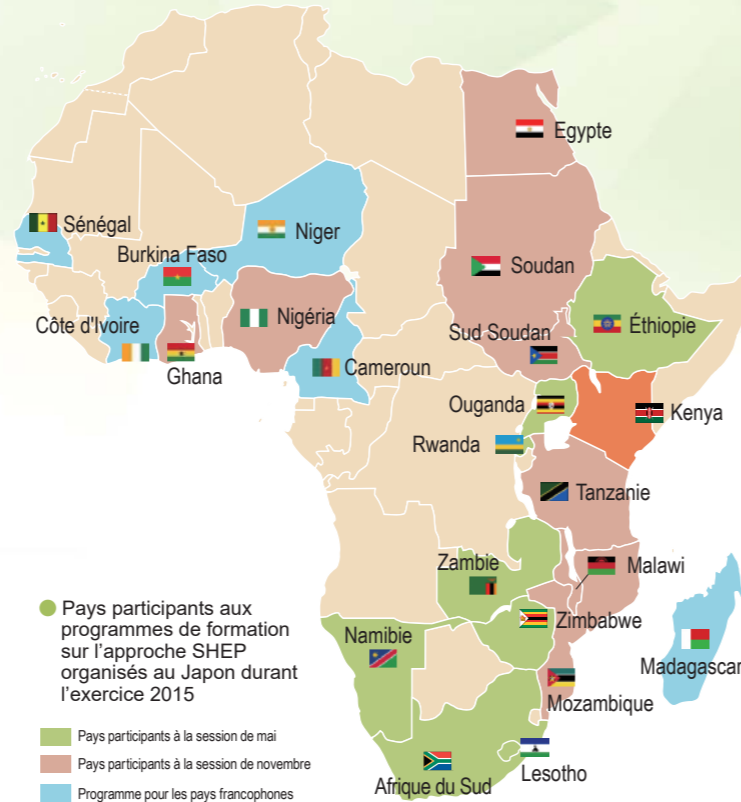


L'approche SHEP lancée au Kenya et diffusée dans toute l'Afrique

- Changer l'état d'esprit dans le secteur de l'agriculture -

Du Kenya au reste du monde, l'approche SHEP : une approche qui a fait ses preuves

Lors de la 5^e édition de la Conférence internationale de Tokyo sur le développement de l'Afrique, le modèle SHEP a été reconnu comme étant un schéma viable pour passer d'une agriculture de subsistance à une agriculture de commerce. Elle s'y est également illustrée comme une méthode permettant aux producteurs de cultiver de manière efficace des produits horticoles à forte valeur ajoutée, après avoir eux-mêmes effectué une étude de marché. Forte du succès de son projet au Kenya, la JICA a décidé de faire de l'approche SHEP un des piliers de sa coopération agricole en Afrique et d'étendre le modèle SHEP au reste du continent. L'organisation au Japon et au Kenya de programmes de formation sur une agriculture orientée vers les marchés constitue un point de départ cette initiative. Après cette première étape, les représentants gouvernementaux des pays africains participants mettent en pratique dans leurs pays respectifs le plan d'action élaboré durant les programmes de formation, contribuant ainsi à la diffusion de l'approche SHEP.



[Au Japon] Se familiariser avec l'« agriculture commerciale »

La formation met l'accent sur l'étude des rôles joués par les différents acteurs qui jalonnent la chaîne de production -du producteur au consommateur- tels que les collectivités locales, les marchés, les coopératives agricoles ou les détaillants. Une partie de la formation est consacrée à la présentation de l'« agriculture planifiée » au Japon, ainsi qu'à l'étude de ce que doit être une « agriculture planifiée ».



Éthiopie

Des agriculteurs de plus en plus motivés par l'idée de « cultiver pour vendre ».

Suite à l'étude de marché, les groupes d'agriculteurs ont décidé de développer une nouvelle culture (l'ail) compte tenu de son potentiel élevé sur le marché. Ils ont également réduit les coûts de production en se regroupant pour acheter les gousses d'ail auprès du fournisseur rencontré sur le Forum d'intervenants. En conséquence, ils ont augmenté de manière significative leurs revenus.

Malawi

Incorporer le SHEP dans le Programme du Secteur Agricole.

Les cadres malawiens ont assuré l'exécution du budget SHEP à partir de l'approche sectorielle agricole (Agricultural Sector Wide Approach - ASWAp). Les agents de vulgarisation ont commencé à donner des conseils en marketing, ce qui a renforcé les liens avec les agriculteurs. En vendant leurs produits trois fois plus cher au moment où la demande est la plus forte, certains d'entre eux ont pu se permettre d'améliorer leurs maisons.

Rwanda

Combinaison de l'Approche du Partage des connaissances entre Agriculteurs et le SHEP.

Des représentants de plusieurs groupes d'agriculteurs sont formés et ils assurent la diffusion de l'Approche SHEP grâce à la méthode du partage des connaissances entre agriculteurs. Beaucoup d'agriculteurs ont noué des relations plus étroites avec les négociants après le Forum des Intervenants, ce qui a entraîné une augmentation significative de leur rendement et de leurs revenus.

[Au Kenya] L'expérience de l'agriculture planifiée

En prenant volontairement part aux activités SHEP, les groupes de producteurs prennent conscience qu'étant les fournisseurs des marchés avec leur production agricole et les premiers bénéficiaires des recettes des ventes, c'est à eux de penser le modèle de production commerciale et non à la JICA ou aux représentants locaux.



Une APD estampillée Japon

Les petits exploitants agricoles orientent avec succès leur production vers les marchés

SHEP



Le secteur agricole constitue le fondement de l'économie kenyane.

Plus de 70 % des denrées agricoles présentes sur les marchés locaux proviennent de petits producteurs. Il est donc essentiel pour le développement agricole du Kenya de permettre aux petits producteurs de tirer plus de revenus de leurs récoltes. Parallèlement à une amélioration du niveau de vie avec l'agriculture commerciale, le programme vise à insuffler de la « motivation » aux producteurs et à encourager ainsi leur esprit d'autonomie et le développement. Ce modèle de coopération internationale propre au Japon est le fruit d'un projet de coopération technique de la JICA avec le Kenya.

Il s'agit de l'approche SHEP née du projet d'autonomisation des petits exploitants horticoles (Smallholder Horticulture Empowerment Project ou SHEP), qui se diffuse à travers le continent africain.



Le savoir-faire, l'expérience et la technologie du Japon transférés sur le terrain dans le cadre de la coopération internationale sont mis à profit dans de nombreux pays en développement. À travers cette coopération internationale estampillée Japon, la JICA diffuse et encourage l'utilisation de méthodes efficaces et de programmes modèles pour résoudre les problèmes rencontrés par les pays du monde entier.



Of the 17 Sustainable Development Goals (SDGs), strongly associated goals are shown in color.

Agriculture commerciale + motivation des agriculteurs = approche SHEP pour le développement de l'Afrique

Les agriculteurs sont le moteur de la croissance africaine

Le rôle de l'agriculture en Afrique ne se limite pas à subvenir aux besoins alimentaires des populations, elle constitue la colonne vertébrale de l'économie de nombreux pays. Les problèmes de pauvreté qui subsistent sur le continent sont particulièrement concentrés en zone rurale, et statistiquement, plus de 70 % des personnes considérées comme « pauvres », c'est-à-dire vivant avec moins de deux dollars par jour, sont des petits exploitants agricoles travaillant en famille.

C'est pourquoi nous pensons que promouvoir l'amélioration du niveau de vie des agriculteurs en Afrique pourrait contribuer à la réduction de la pauvreté et favoriser la croissance économique. Par ailleurs, l'agriculture implique le partage des tâches entre homme et femme de chaque foyer ainsi que le travail collectif. Ainsi, en partageant l'objectif d'améliorer leur niveau de vie, les hommes et les femmes développent le sens de l'entraide, qui est un élément essentiel pour que les agriculteurs continuent à se développer de manière durable.

Passer du modèle « cultiver et vendre » au modèle « cultiver pour vendre »

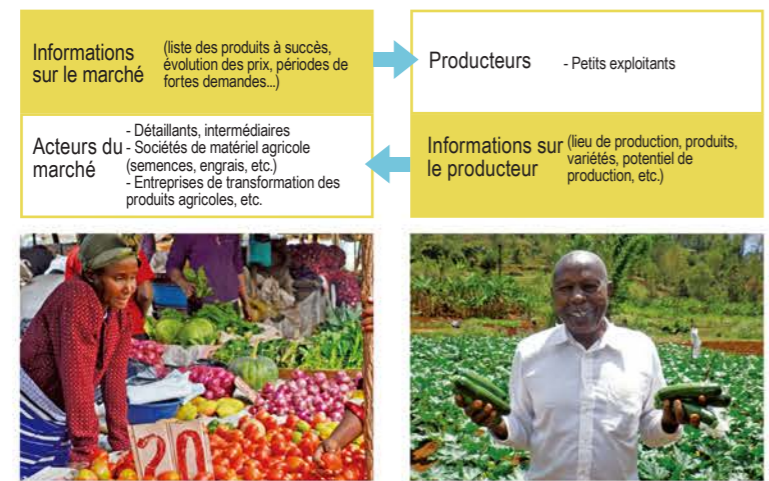
Ces dernières années, nombre de pays africains ont fait de la promotion d'une « agriculture non seulement de subsistance, mais aussi commerciale » une priorité pour le développement national. C'est notamment le cas du Kenya, où la JICA a lancé en 2006 un projet de coopération technique sur trois ans baptisé « projet d'autonomisation des petits exploitants horticoles » (SHEP - Small Horticulture Empowerment Project). L'approche SHEP se perpétue encore aujourd'hui à travers la coopération qui est née de ce projet.



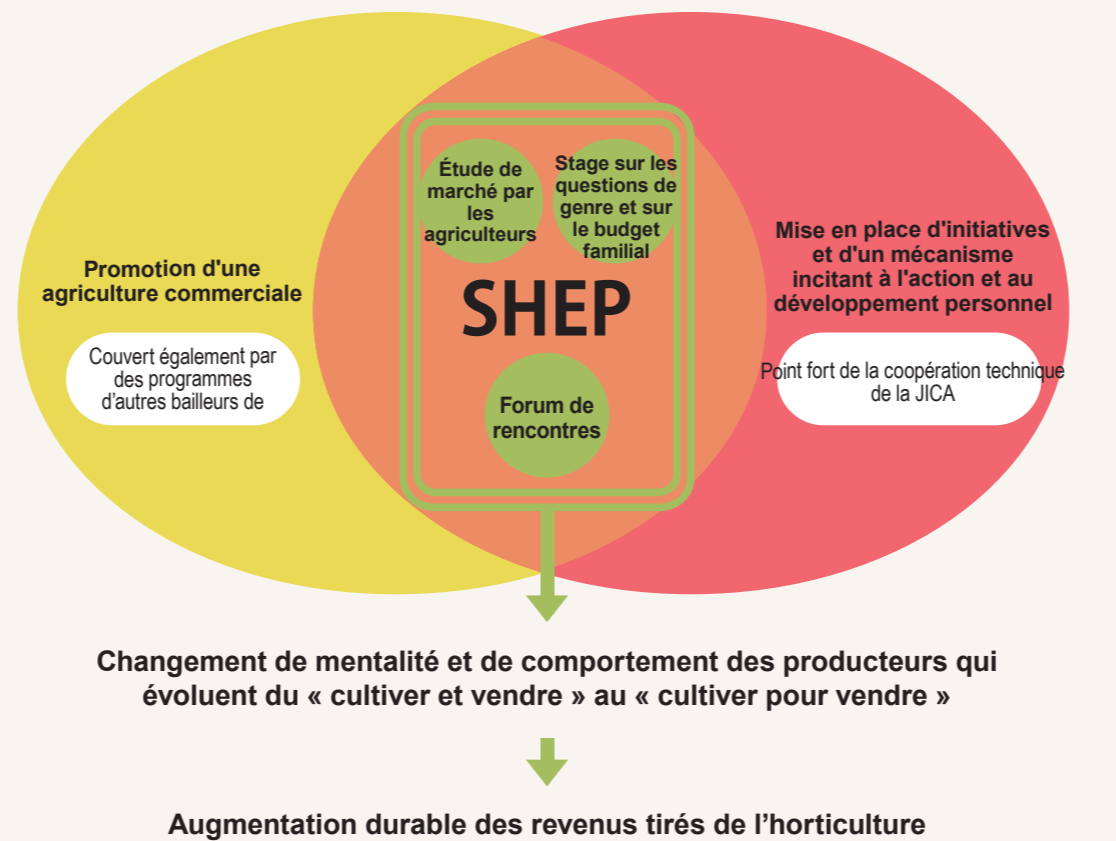
Qu'est-ce qu'une « agriculture commerciale » d'un point de vue économique ?

En sciences économiques, il existe une théorie appelée « asymétrie de l'information ». Partager les informations détenues par chaque acteur du marché, de la production à la consommation - autrement dit assouplir l'asymétrie d'information - favorise un système de transactions commerciales efficace. Si on applique cette démarche au marché agricole, faire se rencontrer les informations de l'exploitant à propos de ses produits et les informations des acheteurs à propos de leurs besoins est la clé des transactions. Autrement dit, il est primordial de connaître « qui » vend « quels produits », de « quelle qualité », en « quelle quantité » et pour « quel prix ». Pour le producteur, pouvoir connaître à l'avance les demandes du marché permet de comparer ces besoins avec sa capacité de production et ainsi d'élaborer un projet de culture plus rentable.

L'échange d'informations est le premier pas vers une agriculture commerciale



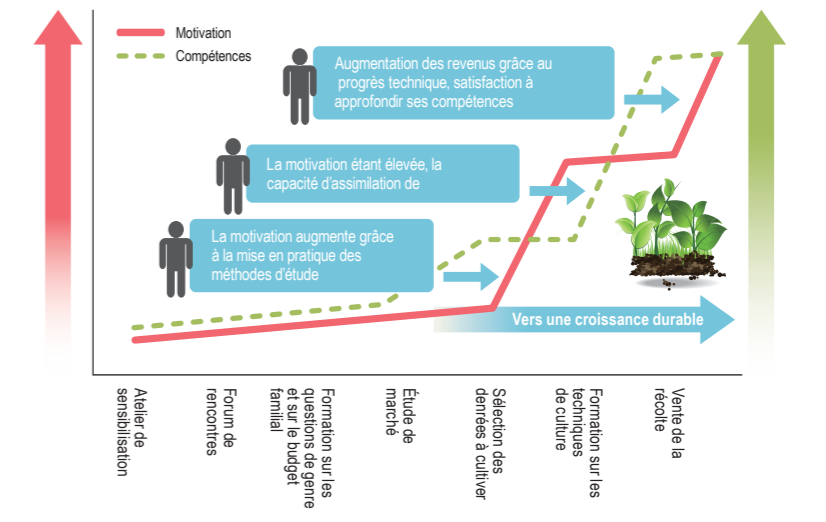
Le concept SHEP : une combinaison de sciences économiques et de psychologie



Technique de motivation des agriculteurs inspirée de théories de la psychologie

Il existe en psychologie une théorie vérifiée dite de l'« auto-détermination ». Selon cette théorie, l'être humain a trois besoins psychologiques fondamentaux : le besoin d'autonomie, le besoin de compétence et le besoin d'appartenance sociale. Le degré de motivation et la capacité à agir de sa propre initiative seront d'autant plus importants s'ils sont issus d'une aspiration à être autonome ou compétent. Autrement dit, on est plus motivé et plus à même d'agir par une stimulation intrinsèque que par une récompense attribuée. Lors de la mise en pratique de l'approche SHEP, une attention particulière est accordée à ces trois besoins psychologiques. Nous incitons le producteur à aborder activement les problématiques auxquelles il fait face, nous mettons l'accent sur le processus qui favorise les sentiments d'accomplissement et de compétence que procurent les résultats. Nous accordons une place importante aux relations humaines, non seulement au sein du système agricole mais avec tous les acteurs du projet. C'est ainsi que chaque producteur voit naître en lui une motivation - qui ne lui est pas imposée mais bien - intrinsèque qui lui donne du courage à l'ouvrage.

Corrélation entre motivation et compétences



Étude de marché par les agriculteurs



Les producteurs se rendent au marché, et collectent par leurs propres moyens des informations. Ainsi, les producteurs peuvent obtenir des informations détaillées et fiables concernant les produits ou les variétés qui les intéressent. De plus, connaître les prix du marché accroît la motivation et peut déboucher sur de nouvelles opportunités commerciales. L'étude de marché par les producteurs est plus efficace que des informations de seconde main obtenues passivement d'une source extérieure. En outre, l'étude participe à la dynamisation du secteur agricole.

[Témoignage] « Nous nous sommes rendus à trois au marché et, chacun exploitant son domaine de compétences et ses idées, nous avons obtenu des informations de diverses sources : des vendeurs, des acheteurs, des fournisseurs. Nous avons appris à analyser ces informations et à en évaluer le degré de fiabilité. » (Une exploitante agricole, district de Gem)

Forum de rencontres



Dans le cadre de l'approche SHEP, sont organisées des rencontres (appelées forums de rencontres) entre producteurs et entreprises. Les communautés de producteurs et tous les acteurs impliqués dans la production horticole se réunissent et approfondissent ensemble les connaissances nécessaires à une agriculture commerciale et élargissent leurs réseaux professionnels. Le but de ces forums est de créer des liens commerciaux en se basant sur l'échange d'informations. Les participants sont triés sur le volet et les informations respectives sont échangées en amont des forums. Ainsi, les producteurs peuvent se faire une idée concrète du potentiel de leur activité d'horticulture et il leur est plus facile d'établir des relations avec les entreprises.

[Témoignage] « Lors d'un forum de rencontres organisé dans le cadre du SHEP, j'ai fait connaissance avec un commerçant spécialisé dans les semences qui m'a dit la chose suivante : « Vous tous pouvez faire fortune grâce à l'agriculture. Ce qu'il vous manque, ce ne sont pas les techniques agricoles, mais plutôt de savoir cultiver au moment opportun ». À ce moment-là, je n'étais pas convaincue de l'efficacité de la méthode SHEP, mais j'ai décidé de tenter ma chance et d'aller de l'avant. » (Une exploitante agricole, district de Gem)

Formation sur les questions de genre et sur le budget familial



Dans la démarche SHEP, nous considérons chaque couple comme une entité responsable de la gestion de l'exploitation. Afin d'augmenter la productivité, nous misons sur la coopération au sein du couple en ce qui concerne la gestion et les travaux agricoles. Des progrès notables se font ressentir : le partage traditionnel des tâches entre hommes et femmes est repensé, les décisions à propos du budget familial sont prises en commun, la répartition des tâches ménagères et agricoles au sein du couple se fait sur la base de discussions. Ces progrès facilitent la mise en pratique d'une agriculture rentable axée sur le marché.

[Témoignage] « Participer à la formation SHEP sur les questions de genre et le budget familial m'a appris à respecter le rôle tenu par ma femme. Nous gérons désormais notre budget familial ensemble. Aujourd'hui, nous nous entendons mieux et notre vie s'est améliorée grâce aux revenus de la production horticole. » (Un exploitant agricole, province de Kisumu-Est)

Dans l'approche SHEP, le producteur se rend au marché et s'entretient directement avec les différents acteurs.

Le forum de rencontres facilite la communication entre les producteurs agricoles et les acteurs du marché.

Un couple discute de la planification de sa production dans un climat de compréhension mutuelle propice à renforcer sa motivation.