

Approche SHEEP

Les Petits Exploitants Changent pour le Succès Commercial

L'approche SHEEP est née d'un projet de coopération technique entre le Kenya et le Japon.

Avec cette approche, le projet a réussi à accroître le revenu de 2.500 petits exploitants en deux ans seulement.

La JICA est en train de promouvoir cette approche SHEEP partout en Afrique.

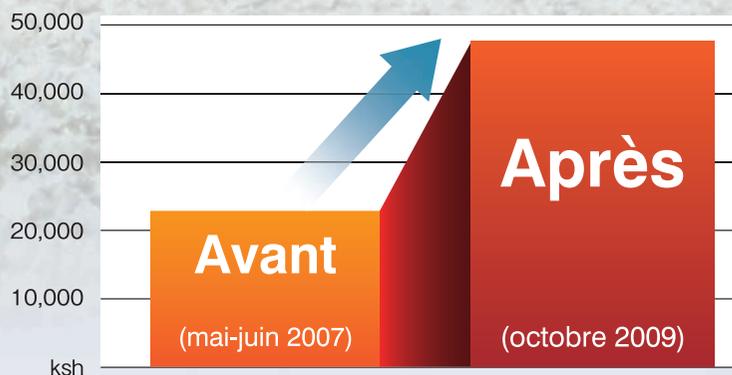
Grâce à l'approche SHEEP, j'ai appris comment pratiquer «l'agriculture comme un business».

(un Agent Vulgarisateur)

J'ai réparé ma maison et acheté plus de terres cultivables avec l'augmentation du revenu dû à la vente des produits.

(un Agriculteur)

Revenu en hausse en 2 ans seulement



Résultat du projet SHEEP Phase I
(Nombre de bénéficiaires: env. 2 500 exploitants)

Changement du revenu lié à l'horticulture chez les exploitations concernées (par secteur agricole)

1 Ksh = 1,21 yens (en janvier 2014), en montant nominal



Japan International Cooperation Agency



Agriculture Fisheries and Food Authority
Horticultural Crops Directorate



Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries
State Department of Agriculture

Du Kenya et partout en Afrique, l'approche SHEP

L'horticulture (cf. légumes, fruits, fleurs) est l'un des piliers majeurs de l'économie kenyanne. 80% de la production totale est le fait des petits exploitants agricoles. Pourtant, ce sont eux qui souffrent le plus de la pauvreté. C'est basé sur ce contexte que le « **Projet d'Autonomisation des Petits Exploitants Horticoles (SHEP phase I)** », un projet de coopération technique entre le gouvernement kenyan et la JICA, a été lancé en 2006. L'Approche SHEP développée dans ce projet a largement contribué à accroître les revenus agricoles de 2 500 bénéficiaires en 2 ans. Ayant obtenu un résultat aussi spectaculaire, le projet a été succédé par un autre dénommé « **SHEP UP** » et ensuite par un autre « **SHEP PLUS** » qui est en train d'entamer la vulgarisation de la Méthode au niveau national au Kenya.

Actuellement, la JICA développe des actions dans cette Approche SHEP en faveur d'autres pays africains.

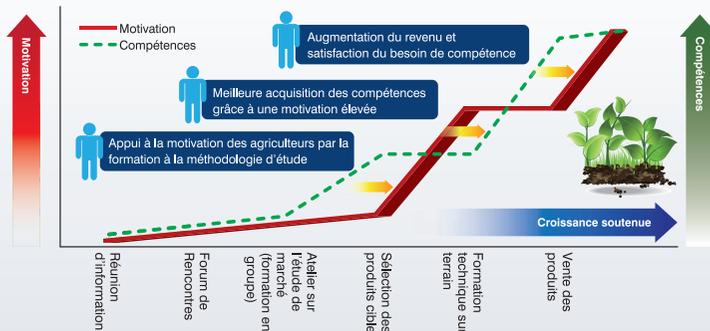
Tout commence au marché et se termine au marché



Les projets, successifs offrent différentes formations et activités pour permettre aux agriculteurs de pratiquer « l'agriculture comme un business ». Dans le cadre de l'étude de marché réalisée par les agriculteurs eux-mêmes, ils ont assuré la communication entre les agriculteurs et les acteurs du marché. Ces projets accompagnent également une sélection de produits basée sur l'information du marché et une élaboration de plan d'action. En outre, ils favorisent, à travers toute une série d'activités, le changement des mentalités et des comportements chez les agriculteurs : passer du « produire et vendre » au « produire pour vendre ».

Mécanisme – Développer la motivation et la compétence des acteurs

L'approche met en place des dispositifs pour promouvoir les initiatives des acteurs, tels que la sélection de produits par les agriculteurs eux-mêmes. Les activités du SHEP sont élaborées et conçues pour développer, étape par étape et alternativement, la motivation et les compétences des agriculteurs (Voir Figure ci-dessous). Par exemple, les agriculteurs formés en stratégie de vente sont mieux motivés pour maîtriser des techniques et méthodes utiles. Il s'agit d'une conception rationnelle pour augmenter les revenus des agriculteurs.



Formations et Activités du SHEP

- Réunion d'information** Elle a pour objet de favoriser la compréhension des activités du projet et définir les rôles et responsabilités attendus pour chaque acteur.
- Forum de Rencontres** Grande réunion d'affaires pour rassembler les organisations agricoles et les acteurs de la filière horticole. Ce Forum permet une meilleure expansion du réseau des organisations agricoles et une meilleure orientation vers le business.
- Atelier sur l'étude de marché** C'est une formation pratique pour l'étude de marché avec le format d'étude, réunissant des vulgarisateurs et des agriculteurs.
- Formation technique sur terrain** Formation technique dispensée par les vulgarisateurs, adaptée aux besoins des organisations agricoles.
- Vente des produits** Vente des produits horticoles, en utilisant des canaux de distribution connus dans toute une série d'activités.

Corrélation entre la motivation et la compétence

Approche SHEP : Voilà les différences !



Appui holistique à travers du cycle

Dans le cadre de la coopération technique, les activités de vulgarisation menées jusque-là ont concerné principalement la formation technique sur les méthodes de culture. Cependant, l'approche SHEP, axée « davantage sur le marché », développe des actions qui prennent en compte un cycle dans sa totalité, depuis la « connaissance du marché » jusqu'à la « vente des produits ». Les vulgarisateurs, s'occupent non seulement de la formation sur les méthodes de culture, mais aussi de l'accompagnement de chaque activité de manière à renforcer l'ensemble du cycle.

Initiative des agriculteurs en étude de marché

En général, on pense que le marketing n'est fait que pour les experts. Bien que l'étude de marché, qui permet de s'informer sur les produits les plus vendus et l'état du marché, elle est le plus souvent confiée à l'expertise. Or, le projet SHEP montre que les agriculteurs eux-mêmes sont capables d'effectuer l'étude du marché.

Egalité et équité des sexes

La formation de sensibilisation des sexes était dispensée jusqu'à présent dans le cadre des activités de vulgarisation, certes, mais on constate peu de résultats tangibles. L'approche SHEP, dans une conception « le ménage en tant qu'unité de business » et « le mari et la femme comme partenaires pour l'exploitation agricole », propose dans ses ateliers participatifs les méthodes d'amélioration de la situation financière du ménage et de la qualité de vie.

Voix d'un agriculteur

Nous nous sommes acquis des clients réguliers !

En participant au Forum de Rencontres organisé par le projet SHEP, j'ai eu des échanges avec différents opérateurs et je me suis aperçu de l'importance de connaître le marché. Ensuite, nous avons par nous-mêmes cherché des acheteurs et réussi à établir une relation commerciale régulière avec des clients.



Voix d'un vulgarisateur

Plus de confiance dans mon travail !

Avant le projet SHEP, je ne savais pas ce que je devais faire pour accompagner les agriculteurs. Mais, grâce au projet, je comprends bien comment les former pour leur permettre d'augmenter leurs revenus. Désormais, j'ai plus de confiance en travaillant avec les exploitants agricoles.