

CAPITALISATION

DOCUMENTATION DE LA MÉTHODE DU SHEP (SMALLHOLDER HORTICULTURE EMPOWERMENT & PROMOTION)

Capitalisation menée dans le cadre du projet d' Etude sur les outils et approches modernes de conseil agricole en Afrique de l'Ouest et du Centre



AOÛT 2024



Le réseau des services de conseil agricole et rural d'Afrique de l'ouest et du centre (RESCAR-AOC) est une plateforme multi acteurs intervenant dans le conseil agricole et rural en Afrique de l'ouest et du centre. Il est membre du forum africain des services de conseil agricoles (AFAAS) et du forum mondial des services de conseil rural (GFRAS). Créé en 2010, et dont le Secrétariat Exécutif se trouve à Ouagadougou, au Burkina-Faso,

le RESCAR-AOC a pour principal objectif de contribuer à améliorer les conditions de vie des agropasteurs en Afrique et dans le monde.

<https://rescar.org/>



Le Conseil Ouest et Centre Africain pour la Recherche et le Développement Agricoles (CORAF) est une organisation sous-régionale composée des systèmes nationaux de recherche agricole de vingt-trois pays d'Afrique de l'Ouest et du Centre, est chargé de coordonner la mise en œuvre des politiques sous-régionales de recherche agricole telles que définies par les gouvernements.

Créé en 1987 et dont le Secrétariat Exécutif se trouve à Dakar, au Sénégal, le CORAF a pour principal objectif d'améliorer les conditions de vie en Afrique de l'Ouest et du Centre, en favorisant l'augmentation durable de la production et de la productivité agricoles et en promouvant la compétitivité et les marchés.

<https://www.coraf.org/>

La présente fiche a été réalisée dans le cadre de l'étude de cartographie des méthodes et outils innovants de conseil agricole en Afrique de l'Ouest et du Centre. Cette étude a été commanditée par le CORAF (Conseil Ouest et Centre Africain pour la Recherche et le Développement Agricoles) et réalisée par le RESCAR-AOC (Réseau des Services de Conseil Agricole et Rural d'Afrique de l'Ouest et du Centre) dans 13 pays d'Afrique de l'Ouest et du Centre.

L'objectif global de l'étude était de constituer un répertoire descriptif des méthodes et d'outils innovants de conseil agricole pour la mise à l'échelle des technologies et innovations agricoles en Afrique de l'Ouest et du Centre.

Plusieurs personnes au sein du CORAF et du RESCAR-AOC et en dehors de ces structures dans l'ensemble des 13 pays de l'étude ont contribué à la réussite de cette activité. Que l'ensemble de ces personnes soit remercié en ces lignes pour leur contribution.

1 Présentation de la méthode du SHEP

Le SHEP (Smallholder Horticulture Empowerment & Promotion) a été conçu un outil de conseil agricole visant à apporter des solutions spécifiques à ces problèmes sous-jacents. Il peut être décrit comme une approche de la vulgarisation agricole qui favorise l'agriculture orientée vers le marché par les petits agriculteurs (JICA, 2018). Il a été développé au Kenya en 2006 à travers un projet de coopération technique entre le ministère de l'agriculture kenyan et la JICA (Sugimoto Fall, 2022).

Les caractéristiques du SHEP comprennent la poursuite de l'activité agricole en particulier la promotion du partage des informations sur les marchés entre les agriculteurs et les parties prenantes du marché, réduisant ainsi le gap d'informations et la conception d'une série d'activités tenant compte de la motivation des agriculteurs (JICA, 2018). Selon JICA (2018) et Sugimoto Fall (2022), la vision du SHEP est de faire ressortir l'initiative des agriculteurs au maximum à travers le respect de quatre étapes à savoir : (i) partager l'objectif et la vision de réussite avec les agriculteurs cibles, (ii) inciter les agriculteurs à prendre conscience des opportunités d'affaires à travers l'étude de marché initiée par les agriculteurs eux-mêmes, (iii) les agriculteurs prennent des décisions sur les cultures ainsi que les calendriers culturels, (iv) les agriculteurs acquièrent des compétences pour améliorer leur agriculture.

Le SHEP cherche un changement de comportement chez les agriculteurs et les agents de vulgarisation. Il s'agit de passer de la posture de « produire et vendre » à « produire pour vendre ». Il vise à rendre autonome les petits exploitants pour réaliser une agriculture orientée vers le marché.

La méthode du SHEP est utilisée dans près de 51 pays à travers le monde (Sugimoto Fall, 2022), et environ une trentaine de pays africains ont adopté et introduit l'approche SHEP (Mwangi et al., 2021).

2 Brève description des types de bénéficiaires accompagnés avec la méthode du SHEP

La méthode du SHEP est utilisée principalement avec les petits producteurs ayant des exploitations agricoles limitées, avec une superficie maximale de 2 hectares par parcelle. Cela inclut aussi bien les jeunes, les femmes et les hommes. Les systèmes de production de ces ménages sont des cultures mixtes, principalement axées sur la production maraîchère. En ce qui concerne les productions animales, l'approche SHEP se concentre sur les petits ruminants et la filière avicole, adaptés aux petits exploitants. Les cultures principales produites et vendues par ces ménages incluent divers produits maraîchers. La commercialisation de ces produits se fait majoritairement au niveau local, avec une opportunité d'accès aux marchés des villes voisines pour certaines organisations de producteurs (OP).

3 Nécessité et objectif de la méthode du SHEP

La méthode du SHEP (Smallholder Horticulture Empowerment & Promotion) a été initiée dans beaucoup de pays en Afrique de l'Ouest à partir des années 2014 avec l'appui de l'Agence Japonaise de Coopération Internationale (JICA) pour répondre aux défis spécifiques des petits producteurs d'horticulture. Ce choix méthodologique a été motivé par plusieurs constats importants : une grande partie de la population agricole des pays est constituée de petits exploitants dont les revenus restent faibles en raison de l'exploitation par des intermédiaires, de frais de transport élevés et d'une méconnaissance des prix du

marché. Cette situation conduit également à une asymétrie d'information croissante et à des pertes post-récolte dues à l'absence de stratégies de commercialisation efficaces. L'approche SHEP a été introduite pour adresser ces problèmes en transformant l'agriculture en une activité commerciale et en valorisant le rôle des agriculteurs pour être des entrepreneurs. Le SHEP vise à améliorer la commercialisation des produits agricoles et à augmenter les revenus des producteurs. Les services fournis englobent le partage de la vision de l'approche, la prise de conscience de son importance, la prise de décision pour la commercialisation, et l'offre de solutions pour l'accès au marché et le développement de partenariats.

4 Méthodologie de mise en œuvre de la méthode du SHEP

La méthode du SHEP est déployée à travers un cycle d'accompagnement en quatre étapes:

- le partage de la vision (ateliers de sensibilisation) ;
- la prise de conscience (enquêtes de base, études de marché, forums de rencontres) ;
- la prise de décision (sélection des cultures cibles, élaboration de plans d'action, calendrier cultural) ;
- l'offre de solutions (formations techniques).

5 Impacts de la méthode du SHEP

Selon Sugimoto Fall (2022), plus de 225 807 petits producteurs sont bénéficiaires de la méthode du SHEP avec l'appui d'environ 25 438 agents impliqués dans les activités de SHEP. Au Kenya par exemple, un projet promouvant cette méthode a permis de toucher plus de 20 000 petits exploitants agricoles (MOALF et JICA, 2020 cité par Mwangi et al., 2021)). Pour le cas du Sénégal selon les résultats de l'étude de documentation, le SHEP a permis à 13,4 % des unions de producteurs horticoles dans la zone de mise en œuvre de recueillir des informations pour améliorer leurs revenus. De plus, 76,9 % des organisations de producteurs ont modifié leurs pratiques de production et leurs activités commerciales en utilisant les outils de SHEP. 96 % des producteurs ciblés ont commencé à recueillir des informations pour améliorer leurs revenus, et plus de 54 % des groupes de producteurs ont observé une augmentation de plus de 20 % de leurs revenus après l'introduction de la méthode. 62 % des unions dans la zone de mise en œuvre de la méthode ont également vu une augmentation de leurs revenus horticoles. Les bénéficiaires directs incluent 2 594 personnes (1128 femmes et 1466 hommes), avec 20 887 bénéficiaires indirects (7234 femmes et 13653 hommes).

Les producteurs ont rapporté une augmentation des revenus grâce à une meilleure connexion au marché, à des relations commerciales renforcées, et à une meilleure compréhension de leur écosystème. L'accès à de nouveaux marchés a été facilité par les voyages d'affaires, permettant aux producteurs de nouer des partenariats avec des commerçants et d'autres acteurs de la chaîne de valeur.

Selon d'autres sources documentaires, les agriculteurs ont pu mettre en pratique les compétences et les connaissances acquises grâce à la formation SHEP, ce qui a eu des effets positifs sur leur exploitation (Mwangi et al., 2021). Le SHEP a permis aux agriculteurs d'augmenter leur revenu horticole de 70% à 80% en moyenne sur 2 ans (Mwangi et al., 2021 ; Sugimoto Fall, 2022).

6 Technologies et innovations promues à travers la méthode du SHEP

Plusieurs technologies et innovations ont été promues à travers la méthode du SHEP. On peut citer à cet effet :

- la promotion d'une agriculture orientée vers le marché ;
- la création de forums pour les acteurs de la chaîne de valeur ;
- la réalisation d'études de marché par les agriculteurs eux-mêmes ;
- la tenue de registres par les producteurs pour suivre les coûts de production, ce qui a amélioré leur gestion des coûts et leur compréhension de la rentabilité ;
- l'établissement de relations commerciales à travers les visites de marché et les voyages d'étude ;
- la diversification des productions afin de répondre aux besoins du marché identifiés lors des études de marché ;
- la facilitation de l'accès à de nouveaux services, tels que le micro-crédit et les technologies d'irrigation.

7 Coûts moyens de mise en œuvre de la méthode du SHEP

Les coûts associés à la mise en œuvre du SHEP sont principalement liés aux frais de transport pour les activités d'études de marché et les forums, ainsi que la prise en charge des conseillers. Ces coûts peuvent être partiellement couverts par les organisations d'agriculteurs ou les participants eux-mêmes. Cette méthode se distingue par son rapport coût-efficacité favorable, offrant une large couverture de producteurs à moindre coût.

La mise en œuvre réussie de l'approche SHEP nécessite divers apports dont les ressources humaines, le matériel de formation, de l'équipement et les dépenses opérationnelles (Mwangi et al., 2021).

8 Atouts et limites de la méthode du SHEP

Les principaux atouts et limites de la méthode du SHEP identifiés lors des ateliers nationaux d'échange et d'évaluation et lors des entretiens de documentation des méthodes et outils sont :

Atouts	Limites
▪Simplicité et flexibilité de la méthode. ▪Coût de mise en œuvre moins élevé.	▪Dépendance initiale des producteurs aux aides extérieures, pouvant entraîner des attentes élevées en matière de soutien. ▪Nécessité d'une communication proactive pour éviter les malentendus liés aux attentes des producteurs.

9 Conditions préalables au succès et le rôle des différents acteurs au succès de la méthode du SHEP

Les conditions préalables au succès du SHEP incluent une bonne communication dès le départ pour aligner les attentes, un engagement actif des bénéficiaires et des conseillers, ainsi qu'un soutien institutionnel solide. Les principaux rôles de l'Environnement Institutionnel et des acteurs sont : le portage de la méthode par les institutions locales et nationales pour sa légitimité et sa durabilité. La coopération avec les acteurs de la chaîne de valeur horticole afin de renforcer l'efficacité de la méthode, tout en facilitant l'accès aux marchés et aux ressources. De plus, il est essentiel de maîtriser le marché pour un conseil efficace sur la production, avec des efforts également dédiés à la commercialisation et à la maîtrise des chaînes de valeur.

Bibliographie

JICA, 2018. Manuel SHEP pour les vulgarisateurs : guide pratique sur la mise en place de l'approche SHEP. Octobre 2018, 54p.

Mwangi M., Shuto K., Mwangi P., Mburu M. et Mburugu S., 2021. Motiver la production orientée vers le marché des agriculteurs – Approche d'autonomisation et de promotion de l'horticulture à petite échelle au Kenya. Centre d'investissement de la FAO, Faits saillants sur les investissements dans les pays, n° 6. Rome, FAO et IFPRI.

<https://doi.org/10.4060/cb7026en>

SUGIMOTO FALL K., 2022. Introduction de l'approche SHEP et aperçu de la collaboration FIDA-JICA. Atelier sur l'approche SHEP (l'autonomisation des petits exploitants horticoles) JICA et FIDA, Jeudi 8 Septembre 2022, 41p.



Nous remercions toutes celles et ceux qui ont contribué à la réalisation de cette liste. Nous espérons qu'elle sera utile au plus grand nombre.

Réseau des Services de Conseil Agricole et rural d'Afrique de l'Ouest et du Centre

Tél: 25 40 56 86 / 05 89 57 57

E-mail: contact@rscar.org

Site web: www.rscar.org

BP: 01 BP 6630 Ouagadougou 01 Burkina-Faso

Comité de coordination de l'étude

M. OUATTARA Malamine

Dr Patrice DJAMEN

Mme Gifty GUIELLA/NARH

M. Calixte MBENG

Pr Olatunji Johnson

Pr Ismaïl MOUMOUNI