

MATERIEL SUPPLEMENTAIRE S1

Guides d'entretien utilisés pour l'étude de la filière de production d'œufs au Sud-Bénin

Note du rédacteur en chef.

Ce document présente une copie des guides d'entretien utilisés lors des enquêtes de terrain dont les résultats sont présentés dans l'article de Batonon-Alavo et al.. Ces guides sont mis à la disposition des lecteurs pour illustration, non pour une réutilisation directe dans d'autres conditions que celles de ce travail.

En effet la mise au point d'un guide d'entretien ou formulaire d'enquête est une phase qui doit être adaptée aux objectifs de l'étude ainsi qu'au contexte dans lequel l'enquête sera effectuée. Le guide doit être validé sur un certain nombre d'entretiens modifiés le cas échéant avant d'être utilisé pour la phase d'enquête proprement dite.

A. Guide d'entretien : Eleveurs

1. Présentation et personnalité de l'acteur

- poste occupé dans l'exploitation
- fonctions exercées dans l'exploitation
- formation reçue
- activité principale du promoteur
- historique de l'exploitation (*date de démarrage, composition du cheptel initial, type d'élevage, bâtiments, motivation, etc.*)
- origine de l'activité
- mode de tenure foncière

2. Description de son/ses activités

- Pourriez-vous nous décrire globalement les activités menées sur l'exploitation ? Activité de production (*espèces élevées, effectifs, souche, type d'élevage, types de bâtiments, produits vendus, divers achats, ...*) ?
- produits commercialisés et circuits de commercialisation (*œufs, poulettes, poules de réforme, ...*).
- quantités commercialisées (*autoconsommation ; si autoconsommation, combien de fois consommez-vous ce produit par semaine ? Quelles quantités consommées à chaque occasion ?*)
- motivations ? (*Pourquoi avoir choisi de faire cette activité ?*) (*héritage, activité lucrative, opportunités, etc.*)
- principaux clients (*activités, zone de production, etc.*) ? A quelle échelle commercialisez – vous vos produits ? (*centres urbains, nationale, sous-régionale, exportations ?*) Quelle proportion de votre production est vendue au Bénin ? A qui ?
- circuits d'approvisionnement en animaux ? (*Qui sont vos fournisseurs, couvoirs nationaux, importateurs locaux ou importation directe*) Fréquence d'achat ou de renouvellement des bandes ?
- Transformez – vous vos produits avant commercialisation ? (*poule ou poulet fumé par exemple ?*)
- description des autres activités
 - o techniques d'abattage, transformation, ... (*équipements disponibles, conditions de conservation, moyens de transport, etc.*)
 - o commercialisation (*sur pieds, abattus, etc.*)
 - o Comment s'organisent – elles ? A quelle fréquence ?
- flux entrants et sortants dans l'exploitation
- évolution de l'activité de production en fonction des enjeux économiques, sociaux et politiques.
 - o Quelles modifications importantes avez-vous connu depuis le démarrage de votre activité ?
 - o Vous nous avez parlé de tel produit. Avez-vous toujours fait cette production ? Pourquoi avoir décidé de le faire ? Y avait-il une demande de la part de vos clients ? du marché ?

- Comment vous adaptez – vous aux demandes du marché ? ou suite à une crise : grippe aviaire par exemple ? ou des réformes politiques ?

3. Organisation du travail au sein de l'exploitation

- Comment s'organise le travail au sein de l'exploitation ? (*Qui fait quoi ?*)
- main d'œuvre (*salariale, familiale, entraide, saisonnière en cas d'activités importantes, etc.*)
- Quels sont les documents de gestion de l'exploitation que vous tenez ? A quelle fréquence sont-ils mis à jour ?
- Quelles sont vos pratiques d'élevage actuelles
 - description des différentes phases d'élevage (*densité, durée des phases, âge à l'entrée en ponte, âge de réforme des animaux, etc.*)
 - gestion des effluents d'élevage (*déjections animales, litière, etc.*)
 - évolution de ses pratiques d'élevages (*Raisons, contraintes et motivations de ces choix*)

4. Pratiques d'alimentation et performances de production

- Stratégies d'alimentation adoptées
 - mode de distribution de l'aliment : manuel/automatisé,
 - source d'approvisionnement en eau, distribution de l'eau,
 - fabrication ou achat d'aliment (*si fabrication, qui formule l'aliment ?*)
 - fournisseurs en aliments ? Situation géographique par rapport à l'exploitation
 - conditions de conservation de l'aliment (comment ? pendant combien de temps ? fréquence d'achat aliments)
- évolution de ces stratégies (*Quelles pratiques d'alimentation adoptiez-vous au début de votre activité et quels changements ont été réalisés jusqu'à ce jour ? Raisons, contraintes et motivations de ces choix*) Comment adaptez – vous vos pratiques d'alimentation à l'évolution du marché ?
- Quels sont vos circuits d'approvisionnement en intrants avicoles
 - matières premières agricoles, produits vétérinaires, aliments, poussins, litière, autres produits utilisés en élevage ? Fréquence d'achat ?
 - achats locaux ou importation ?
 - Avez – vous toujours les mêmes fournisseurs ? Comment vous organisez-vous lorsqu'un de vos fournisseurs n'assure pas votre demande ?
- robustesse des circuits d'approvisionnement (*capacité d'ajustement et d'organisation suite à une modification des pratiques, à une augmentation ou une diminution de la production, etc.*)
- traçabilité (*Identifiez-vous les marchandises selon leur provenance ?*)
- Quelles sont les conditions de stockage des matières premières ? (*pendant combien de temps stockez-vous les produits avant utilisation ? Y a-t-il des déclassements suite à des contrôles de qualité ?*)
- Quelles dispositions sont prises pour gérer la qualité des matières premières (*lutte contre les ravageurs post-récolte ? contrôles de qualité ?*)

- gestion de la qualité et des prix dans les activités d'achat et de vente (*Contrats informels, formels, etc.*) Y-a-t-il des prix pratiqués en fonction de la qualité des matières premières achetées ?
- performances de production (*évolution de la consommation alimentaire, courbe de ponte, poids des animaux, courbe de viabilité, indice de consommation*).

5. Gestion des relations avec les acteurs en amont et en aval

- relations existant avec d'autres acteurs (*couvoirs, vétérinaires, cultivateurs, commerçants de matières premières agricoles, sociétés de conseils, fabricants d'aliments, etc.*)
- rôles et fonctions au sein de la filière (*Avez – vous des fonctions au niveau de la structuration de la filière : IAB ?*)
- positionnement par rapport aux autres acteurs
- A votre avis, quel est le fonctionnement actuel de la filière ? Comment fonctionnait – elle par le passé ? (*Avant la création de votre exploitation ? Depuis la création ?*)
- Quelles évolutions importantes pourriez – vous relever depuis le démarrage de votre activité ? (*En fonction des enjeux économiques, sociaux et politiques ? Comment vous adaptez – vous aux demandes du marché ? ou suite à une crise : grippe aviaire par exemple ? ou des réformes politiques ?*)
- Quelle est votre vision de l'élevage au sein du territoire (Sud – Bénin) ?
- représentation possible de la structure de la filière (*Pourriez – vous m'aider à représenter la structure de la filière ? A votre avis, cet acteur est – il en relation avec celui – ci ? Quelles autres flèches pourrions-nous rajouter ?*)

6. Difficultés rencontrées

- Quelles sont les difficultés rencontrées par votre exploitation ?
- Quelles sont les difficultés, enjeux et insuffisances de la filière « œufs » à ce jour ?
- Quelles solutions apportez – vous aux difficultés rencontrées ? Comment votre exploitation participe-t-elle à l'amélioration de difficultés de la filière ?
- Quels sont à votre avis les changements à apporter pour améliorer le fonctionnement actuel de la filière ? (*Quels sont les leviers de développement de la filière ? Quelles sont les marges de progrès ? Quels sont les maillons de la chaîne qui mériteraient d'être le plus accompagné pour un développement de la filière ?*).
- Quels sont les leviers de développement de la filière ? (*Que faire et vers quels acteurs se tourner pour une amélioration ?*).

- Quels sont les projets d'évolution de l'exploitation par rapport à la filière ?
- capacité d'ajustement et d'organisation suite à une modification des pratiques d'élevage, à une augmentation ou une diminution de la production. (*Si la production d'œufs double ou au contraire diminue, comment allez-vous vous y adapter ?*)
- réceptivité aux changements futurs à apporter.

B. Guide d'entretien : Commerçants de produits avicoles (œufs, viande, etc.)

Objectif : comprendre le fonctionnement de la filière et faire une typologie des différents acteurs

date de l'enquête :

commune :

7. Présentation de l'acteur

- entreprise
- nom et prénom
- poste occupé dans l'entreprise

8. Personnalité de l'entreprise

- historique de l'entreprise (*Quand avez-vous commencé à vendre des produits avicoles ? Pour quelles raisons ?*)
- origine de l'activité
- origine du capital détenu
- mode de tenure foncière (*héritage, achat, bail, etc.*)

9. Description de son/ses activités

- Pourriez-vous nous décrire globalement votre activité ou celle de l'entreprise (*produits vendus, clients, fournisseurs, types de contrats, etc.*) ?
- Quelles étaient vos motivations ? (*Pourquoi avoir choisi de faire cette activité ?*) Avez-vous toujours fait cette activité ? (*Héritage, activité lucrative, opportunités, etc.*)
- Quels sont les produits avicoles vendus ? Comment sont-ils achetés ? (*sur pieds, abattus, avec ou sans emballage ?*)
- Qui sont vos principaux clients ? A quelle échelle commercialisez – vous vos produits ? (*nationale, départementale, exportations, etc. ?*) Quelle est la demande réelle de ces produits ?
- Qui sont vos principaux fournisseurs en ces produits (*activités, zone de production, etc.*) ? A quelle échelle achetez – vous vos produits ? (*nationale, départementale, importations, etc. ?*) Fréquence d'achats ?
- traçabilité (*Identifiez-vous les marchandises selon leur provenance ?*)
- produits vendus achetés, transformés ou produits ? (*Avez – vous toujours les mêmes fournisseurs ? Comment vous organisez-vous lorsqu'un de vos fournisseurs n'assure pas votre demande ?*)
- Quelles sont les conditions de stockage des produits avicoles ? (*pendant combien de temps stockez-vous les produits avant commercialisation ? Y a-t-il des déclassements suite à des contrôles de qualité ?*)
- De quels moyens de transport disposez – vous pour les achats ? (*êtes – vous livré ou allez – vous chercher les produits auprès de vos fournisseurs ? les clients viennent – ils acheter à l'entreprise ?*)
- Quelles sont vos activités secondaires (en lien avec l'élevage) ?

- évolution de l'activité de l'acteur en fonction des enjeux économiques, sociaux et politiques. *(Vous nous avez parlé de tel produit. Avez-vous toujours fait cette production ? Pourquoi avoir décidé de le faire ? Y avait-il une demande de la part de vos clients ? du marché ? Comment vous adaptez – vous aux demandes du marché ? ou suite à une crise : grippe aviaire par exemple ? ou des réformes politiques ?*

10. Organisation du travail au sein de l'entreprise

- Comment s'organise le travail au sein de l'entreprise ? *(Qui fait quoi ?)*
- main d'œuvre *(salariale, familiale, entraide, etc.)*

11. Gestion des relations avec les acteurs en amont et en aval

- relations existant avec d'autres acteurs *(Quels sont les autres acteurs qui ne sont pas vos clients, ni vos fournisseurs mais avec qui vous êtes en relation ?)*
- Comment se positionne votre entreprise par rapport aux acteurs de la filière ? *(Quelles sont les relations existant avec les autres acteurs ?)*
- rôles et fonctions au sein de la filière *(Quelles sont vos fonctions au sein de la filière ? Avez – vous des fonctions au niveau de l'IAB ?)*
- A votre avis, quel est le fonctionnement actuel de la filière ? Comment fonctionnait – elle par le passé ?
- Quelles évolutions importantes pourriez – vous relever depuis la création de votre entreprise ? *(En fonction des enjeux économiques, sociaux et politiques ? Comment vous adaptez – vous aux demandes du marché ? ou suite à une crise : grippe aviaire, pénurie par exemple ? ou des réformes politiques ?)*
- Quelle est votre vision de l'élevage au sein du territoire (Sud – Bénin) ?
- représentation possible de la structure de la filière *(Pourriez – vous m'aider à représenter la structure de la filière ? A votre avis, cet acteur est – il en relation avec celui – ci ? Quelles autres flèches pourrions-nous rajouter ?)*

12. Difficultés rencontrées

- Quelles sont les difficultés rencontrées par votre entreprise ?
- Quels sont les projets d'évolution de l'entreprise par rapport à la filière ?
- capacité d'ajustement et d'organisation suite à une modification des pratiques d'élevage, à une augmentation ou une diminution de la production. *(Si la production d'œufs double ou au contraire diminue, comment allez-vous vous y adapter ?)*