

Document d'orientation en matière de diversification des revenus

Standard du Commerce Equitable Fairtrade pour le cacao

Version 27.09.2023_2.2

**Lignes directrices pratiques pour les Organisations de Petits Producteurs (OPP)
du Secteur du Cacao pour la Mise en Place d'Activités de Diversification des
Revenus pour les membres**
Version 14.05.2024_1.0

Table des Matières

1. Introduction	3
1.1 Objectif de ce Document	3
1.2 Termes Utilisés	3
1.3 Avantages de la Diversification des Revenus	4
2. Informations Utiles	4
2.1 Exemples d'Activités de Diversification des Revenus	4
2.2 Activités individuelles/Activités de groupe	6
2.3 Facteurs de réussite des activités génératrices de revenus.....	6
2.4 Résumé des Étapes de préparation, de mise en place et de gestion des activités	8
3. Étapes pour préparer les activités de diversification des revenus	10
3.1 Faire une Première Sélection	11
3.2 Réaliser une analyse commerciale simple.....	12
3.3 Réaliser une analyse financière simple	14
3.4 Réalisation d'une Évaluation des Risques	17
3.5 Développer une vue d'ensemble	17
4. Étapes pour mettre en place les activités de diversification des revenus	20
4.1 Faire faire au groupe une première sélection	20
4.2 Vérifier les informations collectées pour leur communauté	21
4.3 Gérer les attentes, la durabilité, les craintes et les difficultés	21
4.4 Sélectionner une activité	22
4.5 Planifier et budgétiser l'activité.	22
4.6 Renforcer les capacités	23

5. Étapes pour gérer les activités de diversification des revenus	24
5.1 Tenir des registres financiers	24
5.2 Suivi & Évaluation	24
5.3 Fournir une assistance	26
6. Enseignements	27
Annexe 1 : Arbres adaptés à l'agroforesterie.....	29
Annexe 2 : Modèle pour l'analyse financière	31
Annexe 3 : Modèle pour l'évaluation des risques	33
Annexe 4 : Modèle de Plan d'Action.....	34
Annexe 5 : Modèle de budget	35
Annexe 6 : Modèle de registres financiers.....	36

1. Introduction

1.1 Objectif de ce Document

Ce document a pour objectif d'aider les Organisation de Producteurs (OP) à **mettre en place des activités de diversification des revenus** pour leurs membres pour aider les membres à générer un revenu en plus de leurs revenus provenant de la production de cacao. Les activités de diversification des revenus peuvent faire partie d'une stratégie de résilience des revenus, qui est une exigence du Standard Fairtrade pour le Cacao¹. Conformément à l'exigence 3.5.5, en tant qu'OP, vous devez :

- Soutenir vos membres avec des stratégies de résilience aux revenus, y compris la diversification des revenus ;
- Accorder une attention particulière à la participation des femmes et des jeunes ;
- Mettre en œuvre la stratégie progressivement en commençant par un nombre de membres gérable pour votre OP.

Les idées suggérées dans ce document se concentreront principalement sur des activités agro-industrielles et sont basées sur les pratiques actuelles des OP en Côte d'Ivoire et au Ghana. Ce document ne traitera que de la diversification des revenus pour les membres et non pour les OP en tant qu'entité.

1.2 Termes Utilisés

La résilience des revenus est la capacité de supporter et de se remettre des difficultés et des perturbations temporaires qui affectent vos revenus, vos investissements et/ou vos actifs. Une résilience renforcée ne fera pas disparaître les difficultés ou les défis mais permettra aux producteurs d'être mieux préparés aux conséquences négatives.

La diversification des revenus est une stratégie qui peut aider les membres à devenir résilients face aux revenus en augmentant leurs revenus, en réduisant leur dépendance à une source de revenu unique et en protégeant leurs revenus des fluctuations du marché. Cela signifie qu'en plus des revenus générés par la production de cacao, les membres tireront un revenu d'autres types

¹ Version 27.09.2023_v2.1

d'activités, par exemple, la fabrication de savons ou la production de gari (vous trouverez plus d'idées au chapitre 2.1).

1.3 Avantages de la Diversification des Revenus

La vie est pleine d'événements inattendus. Disposer de différentes sources de revenus aidera les membres à faire face à ces imprévus :

- Perte de revenus, par exemple, lorsqu'une partie du rendement est détruite par un ravageur ou des maladies ou des conditions météorologiques, ou lorsque les prix du cacao chutent.
- Augmentation des dépenses, par exemple, lorsque les coûts de la main-d'œuvre, des produits agrochimiques ou d'autres intrants augmentent.
- Les événements de la vie, par exemple, le décès d'un partenaire ou d'un parent, des problèmes de santé ou des dommages aux habitations.

2. Informations Utiles

Diversification des revenus signifie que les membres ne dépendent pas d'une seule source de revenus. Si une source de revenus disparaît ou est réduite, les producteurs pourront compter sur d'autres sources de revenus. Les organisations de producteurs peuvent soutenir ces initiatives en renforçant les capacités et en fournissant des équipements mais aussi par la planification et l'analyse du marché. Les chapitres 3, 4 et 5 fournissent une description détaillée des manières dont une OP peut aider ses membres à diversifier leurs revenus.

2.1 Exemples d'Activités de Diversification des Revenus

Il existe différents types d'activités qui peuvent générer un revenu supplémentaire en plus de la culture du cacao, notamment :

- **Cultures de produits** : maïs, légumes, manioc, riz, banane, banane plantain, etc. Certaines cultures peuvent être plantées dans le champ de cacao tandis que d'autres produiront mieux sur un terrain séparé.
- **Ajouter de la valeur aux cultures**
 - o Chips de plantain
 - o Jus de fruits

- Transformation de Gari
- **Agroforesterie**, plantation d'arbres sur votre champ de cacao (voir l'annexe pour les arbres appropriés) :
 - Arbres fruitiers pour les fruits
 - Arbres à bois (à long terme)
 - Arbres médicinaux
- **Élevage animale**
 - Élevage : bovins (vaches)
 - Volaille : poulet (poulets de chair, pondeuses) pour la viande et/ou les œufs, pintades, dindes
 - Petits ruminants : chèvres, moutons
 - Porcherie
 - Aquaculture : tilapia, poisson-chat
 - Aulacodes
 - Lapins
 - Apiculture pour la production de miel
 - Élevage d'escargots
- **Autres agro-industries**
 - Culture de champignons
- **Autres activités**
 - Fabrication de savons
 - Fabrication du pain
 - Production de sachets d'eau
 - Vannerie
 - Services, tels que le battement du fufu (mécanique), le broyage du maïs ou du riz, etc.

Il ne s'agit que d'exemples et cette liste n'est donc pas exhaustive. Le type d'activités qui conviendra le mieux et qui intéressera vos membres dépend de plusieurs facteurs qui seront abordés au chapitre 3.1.

Dans ce document, nous parlons principalement de produits alors qu'il est aussi possible de vendre des services.

2.2 Activités individuelles/Activités de groupe

Certaines activités ne seront viables et réalisables que si elles sont exercées par un groupe, par exemple, des activités pour lesquelles un investissement de départ élevé est nécessaire (pour l'achat de matériel). D'autres activités peuvent être réalisées par des individus. Comme le renforcement des capacités et souvent, l'achat de matières premières ou d'intrants sont nécessaires, il est aussi possible d'organiser certaines actions de préparation en groupe même si l'activité en tant que telle sera effectuée individuellement. Par exemple, pour la plantation d'arbres fruitiers, le groupe peut acheter des plants en vrac, organiser le transport des plants vers la communauté et suivre ensemble une formation sur les méthodes de plantation. Toutes les autres actions (plantation et gestion des arbres, vente des fruits) peuvent se faire au niveau individuel. Il est aussi possible de commencer en groupe et de travailler ensemble pendant une ou deux saisons et ensuite, d'utiliser les bénéfices pour mettre en place des activités individuelles.

Souvent, les membres supposent que les activités de diversification des revenus ne peuvent être menées qu'en groupe. Il est vivement conseillé d'explorer les possibilités de mettre en œuvre des activités individuellement. En effet, l'une des principales leçons que les OP qui ont mis en œuvre des activités de diversification des revenus ont apprises est d'éviter de réaliser l'activité en groupe en raison des difficultés que cela entraîne (voir chapitre 6). Toutefois, la collaboration de membres sur certains aspects de l'activité pourrait réduire les coûts initiaux et favoriser le partage des connaissances. La volonté de travailler en groupe peut être spécifique à une région car dans certaines régions, les gens collaborent déjà alors que dans d'autres régions, les gens ont tendance à travailler individuellement.

Pour certaines activités, vous devez garder à l'esprit qu'avoir trop de personnes de la même communauté impliquées dans les mêmes activités pourrait entraîner un surplus de produits qui ne pourront pas être vendus. La distance physique entre les membres du groupe est aussi un aspect à prendre en compte. Il peut s'avérer très difficile de mettre en œuvre (une partie) des activités en groupe si les gens vivent loin les uns des autres.

2.3 Facteurs de réussite des activités génératrices de revenus

Pour réussir une activité génératrice de revenus, les éléments suivants doivent être en place :

- **Un marché existant ou potentiel** pour le produit fabriqué dans la communauté ou les communautés voisines. Pouvoir vendre son produit est une condition pour réaliser un profit. De plus, il est préférable d'avoir un marché proche plutôt qu'éloigné car cela réduit

les coûts de transport et facilite la logistique. Certains marchés sont saisonniers comme l'élevage de moutons pour l'Aïd-al-Adha ou la production de certaines cultures tandis que d'autres activités peuvent être pratiquées toute l'année. Voir le chapitre 3.2 Réaliser une analyse commerciale simple.

- **L'activité doit être rentable.** Même si un produit ou un service se vend bien, cela ne signifie pas nécessairement qu'il générera un revenu supplémentaire pour les membres. Une activité ne sera rentable que si les revenus sont supérieurs aux dépenses (y compris le recouvrement des dépenses d'investissement et d'amortissement initiales²). Voir le chapitre 3.3 Réaliser une analyse financière simple.
- **Les membres doivent vouloir réaliser les activités et le faire de manière engagée.** Avoir d'excellentes idées d'activités génératrices de revenus en tant qu'OP ne garantit pas que vos membres soient tout aussi enthousiastes. Peut-être qu'ils ne voudront pas s'engager ou n'auront pas de temps à consacrer à l'activité ou peut-être qu'ils ont déjà leurs propres activités de diversification des revenus.
- **Les membres doivent s'appropriier l'activité.** Cela signifie que les membres doivent assumer la responsabilité de réaliser et de gérer l'activité et ne pas compter sur l'OP pour qu'elle fasse le travail à leur place ou qu'elle résolve tous les problèmes.
- **L'activité doit être relativement facile à mettre en place.** Il y a des activités que l'on peut commencer en une journée tandis que pour d'autres, il faudra prévoir un espace ou un terrain, acheter des matières premières et/ou des équipements, suivre une formation technique, etc. Un processus fastidieux de mise en place de l'activité peut démotiver les participants à moins qu'un membre ou un groupe ne soit très motivé pour commencer l'activité.
- **L'investissement initial doit être raisonnable.** Certaines activités peuvent être très rentables mais nécessitent un investissement important, par exemple, dans des équipements spécialisés, pour leur mise en place. Un investissement initial élevé représente un risque car si les activités ne se déroulent pas bien, l'argent est perdu. Il est donc préférable de commencer par des activités qui ne nécessitent pas de gros investissements au départ.

² Les frais d'amortissement sont simplement un montant que vous devez économiser chaque année pour pouvoir remplacer les équipements à la fin de leur période d'utilisation.

- **Les connaissances et compétences techniques requises pour exécuter l'activité ne doivent pas être trop spécialisées.** Pour certaines activités génératrices de revenus, telles que l'élevage d'escargots ou la culture de champignons, vous avez besoin de peu de connaissances techniques tandis que pour d'autres activités, des connaissances et des compétences plus techniques sont nécessaires. L'acquisition des connaissances et des compétences requises n'étant pas toujours à la portée de tous les membres (y compris les femmes et les jeunes), vous pouvez commencer par des activités qui ne requièrent pas beaucoup de connaissances spécifiques.
- **Les membres doivent avoir des attentes réalistes et une compréhension commune.** L'objectif principal des activités génératrices de revenus est de fournir un revenu supplémentaire et de diversifier les revenus. Cela signifie que la culture du cacao restera, pour la plupart des membres, leur principale source de revenus. Il faudra clarifier dès le départ que les revenus ne remplaceront pas les revenus générés par la culture du cacao mais qu'ils seront plutôt supplémentaires. Il est aussi important que les membres aient une compréhension commune de la façon dont l'activité sera mise en œuvre, de ce qui est attendu d'eux et du calendrier du projet. La gestion des attentes est abordée au Chapitre 4.3.
- **L'activité doit être acceptée par la communauté.** Certaines activités peuvent ne pas être culturellement ou socialement acceptées au sein d'une communauté.
- Pour les activités de groupe : **Les groupes doivent avoir une compréhension et un accord communs sur la répartition des rôles et la participation aux bénéfices.** La mise en œuvre d'activités génératrices de revenus sera plus difficile au sein de groupes que pour des individus car si une personne ne remplit pas son rôle, cela affectera l'ensemble du groupe et pas seulement la personne en question. Lors de la mise en place d'activités de groupe, il est donc crucial de consacrer du temps et de l'énergie pour se mettre d'accord sur tous les aspects des activités.

2.4 Résumé des Étapes de préparation, de mise en place et de gestion des activités

Les chapitres 4, 5 et 6 fournissent des informations détaillées sur les activités de préparation, de mise en place et de gestion de la diversification des revenus, y compris les étapes suivantes :

1. **Préparer les activités de diversification des revenus**
 - a. Faire une première sélection.

- b. Réaliser une simple analyse commerciale pour vérifier la viabilité de l'activité.
 - c. Réaliser une simple analyse financière pour vérifier la rentabilité de l'activité.
 - d. Faire une évaluation des risques pour vérifier les difficultés possibles.
 - e. Répertorier les activités possibles.
- 2. Mettre en place les activités de diversification des revenus**
- a. Faire faire au groupe une première sélection.
 - b. Faire vérifier par le groupe les informations collectées pour sa communauté.
 - c. Gérer les attentes, les craintes et les difficultés.
 - d. Sélectionner une activité.
 - e. Planifier et budgétiser l'activité.
 - f. Renforcer les capacités.
- 3. Gérer les activités de diversification des revenus**
- a. Tenir des registres financiers.
 - b. Contrôler et évaluer l'activité.
 - c. Fournir une assistance.

3. Étapes pour préparer les activités de diversification des revenus

Lors de la mise en place d'activités de diversification des revenus pour les membres, certaines OP commencent par demander aux membres ce qu'ils aimeraient faire. Bien qu'il soit utile de laisser le choix aux membres, le principal défi est que la plupart des groupes ne tiennent pas compte du potentiel commercial et de la rentabilité des activités sélectionnées. Cela peut avoir comme conséquence que les communautés choisissent une activité qui nécessite des efforts et des ressources pour être mise en place mais qui, en fin de compte, ne génère aucun revenu supplémentaire.

Pour éviter les difficultés, vous, en tant qu'OP, pouvez sélectionner au préalable quelques activités dont les chances de succès sont élevées et laisser les membres décider lesquelles de ces activités ils souhaitent mettre en œuvre. Avant de pouvoir donner à vos membres un choix d'activités, vous devez effectuer un travail de préparation. Les travaux préparatoires prendront beaucoup de temps et ne sont pas faciles à réaliser. Cependant, mieux vous serez préparés, plus les activités de diversification des revenus auront de chances de réussir.

La situation diffère selon la communauté et il pourrait donc ne pas être possible de donner une réponse qui s'applique à toutes les communautés aux questions soulevées pendant la phase préparatoire. S'il y a des différences connues, vous devez décrire toutes les situations du mieux possible. Cela aidera les membres à sélectionner les activités les plus viables et les plus rentables.

En tant qu'OP, vous pouvez suivre les étapes suivantes.

1. **Faire une première sélection.** Vu que la phase de préparation vous demandera du temps et des efforts, vous devez faire une première sélection d'activités possibles que vous souhaitez évaluer. Vous pouvez commencer, par exemple, par trois activités et en ajouter d'autres si aucune de vos activités sélectionnées ou peu sont viables et rentables.
2. **Faire une simple analyse commerciale** pour vérifier si l'activité est viable. L'activité doit être viable en ce sens qu'il doit être possible de la mettre en place et de la faire fonctionner.

3. **Faire une simple analyse financière** pour vérifier la rentabilité. L'activité doit être rentable pour que les membres puissent gagner un revenu supplémentaire³.
4. **Faire une évaluation des risques** pour vérifier les difficultés possibles. Vous vérifierez la probabilité des risques, l'effet possible qu'ils peuvent avoir et les mesures d'atténuation.
5. **Répertorier** les différentes activités qui peuvent être proposées aux groupes.

Il est possible qu'au cours de l'une des étapes, vous vous rendiez compte qu'une activité de diversification des revenus ne convient pas à vos membres. Dans ce cas, vous retirez cette activité et ne poursuivez pas avec le reste des étapes.

3.1 Faire une Première Sélection

Bien que vous n'aurez pas encore d'informations détaillées lors de votre première sélection, il sera utile d'utiliser certains critères pour la première sélection. Par exemple :

- **La présence d'un marché identifié.** En d'autres termes : le produit peut-il être vendu ? Vous évalueriez cela en détail dans le cadre de votre analyse commerciale, comme le décrit le chapitre 3.2, mais vous avez peut-être déjà une idée à ce stade.
- **La rentabilité possible.** Vous évalueriez cela également en détail dans le cadre de votre analyse financière au Chapitre 3.3.
- **L'adéquation à votre groupe cible** (femmes et jeunes). Certaines activités peuvent ne pas convenir à votre groupe cible (femmes et jeunes) en raison d'un aspect culturel ou pratique.
- **L'intérêt éventuel des membres.** Vous avez peut-être déjà une idée de ce que les membres veulent et des activités qu'ils sont prêts à essayer.
- **La facilité de démarrer l'activité.** Les activités qui nécessitent un investissement initial important ou des connaissances et compétences techniques avancées pourraient ne pas être les plus appropriées à sélectionner.

³ Un revenu supplémentaire au revenu généré par la culture du cacao.

- **La saisonnalité de l'activité.** Vu que le cacao est une activité saisonnière, il est préférable de sélectionner des activités qui génèrent des revenus toute l'année ou pendant la saison intermédiaire du cacao.
- **L'aptitude à se conformer aux exigences réglementaires, le cas échéant.** Par exemple, pour assurer une bonne commercialisation, l'enregistrement auprès des autorités compétentes en matière de sécurité alimentaire doit être envisagé pour certains produits à valeur ajoutée.

3.2 Réaliser une analyse commerciale simple

Une analyse commerciale simple signifie qu'avant de lancer une activité, vous évaluez votre idée pour savoir qui sont vos clients et vos concurrents et si l'entreprise peut être viable. Vous devez effectuer une analyse commerciale pour chaque activité sélectionnée, comme décrit au chapitre 3.1. Vous pouvez utiliser la liste de vérification ci-dessous.

1. **Besoin de matières premières ou d'intrants agricoles** (semences, produits agrochimiques, engrais).
 - a. *De quels intrants avez-vous besoin pour produire/fabriquer le produit ?* Si vous voulez produire du gari, vous aurez besoin de manioc. Dans ce cas, le manioc est votre intrant (ou matière première). Si vous souhaitez vendre des paniers tressés, vous aurez besoin de matériaux de vannerie, tels que du rotin, des herbes ou des plantes.
 - b. *La matière première est-elle toujours disponible ?* Surtout si vous transformez des cultures, vous devez tenir compte de la saisonnalité de vos matières premières. Si vous êtes à la recherche d'une activité qui peut fournir un revenu tout au long de l'année, cela pourrait être un facteur limitant.
 - c. *Y a-t-il plus plusieurs fournisseurs de la matière première ou n'y en a-t-il qu'un seul ?* S'il n'y a qu'un seul fournisseur, cela pourrait être risqué car vous n'aurez pas d'alternative si ce fournisseur cesse de fournir votre matière première.
2. **Espace nécessaire**
 - a. *Avez-vous besoin d'un terrain pour produire le produit ?* Si vous voulez produire des cultures ou commencer une activité d'élevage, vous aurez besoin d'un terrain. La question de la propriété des terres peut constituer une difficulté.
 - b. *Avez-vous besoin d'un autre espace pour produire/fabriquer le produit ?* Pour la transformation ou d'autres activités, vous avez aussi besoin d'un espace physique.

- c. *Est-il nécessaire de construire quelque chose ?* Il peut s'avérer nécessaire de construire un hangar de travail ou des cages pour les animaux.

3. Marché disponible

- a. *Y a-t-il un besoin pour le produit au sein de la communauté ?* Peut-être que les membres de la communauté doivent se rendre auprès d'autres communautés pour obtenir le produit alors qu'ils préféreraient l'acheter dans la communauté.
- b. *Qui serait intéressé par l'achat de votre produit ?* Essayez de décrire les clients potentiels. Sont-ils jeunes, âgés, ont-ils des enfants, sont-ils des hommes ou des femmes, etc.
- c. *À quelle fréquence les gens seraient-ils intéressés à acheter le produit ?* Certains produits sont achetés chaque semaine (le riz, le gari, les tomates, les oignons, par exemple) tandis que d'autres produits seront achetés moins fréquemment (par exemple, du savon ou des paniers).
- d. *Combien de personnes seraient intéressées à acheter le produit ?* Cela peut être difficile à évaluer mais vous pouvez faire une estimation.
- e. *Où se trouvent les clients potentiels :* dans la communauté ou également dans les communautés voisines ?

4. Concurrence

- a. *Y a-t-il d'autres personnes qui vendent le même produit dans votre communauté ?* Et dans les communautés voisines ?
- b. *Si oui, peuvent-ils toujours écouler toute leur marchandise ?* S'ils produisent plus qu'ils ne peuvent vendre, il ne sera sans doute pas possible pour vous de vendre votre produit.
- c. *A quel prix vendent-ils le produit ?* Vous pouvez vérifier le prix et la façon dont les prix sont fixés (par kilogramme ou par pièce).
- d. *Où vendent-ils leur produit ?* Les clients viennent-ils acheter chez les vendeurs ou les produits sont-ils vendus sur des marchés ?

5. Temps nécessaire

- a. *Combien de jours-homme demande la mise en place l'activité ?* Ceci peut vous aider à planifier les activités. Vous ne voulez pas commencer pendant la campagne de cacao une activité dont la mise en place prendra un mois.
- b. *Combien de jours-homme sont-ils nécessaires pour mener à bien les activités ?* Gardez à l'esprit que la culture du cacao restera l'activité principale des membres,

ce qui limite la disponibilité du temps à consacrer à l'activité, en particulier, pendant la campagne principale.

Vous pouvez collecter toutes les informations en interrogeant les gens dans votre propre réseau, en allant dans des marchés ou des magasins, en parlant aux gens (y compris vos membres), etc.

Au cours de cette étape, vous pouvez déjà décider d'exclure des activités sélectionnées car elles s'avèrent non viables, par exemple, lorsqu'il n'existe pas de marché ou qu'il y a déjà trop de concurrence.

3.3 Réaliser une analyse financière simple

Pour contribuer à la diversification des revenus, l'activité doit générer un revenu. Vous ne gagnerez un revenu que si vous avez plus d'entrées d'argent que de sorties. L'analyse financière va vous permettre d'estimer le montant de revenus que vous pouvez générer et le montant des dépenses que vous aurez. Vous devez réaliser une analyse financière pour chaque activité sélectionnée. La liste de vérification ci-dessous vous sera utile.

Le plus simple est de prendre une quantité (100 pièces, 10 kilos, 5 sacs) et de calculer vos dépenses et revenus pour cette quantité. La quantité que vous utiliserez pour votre analyse financière devrait être approximativement la quantité que vous êtes susceptible de vendre sur un an.

Étape 1 : Répertoire tous les coûts

Vous pouvez utiliser le modèle de l'annexe 2. Pour avoir une idée de vos coûts, ils sont divisés en coûts de mise en place de l'activité et en coûts d'exploitation de l'activité.

1. **Répertoirez tous les coûts de mise en place de l'activité.** Il s'agit des dépenses que vous devez faire indépendamment du nombre ou des quantités que vous allez produire. Cela signifie que vous devez subir ces coûts avant même de commencer à produire. Les coûts peuvent inclure (sans s'y limiter) :
 - a. Location d'un espace ou d'un terrain

- b. Équipement pour la production ou la transformation⁴.
 - c. Formations pour acquérir les compétences techniques nécessaires.
 - d. Livres de compte pour la tenue de registres.
2. **Répertoriez tous les coûts d'exploitation de l'activité.** Il s'agit des dépenses annuelles qui sont directement liées à la production de votre produit. Les coûts peuvent inclure (sans s'y limiter) :
- a. Remboursements de prêt. Par exemple, pour l'argent dont vous aviez besoin pour mettre en place votre activité comme décrit ci-dessus. Si l'investissement initial est payé, par exemple, avec la Prime Fairtrade, le remboursement des prêts peut être déduit des coûts.
 - b. Électricité, eau.
 - c. Entretien des équipements, y compris le remplacement des pièces.
 - d. Coûts d'amortissement de l'équipement. Il s'agit d'un montant que vous devez économiser chaque année pour pouvoir remplacer l'équipement à la fin de sa période d'utilisation. Par exemple, si le coût d'un équipement est de 100 et que vous pouvez l'utiliser pendant 5 ans, cela signifie que vos coûts d'amortissement annuels sont de $100/5 \text{ ans} = 20$.
 - e. Main-d'œuvre.
 - f. Intrants, y compris les matières premières et les intrants agricoles.
 - g. Matériel d'emballage.
 - h. Frais de transport des matières premières.
 - i. Frais de transport pour acheminer votre produit vers les clients ou le marché.

Si vous vendez des produits saisonniers, vous pouvez calculer vos coûts opérationnels pour chaque mois de l'année pour pouvoir calculer vos coûts d'exploitation annuels.

Étape 2 : Liste des revenus potentiels

Vos revenus proviendront de la vente de vos produits. Vous pouvez utiliser le modèle de l'annexe 2. Le montant des revenus que vous générerez dépendra des facteurs suivants :

- **Quantités** (nombre, kilo ou toute autre unité) d'articles que vous vendez. Cela signifie que vous devez estimer le nombre d'unités que vous pouvez vendre.

⁴ Si vous souhaitez produire en grandes quantités, vous aurez évidemment besoin de plus d'équipements pour la transformation.

- **Le prix unitaire.** Cela signifie que vous devez fixer un prix à l'unité. Si le produit est déjà vendu par d'autres fournisseurs, vous pouvez utiliser le prix du marché actuel pour vos calculs.

Si vous vendez des produits saisonniers, vous pouvez calculer vos revenus potentiels pour chaque mois de l'année pour pouvoir calculer vos revenus annuels.

Étape 3 : Calculer les bénéfices potentiels

Votre bénéfice correspond à vos revenus moins vos coûts d'exploitation. Si vos coûts d'exploitation sont supérieurs à vos revenus, vous subissez une perte. Si vos coûts d'exploitation sont égaux à vos revenus, vous atteignez le seuil de rentabilité, ce qui signifie que vous générez suffisamment de revenus pour couvrir vos coûts d'exploitation. Vous pouvez utiliser le modèle de l'annexe 2 pour calculer le bénéfice potentiel d'une activité. Étant donné que le remboursement des prêts et les coûts d'amortissement s'ajoutent aux coûts d'exploitation, vous ne tiendrez compte que des coûts d'exploitation pour calculer votre bénéfice et non des coûts de mise en place de l'activité.

Vous pouvez jouer avec les quantités, ce qui signifie que pour plusieurs quantités (100 pièces, 200 pièces, 500 pièces), vous calculerez le total des coûts d'exploitation et des revenus puis, le bénéfice ou la perte. Cela vous donnera un aperçu de la quantité que vous devrez produire pour réaliser un profit. Cela vous indiquera aussi si les quantités que vous devez produire pour réaliser un profit sont réalisables. Vous devrez produire des quantités suffisamment élevées pour pouvoir réaliser un profit surtout pour les activités qui nécessitent un investissement initial (ce qui signifie que vous devez rembourser un prêt et aurez des coûts d'amortissement élevés).

Vous remarquerez que si les coûts de mise en place de l'activité sont élevés, par exemple, parce que vous avez besoin d'un équipement coûteux, vous devrez produire et vendre beaucoup de produits pour réaliser un profit. Gardez à l'esprit que même si l'OP utilise, par exemple, la Prime Fairtrade pour financer l'investissement initial, l'équipement devra être remplacé dans quelques années, ce qui signifie que vous n'aurez pas de prêt à rembourser mais que vous devrez payer les coûts d'amortissement de l'équipement.

Lors de cette étape également, vous pouvez décider de supprimer les activités sélectionnées parce qu'elles ne sont pas rentables, les coûts sont trop élevés ou parce que les revenus générés sont trop faibles.

3.4 Réalisation d'une Évaluation des Risques

Une **évaluation des risques** est un processus systématique d'identification et d'analyse des risques pour les activités de diversification des revenus. Certains risques sont communs à tous les types d'activités tandis que d'autres risques peuvent être spécifiques à certaines activités. Par conséquent, pour chaque type potentiel d'activité de diversification des revenus présélectionné tel que décrit au chapitre 3.1, vous devez effectuer une évaluation des risques.

Dans l'annexe 3, vous trouverez un modèle pour une évaluation des risques. Les étapes de cette évaluation sont les suivantes :

1. **Énumérez tous les risques** qui vous viennent à l'esprit. Un risque est la possibilité que quelque chose puisse mal se passer.
2. Pour chaque risque, vous identifiez la **probabilité** ou la possibilité que le risque se produise. La probabilité peut être élevée, moyenne ou faible.
3. Pour chaque risque, vous identifiez l'impact **possible** ou l'effet que le risque peut avoir sur votre activité. L'impact peut être élevé, moyen ou faible.
4. Pour chaque risque, vous décrivez une ou des **mesures d'atténuation** qui sont des actions ou des précautions que vous pouvez prendre pour éviter que le risque ne se produise ou qui réduiront son impact.

En fonction des résultats de votre évaluation des risques, vous pouvez décider de supprimer des activités parce que les risques sont trop nombreux ou parce des risques ont un impact élevé difficile à atténuer.

3.5 Développer une vue d'ensemble

Après avoir réalisé vos analyses commerciale et financière et votre évaluation des risques, il vous reste, espérons-le, quelques activités de diversification des revenus potentiellement viables et rentables. Si vous avez supprimé toutes les activités initialement sélectionnées au cours du processus, vous pouvez reprendre à l'étape 1, sélectionner d'autres activités et suivre à nouveau les étapes 2 à 4.

À la fin, vous pouvez répertorier toutes les activités qui peuvent être développées (c'est-à-dire que vous ne les avez pas supprimées). Vous pouvez donner une brève description de chaque activité, y compris :

- Une description de l'activité
- Un résumé de votre analyse commerciale
- Un résumé de votre analyse financière
- Un résumé de votre évaluation des risques

Vous trouverez ci-dessous les commentaires d'OP au Ghana et en Côte d'Ivoire concernant certaines activités de diversification des revenus.

Expériences d'OP en matière d'activités de diversification des revenus

Les activités suivantes sont considérées par les OP comme étant réussies :

- **Élevage d'escargots** : capital de départ nécessaire relativement faible, facile et peu coûteuse à mettre en œuvre, principalement mise en œuvre par des jeunes, marché présent au sein des communautés, rentable.
- **Culture des champignons** : principalement mise en œuvre par des femmes et des jeunes, bon marché à mettre en œuvre, rentable.
- **Fabrication de savons** : principalement mise en œuvre par des femmes, rentable.
- **Améliorer les activités en cours** : regardez ce qui est fait dans la communauté et essayez d'améliorer la situation pour que les membres puissent réaliser un profit plus élevé.

D'autres activités sont réalisées mais sont soit moins faciles à mettre en œuvre, soit moins rentables :

- **Apiculture** : rentable, principalement mise en œuvre par des femmes, le marché local est disponible mais pas très développé, nécessite un investissement initial, demande du temps et des efforts.
- **Fabrication du pain** : principalement mise en œuvre par des femmes, marché local existe.
- **Élevage de porcs** : il n'y a peut-être pas toujours de marché.
- **Transformation de Gari** : ajoute de la valeur au manioc et il existe un marché local. Un certain investissement initial dans l'équipement est nécessaire ; cela doit donc plutôt être réalisé au sein d'un groupe.
- **Production de sachets d'eau** : marché local existant mais nécessite des investissements initiaux et doit donc être réalisé en groupe.
- **Production d'autres cultures** telles que maïs, manioc, riz, bananes, légumes du potager. La disponibilité des terres pourrait constituer un facteur limitant. Les jardins potagers ne génèrent souvent pas de revenus mais ils aideront à réduire les dépenses du ménage.
- **Petit bétail** comme les chèvres et les moutons. La disponibilité de terres pour garder les animaux pourrait constituer un facteur limitant.
- **Élevage porcin** : très rentable mais nécessite un gros investissement initial, des connaissances et des compétences techniques appropriées, et d'un terrain suffisant.

Certaines activités ont réussi dans certains groupes mais ont échoué dans d'autres groupes :

- **Volaille** (poulet, pintade) : coûteux à démarrer et difficile à mettre en œuvre en raison du taux de mortalité élevé dû aux maladies. Cependant, si un expert est disponible pour assister le groupe, cela peut être très rentable et il y a toujours un marché local.
- **Lapins** : pas difficile à mettre en place mais taux de mortalité élevé, le marché n'est pas toujours disponible.

Certaines activités ne sont **pas recommandées**, notamment :

- **Centre de services aux producteurs** composé de jeunes qui vendent des services aux producteurs. C'est une idée très intéressante car elle fournit un revenu aux jeunes et aide les membres à augmenter leur production. Cependant, elle est difficile à mettre en place car les jeunes ont besoin d'une formation technique et commerciale approfondie et leurs services doivent être promus auprès des producteurs. Plutôt que l'OP, il est recommandé d'impliquer un partenaire externe ayant de l'expérience pour mettre en place ce service.

4. Étapes pour mettre en place les activités de diversification des revenus

Lorsque vous aurez partagé la liste avec les activités potentielles (voir chapitre 3.5), vous pouvez poursuivre avec la deuxième phase, à savoir la mise en place d'activités de diversification des revenus pour vos membres. On peut comparer cette étape à la mise en place d'un projet car plusieurs actions sont nécessaires pour la mise en place de l'activité, notamment :

1. **Faire faire au groupe une première sélection.**
2. **Faire vérifier par le groupe les informations collectées pour sa communauté.**
3. **Gérer les attentes, les craintes et les difficultés.** Les gens peuvent avoir des attentes élevées et/ou irréalistes et peuvent être très déçus si leur hypothèse s'avère incorrecte. Les membres peuvent prévoir plusieurs problèmes qui les freineront.
4. **Mettre en place l'activité.**
5. **Renforcer les capacités.**

4.1 Faire faire au groupe une première sélection

Sur la base de votre vue d'ensemble, le groupe peut faire une première sélection de deux ou trois activités de diversification des revenus. Il est important d'identifier les activités qui pourraient intéresser le groupe. Si une activité semble prometteuse mais que le groupe n'est pas du tout intéressé par l'activité (quelle qu'en soit la raison), ne poussez pas le groupe à sélectionner l'activité. C'est le groupe qui devra réaliser l'activité, cela doit donc être une activité de son choix.

En tant qu'OP, vous pouvez orienter ce processus de discussion avec le groupe vers ce qui est important pour eux : veulent-ils des activités qui peuvent être mises en œuvre par des femmes et des jeunes, le groupe est-il prêt à investir ses propres ressources pour mettre en place les activités, ont-ils déjà des connaissances sur certaines activités, etc. Si le groupe sait ce qu'il veut et ce qu'il ne veut pas, la sélection initiale en sera d'autant plus facile.

Il est possible qu'aucune des activités de diversification des revenus suggérées par l'OP n'intéresse le groupe. Dans ce cas, le groupe peut proposer une autre activité et réaliser une simple analyse commerciale et financière ainsi qu'une évaluation des risques pour vérifier sa viabilité et sa rentabilité.

4.2 Vérifier les informations collectées pour leur communauté

Même si vous avez effectué un travail préparatoire pour vous assurer que les membres peuvent sélectionner des activités viables et rentables, les communautés ou les groupes devront vérifier vos conclusions, c'est-à-dire l'analyse commerciale et financière et l'évaluation des risques. Ceci est nécessaire parce que la situation est différente dans chaque communauté, ce qui signifie qu'une activité rentable dans une communauté peut être déficitaire dans une autre communauté. Il est possible que vous ayez décrit différents scénarios ou situations dans votre aperçu (voir le chapitre 3.5) mais le groupe ou la communauté doit toujours vérifier vos informations et les adapter, le cas échéant.

Cette étape s'assurera que, pour les activités possibles de diversification des revenus, les informations collectées sont adaptées à la situation d'une communauté. Cela permettra d'avoir un aperçu réaliste de la viabilité et de la rentabilité des activités. Le processus permettra l'appropriation du processus par les membres, ce qui est un facteur clé de réussite (voir le chapitre 2.3). Au cours de cette étape, l'OP peut vérifier si le groupe est disposé et engagé à démarrer des activités de diversification des revenus. Si vous avez une bonne raison d'en douter, vous pouvez décider d'interrompre le processus avec ce groupe.

4.3 Gérer les attentes, la durabilité, les craintes et les difficultés

Vous devez gérer les attentes pour chacune des activités initialement sélectionnées qui semble encore viable et rentable après que le groupe a vérifié toutes les informations. Vous pouvez utiliser l'analyse financière pour fournir aux participants une idée des bénéfices possibles. Il faudra aussi discuter du temps nécessaire à la mise en place et au fonctionnement des activités ainsi que de la période où l'activité aura lieu. L'idée des activités de diversification des revenus est qu'elles généreront des revenus supplémentaires pour les membres de manière continue et pas seulement pour une saison. Cela signifie que les membres doivent tenir compte du fait qu'une partie des revenus devra être utilisée pour mettre en place le prochain cycle. Par exemple, si l'OP fournit un financement initial pour la mise en place d'un espace et l'achat de la nourriture pour commencer l'élevage d'escargots, les membres doivent comprendre que l'activité ne s'arrête pas lorsque tous les escargots auront été vendus mais qu'ils devront aussi préparer le prochain cycle.

Plus les membres seront conscients de ce qui est nécessaire et des gains potentiels, plus leur décision finale sera éclairée, ce qui contribuera au succès de l'activité. Il est donc important de prendre le temps de gérer les attentes.

Une façon de gérer les attentes est de convenir d'objectifs réalistes, par exemple, un revenu attendu après 1 mois, 2 mois, 1 an, etc. Fixer plusieurs objectifs sur une période plus longue permet aussi de se rendre compte que souvent, les activités ne seront pas rentables dès le départ étant donné les coûts initiaux mais que cela peut prendre du temps (et de la persévérance).

Une fois les attentes clarifiées, vous devez aussi prendre le temps de discuter des craintes et des difficultés attendues, et convenir de la meilleure façon de les gérer.

4.4 Sélectionner une activité

Sur la base de toutes les informations disponibles résultant de l'analyse commerciale et financière, de l'évaluation des risques et des discussions sur les attentes, les craintes et les difficultés, le groupe doit décider de l'activité de diversification des revenus qu'il souhaite poursuivre.

Bien qu'il soit techniquement possible que les membres de la communauté choisissent différentes activités, cela sera plus difficile dans la pratique car certaines actions, par exemple, les formations, se feront en groupe. Mettre en œuvre différentes activités en même temps dans une communauté pourrait n'être possible que si des membres de différentes communautés se réunissent pour une formation. Les activités pour lesquelles les équipements sont partagés doivent toujours être mises en œuvre par un groupe.

4.5 Planifier et budgétiser l'activité.

Pour s'assurer que tout le monde saura ce qui doit être fait, qui doit le faire, et quand et comment cela doit être fait, le groupe doit établir un plan d'action détaillé ainsi qu'un budget. Vous pouvez utiliser le modèle de plan d'action fourni à l'annexe 4 et le modèle de budget fourni à l'annexe 5. En tant qu'OP, vous pouvez aider à faciliter ce processus et vous pouvez être en mesure d'aider le groupe avec, par exemple, l'achat en vrac de semis ou d'équipements et l'organisation d'une formation technique. Cependant, il est important que le groupe dirige ce processus et qu'il y ait un sentiment de responsabilité. Votre rôle en tant qu'OP est simplement de les aider et de faciliter le processus.

Nous avons vu au chapitre 3.3 sur l'analyse financière que plus les coûts d'investissement initiaux sont élevés, plus il sera difficile de réaliser un profit. La Prime Fairtrade peut vous servir pour le

capital de départ. Il est important d'ajouter toutes les dépenses couvertes par la prime dans le budget afin que les membres du groupe soient conscients des coûts initiaux.

Gardez à l'esprit lors de l'élaboration du plan d'action et du budget avec le groupe que certaines actions seront réalisées par le groupe tandis que d'autres le seront individuellement. Il est possible d'établir un budget commun pour les dépenses de groupe (par exemple, pour la formation) et des budgets individuels afin que chaque membre sache exactement combien il dépensera en matières premières, autres intrants, équipements, main-d'œuvre, etc. Les budgets individuels peuvent différer selon les membres parce que certains membres produiront plus que d'autres.

4.6 Renforcer les capacités

Pour qu'une activité de diversification des revenus réussisse, il est essentiel d'avoir les connaissances techniques nécessaire pour la mettre en œuvre. En plus de la formation technique, les membres doivent également apprendre à tenir des registres des ventes et des dépenses. Même des participants analphabètes peuvent tenir des registres de base. Pour les activités réalisées en groupe, il est nécessaire d'organiser des sessions spécifiques sur le travail en groupe.

Il est possible d'impliquer des organisations partenaires au cours de cette étape, par exemple, pour dispenser des formations techniques. Il existe peut-être des projets ou des organisations non gouvernementales (ONG) qui offrent des formations gratuites, ce qui réduira les coûts de départ.

5. Étapes pour gérer les activités de diversification des revenus

Une fois l'activité de diversification des revenus mise en place, le groupe et/ou les individus doivent gérer l'activité. Les tâches suivantes doivent être réalisées :

1. Tenue de registres financiers
2. Suivi et Évaluation
3. Fournir une assistance en tant qu'OP

5.1 Tenir des registres financiers

Pour savoir si une activité de diversification des revenus est rentable ou non, les participants à l'activité doivent tenir des registres. Dans l'annexe 6, vous trouverez un modèle de registres financiers simples. Le groupe peut décider de mettre à jour leurs registres ensemble une fois par semaine pour s'entraider.

Il est suggéré de comparer les dépenses et les revenus (ventes) à la fin de chaque semaine ou de chaque mois pour avoir une idée de la rentabilité (ou de la perte) de l'activité.

5.2 Suivi & Évaluation

En particulier, lorsque l'argent de l'OP est utilisé, les bénéficiaires devront rendre compte de la manière dont l'argent a été utilisé. Pour savoir si l'argent dépensé pour une activité de diversification des revenus a été dépensé correctement et de manière satisfaisante, la rentabilité de l'activité peut être mesurée. Cela ne suffira cependant pas. Pour comprendre ce qui s'est fait et pourquoi certaines activités pourraient ne pas bien fonctionner, il est conseillé de suivre l'activité et d'évaluer les résultats après une saison ou un an.

Suivre l'activité signifie que vous observez et vérifiez la progression de l'activité tandis que l'évaluer signifie que vous évaluez la réussite de l'activité. La première étape du suivi et de l'évaluation consiste à savoir ce que vous devez observer, vérifier et évaluer. Cela signifie que vous fixez des indicateurs qui peuvent mesurer si vous progressez ou non et si vous avez réussi ou non. Les indicateurs de suivi garantiront également que vous ne sautez aucune étape.

Vous trouvez ci-dessous une liste d'indicateurs de **suivi** possibles. Pour chaque indicateur, vous pouvez vérifier si cela a été fait, si cela a été bien fait, et si cela n'a pas été fait, pourquoi pas.

Préparations

- Activités initiales sélectionnées par le groupe.
- Analyse commerciale vérifiée par le groupe.
- Analyse financière vérifiée par le groupe.
- Analyse des risques vérifiée par le groupe.
- Activité finale sélectionnée par le groupe.
- Les attentes, craintes et difficultés ont été abordées en groupe.
- Plan d'action établi.
- Budget établi.

Mise en place de l'activité

- Formation technique complétée.
- Formation à la tenue de registres complété.
- Formation au travail en groupe complétée.
- Espace trouvé ou construit.
- Équipement acheté.
- Équipement installé.
- Intrants achetés.
- Matières premières achetées.

Mener à bien l'activité.

- Les quantités hebdomadaires prévues sont produites (vous pouvez ajouter une quantité moyenne ou une quantité par membre).
- Les quantités produites sont vendues (vous pouvez ajouter une quantité moyenne ou une quantité par membre).

Vous trouverez ci-dessous une liste d'indicateurs d'**évaluation** du succès de l'activité possibles.

- Les quantités prévues par an sont produites (vous pouvez ajouter une quantité moyenne ou une quantité par membre).
- Les quantités produites sont vendues (vous pouvez ajouter une quantité moyenne ou une quantité par membre).

- Tous les membres du groupe réalisent un bénéfice après X mois (vous pouvez ajouter un nombre spécifique).
- Tous les membres mettent de l'argent de côté pour pouvoir entretenir et remplacer l'équipement (vous pouvez ajouter un montant spécifique qui doit être mis de côté chaque semaine ou chaque mois).
- Les membres veulent poursuivre l'activité.

5.3 Fournir une assistance

Même si le groupe a la responsabilité de mener à bien l'activité de diversification des revenus, l'OP peut fournir une assistance pour augmenter les chances de réussite. Vous pouvez l'aider grâce aux activités suivantes :

- **S'assurer que toutes les étapes de préparation d'une activité de diversification des revenus sont mises en œuvre par le groupe**, y compris la vérification de l'analyse du marché et financière, de l'analyse des risques, du plan d'action, du budget, etc. Il peut être tentant de sauter certaines étapes surtout lorsque des groupes sont impatients et enthousiastes à l'idée de commencer. Gardez à l'esprit que chaque étape contribuera à la réussite de l'activité.
- **Achat de matériels et d'intrants.** En tant qu'OP, vous connaissez peut-être déjà des fournisseurs, ce qui facilitera le processus d'achat et de livraison. De plus, si d'autres groupes de l'OP sont intéressés par la même activité, l'OP peut acheter du matériel et d'autres intrants en vrac à un prix réduit.
- **Organiser une formation aux connaissances techniques, à la tenue de registres et à la dynamique de groupe.** Si l'OP a les connaissances et l'expérience, vous pouvez former les membres. Vous pouvez aussi demander à des partenaires de dispenser ces formations.
- **Suivre les activités.** Cela permettra au groupe de vérifier s'il est sur la bonne voie et de rester vigilant. Cela vous aidera aussi à savoir quelles actions sont difficiles à mettre en œuvre, ce qui permettra d'améliorer les activités futures.
- **Évaluer les activités.** L'objectif principal est de diversifier les revenus des membres. Une évaluation peut indiquer si cette activité de diversification des revenus vaut la peine d'être poursuivie ou non.

6. Enseignements

Plusieurs OP Fairtrade ont mis en place des activités de diversification des revenus pour leurs membres et ont partagé les enseignements qu'elles en ont tiré.

Phase de préparation

- Réalisez une étude d'opportunité (business case) pour chaque projet. Une étude d'opportunité comprend une analyse commerciale et financière et une évaluation des risques. Voir les Chapitres 3.2, 3.3, et 3.5.
- Organisez des activités pour des membres individuels plutôt que pour des groupes. Les activités pour les membres individuels fonctionnent mieux parce qu'ils en assument la responsabilité.
- Sélectionnez les groupes et les participants individuels en fonction de leur motivation et de leur volonté.
- Vérifiez à l'avance s'il existe un marché.

Mise en place de l'activité

- Assurez-vous que les membres participants disposent du savoir-faire technique. Une OP a mentionné que même lorsque les membres affirment savoir quoi faire, il est tout de même recommandé d'organiser une formation technique.
- Mettre en place un système comptable approprié pour calculer si l'activité génère réellement des revenus pour les membres. Voir le Chapitre 5.1.
- Faites en sorte que les groupes s'entraident en partageant leurs expériences.
- Avoir au sein de chaque groupe une personne qui a la responsabilité générale de la mise en œuvre de l'activité. Cette personne doit être alphabétisée.
- Ayez de modèles de registres financiers et de rapports et expliquez aux groupes leur utilisation à l'avance.

Mise en œuvre l'activité

- Donner une marque aux produits. Les produits portant une marque sont plus faciles à vendre et vous pouvez augmenter le prix.
- Consacrez du temps et des efforts pour le suivi. Cela aidera à garder les membres motivés et à savoir s'il est nécessaire de prendre des mesures.
- Créez des liens solides avec le marché et vérifiez la satisfaction des clients.

- Commencez avec un petit groupe pour voir comment fonctionne l'activité. Calculez s'il y a des bénéfices financiers. S'il y a des bénéfices, étendez l'activité à d'autres groupes.



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

Annexe 1 : Arbres adaptés à l'agroforesterie

Arbres fruitiers adaptés

Nom	Nom scientifique
Manguier sauvage (Dika du Gabon)	<i>Irvingia gabonensis</i>
Cocotier	<i>Cocos nucifera</i>
Avocatier	<i>Persea Americana</i>
Palmier à huile	<i>Laeis guineensis</i>
Caïmite africaine	<i>Chrysophyllum albidum</i>
Noix de muscade africaine	<i>Pycnanthus angolensis</i>
Njansang	<i>Ricinodendron heudelotii</i>
Petit cola	<i>Garcinia kola</i>
Safoutier	<i>Dacryodes edulis</i>
Allanblackia, arbre à suif	<i>Allanblackia floribunda</i>
Oranger	<i>Citrus sinensis</i>
Colatier	<i>Cola nitida</i>

Arbres d'ombrage adaptés

Nom	Nom scientifique	Type (service, fruits, bois)
Koto	<i>Pterygota macrocarpa</i>	Bois, médecine
Faux muscadier/llomba	<i>Pycnanthus angolensis</i>	Bois de chauffe, meubles, médicaments
Badi (bilinga)	<i>Nauclea diderrichii</i>	Bois pour la construction marine
Tulipier d'Afrique	<i>Spathodea campanulata</i>	Fleurs à des fins ornementales
Albizia	<i>Albizia ferruginea</i>	Bois
Makoré	<i>Tieghemella heckelii</i>	Meubles, huile de graines
Ako (Faux iroko)	<i>Antiaris toxicaria</i>	Bois, fruits comestibles, écorce d'arbre pour teinture
Tiama	<i>Entandrophragma Angolense</i>	Bois, meubles, bois de chauffe, médecine
Framiré	<i>Terminalia ivorensis</i>	Bois, meubles, bois de chauffe
Kumbi (loloti)	<i>Lannea welwitschii</i>	Bois, meubles
Lati	<i>Amphimas pterocarpoides</i>	Bois, médecine
Acajou blanc	<i>Khaya anthothesca</i>	Bois, meubles, bois de chauffe, médecine
Acajou Grandes Feuilles	<i>Khaya grandifoliola</i>	Bois, meubles, bois de chauffe, médecine
Acajou d'Afrique ou Bassam	<i>Khaya ivorensis</i>	Bois, meubles, bois de chauffe, médecine



Mansonia Bété	<i>Mansonia altissima</i>	Meubles
Niagon	<i>Heritiera utilis</i>	Bois
Iroko	<i>Milicia excelsa</i>	Bois, médicaments, fruits comestibles, bois de chauffe

Nom	Nom scientifique	Type (service, fruits, bois)
Fraké	<i>Terminalia superba</i>	Bois, meubles, bois de chauffe, fourrager
Lotofa	<i>Sterculia rhinopetala</i>	Bois, meubles
Sapelli (Aboudikro)	<i>Entandrophragma cylindricum</i>	Bois, meubles, bois de chauffe, médecine
Emien	<i>Alstonia boonei</i>	Bois, meubles, médecine
Sapins	<i>Blighia unijugata</i>	Bois, meubles, bois de chauffe
Sipo	<i>Entandrophragma utile</i>	Bois, meubles, bois de chauffe, médecine

Les arbres suivants **NE SONT PAS** adaptés pour être plantés dans les champs de cacao.

Nom	Nom scientifique
Parasolier	<i>Musanga cecropioides</i>
Cola	<i>Chlamydocola chlamydantha, Cola chlamydantha, Cola gigantean</i>
Cola amer	<i>Carapa procera</i>
« Cœur de Dieu »/ Arbre à pain indigène	<i>Myrianthus arboreus</i>



Annexe 2 : Modèle pour l'analyse financière

Type d'activité :

Quantités prévues à produire :

Étape 1 : Répertorier tous les frais

Type de frais	Prix unitaire ⁵	Nombre d'unités ⁶	Frais totaux ⁷
Frais de mise en place			
Équipement pour la production ou la transformation.			
Formation pour acquérir les compétences techniques.			
Livres de compte pour la tenue des registres.			
<i>Total des frais de mise en place</i>			
Coûts opérationnels			
Remboursements de prêt(s)			
(Location d'un) espace ou d'un terrain			
Électricité, eau.			
Entretien des équipements, y compris le remplacement des pièces.			
Coûts d'amortissement de l'équipement.			
Main-d'œuvre			
Matières premières			
Intrants agricoles			
Matériel d'emballage			
Frais de transport des matières premières			
Frais de transport pour acheminer votre produit vers le marché			
<i>Total des coûts opérationnels</i>			
Total général			

⁵ Le prix unitaire est le coût par article ou par heure (jour, mois, année).

⁶ Le nombre d'unités est le nombre d'articles, de jours, de mois, d'années, etc.

⁷ Le prix total est le prix unitaire x le nombre d'unités.

Étape 2 : Répertorier les revenus potentiels

Prix unitaire	
Quantité de produits vendus par mois	
Quantité de produits vendus par an	
Total des revenus par mois	
Total des revenus par an	

Étape 3 : Calculer le bénéfice potentiel

	Quantité 1	Quantité 2	Quantité 3	Quantité 4
Frais opérationnels par an				
Total des revenus par an				
Bénéfices/pertes				

Calculez vos bénéfices ou vos pertes pour différentes quantités.



Annexe 3 : Modèle pour l'évaluation des risques

Risque	Probabilité (élevée, moyenne ou faible)	Impact (élevé, moyen ou faible)	Mesures d'atténuation (que pouvez-vous faire pour atténuer l'impact ?)
Nous n'arrivons toujours pas à produire.			Assurez-vous d'avoir les connaissances et les compétences nécessaires pour produire. Demandez de l'aide à un expert.
L'équipement (de transformation) tombe en panne.			Bien entretenir l'équipement.
Les conditions météorologiques sont défavorables, ce qui réduit la production.			Bien gérer l'eau pour éviter les inondations et les courants d'air.
Il n'y a pas assez de clients.			Faire la promotion du produit
Les coûts des matières premières ou d'autres intrants vont augmenter.			Tenir compte de l'inflation annuelle pour être préparé face aux fluctuations de prix.
Il y a trop de concurrence entre vendeurs du même produit.			Essayer de différencier le produit par des caractéristiques ou une qualité différentes.



Annexe 4 : Modèle de Plan d'Action

Ce modèle peut être utilisé pour élaborer un plan d'action pour une activité de diversification des revenus. En fonction des activités, vous devrez peut-être supprimer certaines actions et en ajouter d'autres.

Action <i>(ce qui doit être fait)</i>	Période <i>(quand l'action aura lieu)</i>	Responsable de la mise en œuvre <i>Qui est chargé de la mener à bien ?</i>	Ressources nécessaires	Notes concernant la mise en œuvre
Trouver un espace pour l'activité				
Construire un lieu de travail				
Acheter de l'équipement				
Installer l'équipement				
Acheter des matières premières ou des intrants				
Organiser une formation technique				
Organiser une formation à la tenue de registres				
Organiser une formation sur le travail en groupe				
Acheter des livres de compte pour la tenue des registres				
Acheter du matériel d'emballage				



Organiser le transport vers le marché				
Organiser des réunions de groupe hebdomadaires				

Annexe 5 : Modèle de budget

Type de frais	Prix unitaire ⁸	Nombre d'unités ⁹	Frais totaux ¹⁰	Source des fonds
Frais de mise en place				
Équipement pour la production ou la transformation.				
Formation technique				
Formation à la tenue de registres				
Formation à la dynamique de groupe				
Livres de compte pour la tenue des registres.				
<i>Total des frais de mise en place</i>				
Coûts opérationnels				

⁸ Le prix unitaire est le coût par article ou par heure (jour, mois, année).

⁹ Le nombre d'unités est le nombre d'articles, de jours, de mois, d'années, etc.

¹⁰ Le prix total est le prix unitaire x le nombre d'unités.



Remboursements de prêt(s)				
(Location d'un) espace ou d'un terrain				
électricité, eau.				
Entretien des équipements, y compris le remplacement des pièces.				
Coûts d'amortissement de l'équipement.				
Main-d'œuvre				
Matières premières				
Intrants agricoles				
Matériel d'emballage				
Frais de transport des matières premières				
Frais de transport pour acheminer votre produit vers le marché				
<i>Total des coûts opérationnels</i>				
Total général				

Annexe 6 : Modèle de registres financiers

Dépenses

Date	Description des dépenses	Montant total	Bénéficiaire

Registres des ventes



Date	Quantité vendue	Prix unitaire	Montant total

Bilan

Mois et année	Total des dépenses	Total des ventes	Différence
Janvier 2024			
Février 2024			
Mars 2024			
Avril 2024			
Mai 2024			
Juin 2024			
Juillet 2024			
Août 2024			
Septembre 2024			
Octobre 2024			
Novembre 2024			
Décembre 2024			
Total			