

BUSINESS PLAN POUR LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS VANNIERS

➤ Présentation du produit

Les produits vanniers obtenus après transformation de la jacinthe d'eau sont d'une qualité très remarquable. Ces produits sont tendres, faciles à manipuler et de ce fait sont utilisables dans de nombreuses situations. Les produits vanniers à base de jacinthe d'eau sont très résistants et en même temps, absorbent assez d'eau, permettant ainsi de garder intrinsèques les propriétés des denrées pour lesquelles on lui fait recours pour la conservation. Ces produits sont en effet des objets d'utilité quotidienne comme les chapeaux par exemple.

➤ Prix et conditions

Afin d'identifier les prix et autres conditions favorables pour l'écoulement des produits vanniers par les transformatrices, des données ayant permis d'évaluer les coûts de production ont été collectées. Aussi, les prix de cession des différents produits ont été collectés et ont permis d'établir le compte d'exploitation ci-dessous. Ce compte d'exploitation renseigne également sur la rentabilité de l'activité de la transformation de la jacinthe d'eau en produits vanniers.

Les coûts de production comptent pour une transformation de 2 tonnes de jacinthes d'eau. Ces coûts intègrent principalement la rémunération de la main d'œuvre des transformatrices par rapport aux différentes opérations exercées. Cette rémunération représente environ 82% des coûts de production des produits. En ce qui concerne les recettes liées à la commercialisation des produits, elles sont dépendantes des prix de cession desdits produits. Ces prix varient d'un produit à un autre. Les chapeaux et les paniers sont cédés à **3000F cfa** l'unité et les objets ornementaux à **2000F cfa** l'unité. Signalons que ces différents prix reflètent la qualité des produits et la quantité de travail investie pour les obtenir.

Tableau 2 : Compte d'exploitation de la transformation de la jacinthe d'eau en produits vanniers

Rubriques	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant estimé
Consommations Intermédiaires (CI)				
Matières premières				
MO pour ramassage et dépouillement des racines et feuilles de Jacinthe d'eau (a)	Kg	2000	12,5	25.000
MO pour lavage de la tige à l'eau (b)	h/j	10	500	5.000
Coût d'achat des Colorants (c)	Sachets	4	4000	16.000
MO pour Attacher les tiges sèches par un fil (d)	h/j	10	250	2.500
MO d'œuvre pour tissage d'objets (chapeau, panier) (e)	h/j	20	2000	40.000
Total des dépenses (1)= (a)+ (b) + (c)+ (d) + (e)				88.500
Prix de vente panier (f)	unité	16	3000	48.000
Prix de vente chapeau (g)	unité	12	3000	36.000
Prix de vente objets ornementaux (bouteilles) (h)	unité	40	2000	80.000
Recettes totales (2)= (f) + (g) + (h)				164.000
Bénéfice (3)=(2)-(1)				75.500
Ratio Bénéfice/coût (%)				85,31

Source : Nos Enquêtes Elaboration business plans, 2014

Encadré 2: Note d'explication sur certains éléments du compte d'exploitation de la transformation de la jacinthe d'eau en produits vanniers.

Les membres des groupements de transformation de la jacinthe d'eau en produits vanniers qui sont exclusivement des femmes sont les principaux acteurs qui offrent la main d'œuvre pour les différentes opérations liées à l'activité. Elles sont rémunérées en fonction des opérations (notamment en fonction de la pénibilité) et par hommes-jours

Source : Nos Enquêtes Elaboration business plans, 2014

Le compte d'exploitation révèle la rentabilité de l'activité de transformation de la jacinthe d'eau en produits vanniers. Les femmes transformatrices s'accordent sur le fait que bien que le travail soit fastidieux, elles sont satisfaites de la rentabilité de l'activité.

En effet, le caractère artisanal de ces produits leurs confère une certaine valeur économique que les consommateurs approuvent et apprécient. Fort de cela nous recommandons que les prix actuels de commercialisation soient maintenus. Il peut être envisagé dans le futur, une revue à la baisse des prix si les coûts de la main d'œuvre s'abaissaient. Ceci permettrait d'améliorer l'accessibilité et le caractère concurrentiel des produits.

➤ **Communication**

Pour assurer la promotion des produits vanniers nous proposons de communiquer à travers la radio locale Tado d'Abomey-Calavi (2.000F cfa / communiqué) afin de présenter ces produits et de convier les consommateurs à les acheter. Des affiches (5.000F cfa/affiche format A2) portant les images de ces produits doivent être affichées dans les lieux publics. Ensuite, des affiches de ces produits pourraient être distribuées dans les agences de voyages et de tourisme opérant dans le pays pour informer les touristes de telles potentialités. Il paraît en outre important que des actions promotionnelles soient organisées par les femmes lors des manifestations à l'échelle communale et les périodes de fortes visites des touristes. Ceci améliorerait la visibilité des produits et les chiffres d'affaires pour les femmes.

➤ **Distribution**

Pour rendre accessible les produits vanniers à base de jacinthe d'eau, nous proposons d'abord d'améliorer la visibilité des produits vanniers à travers la réfection et l'embellissement de la salle d'exposition des groupements de femmes sise à Ganvié. Ensuite, afin de rendre ces produits plus accessibles, nous recommandons d'en faire la promotion à travers les foires commerciales notamment celles artisanales organisées par l'Agence Béninoise des Echanges Commerciaux (ABePEC) et autre structure ou initiative de promotion des produits artisanaux. Par exemple, les frais de participation à la foire de l'indépendance de l'ABEPEC et aux fêtes annuelles de *wémènu* et *Hétanu* s'élèvent respectivement à 100.000F cfa et 30.000F cfa. Par ailleurs, nous recommandons également l'obtention d'un stand au Hall des Arts pour l'exposition permanente de ces produits. En effet, le ratio bénéfice/coût révèle que 100F cfa investi dans la transformation permet aux femmes d'enregistrer un bénéfice de 85,31 F cfa. Tenant compte de cela et étant donné les coûts abordables pour les actions promotionnelles et de communication, les femmes devraient penser à améliorer leur activité en adoptant ces stratégies qui sont importantes pour une meilleure distribution des produits.

A long terme, il est recommandé que des actions soient menées à l'endroit des organismes de certification de qualité des produits afin d'aboutir à une labellisation des produits vanniers de Sô-Ava. Ceci permettrait la participation et la promotion de ces produits aux foires sous-régionales.