

Et enfin, selon le capital investi, les producteurs de REZO se situent au rang de petites supérieures entreprises en ayant un investissement initial variant de 1 145 880 HTG (US\$ 24 831) à 3 165 836 HTG (US\$ 68 603).

Les chiffres d'affaires sont calculés à partir du suivi de production collecté chaque mois chez les adhérents à l'aide du livret de production.

Tableau J: Prix de vente moyen de blocs structurels

Types de bloc / Types de producteur	Bloc 15		Bloc 20	
	HTG	US\$	HTG	US\$
Producteur industriel	26	0.56	37.5	0.81
MPE REZO	26	0.56	37.5	0.81
MPE non REZO	24	0.52	32.5	0.70
Producteur de rue	23	0.49	29.5	0.63

Pour mieux comprendre les marges faites par les producteurs REZO, il apparaît nécessaire de donner le prix de vente moyen pour chaque type de blocs :

Grâce aux données de recueillies auprès des producteurs de REZO, il a été possible de calculer la marge nette. Le coût moyen de production d'un bloc 15 est de 14.20 HTG (US\$ 0.30).

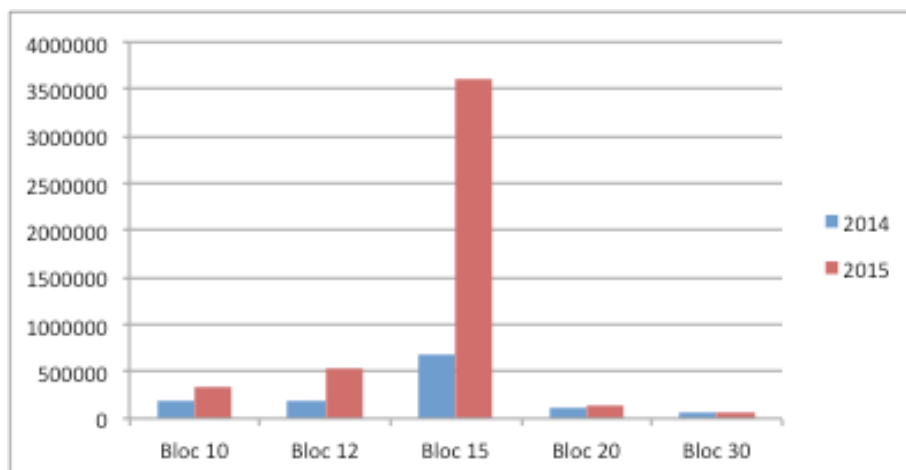
Tableau K: Quantité de blocs vendus de septembre 2014 à avril 2015

Type de bloc	Quantité vendue
Bloc 10	268 819
Bloc 12	351 918
Bloc 15	1 298 683
Bloc 20	136 860
Bloc 30	30 009

- Evolution des ventes :

Selon les données disponibles, il a été possible d'analyser l'évolution des ventes entre 2014 et 2015 sur les mêmes mois de référence. En totalisant les 4 mois (septembre à décembre), il est possible de constater une forte augmentation dans la vente des blocs :

Graphe 8 : Evolution des ventes entre 2014 et 2015



Le manque de données disponibles actuellement ne nous permet pas de généraliser les résultats à l'ensemble des producteurs REZO ou d'étudier la saisonnalité. Toutefois, il est possible de constater que les ventes sont majoritairement en hausse après l'adhésion à REZO.

- Fonds de roulement

Pour cette étude, 8 producteurs ont donné le montant minimum moyen nécessaire pour une production mensuelle (environ 22 jours) :

- Ciment : US\$ 5 141
- Sable : US\$ 1 483
- Gasoil : US\$ 1 231
- Eau : US\$ 343

Soit un montant total moyen de US\$ 8 063. Il est important de retenir que ce calcul est basé sur les informations fournies par les producteurs et ils ne commandent pas les mêmes quantités de matières premières (capacité de production hebdomadaire différente). De plus, certains ont un puits donc n'ont pas la nécessité de commander de l'eau.

- Outils de gestion

Les producteurs adhérents de REZO ont, grâce au livret de suivi, développé un système de suivi de production et de ventes. Cependant, cela reste en développement tout comme la promotion propre de leur entreprise. En effet, sur 50 adhérents, 14 possèdent une carte de visite, 15 ont un comptable, 6 ont mis en place un système de comptabilité propre et 27 n'ont pas encore d'outils mais répertorient peu à peu leur vente et leur production grâce au livret de suivi fourni par REZO.

a. Consommateurs finaux

Les clients des producteurs REZO et les clients des producteurs certifiés ont répondu au même questionnaire.

Les producteurs REZO ont, en majorité, une clientèle de particuliers, d'ONG et de firmes de construction.

Afin d'aller plus loin dans la description des clients des adhérents REZO, un sondage a été réalisé auprès de 30 personnes à partir d'un questionnaire. 27 des 30 personnes interrogées avaient des constructions en cours. Parmi elles, 14 contremaîtres, 6 ingénieurs, 2 enseignants, 2 commerciaux, 1 chauffeur de camion, 1 homme d'affaires, 1 assistant comptable et 3 personnes n'ont pas souhaité répondre à cette question. 2/3 des personnes interrogées sont aussi dans des professionnels du secteur de la construction :

Graphe 9 : Situation professionnelle des répondants clients d'adhérents REZO

