

« **Projet Promotion de l'emploi pour les jeunes en milieu Rural- Burkina Faso (ProEmploi)**

N° de référence du projet : 81257071

**GUIDE DU FORMATEUR SUR LA TAILLE, LE TRAITEMENT
PHYTOSANITAIRE DES MANGUIERS, ANACARDIERS ET LA
RECOLTE DES MANGUES ET LE RAMMASSAGE DES
ANACARDES**

Version finale



Verger de manguiers

Crédit photo : <http://www.commodafrica.com>,2019



Verger d'anacardiens

Crédit photo : <https://lefaso.net>, 2012

Juillet 2023 »

Auteurs :

Monsieur Mamadou DABO, Consultant international ¹

Sous les commentaires de SENSE

¹ CEO de Africa Opportunities M.D., Consultant international Spécialiste des chaines de valeur Mangue et Anacarde

**GUIDE DU FORMATEUR SUR LA TAILLE, LE TRAITEMENT
PHYTOSANITAIRE DES MANGUIERS, ANACARDIERS ET LA
RECOLTE DES MANGUES & LE RAMASSAGE DES ANACARDES**

Préparé par :

Mr Mamadou Dabo, CEO de Africa Opportunities M.D.
Consultant international Mangue et Anacarde

Sous les commentaires de SENSE

A PROPOS DU GUIDE DE FORMATION SUR LA TAILLE, LE TRAITEMENT PHYTOSANITAIRE DES MANGUIERS, ANACARDIERS ET LA RECOLTE DES MANGUES & LE RAMASSAGE DES ANACARDES	3
SESSION 1 : INTRODUCTION	6
PHASE 1 : ACCUEIL DES PARTICIPANTS ET PRE-TEST.....	8
PHASE 2 : BRISE-GLACE.....	8
PHASE 2 : ATTENTES ET DETAIL DU PROGRAMME	8
PHASE 3 : CREATION DE LA « FAMILLE » OU D'UNE « ENTREPRISE »	11
PHASE 5 : TAILLE DES MANGUIERS ET ANACARDIERS	12
PHASE 6 : RESUME.....	15
SESSION 2 : LA TAILLE RENTABLE DES VERGERS MANGUIERS ET D'ANACARDIERS.....	16
PHASE 1 : INTRODUCTION.....	17
PHASE 2 : DEFINITIONS ET LES CATEGORIES DE TAILLE DES MANGUIERS ET DES ANACARDIERS.....	17
SESSION 3 : LE TRAITEMENT PHYTOSANITAIRE EFFICIENT DES MANGUIERS ET DES ANACARDIERS	19
SESSION 4 : LA RECOLTE DES MANGUES ET LE RAMASAGE DES ANACARDES	21
SESSION 5 : GESTION DE LA TRESORERIE.....	22
PHASE 1 : INTRODUCTION.....	22
PHASE 2 : L'ENREGISTREMENT DES OPERATIONS JOURNALIERES	22
PHASE 3 : LE SUIVI DE LA PRODUCTION.....	24
PHASE 4 : LE COMPTE D'EXPLOITATION PREVISIONNEL DE MAIMOUNA.....	26
PHASE 5 : RESUME	27
SESSION 6 : GESTION DU RISQUE.....	28
PHASE 1 : INTRODUCTION.....	28
SESSION 7 : CONCLUSION.....	30

A Propos du Guide de Formation sur la taille, le traitement phytosanitaire des manguiers, anacardiens et la récolte des mangues & le ramassage des anacardes

Le guide du facilitateur a été développé en vue d'aider les formateurs à faciliter une formation de dix (10) jours en Taille des Manguiers et des Anacardiens sur la base d'un manuel. Il est organisé de la même manière que le manuel de l'apprenant et présente chacun des thèmes et des étapes de la formation, avec des activités de groupe et des questions interactives, ainsi que des ressources et des outils dont le formateur aura besoin pour faciliter chacune des sessions thématiques. Le guide intègre des méthodes d'enseignement spécifiques à la formation des adultes et peut être adapté à différents niveaux de formateurs et de bénéficiaires.

Objectif du guide du facilitateur en aille des Manguiers et des Anacardiens

L'objectif global du guide est d'appuyer les personnes responsables de la formation d'autres adultes à partir du manuel de l'apprenant et ce d'une manière efficace dans le temps qui sont impartis à chaque session.

Durée et lieu de la formation

Cette formation est conçue pour se dérouler en 80 heures avec des présentations théoriques et des activités pratiques. Il est préférable d'avoir un maximum de 20 participants. La salle de formation doit avoir assez d'espace pour conduire les différentes activités décrites dans le manuel.

Il est essentiel aussi d'avoir un verger aux normes de production et de suivi adéquates. Ainsi, le verger peut être certifié GLOBALGAP ou BIO, entre autres, pour justifier l'investissement du propriétaire ou du promoteur.

Objectifs d'apprentissage

A la fin de la formation, les participants doivent pratiquer et maîtriser :

- L'importance des opérations de taille, de traitement phytosanitaire des manguiers et des anacardiens de récolte des mangues et le ramassage des anacardes et être capable d'appliquer ces opérations à rentabiliser ;
- Les principales techniques liées aux opérations pratiques de taille, de traitement phytosanitaire et de récolte des mangues ou de ramassage des anacardes ;
- Le matériel et les équipements adéquats dédiés aux opérations considérées ;
- L'utilisation efficiente et les réglages spécifiques de la tronçonneuse pour la taille des manguiers et des anacardiens ;
- L'utilisation de l'atomiseur, le dosage et l'application rentable des produits phytosanitaires ;
- Les points clés liés à la pré récolté, récolte et manutention aux champs des mangues et des anacardes pour une meilleure efficacité ;
- Les risques et les précautions ou mesures à prendre pour de meilleures décisions dans la taille, le traitement phytosanitaire et la récolte des mangues ou le ramassage des anacardes pour une meilleure protection efficace des utilisateurs, des consommateurs et des entrepreneurs.

Disponibilité

L'objectif de cette étape est de faire en sorte que vos prestations soient disponibles pour les acheteurs. Si vous souhaitez vendre vos services aux exportateurs, transformateurs ou autres privés, il est important que vous puissiez offrir des services de qualité supérieure et qu'ils te trouvent là où ils exercent leurs activités de production.

Les entreprises peuvent commencer avec les petits vergers sur les grands vergers qui, à leur tour, vont donner plus de revenus et de chiffre d'affaires.

De nombreuses possibilités s'offrent à vos entreprises à ce stade. Chaque entreprise devra donc décider du client sur lequel elle se concentrera et de la manière dont elle rendra son service facilement accessible à ce client.

Sensibilisation

Les acheteurs de vos services doivent savoir qu'il existe. Les grandes entreprises peuvent investir dans la promotion du service. Il peut s'agir d'une publicité à la radio, d'un événement ou d'une émission de télévision. Les petites entreprises peuvent se concentrer sur l'établissement de relations avec les demandeurs et faire en sorte que leur service soit vu et qu'on en parle.

Essai du produit

Faire essayer le produit aux consommateurs est un autre élément important de cette étape du développement du marché. À ce stade, les entreprises

les entreprises cherchent des moyens de faire goûter le produit aux consommateurs. Ensuite, lorsqu'ils ont surmonté

leur incertitude, ils peuvent aller acheter le produit

Evaluation formative

Les participants doivent être évalués durant la formation. Cela prend la forme d'exercices et d'applications pratiques.

Activités

Le guide propose des activités diverses et variées. En fonction du temps et des ressources, le formateur devra identifier les activités à faciliter en fonction du temps et du lieu disponibles, en essayant de faire autant d'exercices que possible pour maximiser les opportunités d'apprentissage aux participants.

Les activités sont proposées dans les catégories suivantes :

- **Activités pratiques** : elles comprennent les jeux de rôle, les simulations, le recours à des invités, l'audio-visuel, les démonstrations et la mise en pratique ;
- **Discussions** : les participants vont avoir le temps de discuter plusieurs sujets au sein du groupe de participants ainsi que dans des groupes restreints. Le facilitateur organisera le partage des observations et du feedback lors de ces discussions.
- **Pratiques** : Des séances d'applications pratiques et de restitution sont prévues avec les apprenants.

Les icônes utilisées dans ce manuel sont



Activité de groupe



Brise-Glace



Questions à poser



Résumé



Explication

Les ressources nécessaires

Pour faciliter cette formation, assurez-vous d'avoir à disposition les ressources indiquées dans le tableau suivant. Les ressources nécessaires pour chaque thématique sont listées dans les plans des leçons et dans les encadrés.

Ressources	Quantité
Guide du Facilitateur	1 (1 pour chaque facilitateur)

Outils du Facilitateur (voir ci-dessous)	1
Liste de Présence	1
Formulaire de candidature	1 par apprenant
Evaluation Pré test	1 par apprenant
Fournitures de bureau (stylo, bloc-notes)	1 pour chaque participant
Marqueurs tableau blanc	1 boîte multicolore (Rouge, bleu, noir, vert)
Marqueurs permanents	1 pack multicolore
Feuilles padex / flip chart	150 feuilles
Scotch mural	2 rouleaux
Feuilles cartonnées	200 pièces
Cauris, bonbons ou jetons	150
Tube de colle	2 tubes
Badge	En nombre suffisant
Manuel du participant	1 par participant
Manuel du facilitateur	1
Ordinateur portable et vidéo projecteur	1

Outils du facilitateur	Quantité
Images liées aux sessions	9 jeux
Post-it de différentes couleurs (rouge, vert, jaune, bleu)	1 jeu
Imprimés des jeux de rôle	1 jeu
Feuille Cartonnée avec les mots clés et phrases organisés en question et réponses	1 jeu

SESSION 1 : INTRODUCTION

SESSION 1 : Introduction

A la fin de la session, les participants auront :

- Connu les autres participants ainsi que le/la formateur/formatrice ;
- Connu les règles et les détails de l'atelier ;
- Créé un environnement favorable au partage de connaissance à travers la création d'une communauté qui servira d'élément d'intégration.

Phase	Exercice	Qu'est-ce qui est le plus important ?	Duré	Matériel
1.	Introduction - Questionnaire d'évaluation et Introduction Du Formateur	Pré-test Distribuez les questionnaires à tous les participants et récupérez-les lorsqu'ils sont complétés. L'objectif de ce pré-test est d'avoir une situation de référence sur le niveau de connaissances des participants. A la fin de la formation, elles vont remplir ce questionnaire à nouveau pour mesurer leur degré d'apprentissage.	20 min.	"Pré-test"
2.	Exercice De Brise- Glace	Expliquez l'importance de créer un environnement de confiance où les participants se sentent à l'aise. A la fin de cette partie, les participants doivent se connaître les uns les autres et aussi se familiariser avec le facilitateur.	20 min.	"Exercice de Globingo" Flip chart / padex Marqueurs Stylo pour participants
3.	Détails Du Programme De Travail Et Règles De La Formation	Insistez sur l'importance d'être présent lors de toutes les sessions pour pouvoir profiter pleinement de la formation. Insistez sur les règles de base : participation, tolérance, partage, etc.	10 min.	"Objectif de Session et Programme" "Règles de L'Atelier" (Engagements)
4.	Buts Financiers de l'entreprise Et Avantages De Leur Planification	Expliquez qu'en taille –traitement phytosanitaire et de récolte de la mangue et des anacardes est importante. Chacun a besoin de connaissances et de compétences sur la façon de planifier et de gérer ses revenus et dépenses futurs et créer des budgets qui reflètent ses objectifs. Expliquez qu'en principe, quand une personne mène des activités économiques, c'est pour prendre en charge totalement ou partiellement les besoins de la famille mais aussi et surtout les besoins d'extension de son ACTIVITE ECONOMIQUE .	10 min.	"Buts Financiers - Exemples" Marqueurs

5.	Création d'une "Famille " (Étude De Cas)	<p>Expliquez qu'une des difficultés des ateliers de renforcement des compétences est de mettre tout le monde à l'aise pour faciliter la participation active. Expliquez qu'une des stratégies que nous utilisons est la « Création de Famille.»</p> <p>Expliquez que les familles sont les cellules de base de la formation.</p> <p>NB : Le Facilitateur doit s'assurer que la famille est formée de personnes qui ne vivent pas dans une même maison. Il faut aussi garder à l'esprit que la famille sera utilisée dans les différents travaux de groupe.</p>	25 min.	Feuille padex Marqueurs Vergers de manguiers et ou d'anacardiers
6.	Résumé	Importance des règles dans la réussite d'un atelier de formation	5 min.	

Phase 1 : Accueil des Participants et Pré-Test

- Procédez à l'accueil des participants.
- Présentez-vous brièvement. Remerciez les participants de leur présence
- Donnez le nom du projet que vous représentez. Le nom du projet est « ProEmploi ».
- Distribuer les copies des « pré-tests »
- Expliquez aux participants qu'il est important de connaître leur niveau de connaissance avant le démarrage de la formation. De cette façon, l'atelier peut être mieux adapté à leur degré de connaissance sur les thèmes.



Phase 2 : Brise-Glace

- Chacun prend un exemplaire du jeu « Globingo » et essaie de trouver parmi les participants ceux qui répondent aux critères indiqués.
- L'objectif est d'inviter les participants et vous amener à aller les uns vers les autres et poser des questions qui permettent de remplir la grille Globingo.
- Je vous encourage les participants à se déplacer les uns vers les autres.
- J'invite chaque participant à compter le nombre de cases qu'il a réussi à renseigner.
- Celui qui le plus grand nombre s'assoit et celui qui le suit va s'assoit à l'autre extrémité
- Chacun va par la suite se présenter.



A la fin des présentations

- Qu'est-ce que vous avez appris de cette activité.

NB : si les participants ne le mentionnent pas, insistez sur le fait que c'est un exercice de brise-glace pour mettre chacun à l'aise.

Phase 2 : Attentes et Détail du Programme

Expliquez aux participants que la réussite de la formation dépend en grande partie de leur niveau de participation et leurs avis seront pris en compte tout au long de l'atelier.

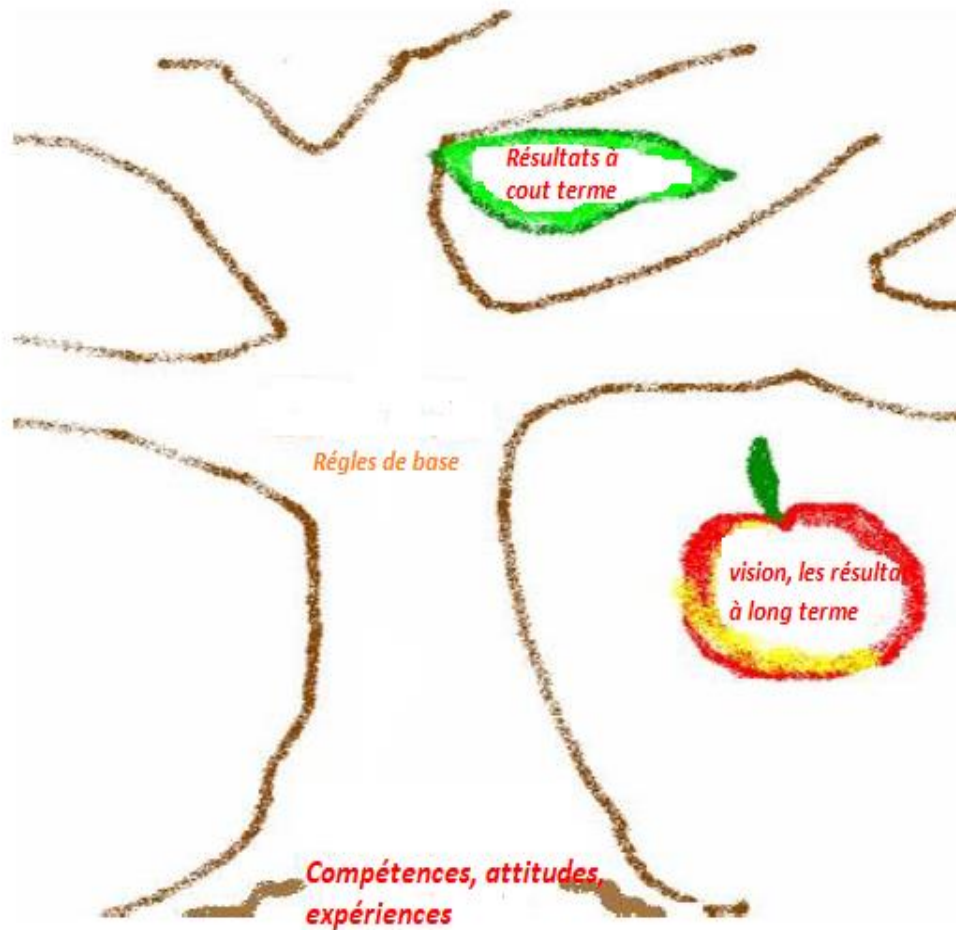
Expliquez que cela va commencer par leurs attentes et posez la question suivante :

1. Montrez l'arbre des attentes et demandez aux participants de renseigner la partie qui se trouve au sommet en mettant leurs attentes. (À ce niveau on met seulement les **ATTENTES**)
 - Quelles sont vos motivations en venant assister à cette formation ? Dans le court terme qu'est-ce que vous voulez atteindre comme résultat ? — Qu'est-ce que vous avez envie d'apprendre ? — Quelles sont vos attentes ?

NB : Écrivez les attentes des participants sur le tableau sur les post-it.

2. Dans le long terme, après avoir participé à la formation demandez aux participants ce qu'ils ont envie de réaliser.
3. Pour atteindre cet objectif, comment est-ce que chacun doit se comporter durant la durée de la formation. **Ils doivent le noter au niveau du tronc de l'arbre.**
4. Pour faire de la formation une réussite chacun mentionne une compétence, attitude ou expérience qu'il a dans les domaines visés
5. Analysez les attentes (Résultats à court terme) et les comparer avec le programme de l'atelier
6. Analysez les objectifs à long terme
7. Considérez les règles de base et faire une affiche pour elle.





A. Présentation des objectifs et du programme de formation

- Je vous présente les objectifs de la formation ;
- Chaque personne et chaque famille a des objectifs qui exigent des ressources physiques et financières ;
- L'atelier doit vous aider à créer un plan pour réaliser nos ambitions ;
- Je vous présente les thèmes de la formation pour comparer avec les attentes ;
- Les sessions serviront à une préparation pour concevoir un plan FINAL à la fin de la formation.

Tableau : Objectifs et thèmes de la Formation

Objectifs et thèmes de la formation

Objectifs :

- Appliquer et maîtriser l'importance des opérations de taille, de traitement phytosanitaire des manguiers et des anacardiens de récolte des mangues et le ramassage des anacardes et être capable d'appliquer ces opérations à rentabiliser ;
- Appliquer et maîtriser les principales techniques liées aux opérations pratiques de taille, de traitement phytosanitaire et de récolte des mangues ou de ramassage des anacardes ;
- Reconnaître et maîtriser le matériel et les équipements adéquats dédiés aux opérations considérées ;
- Reconnaître, maîtriser et classer l'utilisation efficace et les réglages spécifiques de la tronçonneuse pour la taille des manguiers et des anacardiens ;
- Distinguer et maîtriser l'utilisation de l'atomiseur, le dosage et l'application rentable des produits phytosanitaires ;
- Appliquer et maîtriser les points clés liés à la pré récolté, récolte et manutention aux champs des mangues et des anacardes pour une meilleure efficacité ;
- Apprécier et maîtriser les risques et les précautions ou mesures à prendre pour de meilleures décisions dans la taille, le traitement phytosanitaire et la récolte des mangues ou le ramassage des anacardes pour une meilleure protection efficace des utilisateurs, des consommateurs et des entrepreneurs.

Les objectifs d'apprentissage sont complétés par quelques préoccupations :

- Comment organiser ces services : combien de personnes sont nécessaires dans une équipe, et quelles sont les tâches de chaque membre de l'équipe
- Comment offrir ces services de manière rentable ;
- Il s'ajoute quelque peu au premier objectif d'apprentissage, qui est une part entière, qui peut même être divisée davantage en :
 - Comprendre combien coûte la prestation de chaque service, par ex. combien de litres d'essence, de lubrifiant pour tronçonneuse, d'heures de travail, etc. il en coûte pour tailler un hectare
 - Comment déterminer un prix de vente.

NB. C'est éléments peuvent pris en compte par la composante 4 du projet

Thèmes de la session :

1. LA TAILLE RENTABLE DES VERGERS MANGUIERS ET D'ANACARDIERS ;
2. LE TRAITEMENT PHYTOSANITAIRE EFFICIENT DES MANGUIERS ET DES ANACARDIERS ;
3. LA RECOLTE EFFICACE DES MANGUES ET LE RAMASSAGE DES ANACARDES.

B. Les règles de base de la formation

La formation va se passer dans des conditions qui facilitent la participation de chacun

1. **Quels sont les types de comportement que vous jugez utile pour une bonne tenue de la formation ?**
2. **Vous vous mettez dans les « familles » et proposer cinq règles**
3. **Une règle par post It et par personnes différentes de celle des camarades**



4. Partager les règles établies par chacun des deux groupes
5. Faire la synthèse pour fixer Six Règles de base par le facilitateur
6. Affichez les règles finalement adoptées dans un espace où elles sont visibles
7. Proposez des amendes pour ceux qui ne vont pas respecter les règles

Tableau : **Tableau des règles de base**

Exemple de règles de base :

1. Être assidu et ponctuel
2. Respecter les avis des autres et participer activement
3. Mettre en avant la collaboration et la disponibilité pour accompagner les autres participants
4. Éteindre les téléphones portables pour ne pas déranger le bon déroulement des activités

Phase 3 : Création de la « famille » ou d'une « entreprise »

Divisez les participants en équipes

Formez quatre (4) groupes de 5 personnes chacune

Dans toutes les sessions, il y a des activités de groupe qui sont prévues pour faciliter l'appropriation des leçons et rendre la formation dynamique.

Dans les groupes, le travail se fera comme dans un cadre familial.

Création des « Familles » ou d'une « entreprise »

Cette activité est un prolongement de celle de brise-glace pour mieux mettre les participants à l'aise.

Chaque participant sera dans un environnement habituel qui est celui de la famille au sein des groupes

Chaque famille fait faire une présentation de ses membres après avoir suivi la présentation de la mienne

Les « Familles » sont une famille typique à celle qui habite dans la zone des manguiers et anacardiés avec certainement un niveau de revenu moyen et fait face à des défis qui sont typiques à celles des familles qui vivent avec des revenus provenant d'activités des deux (2) chaînes de valeur au Burkina Faso.

Je vais présenter ma famille ou son entreprise qui est dans la feuille imprimée (La Famille ou l'entreprise est imprimée)

Créez une famille virtuelle avec les membres du groupe et donner un statut à chaque personnage comme dans le cas de la « Famille Type » (Père ou manager, Mère ou manager, Fille ou subordonnée 1, fils ou subordonné 2)

Lisez la composition de la « Famille type »

Demandez aux équipes de présenter brièvement leur "famille".

Dites aux participants qu'ils travailleront dans les mêmes équipes. Rappelez-leur aussi que leur « Famille Type » sera utilisée dans les activités de groupe durant l'atelier.





« Famille Type ou Entreprise »

Mère ou manager

Maimouna, une maman de 55 ans, n'est pas allée à l'école, est une femme au foyer qui s'active dans l'achat et la vente de mangues fraîches qu'elle achète dans des vergers de Bobo Dioulasso. Elle pratique aussi un peu d'élevage de chèvres qu'elle commercialise durant les fêtes de Korité. Avec les autres membres de son groupement, elle participe depuis trois ans à un projet apicole et elle a la possibilité d'avoir 5 litres de miel par semaine qu'elle vend seulement sur commande.

Père ou manager :

Abdourahmane, marié et père, âgé de 60 ans, il est exportateur et tire de son activité principale. Pour tenter de combler le budget de la famille, il cultive des céréales durant la saison des pluies.

Enfant 1 ou subordonnée 1 :

X ou Astou, fille ainée âgée de 20 ans, a terminé son éducation primaire. Elle travaille et appuie sa maman dans son travail tout en profitant de temps en temps de la saison pour acheter mangues et du cajou qu'elle transforme et vend à crédit à un de ses clients qui gère une échoppe dans le marché de Ouagadougou.

Enfant 2 ou subordonnée 2 :

Y, fils, frère, tante, sœur, neveu âgé de 12 ans, élève au collège, il aime le sport, la musique. Il a régulièrement de bonnes notes en classe et la famille est très fière d'elle ou de lui.

Enfant 3 ou subordonnée 3 (si la taille du groupe le permet)

Z, âgé de 22 ans, a un travail saisonnier dans la capitale comme manœuvre dans des chantiers de bâtiments. Il revient à la maison durant la période de campagne agricole. Il est fiancé et rêve de se marier le plutôt possible.

Phase 5 : Taille des manguiers et anacardiés

1. Définition de la taille

- Commencez par demander aux participants en plénière ce **que signifie l'expression « Taille » (Que signifie Taille pour vous ?**
- Les contributions sont portées sur un tableau
- Proposez la définition de la taille

Définition de la taille :

L'opération de taille des arbres consiste à supprimer des branches/rameaux/bourgeons, permettant à l'arbre de trouver un équilibre entre sa partie aérienne et son système racinaire, afin de mieux exprimer



son potentiel productif. Sont pris en compte dans les opérations de taille, la suppression des branches mortes ou malades, le rabattage des branches dépassant la couronne ou houppier, la taille de certaines branches pour une meilleure pénétration du soleil et de l'air au sein de l'arbre (réduction des risques d'infections parasitaires, amélioration de la quantité, de la qualité et de la coloration des fruits).

2. Activité de groupe

Demandez aux participants de rejoindre les groupes et de créer une chanson en langue locale sous forme de

Question — Réponse sur la définition proposée.

3. Définition des « Objectifs Financiers de la taille »

- Que signifie pour eux « Objectifs Financiers de la taille »
- Notez les différentes réponses sur le tableau
- Systématisez et donnez la définition des objectifs financiers :

Un objectif financier de la taille décrit les réalisations qu'on veut faire à court, moyen ou long terme et qui nécessitent la taille des manguiers et des anacardiens. Cependant, cela ne concerne pas tous les rêves, mais seulement ceux qu'une personne peut objectivement réaliser.

A la suite de la définition :

- Pour le moment on ne parle pas d'argent
- Dans le groupe, donnez des exemples d'activités à réaliser qui nécessite une sortie d'argent pour la taille (durée 10 minutes)
- Prenez une feuille Padex
- Je vais partager un exemple de tableau qui s'appelle Tableau des objectifs financiers



Tableau : **Tableau des Objectifs Financiers pour la taille :**

Exemple d'objectif :

- Célébrer Les Fêtes de Tabaski ;
- Payer l'éducation des enfants ;
- Développer mon activité de commercialisation ;
- Assurer la rénovation de la maison ;
- Acheter un terrain ;
- Organiser le Mariage de ma fille ;
- Chercher de l'argent pour acheter des claies de la mangue ;
- Organiser la naissance de bébé de mon fils ;
- Acheter un verger ;
- Chercher un marché dans les régions ;
- Acheter une charrette ;
- Acheter Téléphone portable ;
- Avoir un fonds de roulement suffisant pour la prochaine campagne ;
- Aller Pèlerinage à Rome ;
- Aller Pèlerinage à la Mecque ;
- Augmenter la productivité de mes plantations ;
- Faire des revenus et des bénéfices ;
- Créer de l'emploi.

4. Identifier ce qu'il faut faire pour réaliser les objectifs

- Réfléchissez sur comment réaliser ses objectifs.

NB : Pour pouvoir y répondre voici l'histoire de Sokhna :



La famille de ALIMA

Alima pense à l'avenir de sa famille. Elle veut que ses deux enfants aillent à l'école (coût 300 000 f CFA). Elle veut préparer leur maison dans 2 ans mais sans trop s'endetter (coût 1 500 000).

Sokhna rêve aussi de partir faire le pèlerinage avec son mari dans les cinq années à venir (coût 3 500 000) et elle veut aussi mettre plus d'argent dans son activité pour la pérenniser (coût 1 000 000).

Elle décide de faire quelque chose pour atteindre ses objectifs financiers. D'abord, elle compte l'argent qui entre et aussi ce qui sort pour faire face aux besoins du ménage (Mettre en place une comptabilité). Elle va le faire chaque jour, pendant plusieurs semaines ou mois, pour connaître les sommes réelles qu'elle gagne et dépense (compte d'exploitation). Elle connaît aussi les coûts de l'école, du pèlerinage et des réparations de la maison. Elle décide d'épargner quelque chose, peu importe la somme, chaque semaine (100 000 f CFA). Elle décide de la somme de revenus qu'elle mettra de côté chaque semaine ou chaque mois pour payer ses dettes (10%). Elle prévoit combien et quand elle investira plus dans son activité d'investir de la taille, la récolte et le traitement phytosanitaire (1 000 000 en un an).

Après avoir pris toutes ces décisions, Sokhna se sent soulagée. Elle est heureuse de ses décisions. Elle est confiante dès lors que, si elle reste fidèle à ses décisions, elle pourra réaliser ses objectifs.

- **Quels sont les objectifs de Alima ?**
- **Qu'est-ce qu'elle a décidé de faire pour réaliser ses objectifs ?**
- **Rédiger son plan**



Objectifs	Montant
Amener les enfants à l'école	300 000 / an
Entretenir la maison	1 500 000 /2ans
Aller au pèlerinage à la Mecque	3 500 000 /5 ans
Investir de la taille, la récolte et le traitement phytosanitaire	1 000 000 /1 an
Epargner	100 000 / mois



- Calcule les sommes d'argent qu'elle gagne et dépense
- Détermine les coûts de ses objectifs
- Prend des décisions sur la somme à épargner, sur la manière de rembourser ses dettes et sur le montant à investir dans son activité
- Décide du moment de faire tout ceci

La planification est le processus de réflexion sur les différentes étapes nécessaires pour atteindre un état final ou un objectif souhaité sur le plan des activités.

Le plan est le document qui permet de mentionner les décisions que vous avez prises, il peut aussi avoir cette forme.

Le Plan des activités	
Rubriques /objectifs/Activités	Montant
Ressources disponibles pour y parvenir	
Solde de trésorerie	

5. Activité de groupe :

- Demandez aux participants de :
- Rejoindre les familles
- Faire une chanson en langue locale qui relate les définitions de la planification et du plan financier.
- **Donner cinq avantages du Plan des activités ?**

Assurez-vous d'avoir dans leurs réponses

- Il aide à décider quelles sont vos priorités financières pour l'avenir
- Il donne la discipline pour dépenser et épargner votre argent
- Il aide à éviter d'être à court d'argent de manière imprévue
- Il aide à faire face à moins de stress financier



Expliquez aux participants que :

- Les gens prétendent souvent que la planification n'a aucun sens.
- Ils croient qu'il est plus efficace d'agir de manière impulsive/réactive plutôt que d'une façon planifiée en se référant à des proverbes ou des expériences négatives.
- Le plan peut avoir une orientation beaucoup plus économique en se focalisant sur les objectifs de l'entreprise.
- Quelles que soient les expériences et croyances, « Ne pas planifier c'est en fait se diriger à coup sûr vers l'échec »

Activité Individuelle :

Demandez à chaque participant de rédiger un plan financier à l'image de Sokhna avant de quitter la salle.



Phase 6 : Résumé

Rappelez aux participants ce qui a été fait pendant la session :

- La création d'un environnement favorable est importante pour réussir une activité de formation sur la taille, le traitement phytosanitaire et la récolte ;
- Les formations pratiques dans les thématiques indiquées sont complétées par l'éducation financière du programme 4, qui enseigne les connaissances, compétences et attitudes vis-à-vis de la gestion des revenus, des dépenses et de l'épargne ;
- De manière pratique l'éducation financière aide à définir des objectifs financiers concrets dans les activités de production et juge de la rentabilité des activités de productions de biens et ou de services. Concrètement, l'éducation financière commence par la mise en place d'un plan de production et d'intervention dans la taille, le traitement phytosanitaire et la récolte.

SESSION 2 : LA TAILLE RENTABLE DES VERGERS MANGUIERS ET D'ANACARDIERS

Session 2 : TECHNIQUES DES OPERATIONS PRATIQUES DE TAILLE

A la fin de la session les participants auront à :

- Définir la taille et marquer son intérêt des manguiers
- Reconnaissance le matériel et la valeur économique
- Pratiquer les techniques des opérations pratiques de taille ;
- Utiliser la tronçonneuse

Phase	Exercice	Qu'est-ce qui est le plus important	Durée	Matériel
1	Introduction	Opérations et Education financière	10 min.	
2	Les catégories de taille des manguiers et des agrumes	Définir la taille et marquer son intérêt des manguiers sur le terrain	20 min.	Feuille Padex — Marqueurs
3	Reconnaissance le matériel	<p>Expliquez qu'il est primordial de connaître le matériel et indiquer les fournisseurs et éventuellement les prix</p> <p>Conserver les 4 groupes de 5 personnes. Chaque groupe devrait donner le nom en français, en moré, peuls, etc. de chaque matériel et donner sa fonction</p> <p>Répartir les participants en sous-groupes ayant déjà utilisé le matériel ou non stratégie de pérennisation de son activité.</p>	25 min.	<p>— Tableau des Catégories de revenus et de dépenses</p> <p>— Tableau du Calendrier de saisonnalité des revenus et des dépenses</p> <p>— Tableau des bonnes pratiques pour gérer la Saisonnalité</p> <p>— Feuille Padex + Marqueurs</p>
4	Les cycles des activités économiques	Les cycliques des activités économiques et les façons de gérer les dépenses cycliques. Les participants doivent réaliser qu'ils doivent être capables de maintenir un certain niveau d'activité économique quel que soit les conditions dans la taille des vergers	25 min.	<p>— Tableau des événements familiaux,</p> <p>— Tableau des bonnes pratiques de gestion des événements familiaux,</p> <p>— Flip chart + Marqueurs</p>
5	Pratiquer les techniques des opérations pratiques de taille ;	Faire comprendre que la préparation joue un rôle important dans la qualité d'un budget. Cela consiste à maîtriser les catégories et la saisonnalité des dépenses et des revenus. Le budget est matérialisé par les ambitions et les objectifs que l'on se fixe.	30 min.	<p>— Exemple de taille campagne</p> <p>— Flip chart + Marqueurs</p> <p>Démonstrations de taille aux participants</p>
6	Utiliser la tronçonneuse	Revenir sur quatre points essentiels	10 min.	

Phase 1 : Introduction

Selon les types d'entreprises, l'économie au début des manuels peut l'économie du ménage par l'entreprise familiale. Elle peut s'adapter à une entreprise de prestation de services. L'économie discutée dans les modules de récolte, en revanche, ressemble plus à celle d'un service, bien que dans ce cas, elle peut être transférée à une entreprise qui récolte et vend des mangues pour son propre compte.

C'est probablement le modèle courant au Burkina, mais il serait bon de présenter deux options différentes, à savoir : je paie une redevance fixe à l'agriculteur et vends le contenu du verger, ou je facture une redevance par tonne, caisse, ha pour la récolte mais le propriétaire est responsable de la vente du produit.

- Durant la première session, les participants ont appris à se connaître les uns les autres et sont devenus une communauté.
- Vous avez reçu des informations sur le programme de l'atelier et créé des « Entreprises », à laquelle vous avez recours tout au long de l'atelier.
- Demandez aux participants si quelqu'un connaît la définition de la budgétisation dans les entreprises de taille, de traitement phytosanitaire et de récolte.
- Après quelques suggestions, systématiser et donnez la définition proposée par le manuel (« **la Budgétisation** ») **qui est la classification des revenus et des dépenses en différentes rubriques. (Inscription des revenus et des dépenses prévisionnels dans un budget (tableau). Elle aider à évaluer la situation actuelle de vos « Activités Économiques » et fournir les éléments à partir desquels on va anticiper et prendre les meilleures décisions pour les Activités Économiques et les Entreprises.**
- Demandez aux participants de retrouver les Entreprises et de proposer une chanson en langue locale du concept de Taille, de traitement phytosanitaire et de Récolte ;
- A la fin des présentations expliquez aux participants que la seconde étape dans cette partie est consacrée aux différentes catégories de revenus et de dépenses

Phase 2 : Définitions et Les catégories de taille des manguiers et des anacardiens

DOMAINES	QUESTIONS
Définitions	Quelles sont définitions que 3 personnes prises au hasard donnent-elles à la TAILLE
Taille de formation	<ul style="list-style-type: none">• Première taille de formation effectuée en pépinière pour donner une bonne forme à l'arbre. Cette taille se poursuit dans le verger par l'élimination des branches excédentaires, trop basses dont les fruits peuvent trainer au sol• Suppression/étêtage du bourgeon terminal en cas de non-ramification de la tige principale de l'arbre
Taille d'entretien	<ul style="list-style-type: none">• Suppression des gourmands (rameaux se développant en-dessous du point de greffage)• Suppression/élagage des branches sèches et/ou malades• Suppression des restes de pédoncules de fruits• Suppression des branches en excès pour favoriser une meilleure aération de l'arbre et une meilleure pénétration du soleil• Recépage des arbres dégarnis à la base, non productifs et/ou ayant des branches malades

Taille de régénéscence	<ul style="list-style-type: none">• Taille effectuée sur de vieux arbres afin de leur permettre de reprendre de la vigueur et d'améliorer leur productivité
<p>Observation : Il est parfois pratiqué le sur-greffage, opération qui consiste à changer la variété de la partie greffée d'un arbre par une autre variété. Pour ce faire, il est procédé à une taille sévère des branches charpentières de l'arbre, et au greffage de la variété souhaitée sur les repousses des rameaux de la nouvelle variété choisie.</p> <p>La taille de régénéscence peut être alors dans ce cas, une opportunité pour changer éventuellement la variété de l'arbre en passant par le sur-greffage, mais il est important de souligner que le sur-greffage peut se pratiquer même sur de jeunes arbres.</p>	

SESSION 3 : LE TRAITEMENT PHYTOSANITAIRE EFFICIENT DES MANGUIERS ET DES ANACARDIERS

SESSION 3 : Le traitement phytosanitaire efficace des manguiers et des anacardiens

À la fin de la session, les participants auront à :

- Déterminer les principaux ravageurs des manguiers et de l'anacardier
- Préparer une liste de produits et de matériels
- Optimiser les revenus avec l'application pratique
- Calculer les doses et exercer des traitements

Matériel de référence à l'usage du formateur : "Le traitement phytosanitaire"

Phases	Exercices	Qu'est-ce qui est le plus Important ?	Durée	Matériel
1.	Introduction		5 min.	
2.	Définition Et Objectif du traitement phytosanitaire	<p><u>Qu'est-ce que le traitement</u> : les participants doivent comprendre ce qu'est le traitement phytosanitaire et si cela vaut la peine</p> <p>A la fin des sessions de formations, les entrepreneurs choisis devront être capables de lutter contre les bio-agresseurs majeurs des manguiers et des anacardiens.</p> <p>Les vergers de manguiers et d'anacardiens sont susceptibles d'être attaqués par des ravageurs et maladies au détriment de la production. Aussi leur protection constitue-t-elle une activité importante pour lutter contre ces attaques et obtenir de bons niveaux de productivité et de rentabilité des vergers. En effet, en matière d'exportation vers l'Europe (plus grande destination des mangues et anacardes du pays), les cargaisons de fruits présentant des signes d'attaques de mouches de fruits et d'anthracnose sont retirées du circuit de commercialisation, incinérées et leur pays d'origine sanctionné. Donc, dans la protection des vergers contre les ravageurs et maladies, il est important de mettre l'accent sur les mouches de fruits et l'anthracnose.</p>	10 min.	<p>"Qu'est-ce que le traitement phytosanitaire ?"</p> <p>— Tableau Objectifs</p>
3.	Déterminer les principaux ravageurs des manguiers et de l'anacardier	<p>Chaque famille est capable de déterminer les ravageurs de quarantaine sur le manguiers</p> <p>Une présentation et une reconnaissance des ravageurs et maladies sont nécessaires</p>	20 min.	<p>— Tableau "Les fuites d'argent /faire face aux fuites d 'argent"</p> <p>— Feuille Padex + marqueurs</p>

4.	Optimiser les revenus avec l'application pratique	<u>Comment augmenter le revenu familial</u> ? Il faut montrer aux participants qu'il est possible d'augmenter ses revenus même sans passer par des conditions trop difficiles ou irréalistes. Insister sur la notion d'entraide entre les membres de la famille.	15 min.	"Bonnes pratiques de gestion de la saisonnalité" Feuille Padex + marqueurs
5.	Calculer les doses et exercer des traitements	Insister sur le fait d'avoir une attitude positive même quand la situation est difficile en exerçant la pratique	60 min.	— Feuille Padex+ marqueurs Démonstration de traitement phytosanitaire
6.	Résumé et Evaluation	Laisser les participants faire des exercices	30 min.	

SESSION 4 : LA RECOLTE DES MANGUES ET LE RAMASAGE DES ANACARDES

SESSION 4 : LA RECOLTE DES MANGUES ET LE RAMASAGE DES ANACARDES

A la fin de la session, les participants auront à :

- Préparer une liste de produits et de matériels et les équipe de coupe ou de ramassage
- Optimiser les revenus avec l'application pratique
- Déterminer les principales techniques de récoltes

Matériel de référence à l'usage du formateur : "Le traitement phytosanitaire"

Phases	Exercices	Qu'est-ce qui est le plus Important ?	Durée	Matériel
1.	Introduction		5 min.	
2.	Préparer une liste de produits et de matériels et les équipe de coupe ou de ramassage	<u>Qu'est-ce que la traitement:</u> les participants doivent comprendre ce qu'est le traitement phytosanitaire et si cela vaut la peine A la fin des sessions de formations, les entrepreneurs choisis devront être capables de lutter contre les bio-agresseurs majeurs des manguiers et des anacardiens.	10 min.	"Qu'est-ce que le traitement phytosanitaire ?" — Tableau Objectifs
4.	Optimiser les revenus avec l'application pratique	<u>Comment augmenter le revenu familial ?</u> Il faut montrer aux participants qu'il est possible d'augmenter ses revenus même sans passer par des conditions trop difficiles ou irréalistes. Insister sur la notion d'entraide entre les membres de la famille POUR UNE BONNE RECOLTE OU RAMASSAGE	15 min.	"Bonnes pratiques de gestion de la saisonnalité" Feuille Padex + marqueurs
5.	Reconnaitre les cas de non confirmité	Insister sur le fait d'avoir une attitude positive même quand la situation est difficile en exerçant la pratique dans la récolte ou la ramassage des	60 min.	— Feuille Padex+ marqueurs Démonstration de récolte et de ramassage, séchage et manutention
6.	Résumé et Evaluation	Laisser les participants faire des exercices	30 min.	

SESSION 5 : GESTION DE LA TRESORERIE

SESSION 5 : Gestion de la Trésorerie				
	A la fin de la session, les participants sauront : <ul style="list-style-type: none"> • Enregistrer toutes les opérations de caisse • Enregistrer toutes les opérations de banque • Faire un suivi régulier des opérations d'achats et de production • Réaliser un compte de résultat 			
Phase	Exercice	Qu'est-ce qui est le plus important ?	Durée	Matériel
1	Introduction		10 min	
2	L'enregistrement des opérations de caisse	Mettre l'emphasis sur l'importance d'enregistrer tous les revenus du NAFA (provenant des activités économiques) et toutes les dépenses. Aussi bien pour l'activité principale dans la commercialisation des produits et sous-produits de la pêche que les activités connexes qui sont menées durant les périodes hors campagne. Il faut aussi enregistrer les revenus qui ne viennent pas des activités économiques.	20 min	— Tableau enregistrement des revenus — Tableau enregistrement des opérations de caisse Flip chart + Marqueurs + Image NAFA
3	Le suivi des opérations de production	Expliquez qu'une attention particulière doit être mis sur la gestion des achats, de la production et des stocks. Cela doit se faire aussi bien pour les activités commerciales que celles de production.	30 min	— Tableau de suivi des achats de matières premières
4	Le compte d'exploitation	Compte tenu de la saisonnalité des activités et le besoin en fonds de roulement permanent, il est important que pour chaque mois de réaliser son compte d'exploitation ou opération, les participants soient capables de calculer la rentabilité de l'opération.	60 min	Tableau amortissement Pirogue — tableau amortissement claie de séchage — Tableau amortissement vide
5	Le résumé	Rappel des quatre points essentiels	5 min	

Phase 1 : Introduction

Durant les sessions précédentes, les participants ont appris à réaliser un budget pour les activités en tenant compte de la saisonnalité des activités et un plan d'épargne qui permet de réaliser les objectifs économique-financiers et sociaux. L'objectif de la quatrième session sur « la gestion de la trésorerie » est **l'enregistrement des tous les revenus et de toutes les dépenses** effectuées dans les activités économiques, y-compris les dons, aides, subventions et autres. L'enregistrement des revenus et des dépenses permet d'avoir une idée exacte de ce que coûtent les activités et combien elles rapportent. Par conséquent si le participant a des ambitions futures pour son activité ou qu'il aspire à plus de bien-être il saura comment s'y prendre. L'objectif de la session sur « la gestion de la trésorerie » est de parvenir à réaliser l'enregistrement de tous les revenus et de toutes les dépenses de l'activité économique comme du ménage en vue d'aider les participants à maîtriser et à avoir une idée exacte de là où ils en sont et de savoir jusqu'où ils peuvent aller (sur le plan commercial (augmenter les ventes), financier (chercher un crédit), etc.

Phase 2 : L'enregistrement des opérations journalières

- Présentez le tableau d'enregistrement des opérations financières NAFA comme l'outil que les participants vont utiliser pour mentionner toutes les opérations financières.



- Expliquez aux participants que toutes les opérations financières doivent être enregistrées au jour le jour et que même si la personne ne sait pas très bien écrire, elle peut porter les mentions en utilisant des signes qu'elle pourra interpréter pour se faire aider à renseigner le tableau à la maison, dans le groupement, par les relais ou points focaux.
- Expliquez aux participants que le tableau peut être mensuel et par conséquent annuel.
- Expliquez que pour enregistrer les ventes et achats à crédit, ils doivent prendre un cahier à part où ils vont noter ces derniers avant de le mettre dans le bilan s'ils ne sont pas encore honorés. Au cas où les crédits sont honorés durant la campagne, ils doivent être enregistrés dans les revenus ou les dépenses en espèce à la date à laquelle ils sont payés.

Journal Caisse/ Banque

Date	Désignation	N° pièce justificative	Entrée	Sortie	Solde caisse	Observation
01/m/an	Report					

Tableau Achat de marchandise

Date	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Prix total	Observation

Tableau Achat de Matières Premières :

Date	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Prix total	Observation

Stock de Produits Finis/ Matières Premières / Marchandise

Date	Produit	Quantité	Coût unitaire	Coût moyen	Observation

Tableau Stock de Produits Finis

Activité/ Travail de groupe :

Le 01/06/2020	: il avait 50 000 à la fin du mois de mai				
Le 02/06/2020	: achat de matières premières			5 000	
Le 04/06/2020	: achat de couteaux, seau, bassine			5 000	
Le 15/06/2020	: paiement de deux ouvriers			2 000	
16/06/2020	: vente marchandise			10 000	
16/06/2020	: vente de miel			10 000	
17/06/2020	: retrait caisse pour déposer dans le compte banque			40 000	
18/06/2020	: par facture eau par chèque			10 000	
19/06/2020	: vente de la production du mois de mai			60 000	
20/06/2020	: achat d'une carte de commerçant			17 000	
21/06/2020	: retrait de la banque déposé dans la caisse			30 000	
21/06/2020	: achat de combustible à			17 500	
22/06/2020	: Achat matières premières dont moitié à crédit par banque				35 kilos à 1000 le kg
22/06/2020	: paiement du charretier		5 chargements à 1 500 par chargement		
25/06/2020	: Achat de marchandise (mil)				15 kilos à 250 f CFA/kg

25/06/2020 : Paiement de frais de transport 250 f CFA aller et 250 f CFA retour
 Produits finis au 01/06/2020, il y'avait 40kg de produits finis à 1 500 f le kg et 21 kg au même coût
 au 31 juin à 1 500

Tableau : Le journal des opérations de caisse de Maimouna (la maman)

Date	Désignation	N° pièce justificative	Entrée	Sortie	Solde caisse	Observation
01/06/2020	Report	1	50 000		50 000	
02/06/2020	Achat matières premières	2		5 000	45 000	
04/06/20	Achat de petits matériels	3		5 000	40 000	
15/06/20	Paiement main d'œuvre	4		2 000	38 000	
16/06/20	Vente marchandise	5	10 000		48 000	
	Vente miel	6	10 000		58 000	
17/06/20	Retrait caisse — alimentation banque	7		40 000	18 000	
21/06/20	Alimentation caisse	8	30 000		48 000	
22/06/20	Achat de combustible	9		17 500	30 500	
22/06/2020	Paiement charretier	10		7 500	5 500	
	Achat en espèce de mil	11		3 750	1 750	

Tableau : le journal des opérations bancaires

Date	Désignation	N° pièce justificative	Entrée	Sortie	Solde caisse	Observation
	Report	1	100 000		100 000	
17/06/20	Versement banque		40 000		140 000	
18/06/20	Paiement facture eau			10 000	130 000	
19/06/20	Vente production mai		60 000		190 000	
20/06/20	Achat carte de commerçant			17 000	173 000	
21/06/20	Alimentation caisse			30 000	143 000	
22/06/20	Achat matières premières			17 500	125 500	½ à payer le 05/07/20

Phase 3 : Le suivi de la production

- Présentez le Tableau d'enregistrement des achats de marchandise et matières premières.
- Expliquez aux participants que les achats de marchandise, de matières premières et toutes les autres dépenses doivent être enregistrées au jour le jour quelles que soient les montants (même 100 f CFA de thé doit être enregistré) et si la personne ne sait pas très bien écrire elle peut porter les mentions en utilisant des signes comme pour les revenus



Tableau : Achat de marchandise de Maimouna

Date	Marchandise	Quantité	Prix unitaire	Prix total	Observation
25/06/20	Achat de mil	15	290	4 350	
25/06/20	Paiement transport	2	350	700	

Tableau : Achat de matières premières de Maimouna

Enregistrer au jour le jour les mouvements des matières premières et des produits finis
 Suivi des achats de matières premières

Date	Matières premières	Quantité	Prix unitaire	Prix total	Observation
------	--------------------	----------	---------------	------------	-------------

22/06/20	Achat de matières premières	35 kg	1 000	35 000	
22/06/20	Achat de combustible	5 charrettes	3 500	17 500	

Tableau : Suivi des stocks de produits finis de Maimouna

NB : il s'agit de production réalisée, mais pas nécessairement vendue. On valorise la production au prix de vente espéré. Ce tableau permet de calculer, pour une période choisie, le nombre total et la valeur des biens produits

Date	Produit	Quantité	Prix unitaire	Prix total	Observation
01/06/20	Stock de produits finis	40 kg	1 500	60 000	
30/06/20	Stock de produits finis	21kg	1 500	31 500	

Tableau : Calcul de l'amortissement Pirogue

Nom de l'Équipement : Pirogue Prix de Revient : 2 500 000 Durée de Vie : 5 ans				
Année	Valeur d'origine	Annuité/an	Valeur Nette	Annuité /mois Annuité /Jour
1	2 500 000	$2\,500\,000 / 5 = 500\,000$	2 000 000	$500\,000 / 12 = 42\,000 / 20$
2	2 500 000	$2\,500\,000 = 500\,000$	1 500 000	$500\,000 / 12 = 42\,000 / 20$
3	2 500 000	$2\,500\,000 = 500\,000$	1 000 000	$500\,000 / 12 = 42\,000 / 20$
4	2 500 000	$2\,500\,000 = 500\,000$	500 000	$500\,000 / 12 = 42\,000 / 20$
5	2 500 000	$2\,500\,000 = 500\,000$	0	$500\,000 / 12 = 42\,000 / 20$
Total		2 500 000		$500\,000 / 12 = 42\,000 / 20$

Tableau : Tableau Amortissement Claies de séchage

Nom de l'Équipement : Claie de séchage Nombre : 10 Prix de Revient / Unité : 15 000 Prix de Revient : 150 000 Durée de Vie : 3 ans				
Année	Valeur d'origine	Annuité/an	Valeur Nette	Annuité /mois — Annuité /Jour
1	150 000	$150\,000 / 3 = 50\,000$	100 000	$50\,000 / 12 = 4\,500 / 20$
2	150 000	$150\,000 / 3 = 50\,000$	50 000	$50\,000 / 12 = 4\,500 / 20$
3	150 000	$150\,000 / 3 = 50\,000$	0	$50\,000 / 12 = 4\,500 / 20$
	Total	150 000		

Tableau : Tableau Amortissement Vide

Nom de l'Équipement : Nombre : Prix de Revient / Unité : Prix de Revient : Durée de Vie :				
Année	Valeur d'origine	Annuité/an	Valeur Nette	Annuité /mois —Annuité /Jour
1				
2				
3				
	Total			

Phase 4 : Le compte d'exploitation prévisionnel de Maimouna



- Expliquez aux participants que :
- Le compte peut être « prévisionnel » ou « réel ». Quand on fait le compte d'exploitation durant la période de préparation de la campagne, il est prévisionnel et lors qu'il est fait après la campagne il est réel.
- Le compte d'exploitation prévisionnel est un outil comptable qui prévoit, sur la base d'informations réalistes, quelles seront les ressources et les dépenses que le projet aura à engager durant une certaine période. Il sert à démontrer la viabilité de l'activité économique.
- Le compte d'exploitation réel est un outil comptable qui donne, sur la base des informations réelles, les ressources et les dépenses qui ont été engagé durant une période. Il sert à démontrer la rentabilité d'une activité économique.
- Selon l'activité qui est menée dans la chaine de valeur pêche, le compte peut contenir des coûts d'équipement et des charges pour les dépenses.
- S'ils ne mènent qu'une activité commerciale qui consiste à acheter et revendre des produits halieutiques (poisson (frais, séché, fumé), crevettes (fraîches, séchées), symbiose, etc.) ; ils doivent énumérer toutes les dépenses et tous les revenus. Ils ne doivent surtout pas oublier leurs propres rémunérations.
- Si la personne mène une activité de transformation, il faut qu'elle utilise des équipements qui doivent être rémunérés (amortissement). Insistez sur le fait que quand on utilise un équipement qui peut être une pirogue, une claie de séchage, une bassine, un seau, des couteaux, entre autres il faut penser à leur renouvellement. Ainsi ils doivent énumérer toutes les charges qui ont occasionné une sortie d'argent comme l'achat de matières premières comme celles qui n'ont pas occasionné une sortie d'argent comme les amortissements.
- Expliquez que l'amortissement joue un rôle important dans le calcul des coûts de revient des produits. Il est possible d'amortir l'utilisation de tout équipement ou autre moyen qui participe dans la réalisation de deux ou plusieurs produits. Montrez l'exemple d'une pirogue, du petit matériel, des claies de séchage du **Tableau dépenses de campagne transformatrice**.
- Expliquez que si une pirogue qui a coûté 2 500 000 a une durée de vie de 5 et qu'elle est utilisée régulièrement durant l'année, il faut garder 2 500 f CFA à 3 000 ou 42 000 par mois 500 000 par an pour renouveler la pirogue dans 5 ans. Pour les claies de séchage il faut garder 4 500 par mois ou 225 f par jour comme le montre les deux tableaux suivants.
- Expliquez que pour le petit matériel aussi il faut suivre le même procédé.

Tableau : Compte d'exploitation prévisionnel mensuel :

Les charges

Charges	Coût unitaire mensuel	Nombre d'unité	Total mensuel
Achats de matières			
Autres achats			
Loyer			
Enregie (eau, électricité.)			
Autres charges (entretien, maintenance.)			
Communication			
Transport/ commercialisation			
Main d'œuvre			
Rémunération			
Amortissement			
Autres dépenses			
Total Charges			

Les Revenus

Revenus	Coût unitaire mensuel	Nombre d'unité	Total mensuel
Ventes de marchandises			
Vente de produits finis			
Autres revenus			
Total revenus			

Le Résultat

Total Revenus	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	...	Mois 12
Report							
Total Revenus (R)							
Total Charges (C)							
Bénéfice/Perte (R-C)							

Phase 5 : Résumé

Rappelez aux participants les éléments fondamentaux suivants :



- L'enregistrement de toutes les opérations de vente et d'achat au niveau des journaux de caisse et de banque est essentiel pour une bonne gestion de l'activité économique.
- Le suivi des opérations de production permet d'assurer une bonne maîtrise des stocks de matières premières et de produits finis.
- Le compte d'exploitation est l'outil principal pour l'analyse de la viabilité (prévisionnelle) et de la rentabilité (*a posteriori*) d'un projet / d'une activité économique
- La prise en compte de la contribution des équipements aux charges se fait à travers l'amortissement.

Demandez aux participants s'ils souhaitent faire part de leurs commentaires sur la présente séance.

SESSION 6 : GESTION DU RISQUE

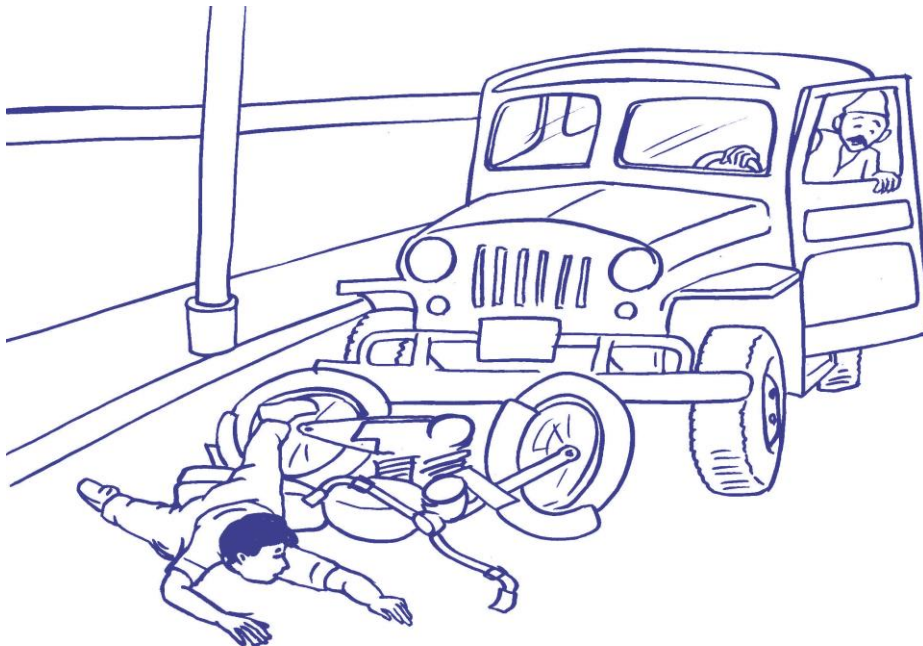
SESSION 6 : Gestion du risque

A la fin de la session, les participants auront :

- Compris les concepts de risque et de gestion du risque,
- Connu une méthode d'évaluation des risques

Phase	Exercice	Qu'est-ce qui est le plus important ?	Durée	Matériel
1.	Introduction	Comprendre le risque et la gestion du risque	10 min.	
2.	Gestion du risque	Identifier les mesures de protection pour gérer les risques	10 min.	« Tableau des types de risques » « Illustration du risque »
3.	Prise de décision face au risque	Introduire le concept de l'évaluation du risque avant la prise de décision. Les participants doivent apprendre à intégrer le maximum de paramètres. Pour rendre l'activité pratique, il faut instruire le jeu de rôle sur la lancée d'un objet à distance dans le NAFA.	10 min. 20 min.	« Le jeu de rôle sur le lancement d'un objet »
4.	Résumé	Résumé des principaux éléments de la session	10 min.	

Phase 1 : Introduction



Montrez l'image et demandez aux participants :

- Qu'est-ce qui est arrivé à ces deux conducteurs ?

- Est-ce qu'il est toujours possible d'éviter ce qui est arrivé ?
- Qu'est-ce qu'un risque ?

Notez les réponses sur le tableau et discutez.

Organisez les idées en disant que : **un risque est la possibilité qu'un événement arrive et cause un préjudice ou une perte.**

Demandez aux participants :

- **Quels sont les types de risques que vous connaissez dans votre activité économique ?**
- **Quels sont les types de risques auxquels les jeunes et les femmes qui travaillent dans les activités de la chaîne de valeur pêche au Sénégal font face ? Pourquoi ?**

Notez les réponses sur des post-it de différentes couleurs ou sur un flip chart, discutez avant de les coller sur le tableau. Demandez aux participants d'organiser les différents risques identifiés en catégories. Le tableau doit ressembler à celui-ci :

Type de Risque

1. Risque pour la Famille :

Maladie, Indisponibilité permanente (perte ou préjudice sur une partie du corps), accident, décès d'un membre de la famille, etc. :

2. Risque lié au patrimoine, ou risque lié aux engagements :

Vol, feu, mévente de produits achetés, rareté des ressources halieutiques, remboursement d'une dette contractée etc.,

Dites aux participants que :

Les risques sont nombreux et ils peuvent avoir un impact énorme sur notre vie, notre patrimoine, notre activité économique, notre bien-être, s'il n'est pas bien géré.

SESSION 7 : CONCLUSION

Il y a 3 outils :

- 1 exposé théorique
- 2 discussions
- 3 exercices pratiques

Ensuite les exercices pratiques que je ne vois pas encore revenir dans le manuel. Comment allons-nous organiser les travaux pratiques ?

Par exemple:

- Faire une démonstration technique en taille légère d'un arbre
- en discuter avec le groupe
- donnez à chaque groupe un marqueur et laissez-les marquer pour leur propre arbre quelles branches ils veulent couper et où
- laissez maintenant les autres groupes donner leur avis (le groupe 1 discute de l'arbre du groupe 2 etc.
- discuter des marquages
- laissez-les maintenant couper les marques corrigées

Ce qu'il ne faut pas oublier, c'est que vous partez apparemment de zéro avec ces modules de formation. Faire une formation de 2 semaines avec des éléments techniquement complexes tels que l'élagage, la lutte antiparasitaire, la récolte etc. plus les éléments économiques est un travail qui prendrait 2 mois à de nombreux experts.

L'élaboration d'un manuel de formation en particulier prend beaucoup de temps. Il est difficile d'avoir un matériel cohérent où le manuel de formation et le manuel correspondent bien. Nous avons besoin de personnes qui travaillent de manière extrêmement systématique. Surtout dans ce cas car nous avons 4 formations en 1 : la taille, la lutte antiparasitaire, la récolte, et les éléments économiques.