

Guide pratique sur les boutiques d'intrants



Volume 3

Gestion de la boutique d'intrants agricoles

Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage
Direction Générale de l'Agriculture

Projet Intensification de l'Agriculture par le Renforcement des Boutiques d'Intrants Coopératives (IARBIC)

Rédaction de base : Equipe du projet IARBIC avec l'appui de ses partenaires de IARBIC : projet capitalisation/FAO, gérants et gérantes des Boutiques d'Intrants (BI) agricoles.

**Rédaction pédagogique,
Conception graphique et
illustrations :** Hamissou DAOUDA
Tel : (00227) 96 89 39 61
E-mail : daoudahamissou@yahoo.fr

Guide pratique sur les boutiques d'intrants

Volume 3

Gestion de la boutique d'intrants agricoles

Edition mars 2011

Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage
Direction Générale de l'Agriculture

Projet Intensification de l'Agriculture par le Renforcement des Boutiques d'Intrants Coopératives (IARBIC)

Sommaire

| | |
|--|----|
| Avant propos | 5 |
| Introduction | 6 |
| Accueil des producteurs et des productrices | 7 |
| Cahier unique de gestion | 8 |
| Pièces justificatives d'achats et des dépenses | 9 |
| Etablissement des prix de revient et de vente des intrants agricoles | 12 |
| Elaboration de rapport de gestion | 15 |

AVANT-PROPOS

Ce livret a été développé sur la base du manuel de gestion de boutiques d'intrants (BI) à caractère coopératif (manuel du gérant élaboré en 2006 par le projet Intrants/FAO). Un atelier participatif de révision de ce manuel, organisé en mars 2010, a proposé de le présenter sous forme de trois livrets illustrés pour faciliter sa compréhension.

- ⊙ Le premier livret présente une boutique d'intrants et intéresse particulièrement les promoteurs/promotrices et les utilisateurs/utilisatrices d'une boutique d'intrants agricoles.
- ⊙ Le deuxième livret présente l'organisation et le fonctionnement d'une boutique d'intrants agricoles et intéresse particulièrement les gérants/gérantes et membres du comité de gestion.
- ⊙ Le troisième livret présente la gestion d'une boutique d'intrants agricole et intéresse particulièrement les gérants/gérantes.

Ces trois livrets sont également destinés aux animateurs/animatrices et agents d'encadrement pour le renforcement des capacités des organisations des producteurs/productrices.

Enfin, le Projet IARBIC remercie le projet régional Capitalisation/FAO pour son assistance technique et tous les autres partenaires qui ont contribué à la réalisation de ce document (organisations paysannes, services techniques, gérants /gérantes des boutiques, projets, ONG...).

Introduction

Au Niger, les producteurs et productrices agricoles ont des difficultés à s'approvisionner en intrants de qualité pour fonder des systèmes productifs durables. La non disponibilité réelle en intrants au bon moment, au bon endroit et en petits conditionnements est l'une des principales causes de la faible utilisation des intrants par les producteurs et productrices.

Plusieurs observations faites sur le terrain montrent que la présence d'une boutique d'intrants permet de répondre à une forte demande d'engrais au détail correspondant aux faibles budgets des ménages. Ceci se traduit par une consommation plus importante d'intrants, induisant une augmentation des rendements et de la production agricole dans les villages dotés de boutiques d'intrants. Fort de ce constat, plusieurs acteurs et actrices en milieu rural sont en train de promouvoir les boutiques d'intrants agricoles.

Afin de faciliter la tâche de ces acteurs et actrices, le Projet «Intensification de l'Agriculture par le Renforcement des Boutiques d'Intrants Coopératives » (IARBIC) a jugé utile de procéder à la révision du manuel de gérant et de diffuser à grande échelle ces livrets.

Ce livret complète les deux premiers livrets, il présente la gestion d'une boutique d'intrants agricoles.

Nous espérons que ce guide pratique sur les boutiques d'intrants agricoles puisse permettre aux acteurs et actrices d'approfondir leur connaissances afin de s'organiser au mieux pour aider les producteurs et productrices à intensifier et diversifier leurs productions pour améliorer leurs revenus et leur cadre de vie.

Cette première édition sera enrichie à partir de vos observations et vos critiques.

Accueil des producteurs et des productrices

Le gérant ou la gérante, doit créer les conditions d'une bonne fréquentation de la boutique d'intrants par les producteurs et les productrices. Pour ce faire, il ou elle doit être accueillant (e), ouvert (e) vis-à-vis de la clientèle.

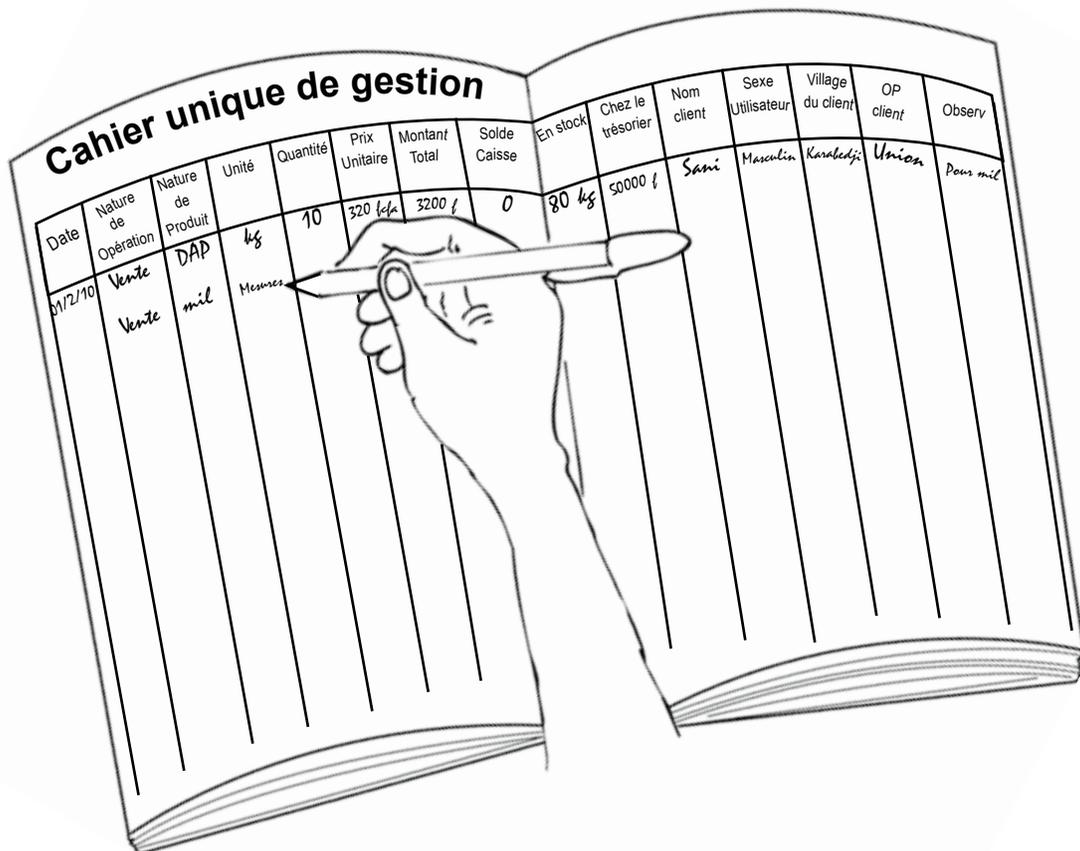


Cahier unique de gestion

Le cahier de gestion de la boutique d'intrants agricoles est un document unique de gestion tenu par le gérant ou la gérante. C'est un document de référence qui permet d'une manière simplifiée d'avoir en même temps les informations relatives :

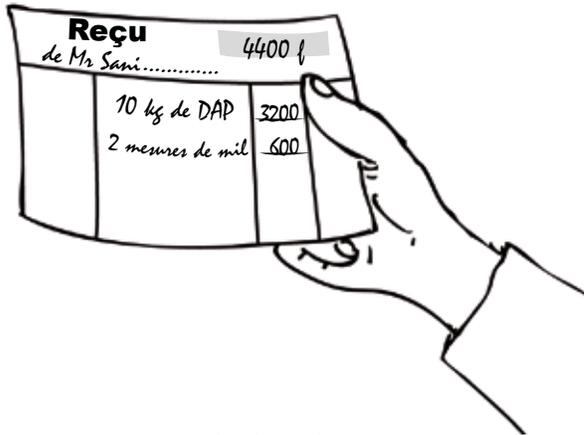
- ⊙ aux recettes réalisées ;
- ⊙ aux dépenses engagées ;
- ⊙ à l'état des stocks ;
- ⊙ à l'état de la trésorerie (caisse et banque).

Ce cahier regroupe ainsi les informations contenues dans 5 documents de gestion usuels que sont : le cahier des ventes, le cahier des dépenses, le cahier des recettes, le cahier des stocks et le livre de banque.



Pièces justificatives d'achats et de dépenses

Les pièces justificatives sont les preuves écrites des entrées et sorties d'argent ou d'intrants : reçu, facture, bon de livraison, bon de réception.



☉ Donnez un reçu aux clients et clientes

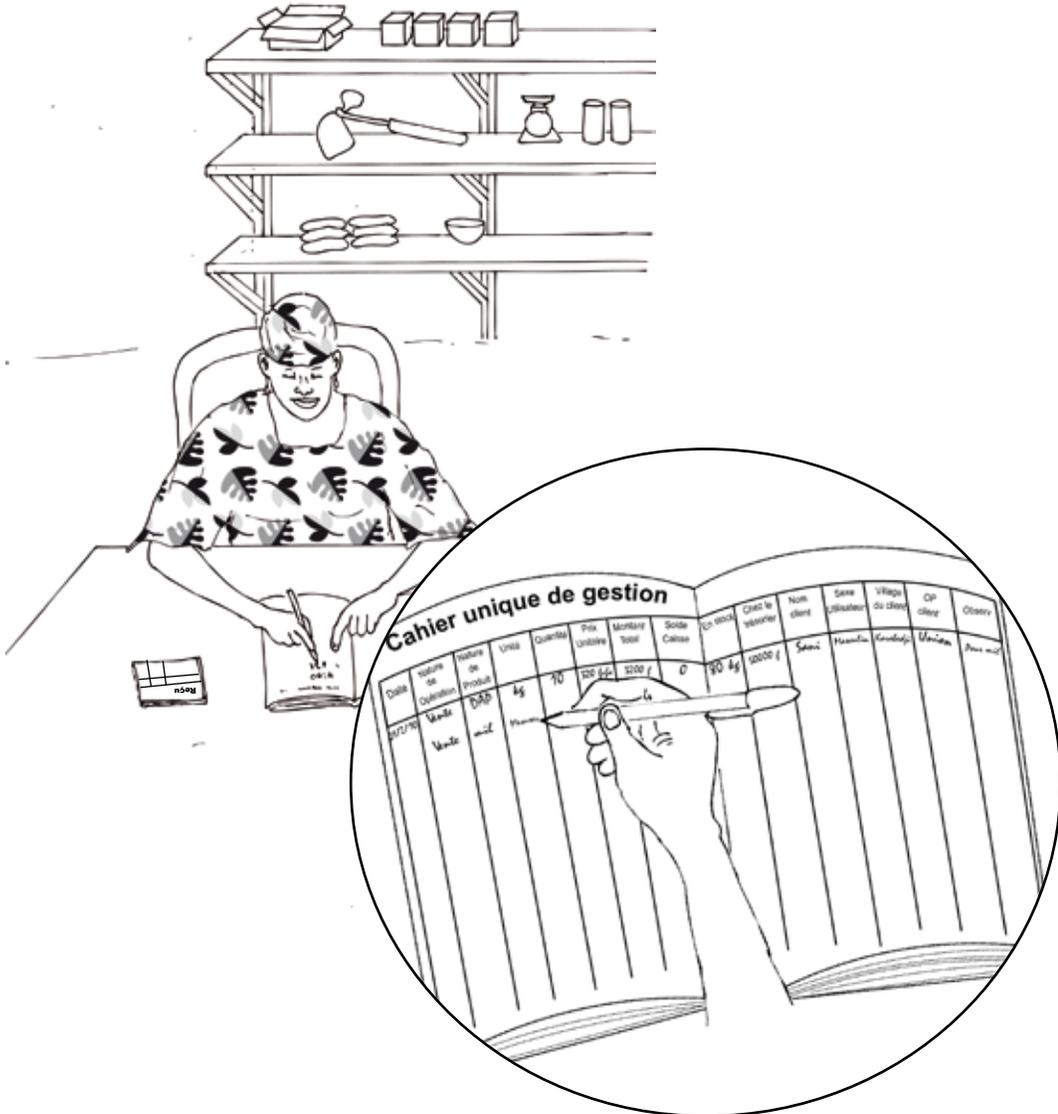
A chaque vente, le gérant ou la gérante délivre un reçu : Il ou elle remet l'original au client ou à la cliente et conserve la souche dans son carnet de reçus.



Pièces justificatives d'achats et de dépenses (suite)

- ⊙ Enregistrez chaque opération de vente et d'achat

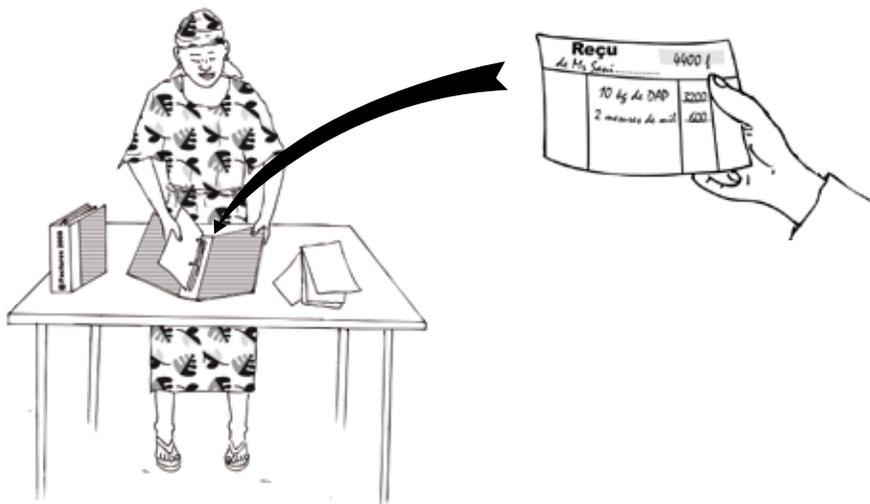
Après avoir remis l'original du reçu au client ou à la cliente, le gérant ou la gérante enregistre l'opération dans le cahier unique de gestion.



Pièces justificatives d'achats et de dépenses (suite et fin)

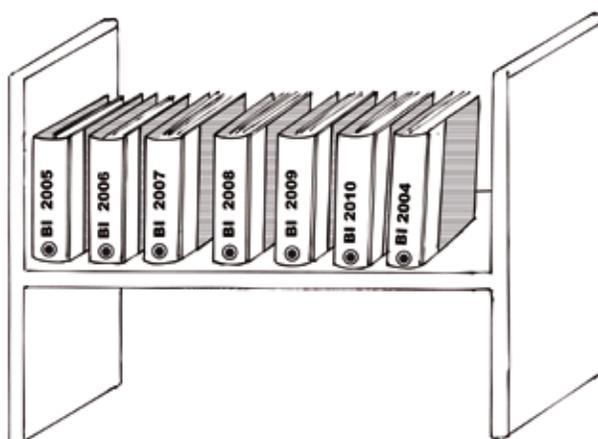
- ⊙ Conservez toutes les pièces justificatives

Le gérant ou la gérante doit conserver les pièces justificatives en les rangeant dans un classeur pour d'éventuels contrôles et audits.



- ⊙ Rangez les classeurs

Les classeurs doivent être rangés par année sur une étagère ou dans une armoire pour faciliter la recherche d'une pièce justificative.



Etablissement des prix de revient et de vente des intrants agricoles

Le comité de gestion se réunit après chaque approvisionnement en intrants de la boutique d'intrants pour établir le prix de revient des produits qui seront vendus dans la boutique d'intrants.

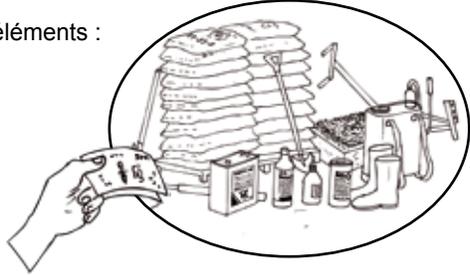


Etablissement des prix de revient et de vente des intrants agricoles (suite)

Prix de revient

Le prix de revient est composé de deux éléments :

⊙ le prix d'achat des intrants

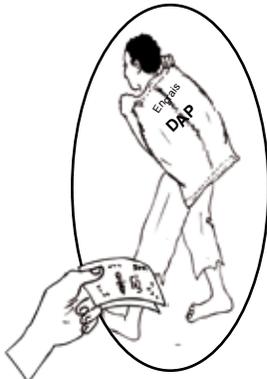


⊙ les frais généraux :

Frais de transport aller/retour des responsables d'approvisionnement



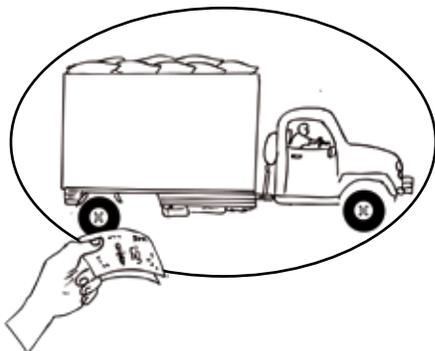
Frais de chargement et déchargement



Frais du repas des responsables d'approvisionnement



Frais de transport des intrants



Etablissement des prix de revient et de vente des intrants agricoles (suite et fin)

Prix de revient (suite et fin)



Le prix de revient (PR) est le résultat de la somme du prix d'achat (PA) et des frais généraux :

$$\text{PR} = \text{PA} + \text{frais généraux}$$

Prix de vente

Pour prendre en charge l'entretien, le fonctionnement et la gratification du gérant ou de la gérante, le prix de vente est fixé en ajoutant au prix de revient (PR) ces différentes charges.

$$\text{PV} = \text{PR} + \text{charges}$$

A retenir

La fixation d'un prix de vente raisonnable mais dégagant des excédents assure la pérennité de la boutique d'intrants.

Elaboration du rapport de gestion

Le rapport de gestion est composé du compte d'exploitation et des rapports mensuels. Il est élaboré pour permettre à l'organisation paysanne de suivre et d'évaluer les activités et prendre des bonnes décisions. Le rapport est aussi un outil d'information des partenaires sur le fonctionnement de la boutique d'intrants.

⊙ Compte d'exploitation d'une boutique d'intrants

Le compte d'exploitation est un tableau synthétique qui permet de retracer les recettes, les dépenses et le résultat d'une campagne.



| Dépenses | Montant | Recettes | Montant |
|----------------------------------|---------|-----------------------|---------|
| - Achat intrants | | - Vente intrants | |
| - Rémunération du gérant | | - Subventions | |
| - Entretien et fonctionnement BI | | - Location matériels | |
| Total charges | | Total produits | |
| RESULTAT | | TOTAL | |
| TOTAL | | | |

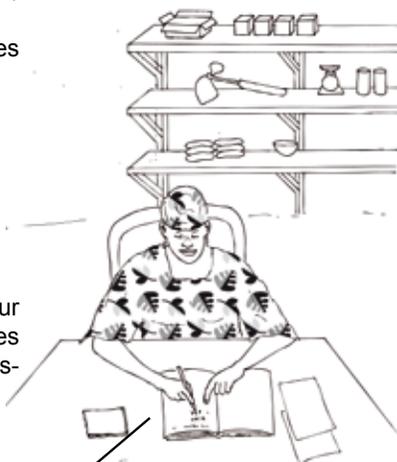
Elaboration de rapport de gestion (suite et fin)

⊙ Rapport mensuel

Le rapport mensuel est produit par le gérant ou la gérante sur la base des informations contenues dans le cahier unique de gestion. Ce rapport synthétise sous forme de tableau les informations ci-après :

- ✦ le nombre de clients et de clientes enregistrés ;
- ✦ le stock de départ par intrant ;
- ✦ le nombre d'approvisionnements effectués et les quantités par intrant ;
- ✦ le stock restant par intrant ;
- ✦ les quantités vendues par intrant ;
- ✦ les recettes par intrant ;
- ✦ la valeur du stock restant par intrant ;
- ✦ l'argent en caisse ;
- ✦ l'argent en banque.

Ce rapport comprend aussi des commentaires sur la nécessité de re approvisionnement ou non, les besoins de diversification, les demandes non satisfaites...



Exemple de rapport mensuel

| Désignation | Unité | Nombre de clients | Sexe de client | Stock de départ | Nouvel Approv | Reste en stock | Quantité vendue | Prix unitaire | valeurs totale de ventes | Valeurs du stock restant |
|---|-------|-------------------|----------------|-----------------|---------------|----------------|-----------------|---------------|--------------------------|--------------------------|
| A. Engrais 15-15-15 DAP Uréée | | | | | | | | | | |
| Montant des ventes | | | | | | | | | | |
| B. Produits phytosanitaires Dunban | | | | | | | | | | |
| C. Semences HKP | | | | | | | | | | |
| D. Location HATA, ULV, etc | | | | | | | | | | |
| Total | | | | | | | | | | |

En Caisse :
En Banque :

La présence d'une boutique d'intrants permet de répondre à une forte demande d'engrais au détail provenant des ménages aux faibles budgets. Ceci se traduit par une consommation plus importante de cet intrant, induisant une augmentation des rendements et de la production agricole. Fort de ce constat, plusieurs acteurs et actrices en milieu rural sont en train de promouvoir les boutiques d'intrants agricoles qui sont maintenant reconnues et adoptées par de nombreux acteurs du développement. C'est dans le souci de faciliter la tâche de ceux-ci que le Projet «Intensification de l'Agriculture par le Renforcement des Boutiques d'Intrants Coopératives » (IARBIC) a jugé utile de produire et diffuser ce guide pratique des boutiques d'intrants qui est composé de trois livrets. Outre le caractère informatif et descriptif, ces livrets sont destinés à servir d'outils pédagogiques à l'ensemble des acteurs et actrices de boutiques d'intrants.

Le présent livret, traite de la gestion d'une boutique d'intrants, tout en mettant en avant l'ensemble des fonctions qui incombent au gérant ou la gérante. Il donne aussi l'information sur le cahier unique de gestion, les modalités d'établissement du compte d'exploitation et du rapport mensuel. Le cahier unique de gestion de la boutique d'intrants agricoles est un document de gestion tenu par le gérant ou la gérante. Il permet d'une manière simplifiée d'avoir les informations relatives à la consommation des intrants par les hommes et par les femmes, aux dépenses/recettes réalisées et à l'état de la trésorerie et des stocks.

Ce livret met également l'accent sur la méthode de fixation du prix de vente des intrants agricoles. Ce prix de vente, même si la finalité première d'une boutique d'intrants n'est pas de faire des bénéfices, doit prendre en compte le prix de revient, les coûts de fonctionnement de la boutique d'intrants, son entretien et la rémunération du gérant ou de la gérante.

Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage
Direction Générale de l'Agriculture

Projet Intensification de l'Agriculture par le Renforcement des Boutiques d'Intrants Coopératives (IARBIC)
Projet financé par l'UE, la Belgique, le Luxembourg, l'Espagne et le Niger

BP 11.246 Niamey, NIGER - Tél. : (+ 227)/20.37.32.36 - e-mail : contact@iarbic.net - Site Web : www.iarbic.net