



LEADING AGRICULTURAL  
INNOVATION IN WEST  
AND CENTRAL AFRICA



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE

# Manuelle d'utilisation

## Seed Forecasting Demand Tool

Dans cette partie, nous allons procéder à l'élaboration pratique des différents cas d'utilisation de l'outil de prévision. Ces différents cas d'utilisation suivent le flux logique d'informations au sein du système.

### Insertion de vos données

Au sein de l'outil, l'une des premières étapes que l'utilisateur doit effectuer est de saisir ses informations. Les informations saisies par l'utilisateur seront utilisées pour générer des données de prédiction et des graphiques.

Ne faites rien, veuillez juste suivre les trois étapes suivantes

- Étape 1 Tout d'abord, veuillez lancer l'outil de prévision des semences. Pour ce faire, il suffit de double-cliquer sur l'outil.  
PS: Veuillez vous assurer que vous avez installé Excel sur votre ordinateur au préalable.
- Etape 2: Une fois l'outil lancé, cliquez sur l'onglet «Information» disponible en bas à gauche de la fenêtre.
- Etape 3 Une fois sur l'onglet «Information», veuillez remplir les différents champs qui vous sont demandés et sélectionnez les options qui s'appliquent à votre cas.

### B. Comprendre les champs

Pour cet outil, qui se veut pratique et simple, nous avons voulu que les champs de la page «Informations» soient auto-descriptifs. Cependant, certains de ces champs peuvent nécessiter plus de détails pour une compréhension facile pour l'utilisateur. Pour ces raisons, pour ces champs spécifiques, nous avons donc conçu de petites «bulles d'aide» afin de mieux guider l'utilisateur.

Pour accéder à ces bulles d'aide, veuillez suivre les trois étapes suivantes

- Étape 1 Tout d'abord, veuillez lancer l'outil de prévision des semences. Pour ce faire, il suffit de double-cliquer sur l'outil.  
PS: Veuillez vous assurer que vous avez installé Excel sur votre ordinateur au préalable.
- Etape 2: Une fois l'outil lancé, cliquez sur l'onglet «Information» disponible en bas à gauche de la fenêtre.
- Etape 3 Sur cette page, veuillez repérer les étiquettes marquées d'un signe rouge en haut à droite de la boîte. Une fois ces champs localisés, veuillez simplement passer le curseur sur ces champs pour bénéficier des «bulles d'aide» mises en place.

### **C. Accéder aux estimations générées**

Une fois que vos informations sont correctement saisies dans l'outil et que les différentes options adaptées à votre cas d'utilisation ont été correctement sélectionnées, l'outil va alors utiliser des algorithmes internes pour calculer les différentes prédictions de votre cas d'utilisation.

Pour accéder aux estimations générées par l'outil, après avoir rempli vos données (voir section 3.A), veuillez simplement cliquer sur l'onglet «Base de données» en bas à gauche de l'écran.

### **D. Visualiser votre tableau de bord**

Parce que le cerveau humain est plus réceptif aux graphiques et à la représentation des données qu'aux chiffres, l'outil de prévision des semences intègre en son sein une page de visualisation qui permet à l'utilisateur de mieux comprendre les prédictions générées.

Pour accéder aux graphiques, courbes et autres représentations générées par l'outil, après avoir rempli vos données (voir section 3.A), veuillez simplement cliquer sur l'onglet «Tableau de bord» en bas à gauche de l'écran.

### **E. Rafraîchir le tableau de bord**

Dans certaines situations, la saisie de nouvelles informations dans l'outil peut nécessiter un rafraîchissement du tableau de bord pour une représentation correcte des données.

Pour rafraîchir votre tableau de bord, après avoir rempli vos données (voir section 3.A), veuillez suivre les deux étapes suivantes :

- Étape 1 Veuillez cliquer sur l'onglet «Dashboard» en bas à gauche de l'écran.
- Étape 2: Cliquez sur le bouton d'actualisation ou appuyez simultanément sur les touches (Shift) + (F9).

### **F. Sauvegarder votre travail**

L'avantage de cet outil est qu'il vous permet de sauvegarder votre travail pour le réutiliser ultérieurement. Pour ce faire, vous devez enregistrer votre travail en suivant ces trois étapes :

- Étape 1 Une fois que vous avez terminé votre travail, vous pouvez cliquer sur le bouton «Enregistrer le fichier» ou appuyer simultanément sur les touches (Ctrl) + (S) pour l'enregistrer.
- Étape 2: Vous verrez alors une nouvelle fenêtre s'ouvrir pour que vous puissiez sélectionner l'emplacement et le nom que vous souhaitez attribuer à ce fichier.
- Étape 3 Veuillez sélectionner le dossier ou l'emplacement que vous voulez et le nom que vous voulez attribuer à votre travail, puis cliquez sur le bouton «Enregistrer».

### **G Vérifier les mises à jour**

L'outil de prévision des semences évoluant régulièrement, il est recommandé de télécharger la dernière version dès qu'elle est disponible afin de profiter des nouvelles fonctionnalités et améliorations introduites.

Pour ce faire, veuillez suivre les quatre étapes suivantes :

- Étape 1 Vérifiez la version de votre outil en consultant l'onglet «Page d'accueil» de l'outil de prévision des semences.
- Etape 2: Connectez-vous à Internet et ouvrez votre navigateur web (Google Chrome, Internet Explorer, Mozilla Firefox, Opera, Microsoft Edge, etc...).
- Etape 3: Une fois le navigateur lancé, veuillez vous rendre à l'URL suivante : <http://www.coraf.org/seedfor>
- Etape 4 Téléchargez la version supérieure de l'outil et commencez à l'utiliser en remplacement de la version précédente.

## **H obtenir de l'aide**

L'outil de prévision des semences dispose d'un guide d'utilisation intégré au système. Pour y accéder, veuillez suivre les étapes suivantes :

- Étape 1 Tout d'abord, veuillez lancer l'outil de prévision des semences. Pour ce faire, il suffit de double-cliquer sur l'outil. NB: Veuillez vous assurer que vous avez installé Excel sur votre ordinateur au préalable).
- Etape 2: Une fois l'outil lancé, cliquez sur l'onglet «Guide d'utilisation» disponible en bas à gauche de la fenêtre.
- Etape 3: Une fois dans l'onglet «Guide d'utilisation», vous pouvez alors parcourir les différentes sections de la page.

Si un besoin n'est pas couvert par la documentation, veuillez nous envoyer un email via le formulaire disponible à l'URL suivante et nos équipes vous répondront dans les plus brefs délais : <http://www.coraf.org/contact-us/>.

## **4. Se focaliser sur les données saisies**

Un défi fondamental auquel est confronté le secteur des semences en Afrique sub-saharienne est le manque de planification adéquate de la production de semences. Cela a entraîné dans la plupart des cas une surproduction ou une sous-production, qui peuvent toutes deux avoir de graves conséquences financières pour un producteur de semences. Un report trop important et des dépréciations de stocks seront coûteux, tandis qu'un manque de semences signifie non seulement une perte de revenus mais est également une source de frustration pour la force de vente et le réseau de concessionnaires.

En dehors de ce qui précède, l'industrie des semences présente une combinaison de caractéristiques particulières qui rendent l'évaluation précise de la demande encore plus cruciale. Vous trouverez ci-dessous un résumé de ces caractéristiques :

1. Le long délai nécessaire à l'obtenteur pour développer avec succès un nouveau produit.
2. Le caractère saisonnier de la production
3. Le fait que la production soit soumise à des variables telles que le changement climatique, qui échappent au contrôle de la direction.
4. La nécessité de contrôles réglementaires et de normes de qualité.
5. L'existence d'un système de génération - par lequel la production d'une année est la génitrice de la suivante.

6. La durée de vie limitée et la perte de germination des cultures au fil du temps.
7. Le rapport volume élevé/faible valeur de certaines cultures de semences, comme les céréales, qui rend le transport sur de longues distances et le stockage à long terme peu attrayants.

Tout ce qui précède rend le sujet de la prévision de la demande de semences très essentiel dans une entreprise de production de semences.

#### **A. Prévision de demandes de semences**

La première étape de la prévision de la demande consiste à déterminer les besoins totaux en semences ou la cible à atteindre pour répondre aux besoins des agriculteurs pour la culture en question. C'est ce qu'on appelle la demande potentielle de semences. Cependant, pour une planification efficace, il est important de déterminer la demande effective qui est calculée en multipliant le pourcentage total de semences achetées par les agriculteurs avec la demande potentielle. Ce qui précède est également connu comme la quantité de semences commerciales achetées par les agriculteurs.

Un autre élément important à prendre en compte lors du calcul des besoins en semences est le taux de semis. Le taux de semis diffère généralement selon qu'il s'agit d'une culture céréalière ou fourragère, d'un terrain irrigué ou sec, d'un semis direct ou d'un repiquage.

Il est également important de définir les différentes catégories de semences qui existent sur le marché, car la compréhension de ces segments aidera à évaluer la demande. Les semences peuvent être classées dans les catégories suivantes :

- A. Graine conservée à la ferme et utilisée comme semence
- B. Céréales échangées contre des semences au niveau du village ou du voisinage.
- C. Graines vendues comme semences non étiquetées achetées sur un marché ou auprès d'un négociant.
- D. Des semences certifiées ou étiquetées achetées dans le système de distribution.

Les coutumes et pratiques locales peuvent être telles que les céréales sont conservées à la ferme pour être utilisées comme semences. Par ailleurs, les agriculteurs peuvent remplacer les semences tous les trois à cinq ans. Sachant que les grains des cultures à pollinisation libre seront conservés par les agriculteurs pour être utilisés comme semences, il devient impératif pour les opérateurs de l'industrie semencière de faire le maximum d'efforts pour s'assurer qu'une plus grande partie des semences commercialisées de manière non officielle soient converties en semences certifiées ou étiquetées et vendues aux agriculteurs à des fins de production.

#### **B. Les facteurs suivants affectent généralement la demande de semences**

La demande, pour le vendeur de semences, est la quantité que les acheteurs sont disposés et capables d'acheter à un prix donné. C'est ce qu'on appelle la demande effective et elle n'est pas la même que la demande potentielle. Il est important de faire la distinction entre la quantité de semences que les agriculteurs achèteront réellement et la quantité qu'ils souhaiteraient acheter, ou encore la quantité que le gouvernement voudrait qu'ils achètent. La quantité totale de semences certifiées ou labellisées vendues peut représen-

ter une proportion assez faible de la demande potentielle totale ou des besoins potentiels en semences. Par conséquent, de nombreux facteurs doivent être pris en compte pour évaluer et prévoir la demande. En voici quelques-uns :

- **Le modèle et l'intensité de la culture.**

A cet égard, il convient de prêter attention à des questions telles que l'extension des zones d'irrigation ; le développement de systèmes de double culture et de cultures multiples de cultures intensives ; les cultures concurrentes ; les nouvelles cultures ; les rotations.

- **Le type de semences**

S'il s'agit d'une pollinisation ouverte ou d'un hybride ; les variations dans le cadre de différents systèmes agricoles, tels que les terres irriguées ou sèches, et la catégorie ou la classe de la semence, qu'il s'agisse de semences de sélection, de fondation ou de semences certifiées.

- **Les conditions climatiques**

Une attention particulière doit être accordée aux régimes de précipitations et de températures.

- **La demande de produits végétaux**

Si les produits sont demandés pour le marché des produits de base ; l'exportation ; l'utilisation pour le développement agro-industriel, etc.

- **La situation du marché**

Il s'agit notamment des prix des produits de base ; des niveaux de rendement ; des prix des semences et autres intrants et des coûts agricoles ; du coût de la culture de produits concurrents.

- **Le revenu agricole disponible.**

L'accent doit être mis ici sur les niveaux de revenu agricole ; le montant qu'un agriculteur dépensera pour les semences ; la disponibilité du crédit, etc

- **Le taux ou le niveau d'adoption des nouvelles technologies.**

Techniques agricoles ; mécanisation (les semoirs de précision utilisent moins de semences) ; hybrides remplaçant les variétés non hybrides ; adoption de nouvelles variétés et de semences certifiées.

- **La politique du gouvernement**

En matière de subventions et autres incitations telles que le soutien des prix et le crédit ; privatisation ; programmes de vulgarisation ; politique d'importation ou d'exportation et niveaux de droits de douane.

- **Les cycles de culture.**

La fréquence des bonnes années et des mauvaises années ; l'occurrence des catastrophes naturelles.

- **Les habitudes et les traditions des communautés agricoles.**

C'est-à-dire les facteurs socio-économiques.

- **Les performances du produit**

La comparaison avec les variétés alternatives.

## **La compétitivité**

Le choix qu'a l'agriculteur d'utiliser des variétés alternatives et des fournisseurs ; comment les fournisseurs se comparent-ils en termes d'image, de commodité d'approvisionnement, d'assistance à la clientèle ?

- **Le prix**

Comment les prix se comparent-ils avec les sources alternatives ?

- **Promotion**

Les campagnes de promotion spéciales en cours de planification.

Lorsqu'une entreprise ou une organisation individuelle estime la part de marché qui peut être gagnée par ses propres produits, la performance du produit, le positionnement concurrentiel, le prix et la promotion sont les facteurs les plus importants qui doivent être pris en compte. Cela constituera la base des prévisions de ventes et de la planification de la production.

### **C. L'effet du prix et du revenu agricole sur la demande**

En général, «plus le prix est élevé, plus la quantité achetée est faible», surtout lorsqu'il existe des substituts. Dans le cas des semences, les agriculteurs peuvent conserver les grains des cultures non hybrides, passer des hybrides aux non-hybrides ou cultiver des cultures différentes.

Outre le prix, le revenu agricole est le principal facteur limitatif qui influe sur les dépenses de l'agriculteur en matière d'intrants. L'agriculteur devra mettre en balance le coût et les avantages avant d'être persuadé de dépenser de l'argent pour des intrants tels que les semences et les engrais. Malheureusement, les semences sont souvent le seul élément sur lequel l'agriculteur croit qu'il est possible d'économiser de l'argent, même s'il dépense généralement moins pour les semences que pour tout autre intrant. Il posera les questions suivantes: «Quelles sont les chances de rentabiliser mon investissement ?»-»Les pluies vont-elles corner :»-»Quel sera le marché pour les produits ?». «Il faut reconnaître qu'il existe des demandes contradictoires sur le revenu agricole et que le fournisseur d'intrants est en concurrence pour ce revenu.

Les campagnes de marketing et de promotion sont conçues pour persuader les agriculteurs que les semences représentent une bonne valeur. Souvent, les agriculteurs n'attribuent pas de valeur aux semences car, dans le cas des céréales, ils pensent qu'ils produisent le produit même qu'on leur vend. Ainsi, il semble à de nombreux agriculteurs qu'ils pourraient tout aussi bien replanter leurs propres céréales.

### **D. Techniques de prévision de la demande**

La prévision est le processus qui consiste à faire des projections de la demande de produits en examinant les niveaux de performance passés et présents, combinés à une évaluation des produits et des marchés disponibles Ce travail peut être effectué au sein d'un service gouvernemental ou par des entreprises individuelles dans un contexte purement commercial. Les approches suivantes peuvent être utilisées :

1. Fixation des objectifs
2. Tendances de croissance

3. Taux de croissance ajustés pour l'adoption de nouvelles technologies
4. L'échantillonnage.

Fixation d'objectifs Cette méthode est couramment utilisée dans les pays en développement où le gouvernement est directement impliqué dans la planification et l'approvisionnement en semences. Dans une économie gérée centralement, les objectifs sont susceptibles d'être fixés au niveau national et les plans de production fixés pour chaque région.

Dans les rares cas où l'économie est plus ouverte et où les secteurs public et privé coexistent dans une industrie semencière bien développée, le gouvernement conserve généralement la fonction de coordination des semences et assume la responsabilité ultime de la sécurité de l'approvisionnement en semences. Dans cette situation, le ministère de l'Agriculture fixe les objectifs et organise des réunions pour établir la situation de l'approvisionnement et les plans de production des différentes organisations impliquées dans la production de semences.

Les entreprises peuvent choisir de fixer un objectif pour un niveau de vente idéal tout en reconnaissant qu'il est peu probable qu'il soit atteint et en prévoyant un budget pour une situation plus réalisable.

Tendances de croissance. Cette approche est basée sur l'hypothèse que le taux de croissance de la demande de semences tel qu'il a été observé ces dernières années se poursuivra. Cela peut donner des prévisions irréalismement élevées et dépendra du stade de développement du marché des semences améliorées. De petites augmentations de volume dans les premiers stades de l'utilisation des semences améliorées représenteront une forte augmentation en pourcentage, qu'il ne sera peut-être pas possible de maintenir.

Taux de croissance ajustés pour l'adoption de nouvelles technologies. En utilisant cette approche, une région donnée est considérée sur la base des degrés d'adoption des nouvelles technologies et de la vitesse probable du changement. Chaque partie de la région peut alors être classée dans la catégorie de croissance «faible», «moyenne» ou «élevée», ce qui reflète mieux la situation globale.

Échantillonnage. La précision des approches ci-dessus peut être améliorée si des groupes échantillons d'agriculteurs sont interrogés pour évaluer leur demande anticipée de semences. La précision des approches ci-dessus peut être améliorée si des groupes échantillons d'agriculteurs sont interrogés pour évaluer leur demande anticipée de semences.

## **E. Les tendances de croissance utilisées dans un contexte commercial**

Les ventes historiques peuvent être examinées pour développer des lignes de tendance, mais les projections qui en résultent doivent toujours être revues avec le bénéfice du jugement et de l'expérience. Les tendances saisonnières et les écarts entre les années doivent être expliqués. Les données relatives aux ventes des années précédentes doivent être examinées en préparant un graphique des ventes mensuelles et cumulées et en les comparant sur différentes années. Un graphique d'années successives donne la tendance générale et devrait répondre aux questions suivantes :

1. Le marché est-il en expansion ou en contraction ?
2. Si les ventes de l'entreprise doivent être développées sur les marchés existants, les parts seront prises à quels concurrents ?
3. Les ventes accrues proviendront-elles des clients existants ou de nouveaux clients ?
4. Quels sont les produits qui seront lancés ou éliminés progressivement ?

La prévision des ventes pour chaque groupe de cultures est le total des prévisions des variétés individuelles. Ainsi, chaque variété doit être considérée comme une ligne de produits différente à différents stades de son cycle de vie.

Lors de la prévision de la demande, il ne faut pas simplement ajouter un certain pourcentage aux chiffres de l'année précédente, car l'année précédente n'était peut-être pas typique. Il est nécessaire de créer une prévision basée sur le marché impliquant les personnes de l'entreprise, ainsi que celles de la chaîne de distribution. Si une entreprise prévoit d'augmenter ses ventes de dix pour cent, les concessionnaires devront planifier en conséquence. Les prévisions de la demande préparées par les concessionnaires doivent être discutées avec eux si elles ne correspondent pas aux prévisions de l'entreprise. Par exemple, il est possible qu'un concessionnaire se soit retrouvé avec un stock de report à la suite d'une livraison tardive lors de la saison précédente. Il se peut également que les conditions locales ne correspondent pas à la situation générale dans la région de l'entreprise.

Vous trouverez ci-dessous une suggestion de processus étape par étape qui peut être adopté pour développer un plan de production de semences pour les acteurs de l'industrie semencière.

1. Organisation d'une réunion de planification régulière, deux fois par an, impliquant l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur agricole, de la recherche à la commercialisation et à la consommation.
2. Les représentants individuels de l'organisation concernée invités à cette réunion doivent venir avec les données recueillies sur le marché pendant la saison ou l'année précédente. Ces données doivent être analysées et affinées pour faciliter la discussion lors de cette convergence.
3. La taille et la segmentation du marché sont d'abord établies pour le groupe de produits faisant l'objet de la discussion et les changements, tendances ou facteurs spéciaux sont notés.
4. Le volume du marché pour l'année en cours est attribué à chaque concurrent en notant les parts de certaines variétés. Le plus d'informations possible ont été recueillies sur la production et les réactions des agriculteurs aux variétés concurrentes. Des informations devraient également être disponibles sur le niveau des importations de semences.
5. La demande prévue pour les différentes variétés du portefeuille de l'entreprise est ensuite examinée à la lumière des prix, des commentaires des concessionnaires sur le fait que les variétés sont «aussi bonnes» ou «meilleures» que celles de la concurrence, de la structure des commissions des concessionnaires et des activités promotionnelles prévues.

Il est important de noter que tous les acteurs de la chaîne de valeur des semences, y compris les organisations gouvernementales, les organisations privées, les multinationales, les projets et les organismes donateurs concernés, doivent être impliqués et contribuer au processus. Il est important que l'agence compétente qui coordonne les activités liées aux semences, outre la collecte de ses propres données, recueille des informations auprès des agriculteurs, d'autres organisations publiques/privées et des entreprises associées, telles que les entreprises de produits chimiques et d'engrais, afin de fournir des prévisions plus précises.

## 5. Conclusion

A travers ce simple guide de l'utilisateur, nous avons exposé toutes les différentes parties de l'outil ainsi que les interactions entre elles. Cet outil, qui se veut simple et facile à utiliser, loin de se limiter à ces caractéristiques, sera enrichi de nouveaux modules et suivra un processus d'amélioration constante. L'objectif final est de rendre cet outil crucial pour le développement



du secteur semencier toujours plus simple et plus exhaustif.

Cet outil a été développé sous la coordination du CORAF à travers le projet PAIRED et avec le soutien financier de l'USAID.

Pour toutes questions n'hésitez pas à nous contacter via la page suivante :

<http://www.coraf.org/contact-us/>