes promotionnelles réussiront-elles ?
6. Les équipements dont vous avez besoin : Où sera située votre entreprise ? Comment allez-vous obtenir le terrain ? De quel genre d'équipement avez-vous besoin, pourquoi, et quel est le coût de cet équipement ?
7. Décrire vos besoins de financement : Quels sont les financements dont vous aurez besoin pour commencer votre entreprise et le faire fonctionner pendant un an ? Quel est le montant de vos ressources propres qui seront investies dans l'entreprise ? Au cas où vous avez besoin d'un crédit, quel est le montant et pourquoi ? Quelle garantie pouvez-vous offrir pour acquérir un prêt ?
8. Quel est votre plan pour l'avenir ? Quels sont les objectifs que vous poursuivez par la création de votre entreprise ? Comment allez-vous atteindre ces objectifs ? Quelle sont vos attentes dans les trois à cinq ans à venir ?

Vous trouverez un exemple d'un plan d'entreprise à la page 90.

Préparer un plan de ventes et de dépenses

Un **plan de ventes et de dépenses** vous permet de faire une prévision des ventes et des dépenses pour chaque mois de l'année à venir. Ce plan permet de savoir le montant de bénéfices que vous pouvez espérer pour l'année ou la saison prochaine. Dans le cas d'une entreprise de semences, il est conseillé de faire un plan de ventes et de dépenses pour une saison ou un an, cela dépendant du nombre de saisons de production par an. Etablissez votre plan de ventes et de dépenses avant que le besoin ne survienne.



Etablissez à l'avance un plan de ventes et de dépenses

Etape 1: Estimez les coûts fixes et les coûts d'opération. Vous pourrez obtenir ces informations dans les documents

comptables de votre entreprise. Y a-t-il quelque chose que vous puissiez améliorer ? Avez-vous utilisé les matériels les moins chers (néanmoins, vous ne devez pas oublier la qualité des matériels en faisant ces évaluations) ? Avez-vous gaspillé le matériel ? Ensuite, procéder à la collecte des informations sur l'année prochaine. Penser à tout ce qui pourra avoir une influence sur le coût de production.

Etape 2: Faire une projection des ventes et du profit de chaque mois. Pour faire une projection, recueillir des informations sur ce qui s'est passé l'année dernière. Vous pouvez obtenir ces informations des dossiers de vos entreprises. Considérer attentivement ce qui s'est passé dans le passé. Y-a-t-il quelque chose à améliorer ? Après, recueillir des informations sur l'année prochaine. Considérer tout ce qui pourra avoir une influence sur vos ventes et profits. Cette projection peut être également divisée en saisons de plantation. Posez-vous les questions ci-après :

Les produits (culture ou variété)

Quel type de produits se vend le mieux ? Pourquoi ?

Quel type de produits se vend le pire ? Pourquoi ?

De quel genre de produits vos clients ont-ils besoin ?

Est-il possible de vendre de nouveaux produits ?

La fixation du prix

Vos clients étaient-ils prêts à payer les prix que vous avez fixés ?

Les prix fixés vous permettaient-ils de réaliser un profit ?

Aurez-vous besoin d'augmenter ou de réduire vos prix ?

Les ventes

Vos semences sont-elles vendues directement aux clients ou aux détaillants ? Quel moyen de vente vous a rapporté le plus de profit ? Comment avez-vous promu votre produit ?

Quel type de promotion vous assure les meilleures ventes et le plus grand profit ?

Quel est le meilleur système de distribution pour votre entreprise ?

Comment pouvez-vous promouvoir votre produit ?

Etape 3 : Utilisez votre plan de ventes et de dépenses pour développer votre entreprise. A la fin de chaque mois, comparez les montants du plan de ventes et de dépenses avec les montants réels enregistrés dans vos livres. Utilisez le plan pour vérifier si votre entreprise se comporte comme prévu.

J Vos ventes mensuelles sont-elles aussi élevées que vos prévisions de vente ? Si non, cherchez à savoir pourquoi les ventes sont inférieures aux prévisions.

J Vos dépenses mensuelles sont-elles supérieures a vos prévisions ? Si oui, cherchez à savoir pourquoi les coûts sont aussi élevés.

J Le profit mensuel est-il inférieur à votre prévision de profit ? Cherchez à savoir pourquoi votre profit est plus bas que vos prévisions.

Préparer un plan de trésorerie

Un **plan de trésorerie** prévoit la quantité d'argent que vous espérez encaisser et décaisser mensuellement par votre entreprise. Ce plan vous permet de vous assurer que votre entreprise ne connaîtra pas des problèmes soudain de trésorerie. Il vous avertit par avance des problèmes de trésorerie afin que vous cherchiez des solutions en avance. La comparaison du plan de trésorerie et le flux réel de votre trésorerie est un excellent moyen pour apprécier la justesse de vos projections. Il est conseillé d'élaborer un

plan de trésorerie sur une saison ou sur une période plus longue.

Voici un plan de trésorerie de l'entreprise de semences de pomme de terre de M. Baba.

Plan de trésorerie (Fcfa)			
	Janvier	Février	Mars
Encaisse en début du mois	4.500	3.480	2.780
Entrées en caisse pour ventes			3.000
Autres entrées en caisse	480	500	300
Entrées total en caisse	4.980	3.980	6.080
Sortie de caisse pour les coûts fixes	900	900	900
Sortie de caisse pour les coûts d'opération	600	300	1.200
Sortie de caisse pour des investissements en équipement	0	0	800
Autres sorties de caisse	0	0	0
Sorties total de caisse	1.500	1.200	2.980
Encaisse en fin du mois	3.480	2.780	3.100

Suivre 10 étapes pour élaborer un plan de trésorerie. Les étapes 1-4 représentent les flux entrant. Les étapes 5-9 représentent les flux sortant. Examiner les étapes du mois de mars.

Etape 1 : Imputer le montant que vous espérez avoir en espèce et en banque (si vous en avez une) au

commencement du mois de mars. Ecrire ce montant à côté de l'espace de la case « Encaisse au début du mois ».

Etape 2 : Examiner votre plan de ventes et de dépenses. Identifier la projection que vous aviez faite pour le mois de mars. Ecrire ce montant à côté de la case « Entrées en caisse pour ventes ».

Etape 3 : A part vos revenus de ventes, il est possible que vous receviez de l'argent d'autres sources telles que la banque, les intérêts produits par votre compte bancaire ou des dons. Ecrire ce montant à côté de la case « Autres entrées en caisse ».

Etape 4 : Additionner tous les montants des étapes 1, 2 et 3 afin d'avoir le montant total des entrées en caisse. Ecrire ce montant à côté de la case « Entrées totales en caisse ».

Etape 5 : Vous aurez peut-être à acheter du matériel pour votre entreprise dans le mois de mars. Vérifier votre plan de ventes et de dépenses durant ce mois. Ecrire le montant que vous projetez dépenser pour les matériels à côté de la case « Sortie de caisse pour les coût fixes ».

Etape 6 : Vérifier votre plan de ventes et de dépenses durant le mois de mars, vérifiez combien vous avez projeté de dépenser pour la main d'œuvre. Ecrire le montant projeté à côté de la case « Sortie de caisse pour les coût d'opération ».

Etape 7 : Est-ce que vous achèterez des équipements en mars? Renseignez-vous sur le coût de ces équipements et inscrivez le montant à côté de la case « Sortie de caisse pour des investissements en équipement ».

Etape 8 : Y-a-t-il d'autres paiements que vous projetez dans le mois de mars, tel que le remboursement de prêt ? Ecrire ce montant à coté de la case « Autres sorties de caisse ». Laisser la case vide s'il n'y a pas de dépenses dans cette catégorie.

Etape 9 : Additionner toutes les « sorties de caisse » des étapes 5, 6, 7, et 8. Ceci représentera les projections de « Sorties totales de caisse » durant le mois de mars.

Etape 10 : Soustraire le total des sorties de caisse du total des entrées en caisse pour avoir le montant disponible dans votre caisse et votre compte bancaire à la fin du mois de mars. Rappelez-vous que le montant disponible à la fin d'un mois représente le montant disponible au début du mois suivant.

Le plan de trésorerie de M. Baba montre qu'il prévoit disposer à la fin des trois mois d'un montant total de 9.300 Fcfa.

Utiliser votre plan de trésorerie pour assurer que votre entreprise dispose suffisamment de fonds à chaque moment. Au cas où votre plan de trésorerie indiquerait que votre entreprise manquera de liquidité durant un mois, réfléchissez aux questions suivantes :

- J Pouvez-vous augmenter les entrées en caisse pour ventes durant ce mois ? Déterminer si vous accordez trop de crédits.
- J Pouvez vous réduire les sorties de caisse pour achat des matériels de ce mois ?
- J Est-il nécessaire d'acheter de nouveaux équipements en ce moment ? Est-il possible d'acheter à crédit ou de contracter un prêt ?

Calculer la valeur nette de l'entreprise

La valeur nette est l'estimation de ce que l'entreprise vaut à une certaine date, ce qui révèle les performances réalisées par l'entreprise. Il est essentiel de calculer la valeur nette de l'entreprise à un intervalle de six mois. Suivre les étapes ci-après pour calculer la valeur nette.



Calculer la valeur nette à un intervalle de six mois

Étape 1 : Calculer la valeur de tous les articles liés à votre entreprise ayant une valeur monétaire. Ceux-ci représentent les biens. Les biens d'une entreprise de semences comprennent les semences non encore vendues, les équipements, les outils et autres espèces obtenues des ventes.

Étape 2 : Calculer les coûts fixes et les coûts d'opération.

Étape 3 : Soustraire les coûts de l'entreprise de la valeur

des biens de l'entreprise. Le total représente la valeur nette de votre entreprise.

Valeur nette de l'entreprise de semence de Mme Mama en mars (Fcfa)	
A. Biens	Valeur / Coût des articles
Equipement	7.500
Semences	3.000
Matériel de conditionnement	1.000
Disponibilité en caisse pour vente de semences	3.500
Total	15.000
B. Dépenses	
Coûts Fixes :	
Prêts pour les semences, matériels ou équipements	2,500
Coût de remplacement (amortissement) Equipements	700 3.500
Coûts Variables :	
Transport	1.000
Location des équipements	2.000
Total	9.700
15.000 Fcfa – 9.700 Fcfa = 5.300 Fcfa	
La valeur nette au mois de mars est de 5.300 Fcfa	

Mme Mama à calculé la valeur nette de son entreprise de semences pour le mois de mars. La valeur nette en mars est de 5.300 Fcfa. Six mois plus tard, elle devrait faire le même calcul.

**Valeur nette de l'entreprise de semence
de Mme Mama en mars (Fcfa)**

A. Biens	Valeur / Coût des articles
Equipement	7.000
Semences	5.000
Matériel de conditionnement	1.500
Disponibilité en caisse pour vente de semences	5.000
Total	18.500
B. Dépenses	
Coûts Fixes :	
Prêts pour les semences, matériels ou équipements	1.500
Coût de remplacement (amortissement) Equipements	700
	4.000
Coûts Variables :	
Transport	1.500
Location des équipements	2.500
Total	10.200

18.500 Fcfa – 10.200 Fcfa = 8.300 Fcfa

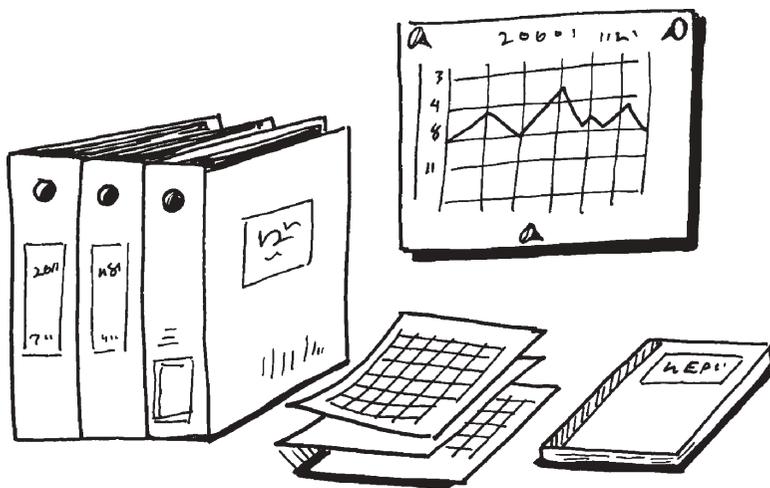
La valeur du mois de septembre est de 8.300 Fcfa

En septembre, la valeur nette de l'entreprise de Mme Mama est de 8.300 fcfa. La valeur nette de son entreprise de semences a augmenté en six mois. Bien que ses coûts aient augmenté, elle réalise assez de profit pour couvrir l'expansion de son entreprise.

Ceci peut être la conséquence de plusieurs facteurs tels que l'augmentation des rendements des cultures, l'augmentation des prix ou les deux en même temps. Cela peut également être la conséquence d'une diminution des coûts de production.

CHAPITRE 4 : TENIR LES COMPTES POUR DEVELOPPER VOTRE ENTREPRISE

Il est très important de tenir une comptabilité car vous avez besoin des informations justes sur votre entreprise afin de prendre les bonnes décisions de gestion.



**La réussite de l'entreprise dépend de la
qualité de la comptabilité**

Tenir une comptabilité de qualité devrait vous aider à connaître :

- J Comment votre argent est dépensé.
- J Quand est-ce que vous réalisez la majeure partie de vos ventes.
- J Comment votre entreprise se développe.
- J Quand est-ce que vous devriez faire des achats.

La tenue des deux catégories de comptabilité ci-après est essentielle :

1. Les enregistrements par saison: Enregistrer toutes les ventes, les achats, la main d'œuvre utilisée, la location de terrain, le transport et les autres coûts survenus durant la saison.
2. La projection des revenus et des coûts: sont des rapports indiquant le montant que vous prévoyez dépenser durant une certaine période de temps (un mois ou une saison par exemple). Ces rapports enregistrent des prévisions dont l'exactitude s'améliore avec le temps. Les prévisions de revenus permettent de prévoir le futur de votre entreprise et donc de décider d'ajuster les prix et contrôler vos coûts. Le plan de ventes et de coûts et le plan de trésorerie sont des exemples de documents de projection des revenus et des coûts.

Les enregistrements par saison

Les enregistrements par saison de toutes les dépenses doivent être tenus dans un **grand livre**. Un grand livre est un type spécial de cahier destiné à la tenue des comptes d'une entreprise. Au cas où vous ne pourriez pas acheter un grand livre, vous pouvez en fabriquer un vous-même à l'aide d'une règle, d'un stylo ou d'un crayon afin de tracer des colonnes pour toutes les informations que vous aurez besoin d'enregistrer. Enregistrer toutes les transactions d'une saison dans le même grand livre. Toutefois, utiliser différentes pages pour chaque type de transaction. Ceci n'est qu'une suggestion, mais vous pouvez utiliser n'importe quelle méthode pourvu qu'elle contienne les informations appropriées.

Diviser votre grand livre en 2 ou 3 sections :

Section 1 : enregistrer les articles constituant vos coûts fixes et vos coûts d'opération. Ces informations peuvent être organisées selon les descriptions suivantes : le livre des ventes, le livre de main d'œuvre, le livre des terrains, le livre de transport et un livre pour toutes les autres dépenses.

Section 2 : enregistrer la quantité de semences de chaque variété en stock et leur prix unitaire (par kilo ou sac). Ce genre d'enregistrement s'appelle l'inventaire de contrôle.

Section 3 : enregistrer les prêts, si vous en avez obtenu.

Section 1 : les informations inscrites sous la section 1 de votre grand livre peuvent être organisées dans des sous-sections allant de A à E comme ci-après :

A. Le livre des achats

Le livre des achats liste les achats que vous avez effectués pour votre entreprise, quand vous les avez achetés, combien cela a coûté et ce que vous avez payé pour ces articles. Garder les reçus de tous les achats effectués. Ce rapport vous donne une idée sur vos dépenses dans l'avenir et vous permettra de prévoir la rentabilité de votre entreprise.

Livre des achats

Article acheté	Date d'achat	Quantité achetée	Prix unitaire	Prix total

B. Livre de la main d'œuvre

Le livre de la main d'œuvre liste la main d'œuvre que vous avez utilisée, le nombre de jours que chaque personne a travaillé et combien il ou elle a reçu. Ce rapport vous permet de planifier le coût futur de la main d'œuvre. Il fournit également les chiffres pour vos projections mensuelles, et vous permet de décider du montant de main d'œuvre dont vous aurez besoin.

Livre de main d'œuvre

Nom de l'employé	No de jours de travail	Prix unitaire par heure/jour	Paiement total

C. Livre des terrains

Le grand livre des terrains est utilisé pour enregistrer la quantité de terrain que vous louez et les coûts. Ce rapport vous permet de planifier vos coûts futurs de terrain et vous fournit des chiffres pour vos projections mensuelles.

Livre du terrain

Nom du propriétaire	Superficie du terrain loué	Coût par hectare	Coût total

D. Livre de transport

Le livre de transport est utilisé pour enregistrer le coût de transport des semences vers le marché. Ce rapport vous permet de prévoir à quel moment et le montant d'argent dont vous aurez besoin pour le transport dans le futur.

Livre de transport

Type de transport	Date	Quantité de semences transportée (kg ou sac)	Coût du kilo ou du sac	Coût total	Destination

E. Livre des autres dépenses

Ce livre est utilisé pour la location des équipements, les paiements du terrain ou le remboursement des prêts. Il peut également permettre l'identification rapide des dépenses effectuées pour l'achat de matériels et les dépenses de main d'œuvre pour la construction d'un magasin de stockage des semences.

Livre d'autres dépenses

Quantité achetée	Type	Coût unitaire	Coût total

Section 2 : Enregistrer dans la section 2 de votre grand livre les transactions relatives au contrôle d'inventaire et aux ventes.

A. Contrôle d'inventaire

Les rapports de contrôle d'inventaire (aussi appelé le contrôle de stock) enregistrent les quantités disponibles de semences pour la vente. Ce rapport donne exactement et a tout moment la quantité des différentes variétés disponibles pour la vente. Ces informations sont essentielles pour vous permettre de savoir combien vous gagnez ou perdez et si les semences sont vendues ou non.

Contrôle d'inventaire

Date	Quantité disponible				Prix unitaire			Prix total
	Variété	Variété	Variété	Variété	Variété	Variété	Variété	

B. Livre des ventes

Enregistrer toutes les ventes effectuées dans le livre des ventes en indiquant le nom de l'acheteur, la date à laquelle la vente était effectuée, la quantité achetée par variété, le prix unitaire par variété et le prix total payé. Ce genre de rapport vous permet de connaître le type de personnes qui achètent vos semences, la quantité qu'elles achètent, quelles variétés sont les plus populaires, et où sont localisés vos clients.

Livre des ventes

Nom de l'acheteur	Date	Quantité achetée			Prix unitaire			Prix total
		Variété	Variété	Variété	Variété	Variété	Variété	

La tenue d'un rapport est essentielle pour la planification. Sans un enregistrement comptable des transactions effectuées, votre entreprise a de fortes chances d'échouer.

CHAPITRE 5 : CONNAITRE LE MARCHÉ

Il existe sept domaines essentiels à considérer si vous voulez que votre entreprise de semences soit un succès et se développe :

- J Savoir ce que veulent les clients
- J Le bon traitement des clients
- J Les relations avec les autres fournisseurs de semences (concurrents)
- J Créer la demande
- J La promotion
- J Le conditionnement
- J Le transport



La réussite d'une entreprise exige de gros efforts

Connaître vos clients

En tant que producteur de semences, vous devez prendre en considération les préférences des cultivateurs et des revendeurs de semences. Cependant, il est important de vous rappeler que les commerçants représentent les préférences d'un troisième groupe: les consommateurs des villages et des villes. Vos principaux clients, les paysans et les revendeurs de semences, ont souvent des préférences différentes. Les paysans tiennent compte de la performance de la variété au champ, la qualité culinaire, le goût et la qualité commerciale, alors que les vendeurs de semences tiennent compte principalement des caractéristiques de l'après récolte tels que la qualité culinaire, le goût et la qualité commerciale. Quelquefois, les paysans s'intéresseront aux variétés non commercialisables, mais les variétés les plus populaires, peu importe les cultures, sont à la fois bonne pour la consommation domestique et la vente.

Puisque les préférences des clients changent avec le temps, il est bon de faire une étude du marché périodiquement (tous les 3-4 mois) afin d'améliorer vos connaissances du marché, savoir ce que vos clients désirent, et donc changer vos variétés ou cultures quand cela devient nécessaire.

Comment se comporter envers les clients?

La façon dont vous vous comportez vis-à-vis de vos clients peut vous aider à accroître vos ventes. Un service amical et adéquat aide à vendre les semences ! Souriez quand vous saluez vos clients.



Fournir un bon service à vos clients

Soyez prêt à répondre aux questions qu'ils ont sur les variétés que vous vendez. Connaître les avantages et les inconvénients de chaque variété et être prêt à en parler. Etre prêt à leur expliquer comment vous produisez vos semences et pourquoi vos semences sont-elles différentes de ceux localement disponibles.

Quand un client est insatisfait, tâchez de comprendre pourquoi. Dites-lui que vous êtes désolé pour les inconvénients causés et essayez de régler le problème. S'il y a un problème avec les semences elles-mêmes, envisagez la possibilité de donner gratuitement au client une certaine quantité de semences. La règle de vente est « le client a toujours raison ». Vous pouvez ne pas être d'accord avec lui, et il se peut que vous ayez raison, toutefois, pour vendre votre produit, vous devriez vous rappeler que les préoccupations du client sont prioritaires.

Les relations avec les concurrents

Les semences vendues par d'autres personnes pourront avoir une influence sur la réussite de votre entreprise. Il est alors important de bien comprendre le mode de fonctionnement des autres producteurs de semences. Vous allez probablement faire face à une concurrence venant de deux sources :

- J Les semences localement vendues dans les marchés ou dans les boutiques. Pour des cultures telles que le haricot, ce qui est vendu en tant que semences sera semblable à ce qui est destiné à la consommation.
- J Les semences produites par des producteurs spécialisés tels que les entreprises de semences ou les chercheurs.

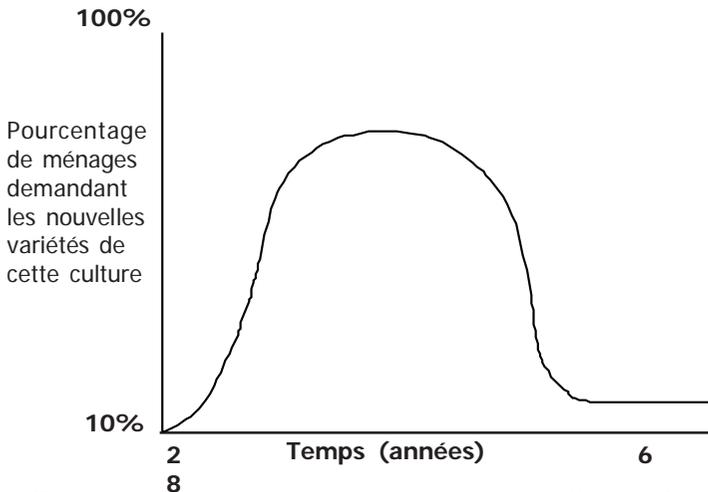
Dans la plupart des cas, les semences localement produites se vendront relativement moins chères, puisqu'elles sont produites sans soin spécial. Dans la plupart des cas, ces semences ne paraîtront pas différentes des semences que vous produisez avec des techniques spéciales. Vos clients ne comprendront pas pourquoi vos semences sont si chères. Vous devrez donc présenter vos semences de façon à accentuer leur supériorité de qualité. Le conditionnement fournit une possibilité pour accentuer la supériorité de qualité de vos semences. Une autre possibilité, c'est de conduire des essais publics de qualité des semences (voire le guide pratique sur « **La production des semences du haricot** »). Lors des essais, les semences de différentes qualités (semences que vous produisez, semences provenant du marché, semences non triées) sont mises en terre afin d'observer les différences de qualité des cultures.

Ces essais doivent avoir lieu dans votre communauté, à un endroit accessible, où tous pourront observer les résultats (par exemple au bord d'une route ou d'une ruelle).

Parce que les producteurs spécialisés de semences opèrent à grande échelle, ils ont des coûts de production très bas. Toutefois, rappelez-vous que cela ne signifie pas que la qualité de ces semences est meilleure. Si ces producteurs se spécialisent dans peu de variétés, vous aurez l'opportunité de vous spécialiser dans d'autres variétés. Dans certains cas, les ONGs, les chercheurs et autres organisations internationales offrent gratuitement de nouvelles variétés. Cette pratique rend les paysans peu disposés à acheter vos semences. Au cas où cette situation se produirait, n'hésitez pas à contacter les organisations impliquées, faites leur savoir la mauvaise incidence sur votre activité et persuadez les à arrêter la distribution gratuite des semences.

Accroître la demande de semences

Pour beaucoup de semences tels que le haricot, le soja ou l'arachide, les paysans continuent de planter les mêmes semences durant plusieurs saisons. Une fois que les paysans constituent un stock initial de semences, ils achètent rarement des semences. Ceci signifie que la demande des variétés que vous produisez baissera avec le temps, surtout si la plupart des paysans achètent vos semences seulement pour d'obtenir de nouvelles variétés. La figure ci-dessous montre l'évolution de la demande de nouvelles variétés de cultures tel que le haricot dans le temps.



La figure montre que la demande de nouvelles variétés de semences a tendance à baisser dans le temps

En vue d'accroître la demande, vous devez avoir une bonne compréhension des raisons pour lesquelles les paysans achètent chez vous. Les raisons les plus fréquentes sont :

- J Pour avoir de nouvelles variétés de semences.
- J Pour avoir des semences parce que les paysans ont consommé ou vendu toutes leurs semences.
- J Pour avoir des semences de bonne qualité.
- J Pour compléter leurs stocks de semences en vue d'accroître la superficie plantée.

Si la raison principale d'achat de vos semences est d'obtenir de nouvelles variétés, vous devez considérer attentivement comment accroître éventuellement la demande. Les suggestions ci-après devraient vous permettre d'accroître la demande.

Accroître votre marché : Bien qu'il soit simple de vendre vos semences dans votre propre ferme, ce

marché sera probablement insuffisant pour permettre à votre activité de croître et de rapporter de l'argent. Vous aurez donc besoin de chercher activement des marchés dans d'autres localités. Pour chercher des marchés dans d'autres localités lointaines, vous devez avoir en tête les préférences des paysans de ces localités, le transport ainsi que les autres coûts associées à une telle aventure. Il est important de cibler votre marché : est-ce qu'il s'agit d'une ferme, d'un village, d'un département ou d'un niveau plus élevé ?

Chercher de nouveaux clients : Ne vendez pas vos semences uniquement aux paysans. Les commerçants, les écoles et les organisations de développement telles que les ONGs devraient être intéressées à acheter vos semences. Certains de ces acheteurs sont de grands acheteurs et pourraient commander de grandes quantités à l'avance.

Promouvoir vos semences vigoureusement : Voir la page 66 pour obtenir plus d'information.

Changer fréquemment de variétés : Le recul des ventes serait un signe que vous avez besoin d'introduire de nouvelles variétés. Tenez vous informer auprès des chercheurs et des agents de vulgarisation sur les nouvelles variétés de semences et comment les obtenir. Dès que vous obtenez de nouvelles variétés de semences, essayez les sur une petite parcelle pour connaître leur performance et donc prendre la décision de les produire. Quand vous introduisez une nouvelle variété, il est important de montrer aux clients pourquoi cette variété est différente des autres et les bénéfiques qu'elle offre. Demandez aux clients qui produisent la nouvelle variété de vous dire ce qu'ils

en pensent. Ces informations vous permettront de déterminer la quantité de la nouvelle variété à produire l'année suivante.

Un faible prix de vente : Si votre prix de vente est trop élevé, vous vendrez peu de semences et donc réaliserez un profit insuffisant. Tant que cela est possible, vendez moins cher pour accroître la demande, surtout après les 2 premières années. Toutefois, assurez-vous que le prix sera suffisant pour couvrir le coût de production.

Le conditionnement

Un bon emballage et un bon étiquetage sont très importants pour certains types de cultures telles que le haricot. Ils donnent une indication sur la qualité de la semence et permettent de différencier vos semences des autres semences disponibles. L'emballage permet également aux clients de transporter facilement les semences. Pour les cultures telles que le haricot, le meilleur matériel d'emballage est le sac plastique translucide qui permet aux clients de voir ce qu'ils achètent. Il existe différents types de sacs plastiques (petits et grands), cependant, il se peut que ce matériel soit difficile à trouver en milieu rural. Vous pouvez également emballer les semences dans des sacs papiers. Il reviendra probablement moins cher d'acheter les matériels d'emballage en grande quantité, surtout quand ils sont disponibles uniquement dans les grandes villes. Si vous ne pouvez pas trouver du matériel d'emballage en plastique ou en papier, soyez créatif et réfléchissez à de nouvelles solutions. Par exemple, un groupe de producteurs a décidé de fabriquer de petits sacs à partir des grands sacs de ciment.



Un bon conditionnement permet de vendre les semences

Pensez à proposer à vos clients des emballages des différentes quantités, selon les informations collectées lors de l'étude du marché. Pensez également à des aspects tels que le rendement, les préférences des paysans et le prix lors de la prise de décision sur le conditionnement. Par exemple, les haricots volubiles qui ont un rendement élevé peuvent être emballés en petites quantités. Vous pouvez choisir d'emballer les nouvelles variétés ou les variétés non-préférées en très petites quantités (250 grammes par exemple). La qualité du matériel de conditionnement utilisé déterminera aussi la quantité. Les plastiques ou les sacs de mauvaise qualité ne peuvent être utilisés que pour les petites quantités.

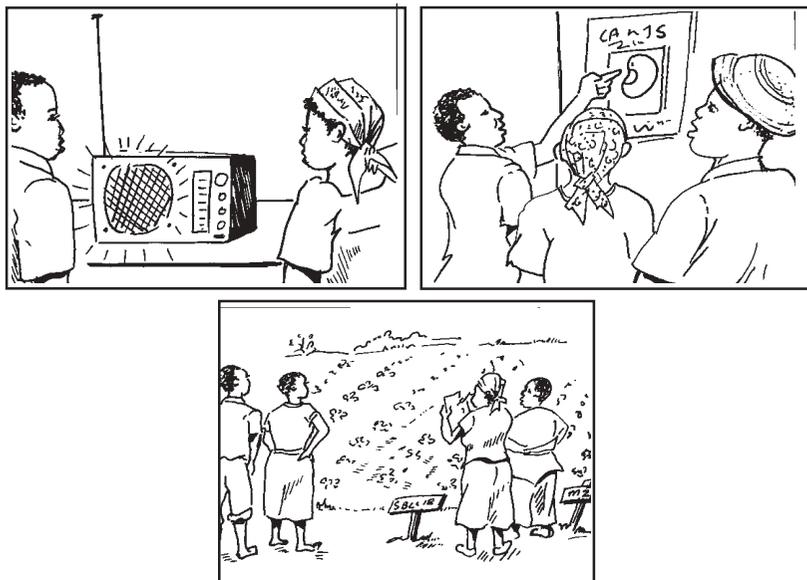
Chaque emballage doit comporter une étiquette, fixée sur le sac, le plastique ou comme un élément séparé. Les étiquettes doivent comporter les informations suivantes : le nom et l'adresse du producteur, le nom de la variété et certaines informations sur les caractéristiques de la variété, la quantité, un avertissement que la semence a subi un traitement, et la classe de la semence.

La promotion

La promotion du produit ou publicité est très important pour l'augmentation de la demande de votre produit. Il y a des différents moyens de promouvoir vos semences. Voici quelques exemples :

- J Quand la production de semence est assurée par un groupe, organiser à l'intention de la population des spectacles pour faire connaître l'importance d'acheter des semences de bonne qualité. Organiser les spectacles régulièrement et à des endroits bien précis pour favoriser une grande participation.
- J Chercher de nouveaux lieux de vente et d'étalage de vos semences. Par exemple, vendre les semences dans les marchés, aux écoles qui ont du jardinage, à travers les services de vulgarisation et aux boutiques qui vendent des intrants agricoles. Il est important de garder dans votre esprit que si vous vendez vos semences à travers les intermédiaires, ils pourraient les vendre à des prix plus bas.
- J Parler de vos semences aux élèves et organiser des visites de terrain dans vos champs. Les élèves souvent racontent à leurs parents ce qu'ils ont découvert.
- J Contacter un propriétaire de boutique afin d'afficher un panneau à sa boutique. Demandez-lui la permission de discuter avec ses clients sur l'opportunité d'acheter vos semences.
- J Envoyer des lettres et des annonces aux agences gouvernementales et aux ONGs de votre localité pour leur parler de vos nouvelles variétés et des prix courants.

- J Faire fabriquer des affiches publicitaires pour vos semences.
- J Promouvoir vos semences à travers des démonstrations et durant les foires agricoles.



Utiliser différents moyens pour promouvoir vos semences

Le transport

Le transport est un coût très important. Cependant, il peut entraîner des gains de rentabilité s'il y a une demande élevée de semences dans une autre localité du pays. La localisation de votre marché va déterminer le type de transport à utiliser pour vos semences. Si vous vendez vos semences dans votre ferme, vous n'aurez pas de problèmes de transport. Néanmoins, vous devrez prendre en compte

le transport de vos semences par véhicule si vous vendez en dehors de votre localité. Le type de transport à utiliser dépendra de ce qui est disponible, du coût et de la quantité de semences à transporter.



**Chercher des transports pourrait être nécessaire
et peut être très rentable**

Un groupe ou des individus travaillant ensemble devraient mettre leurs ressources en commun en vue de louer un chariot ou une camionnette car il revient moins cher de transporter de grandes quantités. Transporter les semences et d'autres produits dans le même véhicule permet de réduire le coût de transport. Calculer toutes les charges possibles et inclure ces coûts dans votre plan d'entreprise. Il faudra s'assurer que le moyen de transport choisi protégera les semences contre la pluie, les rayons solaires et les autres situations qui pourraient endommager les semences.

CHAPTER 6 : ACCROITRE ET ORGANISER VOTRE ENTREPRISE

Pour réussir, une entreprise doit se développer avec le temps, c'est-à-dire, que son profit et son niveau de production devraient croître.



Une entreprise doit grandir comme un arbre, lentement mais sûrement.

Considérer plusieurs questions et facteurs importants avant de prendre la décision d'agrandir votre entreprise.

- J La rentabilité de votre entreprise : est-ce que votre entreprise a connu une augmentation du niveau des ventes et du profit pendant ces 2 dernières années ?
- J Changement dans le marché : est-ce que les changements prévus par l'étude de marché se sont-ils produits ?
- J Nouveaux produits : est-ce que vous avez accès à de nouvelles variétés acceptées par les paysans, les commerçants et les consommateurs ?

- J Les ressources : supposé qu'il y ait des coûts supplémentaires de démarrage, est-ce que vous disposez de suffisamment de fonds pour financer le développement de votre entreprise ? Est-ce que vous disposez de suffisamment de terrain pour accroître l'entreprise ou pouvez-vous acheter ou louer le terrain à un prix qui vous permettra de continuer à réaliser des profits ? Est-ce que vous serez capable d'obtenir des prêts ?

- J La main d'œuvre : est-ce que vous disposez de suffisamment de main d'œuvre pour produire plus de semences ?

- J Le transport : est-ce que vous avez identifié un moyen adéquat pour le transport de grandes quantités de semences et à un prix que vous pourrez supporter ?

Si vous répondez positivement à 3 ou plus de ces questions, cela signifie que le temps est propice pour l'agrandissement de votre entreprise.

Formation d'une association des producteurs de semences

Pendant que votre entreprise s'agrandit et que les autres paysans de votre localité développent des compétences dans la production de semences, vous devez penser à former une association des producteurs de semences. Quand plusieurs personnes ayant des intérêts communs se regroupent, ils deviennent plus forts et ont une plus grande chance d'atteindre leurs objectifs.



Une association des producteurs de semences permet aux producteurs locaux de semences d'opérer efficacement.

Une association des producteurs de semences peut opérer à différents niveaux : dans une ou plusieurs régions ou au niveau national. Le but d'une telle association est de :

- J Permettre aux producteurs de résoudre ensemble leurs problèmes communs.
- J Représenter les intérêts des producteurs de semences face aux autorités administratives tels que le gouvernement. Par exemple, une association pourra exercer des pressions sur les institutions de recherche afin d'obtenir le développement plus régulier de nouvelles variétés.
- J Offrir un meilleur accès aux informations liées à la production des semences, aux services techniques et aux intrants tels que les semences.
- J Permettre aux membres de l'association d'acheter les intrants en gros et ainsi de bénéficier des réductions de coût.

J Permettre aux membres de l'association d'entrer en contact avec les chercheurs et les producteurs spécialisés de semences dans les autres localités du pays.

La section suivante décrit brièvement comment former une association des producteurs de semences. Vous trouverez des informations complémentaires sur la formation d'une association des producteurs de semences auprès des ONGs ou des agents de vulgarisation.

Comment former une association des producteurs de semences

Organiser une réunion : s'informer sur les autres producteurs de semences de votre localité, en consultant les agents de vulgarisation, les ONGs et les autres organisations agricoles. Si possible, rencontrer certains producteurs pour discuter l'idée de former une association. Il est important de convaincre les autres producteurs de semences des bénéfices qu'ils peuvent tirer d'une association avant d'organiser la réunion. Il est possible de former une association s'occupant de plusieurs cultures ou qui spécialise dans seulement une culture. Cela dépendra du niveau d'organisation des producteurs et du nombre de producteurs par culture.

Organiser une réunion des producteurs de votre localité. Envoyer des lettres d'invitation à d'autres producteurs de semences pour participer à des discussions sur la formation de l'association. Organiser la réunion à un endroit convenable. Avant la réunion, essayer d'avoir du papier, des marqueurs pour écrire ce qui sera discuté. On ne discutera que des idées générales.

Organiser la première réunion : identifier quelqu'un pour diriger la réunion (un modérateur). Le devoir du modérateur est de commencer la discussion et d'encourager les gens à parler librement. Le modérateur doit faire une liste des sujets à discuter avant la réunion. Ceci comprend :

- J L'introduction des participants. Les participants devront donner un aperçu général de leur entreprise de semences, le type de culture et la quantité produite, les marchés ciblés, comment ils opèrent, le bénéfice réalisé par leur entreprise, les problèmes auxquels ils sont confrontés et leur plan pour l'avenir.
- J Une discussion générale des problèmes auxquels sont confrontés les producteurs de semences.
- J Une discussion sur les bénéfices que pourraient tirer les participants de l'association.
- J Une discussion des objectifs de l'association et les attentes. Il est important de définir clairement les objectifs. Qu'est-ce que les gens veulent faire ? Comment et quand espèrent-ils réaliser leurs objectifs ? Rappelez-vous que, très souvent, les gens espèrent beaucoup et tout de suite. Ils pourraient penser que tous leurs problèmes seront résolus rapidement avec la formation de l'association. Les membres seraient déçus et donc l'association serait un échec. Le modérateur doit rappeler aux gens que les avantages d'une association ne pourraient être accomplis qu'à travers des efforts, des sacrifices et une concentration claire sur des objectifs réalistes.
- J Evaluer le coût et les bénéfices d'une association. Les participants doivent estimer combien il leur coûterait

de mettre l'association en place. Ceci pourra inclure les heures gratuites à consacrer aux réunions et les contributions financières pour les activités de l'association. Est-ce que les bénéfices valent les coûts? Est-ce que les participants acceptent tous de partager ces coûts ? Si oui, procéder à l'étape suivante.

Formation d'une association des producteurs de semences : une fois que le groupe est d'accord sur le bénéfice à tirer de la formation de l'association, vous devriez commencer la discussion sur comment l'association va fonctionner :

Les règles : discuter les règles qui régiront les prises de décision, quand organiser les réunions, quels types de dirigeants avoir et comment les élire, et les frais d'adhésion. Plus tard, ces règlements doivent être rédigés comme faisant parti de la constitution, c'est-à-dire un rapport écrit qui fixe le but et les règles de fonctionnement de l'association. La constitution permettra à l'association d'éviter des conflits internes et clarifiera les responsabilités de chaque membre. La constitution doit comprendre le but de l'association, les règles d'adhésion, l'élection des représentants, la planification des réunions et comment l'association sera financée.

L'adhésion : Faire une liste des personnes, les individus ainsi que les groupes, s'intéressés à former l'association. Rappeler aux gens que l'adhésion signifie que vous avez des droits et des obligations.

Le leadership : Une association a besoin de leaders et d'une organisation. La forme d'organisation la plus simple est un comité de gestion composé d'un président, d'un secrétaire, et d'un trésorier qui géreront l'association

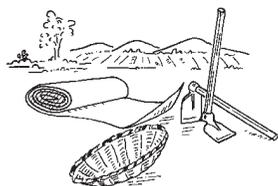
quotidiennement. D'autres postes peuvent être créés s'il y a besoin. D'autres comités peuvent être créés pour travailler sur des problèmes spécifiques.

La tenue des rapports : Il est important de tenir des rapports des discussions et des décisions prises durant chaque réunion. Choisir une personne qui tiendra les rapports.

Une association de producteurs de semences devrait se développer graduellement en harmonie avec le développement des producteurs de semences qui sont membres.

CHAPITRE 7 : RESUME

Plusieurs facteurs sont nécessaires à prendre en compte pour la réussite d'une entreprise de semences.



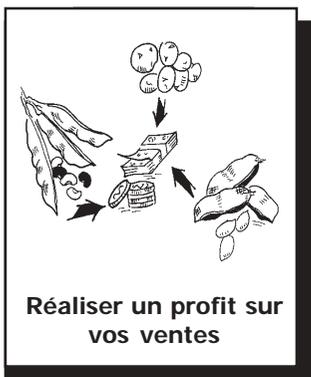
Vous avez besoin des compétences, de l'expérience et des ressources adéquates pour démarrer une entreprise semencière

1. Pour réussir dans une entreprise de semences, les producteurs doivent travailler assidûment, bien s'organiser, être capable de prendre des décisions et des risques, avoir le sens l'entreprise et des compétences en finance.



Sélectionner attentivement les cultures et les variétés en tenant compte de l'étude du marché

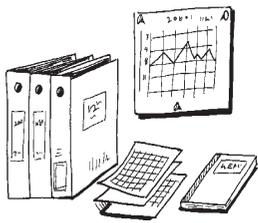
2. Les entreprises de semences le mieux marchent pour les cultures et les variétés ayant une demande forte ou modérée de semences. Faire une étude de marché avant de démarrer votre entreprise et améliorer vos connaissances de ce que les clients veulent chaque 3-4 ans. Prendre de bonnes décisions d'entreprise sur la base d'informations correctes du marché que vous avez ciblé.



3. Produire efficacement les semences pour réduire votre coût de production et augmenter votre profit. Planter des variétés à rendement élevé sur des terrains fertiles et gérer bien votre terrain. Fixer le prix de vos semences à un niveau qui permet de réaliser un profit mais qui est assez raisonnable pour les paysans.



4. Faire des efforts pour augmenter la demande de vos semences en élargissant votre marché, en cherchant de nouveaux clients et en changeant régulièrement vos variétés. Convaincre les clients de la supériorité de vos semences en les emballant et en les étiquetant, en offrant de bons services et en maintenant votre réputation pour la bonne qualité de vos semences.



Tenir de bons rapports et prendre des décisions d'entreprise basées sur ces rapports

5. Planifier votre entreprise en calculant les ventes, les profits, la valeur nette, et les dépenses de votre entreprise. Prendre des décisions d'entreprise réalistes basées sur vos projections mensuelles de revenus.



Développer vos entreprises

6. Une entreprise florissante grandit avec le temps. L'amélioration de la production semencière et une meilleure représentation des intérêts des producteurs peuvent être accomplies par la formation d'une association des producteurs de semences.

LES QUESTIONS A INCLURE DANS UN QUESTIONNAIRE DE SONDAGE INFORMEL DU MARCHÉ

Questions destinées aux paysans

Quelles sont les cultures dans lesquelles les paysans connaissent des ruptures de stock de semences ?

Pourquoi les paysans connaissent-ils les ruptures de stocks ?
Quand ? A quelle fréquence ?

Où est-ce que les paysans trouvent des semences quand il y a une rupture de stock ?

Est-ce que certains paysans connaissent des ruptures de stock plus souvent que d'autres ? Pourquoi ? Quels paysans ?

Quelle quantité de semences les paysans achètent-ils par saison ?

Quelle quantité de semences les riches, les moyens et les pauvres paysans achètent-ils ?

Est-ce que les paysans sont satisfaits de la qualité des semences qu'ils acquièrent des autres sources ?

Y a-t-il des paysans ou des institutions qui produisent des semences pour la vente dans votre localité ? Combien ?
Qui sont-ils ?

Quelles cultures et variétés produisent-ils ?

Quel est le prix de leurs semences ?

Quelles sont les variétés communes (des cultures spécifiques) ?

Quels sont les aspects positifs et négatifs de chacune des variétés ?

Sont-elles facilement attaquées par les insectes et les maladies ?

Quels sont les rendements ?

Y a-t-il une grande demande de semence de ces variétés dans ce village / département / région ?

Y a-t-il des variétés de semences que les paysans préfèrent et qui sont difficiles à trouver ?

Quels sont les aspects positifs et négatifs de chacune des variétés ?

Sont-elles facilement attaquées par des insectes et des maladies ?

Quels sont les rendements ?

Y a-t-il une grande demande de semence de ces variétés dans ce village / département / région ?

Quelles sont les nouvelles variétés qui sont arrivées dans cette localité durant les 4 dernières années ?

D'où sont-elles arrivées ?

Quels sont les aspects positifs et négatifs de chacune des

variétés ?

Sont-elles facilement attaquées par des insectes et des maladies ?

Quels sont les rendements ?

Y a-t-il une grande demande de semence de ces variétés dans ce village / département / régions ?

Questions destinées aux vendeurs de semences

Les paysans s'intéressent-ils à l'achat des semences (poser la question pour différentes cultures) ?

Pourquoi / pourquoi pas ?

Quelles variétés de semences vendez-vous ?

Quel est le prix maximum et minimum des semences des variétés spécifiques ?

Quelles variétés vendez-vous pour la consommation ?

Quel est le prix maximum et minimum des semences des variétés spécifiques ?

Quelle quantité de semences vendez-vous annuellement ?

Comment varie cette quantité par saison/an ?

Où vendez-vous vos semences ?

Qui achète généralement vos semences ?

D'où viennent la plupart de vos clients ? (Localement ? Autres départements ?)

Quel est le prix de vos semences ?

Quel profit réalisez-vous sur vos ventes de semences ?

Est-ce que vous avez des ruptures de stock des fois ?

Est-ce que vous pouvez estimer la demande de semences pour

le marché que vous servez (pour chaque variété)

Quels sont les caractéristiques les plus importantes que les commerçants cherchent dans les variétés de cultures que vous envisagez multiplier ?

Est-ce que les caractéristiques préférées des commerçants changent en fonction du type de commerçants ?

Y a-t-il des paysans ou des institutions dans votre localité qui produisent des semences pour vendre ? Combien ? Qui sont-ils ?

Quelles cultures et variétés produisent-ils ?

Quel est le prix de leurs semences ?

Est-ce que des semences provenant d'autres régions du pays arrivent dans votre localité ?

Qui les produisent ?

Qui les vendent ?

Quelles sont les cultures et les variétés offertes ?

Quel est le prix de ces semences ?

Quelle est la qualité des semences (certifiées, améliorées) ?

Comment les autres producteurs et vendeurs de semences attirent-ils les clients ?

Questions destinées aux écoles, aux ONGs, et aux projets de développement

Votre institution achète-t-elle des semences ?

Quelles cultures ? Quelles variétés ?

Quel usage faites-vous des semences ?

Quelle qualité de semences achetez-vous (certifiées, améliorées) ?

Quelle quantité de semences achetez-vous chaque saison ?

Combien payez-vous pour les semences ?

Que pensez-vous de la qualité des semences que vous achetez ?

Etes-vous satisfait de votre dispositif d'approvisionnement en semence ?

Seriez-vous intéressé à passer des commandes de semences ? Pour quelles cultures ? Pour quelles variétés ?

Quelle quantité seriez-vous intéressé à commander ?

Questions destinées aux chercheurs et aux agents de vulgarisation sur la loi et la politique semencière

Où est-ce que je peux m'approvisionner en semences de base pour la multiplication (indiquer la culture) ?

Combien cela coûte-t-il ?

Les semences de base sont-elles facilement disponibles ?

Quelle est selon vous le niveau de la demande de semences de bonne qualité (indiquer la culture) ?

Y a-t-il une demande de semences de bonne qualité dans les autres localités/ départements/ régions ?

Quelles sont les nouvelles variétés présentement disponibles et qui sont propices à cette localité (indiquer la culture) ?

Quelle est la demande de ces nouvelles variétés ? Pourriez-vous faire des estimations ?

Quelles sont les catégories de semences reconnues par le gouvernement pour des cultures spécifiques ?

Quelles sont les normes de qualité requises pour chaque catégorie de semences ?

Quelle est la réglementation gouvernementale concernant la production des semences ?

Quelles sont les exigences techniques pour les petits producteurs de semences ?

Faut-il se faire enregistrer en tant que petite entreprise de semences ?

Tableau d'organisation des informations sur la demande des cultures

Demande de la semences de : _____ (remplir le tableau séparément pour chacune des cultures)

	Supérieur	Moyen	Inférieur	Commentaires
Niveau attendu de la demande de semences des paysans en général				
Niveau attendu de la demande de semences par types de paysans : Riche Moyen Pauvre Très pauvre				
Niveau attendu de la demande des écoles				
Niveau attendu de la demande des organisations de développement				

Tableau d'organisation des informations sur le prix des semences

Principales variétés vendues	Sources ayant vendu chaque variété		Prix à la période de plantation		Prix en milieu de la saison		Prix à la période des récoltes	
			Grain	Semences	Grain	Semences	Grain	Semences

Tableau d'organisation des informations sur la demande des variétés existantes

Nom de la variété	Quantité moyenne achetée par saison par les paysans	Demande probable par paysans des localités ciblées (supérieure, moyenne, faible)	Les semences sont-elles facilement disponibles? (oui, non)	Quantité vendue par mois par les commerçants interviewés	Quantité achetée en une saison par les écoles	Quantité achetée en une saison par les organisations de développement	Demande estimée des localités ciblées

87

Tableau d'organisation des informations sur les nouvelles variétés

Nom de la variété	Caractéristiques positives	Caractéristiques négatives	Demande probable par paysans (supérieure, moyenne, faible)	Demande probable par les écoles (supérieure, moyenne, faible)	Demande probable par les organisations de développement (supérieure, moyenne, faible)

Équipements pour la production des semences de haricot et de pomme de terre

Trouvez ci-dessous la liste des équipements et les intrants nécessaires pour la production des semences de haricot et de pomme de terre. Le signe * indique les équipements essentiels. L'acquisition des autres équipements pourrait se faire au fur et à mesure que l'entreprise se développe.

Équipement et matériels pour la production de semences de haricot

Semence de base de bonne qualité*

Engrais

Insecticide

Pulvérisateur d'insecticide

Bâches en plastique pour le séchage

Batteuse*

Plate-forme de tri

Pointe d'échantillonnage*

Tonneau de traitement

Produits chimiques pour le traitement des semences*

Sacs plastiques pour le stockage et le transport des semences*

Sacs pour l'emballage des semences

Machine à peser

Silo (un conteneur métallique) pour le stockage des semences

Un entrepôt

Equipements et intrants pour la production des semences de pomme de terre

Semence de base de bonne qualité*

Engrais

Fongicide*

Insecticide

Pulvérisateur d'insecticide/fongicide*

Sacs pour l'emballage des semences*

Machine à peser

Un entrepôt à faible lumière*

EXEMPLE D'UN PLAN D'ENTREPRISE

Semence de Qualité
BP 6000
Bobo Dioulasso, Burkina Faso
Tel : 0226 543 210

1. Introduction

Une entreprise nouvellement créée approvisionnera des semences de qualité des variétés locales améliorées.

A. Description de l'entreprise

Raison Sociale : Semence de Qualité

Type : Entreprise Familiale

Adresse : BP 6000, Bobo Dioulasso, Burkina Faso

Détails personnels : M Diallo B., (Gérant), paysan, 20 ans d'expérience de production de haricot. A participé à un atelier de formation sur la production des semences du haricot par le WASNET et le CIAT.

Expérience en gestion dans la production du savon local.

Mme Konaté T., paysanne, 15 ans d'expérience dans la production de haricot. A participé à un atelier de formation sur la production des semences de haricot par le WASNET et le CIAT. Elle a une expérience dans la gestion d'une petite entreprise de volaille.

Main d'œuvre : à embaucher, 2 ouvriers à temps plein pour le labour et des autres selon la nécessité.

B. Le produit

Des semences améliorées de plusieurs variétés de haricot y compris K132, K131, OBA 1, Kapala

Description de la variété présentement produite :

K132 : grosses semences, tachetées, rendement supérieur, savoureux, très commercialisable. Ressemble à la variété populaire locale.

K131 : petites semences, beige, rendement supérieur, goûteuses, résiste la sécheresse, utilisées pour la sécurité alimentaire.

OBA 1 : grosses semences, tachetées, rendement supérieur, savoureuses, très commercialisables.

Kapala : variété populaire locale, couleur grise, grosses semences, savoureuses, très commercialisables.

Les facteurs majeurs qui influencent le choix d'une culture et de la variété : La plupart des paysans de cette localité produisent le haricot comme culture commerciale, ils stockent donc une quantité limitée de semences. En conséquence, il y a une demande élevée de semences locales et de semences de variétés améliorées. Les paysans sont prêts à payer un prix élevé pour des semences de bonne qualité, surtout les variétés améliorées.

C. Le marché

Cibler le marché de la sous-région X. Les paysans de la sous-région X (30%), les écoles disposant de larges jardins (5%), les ONG (40%), l'association des paysans du district (10%), les fournisseurs d'intrants (15%).

L'échelle de production : l'entreprise produira une quantité totale de 1 tonne de semence chaque saison.

La distribution : les semences seront emballées dans des plastiques de quantités variables (1 kg, 5kg, 10kg) et vendues directement aux paysans et aux écoles à partir de la maison des propriétaires, à travers les ONGs, les distributeurs d'intrants et l'association des paysans du département. La période principale des ventes est la période de plantation.

D. Les ressources

Terrain : 5 hectares sont disponibles pour la production des semences

Travailleurs : 2 ouvriers seront employés à temps plein ainsi que plusieurs travailleurs à temps partiel. Ils seront chargés de tous les travaux de champs et des travaux d'après récolte.

La tenue de la comptabilité : sera exécutée par le gérant

Equipements : semences de base,
Engrais
Insecticide
Pulvérisateur d'insecticide
Bâche de plastique pour le séchage des semences
Batteuse
Plate-forme de tri
Pointe d'échantillonnage*Batteuse
Tonneau de traitement
Des produits chimiques pour le traitement des semences
Des sacs en plastique pour le stockage et le transport des semences
Des sacs pour emballer les semences
Une balance
Silo (un conteneur métallique) pour le stockage des semences
Un entrepôt

Moyen de communication : téléphone

Phases de développement

Phases 1 : Pré-établissement
Phases 2 : Etablissement (actuelle)
Phases 3 : Accroissement/diversification

Phase 1 : auto financement

Activités :

Etude du marché
Etablissement des relations avec le système de vulgarisation et de recherche
Déterminer les variétés
Déterminer les prix
Etablir le contact avec les ONGs, les associations des

paysans, les écoles

Planter sur une parcelle d'essai des semences sur 2 saisons,
puis les vendre

Phase 2 : 2-3 ans

Activités :

Enregistrer votre entreprise

Ouvrir un compte bancaire

Enregistrer les commandes

Phase 3 : Après 2-3 ans

Activités :

Introduire de nouvelles cultures et variétés

Acquérir de nouveaux/performants équipements

Obtenir des prêts

Accroître la taille du marché

LE LANGAGE COMMERCIAL

Bien : quelque chose qui a une valeur monétaire.

En gros : en grande quantité.

La logique d'entreprise : connaître les différents aspects de votre domaine d'activité et savoir comment les gérer.

Semences certifiées : semences de grande qualité produites avec une attention particulière et répondantes à des exigences claires. Les grandes entreprises et organisations produisent généralement les semences certifiées.

Coût de production : toutes les dépenses qui rentrent dans la fabrication d'un produit.

Demande : le désir que certaines personnes ont d'acheter un produit ou un service.

L'amortissement : la perte de valeur qu'un matériel subit chaque année à cause de son usage.

Coûts fixes : Les coûts d'une entreprise qui ne varient pas souvent et qui durent plus d'une saison. La plupart des dépenses effectuées lors du démarrage d'une entreprise sont des coûts fixes pour l'équipements permanents, les équipements de stockage, les véhicules et le règlement des hypothèques.

Semences améliorées : semences de grande qualité produite à partir de procédures spéciales. C'est une des catégories de semences reconnues par les agences gouvernementales. On trouve d'autres catégories comme les semences certifiées et les semences du paysan.

Variétés améliorées : variétés développées par les chercheurs. Ces variétés ont souvent un rendement élevé et sont plus résistantes aux maladies et aux insectes que les variétés locales.

Projection des revenus : un moyen d'estimer les revenus et les dépenses que vous envisager faire dans l'avenir.

Sondage informel : une façon de recueillir des informations en questionnant un petit nombre de personnes qui vont représenter l'avis d'un plus grand nombre de personnes. Les questions à poser sont écrites et la personne qui pose les questions note les réponses données à chaque question.

Inventaire : un approvisionnement ou un stock de marchandise.

Grand livre : un cahier spécial destiné à l'enregistrement des opérations d'une entreprise.

Marché local : les gens de votre communauté qui achèteront vos produits.

Variétés locales : variétés que les paysans ont pris l'habitude de planter depuis un certain temps.

Etude du marché : une manière organisée de recueillir des informations sur les produits ou services que les gens recherchent ou veulent acheter, les quantités qu'ils veulent et le prix qu'il sont prêts à payer.

Valeur nette : le montant d'argent que votre entreprise vaut. Il est important de calculer la valeur nette de votre entreprise tous les six mois.

Marge de profit : L'argent que l'on gagne après déduction de tous les coûts.

Marge bénéficiaire : le surplus que l'on ajoute aux coûts d'un produit lors de la vente, et qui correspond au profit.

Promotion et publicité : méthodes et activités utilisées par les hommes d'entreprises pour persuader les autres à acheter leurs produits.

Semences : la partie de la plante qui est mise en terre. Les semences ou les plants de certaines cultures tels que la patate douce et le manioc ne peuvent être consommés.

Prix de vente : le prix auquel les marchandises et les services sont vendus.

Coût d'opération : les coûts d'entreprise qui changent d'un temps à l'autre. Aussi appelés variables.

NOTE