

13. Acheter et vendre des intrants agricoles

Sujet 13d

Comment prévoir
les ventes
d'intrants
agricoles

FEUILLE DES FAITS

13. Acheter et vendre des intrants agricoles

Sujet 13d : Comment prévoir les ventes d'intrants agricoles

Pour éviter d'avoir des stocks à la fin de la saison ou d'en manquer, il est important de connaître les quantités et les périodes de vente des produits au cours de l'année. La plupart des distributeurs **prévoient les ventes** sur la base de leur expérience (ce qui a été vendu l'année dernière), ce qui est un bon début. Cependant, il y existe d'autres moyens pour déterminer les ventes possibles au cours de la prochaine année.

Les questions suivantes doivent être traitées :

1. Qu'est-ce que mes clients vont cultiver ?

Vous devez d'abord connaître ce qui est cultivé dans la région. Vous pouvez le savoir en discutant avec les agents de vulgarisation, les agriculteurs, ou d'autres distributeurs d'intrants et en observant ce qui est cultivé dans les champs et ce qui est vendu sur les marchés.

2. Quelles activités fait-on pour chaque culture et quand ?

Pour chaque culture, un agriculteur doit préparer le terrain, semer le champ, stimuler la croissance, lutter contre les parasites, moissonner, etc. Les activités suivent un ordre donné. Un agriculteur ne doit pas moissonner avant de combattre un parasite. Les distributeurs des intrants agricoles doivent établir un calendrier énumérant toutes les activités d'une saison.

3. De quel type de produits les agriculteurs ont-ils besoin pour chaque activité ?

Les agriculteurs ont besoin de produits spécifiques pour les différentes activités culturales. Par exemple, les pesticides pour combattre les punaises du cacao ne doivent pas être utilisés sur des légumineuses. Il est important de connaître les types de semences nécessaires, les parasites qu'il faudra traiter, etc.

4. Quand faut-il commander les produits ?

Les fongicides ne sont pas nécessaires au moment de l'ensemencement. Chaque intrant agricole est nécessaire à un moment donné de la saison. Il est important de savoir le moment où chaque produit est nécessaire pour veiller à ce que ce produit soit gardé en stock à ce moment précis. En passant la commande des stocks, vous

devez connaître le délai de livraison (le temps compris entre la commande et la réception).

5. Qu'est ce que les agriculteurs peuvent-ils acheter ?

Les agriculteurs n'achètent pas tous les produits dont ils ont besoin. La plupart des agriculteurs n'agissent que lorsque des problèmes surviennent. Une des tâches d'un distributeur d'intrants agricoles est de conseiller les agriculteurs sur les moyens d'éviter ces problèmes. Cependant les agriculteurs n'achèteront que ce qu'ils ont les moyens d'acheter. Il est bon d'explorer les alternatives pour différents produits, parce qu'il existe parfois une alternative moins chère. Toutefois, sachez qu'il existe des produits contrefaits et illégaux. Si vous vendez à vos clients des produits bon marché qui ne sont pas efficaces vos ventes n'augmenteront pas ; les ventes chuteront, parce que vous perdrez des clients.

6. Combien de clients achèteront-ils vos produits ?

Il sera difficile de déterminer exactement le nombre d'agriculteurs qui cultivent un produit donné et combien d'entre eux achèteront vos produits. Vous pouvez faire une estimation sur la base des ventes de l'année dernière et du conseil d'autres distributeurs d'intrants agricoles, d'agents de vulgarisation et de clients.

INSTRUCTIONS

13. Acheter et vendre des intrants agricoles

Sujet 13d : Comment prévoir les ventes d'intrants agricoles

Matériels nécessaires :

- Tableau à papier avec des feuilles Padex
- Marqueurs (1 noir, 1 bleu, 1 vert, 1 rouge)
- Cartes colorées
- Papier Kraft (ou tout autre grand morceau de papier)

Temps nécessaire : 45 minutes

Préparations :

- Papier Padex avec le titre *Comment prévoir les ventes d'intrants agricole*
- Feuille Padex portant comme titre *prévision des ventes* et le texte :
 - 1. *Qu'est ce que mes clients cultivent-ils ?*
 - 2. *Quelles activités fait-on pour chaque culture et quand?*
 - 3. *De quels types de produits les agriculteurs/mes clients ont-ils besoins pour chaque activité?*
 - 4. *Quand faut-il commander les produits?*
 - 5. *Qu'est-ce que mes clients peuvent-ils acheter?*
 - 6. *Combien de clients achèteront mes produits?*
- Papier Kraft énumérant les mois de l'année (voir le support visuel 1)
- Papier Kraft montrant l'exemple des activités et des produits nécessaire par mois (voir le support visuel 2)

Situer

- Attention :** Demandez aux participants : Qui peut prévoir l'avenir en observant des feuilles de thé ? Ils riront probablement ou répondront : personne. Dites-leur que personne ne peut prévoir l'avenir, mais ce serait utile pour les distributeurs d'intrants agricoles de savoir combien ils pourront vendre au cours d'une année. Heureusement, il existe d'autres méthodes de prévision des ventes.
- Titre :** Dites aux participants le titre tout en montrant la feuille Padex portant le titre : *Comment prévoir les ventes d'intrants agricoles.*
- Crédibilité :** Expliquez votre expérience en matière d'entreprises d'intrants agricoles.
- Objectifs :** Pour montrer comment prévoir les ventes d'intrants agricoles.
- Bénéfices :** Savoir combien vous vendrez pendant une année peut vous permettre d'éviter de perdre de l'argent avec des stocks périmés ou de perdre des clients par manque de provisions.
- Direction :** Durant cette séance, nous nous concentrerons sur la prévision des ventes pour déterminer la quantité de produit à garder en stock. Nous ne discuterons pas des moyens d'augmenter les ventes.

Délivrer

Explication, Démonstration, Exercice et Guider :

1. Dites aux participants que pour faire la prévision des ventes, ils doivent répondre à certaines **questions**. Collez au mur la feuille Padex portant le titre *La prévision des ventes*. Dites-leur que nous allons discuter des questions une à une.
2. Commencez par la première question : **Qu'est ce que mes clients cultivent-ils?** Demandez aux participants de citer les principales cultures qui existent dans leur région. Laissez-les mentionner quelques-unes. Demandez-leur comment ont-ils eu ces informations. Dites-leur que vous pouvez les avoir en discutant avec les agents de vulgarisation, les agriculteurs ou d'autres distributeurs d'intrants agricoles et en observant ce qui est cultivé dans les champs et ce qui se vend sur les marchés. Demandez aux participants de sélectionner **une culture** que nous utiliserons comme exemple.
3. Continuez avec la deuxième question : **Quelles activités fait-on pour chaque culture et quand?** Collez au mur le papier Kraft énumérant les 12 mois de l'année. Expliquez que pour chaque culture un agriculteur doit préparer le terrain, ensemer le champ, stimuler la croissance, lutter contre les parasites, moissonner, etc. Les activités sont exécutées dans un ordre donné. Un agriculteur ne doit pas moissonner avant de combattre un parasite. Les distributeurs d'intrants

agricoles doivent établir un calendrier énumérant toutes les activités d'une campagne.

4. Demandez **deux volontaires** pour vous aider. Demandez aux autres participants quelles sont les activités qui sont exécutées. Lorsqu'une activité est mentionnée faites-la écrire par le volontaire sur une carte colorée. Demandez à quel moment cette activité se fait. Faites coller la carte colorée sur le papier Kraft sous le bon mois par l'autre volontaire. Remerciez les volontaires après que toutes les activités sont énumérées.
5. Continuez avec la troisième question : **De quels types de produits ont-ils besoin pour chaque activité ?** Demandez deux autres volontaires pour vous aider. Discutez du type de produit nécessaire pour chaque activité énumérée et collée sur le papier Kraft. Faites écrire par un volontaire le produit sur une carte colorée. Utilisez une carte par produit. Faites coller par l'autre volontaire le produit sous l'activité. Veillez à ce que des semences, des engrais et des pesticides (différents types) soient mentionnées. Essayez d'être aussi spécifique que possible ou demandez-leur de mentionner même des noms de marque. Remerciez les volontaires lorsque tous les produits seront énumérés.
6. Continuez avec la quatrième question : **Quand faut-il commander les produits?** Ajoutez qu'il est important de connaître **quand** chaque produit est nécessaire pour être sûr d'avoir le bon produit en stock au bon moment. En passant la commande d'un produit, vous devez connaître le délai de livraison (le temps compris entre la commande du produit et sa réception). Pour chaque produit, demandez combien de temps prendra la commande et marquez le temps sur le papier Kraft.

N.B. Un exemple des résultats des questions 2, 3, et 4 est donné dans support visuel 2.

7. Continuez avec la cinquième question : **Qu'est-ce que mes clients peuvent-ils acheter ?**
8. Expliquez que les agriculteurs n'auront pas les moyens d'acheter tous les produits dont ils ont besoin. La plupart d'entre eux ne **réagissent** que lorsque les **problèmes** surgissent. Une des tâches d'un distributeur d'intrants agricoles est de conseiller les agriculteurs sur les moyens d'éviter ces problèmes, néanmoins, les agriculteurs n'achèteront ce qu'ils ont les **moyens d'acheter**. Il est bon d'explorer les alternatives pour différents produits, parce qu'une alternative moins coûteuse est parfois disponible. Cependant, sachez qu'il existe des produits contrefaits et illégaux. La vente aux clients de produits bon marché inefficaces n'augmentera pas vos ventes ; les ventes chuteront parce que vous perdrez des clients. Regardez ensemble le papier Kraft, et demandez aux participants quels produits pensent-ils que les agriculteurs ont les moyens d'acheter. Vous pouvez classer les produits par priorité en ajoutant des nombres aux cartes colorées (1 pour le plus important, 2 pour le deuxième, etc.).
9. Continuez avec la sixième question : **Combien de clients achèteront-ils les produits ?** Expliquez qu'il est difficile de déterminer combien d'agriculteurs cultivent une culture donnée et combien d'entre eux vont acheter votre produit.

Vous pouvez estimer par rapport aux ventes de l'année dernière et aux conseils d'autres distributeurs d'intrants agricoles, des agents de vulgarisation et des clients. Demandez aux participants s'ils ont une idée de nombre de clients qui achèteront dans leur région le produit marqué 1 suivant l'ordre de priorité. N'entrer pas en discussion ; laissez seulement quelques participants avancer un nombre.

Finir

Synthétiser : Faites un résumé en indiquant aux participants qu'il est important de prévoir les ventes afin d'éviter d'avoir de vieux stocks et de manquer de certains produits dont les clients ont besoin. Mentionnez les questions auxquelles il faut répondre.

Questions : Demandez si quelqu'un a une question ou un commentaire.

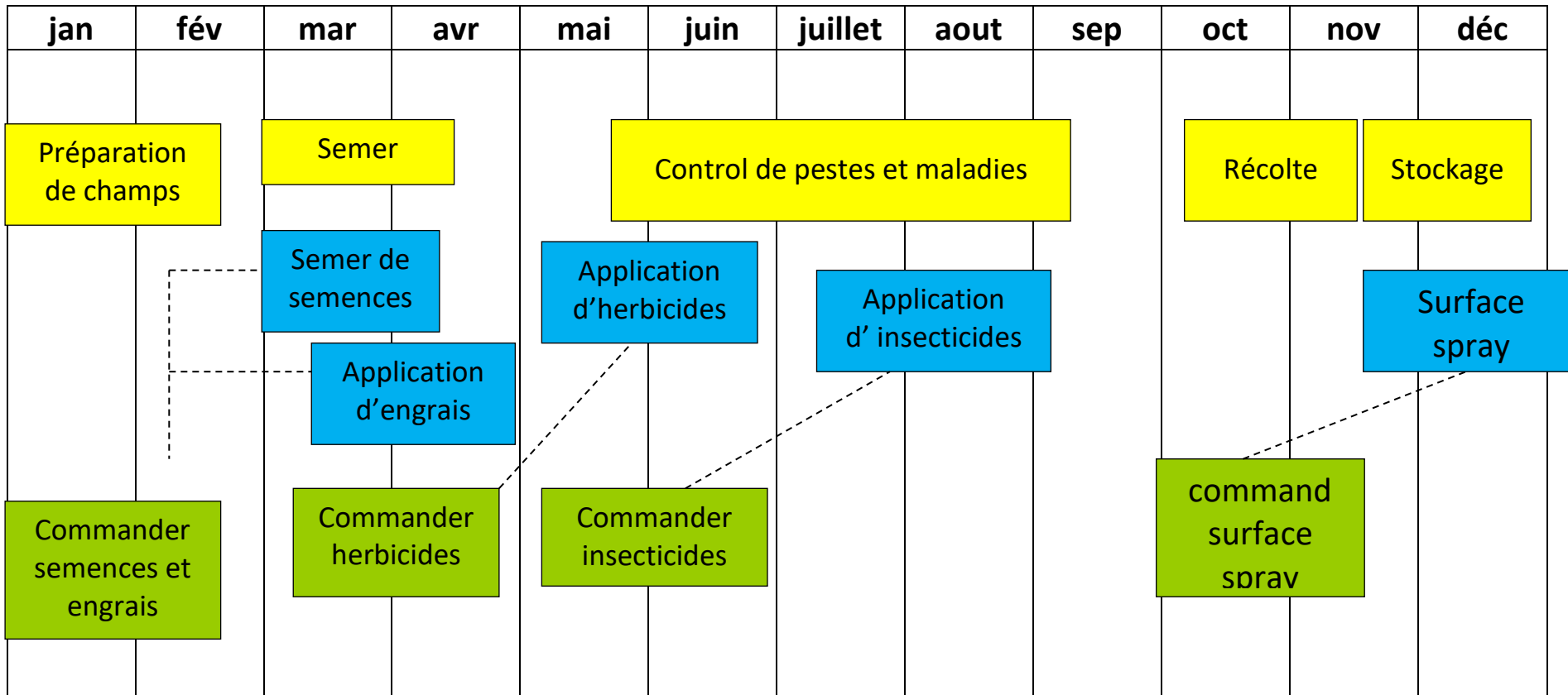
Evaluation: Demandez-leur pourquoi il est important de prévoir les ventes. Demandez-leur de répéter les questions. Demandez-leur de trouver les produits dont les agriculteurs ont besoin.

Prochaine Etape : Jusqu'ici, nous avons appris comment acheter des produits, comment gérer les stocks, et comment prévoir les ventes. Si les distributeurs d'intrants agricoles appliquent cette connaissance, ils éviteront de perdre de l'argent en ayant de vieux stocks et ils pourront mieux desservir leurs clients.

Distribuer la **feuille des faits** à tous les participants.



VISUEL 2





Note: Essayer d'être spécifique par ajouter les noms des intrants agricoles