

EXPLORER UNE NOUVELLE APPROCHE DANS LA VULGARISATION:

De la formation au coaching



Initiative
Engrais
Cacao

Pourquoi avoir réalisé un prototypage de coaching ?

Défi à relever:

Selon l'équipe du chocolatier Cémoi, une démarche novatrice s'imposait pour réduire le fardeau de l'investissement pour les planteurs. Afin que ceux-ci réinvestissent progressivement et « sans douleur » une partie de leur revenu dans leur exploitation, il fallait leur proposer un mode progressif de formation qui les aiderait à investir en fonction du montant de leurs gains.

Solution:

Cémoi a décidé de tester la nouvelle « méthode de l'engrais sur ¼ de l'exploitation ». Cette méthode permet aux planteurs d'investir progressivement dans leur exploitation le revenu obtenu par l'augmentation de leur production. Grâce à son système de collecte des données, Cémoi a mesuré une hausse réelle du revenu des planteurs, liée à cette augmentation, et a établi un lien entre la croissance du revenu et les décisions prises concernant l'investissement.

Résumé de la démarche de coaching prototypée

Ce coaching a consisté à fournir directement aux planteurs une assistance individuelle et technique sur place en utilisant la « méthode de l'engrais sur ¼ de l'exploitation ». Cette démarche a permis aux planteurs d'investir progressivement leur temps, leurs efforts et leur argent dans l'évolution de leur exploitation.

La mise en œuvre de ce projet s'est faite en plusieurs étapes : choix des coopératives et des planteurs, mise en place d'un système de collecte des données, recrutement des coaches, et les activités de coaching proprement dites.

Trois coopératives ont été sélectionnées sur la base des facteurs suivants : 1) dévouement envers Cémoi, 2) dynamisme, 3) bonne structure interne et saine gouvernance, 4) connaissance approfondie des adhérents. 1 500 planteurs ont été choisis parmi les adhérents de ces coopératives, en fonction des critères suivants :

Ce projet de prototypage mené par Cémoi devait atteindre trois objectifs principaux d'ici 2018:

- Concerner en moyenne 1 500 ha d'exploitations de cacao en offrant à 2 000 planteurs un coaching en achat et apport d'engrais pour leur permettre d'acquérir des compétences en conduite des cacaoyères et en fertilisation.
- Permettre aux planteurs inscrits au programme d'atteindre d'ici 2018 une production moyenne de 900 kg/ha dans la partie fertilisée de l'exploitation.

- layout des planteurs (80 à 90 % de leur production vendue à la coopérative),
- âge de l'exploitation,
- application d'un niveau minimum de BPA sur l'exploitation,
- santé de l'exploitation.

TFT a réalisé une étude initiale des coopératives visant à les classer en coopératives jeunes, « porteuses d'avenir » et professionnelles et à analyser précisément leurs besoins et ceux des planteurs. Afin de faire en sorte de pouvoir continuer la collecte et l'analyse des données après l'étude initiale, un système d'information technique a été mis en place pour enregistrer les données collectées pendant le coaching.

Les coopératives ont engagé 11 conseillers agricoles pour mettre en œuvre les activités de coaching auprès des producteurs. Ces conseillers avaient une formation universitaire agronomique, ainsi qu'une expérience de la filière cacao ou de l'animation en milieu rural. Nous avons appris que les coaches n'ont pas été efficaces tout de suite. Il était donc important de renforcer leurs compétences en cacaoculture, mais aussi leur maîtrise des outils pédagogiques.

En se basant sur les résultats de l'étude initiale, Cémoi a décidé d'associer les activités de coaching à la formation des planteurs dans les fermes-écoles. La plupart des exploitations sélectionnées devaient se préparer à la fertilisation par une mise en œuvre adéquate des BPA. Le coaching a d'abord porté sur la création d'un plan de développement agricole, et les activités prévues ont été mises en œuvre selon la méthode ¼ mise au point par Cémoi.

Les planteurs ont une bonne idée du coaching. Après une année de coaching, des améliorations peuvent être observées au niveau de l'entretien de l'exploitation. Même si les effets de la fertilisation ne sont pas directement visibles, les planteurs apprécient vraiment le coaching si bien que ce service proposé par les coopératives attire de nouveaux planteurs.

Il s'ensuit aussi une prise de conscience de ce que le « coaching » est un outil de professionnalisation des coopératives puisqu'il leur permet de proposer des services intégrés aux planteurs et de renforcer ainsi leur loyauté.

Toutefois, le coaching individuel demande du temps et un investissement personnel pour être efficace. La mobilisation des planteurs est essentielle pour aboutir; de la même manière, les coaches doivent avoir le temps de rendre visite à tous les planteurs de leur groupe et de mettre les enseignements en pratique avec eux sur l'exploitation.

Le coaching des planteurs est une nouvelle méthode qui demande des changements de la part des planteurs comme des coopératives. Pour qu'il rapporte un bénéfice aux deux, il faut une sensibilisation et un renforcement des capacités.

Données et chiffres clés



Prochaines étapes

Les services de coaching seront étendus à toutes les coopératives participant au programme Transparence Cacao de Cémoi. L'ANADER mettra en place des activités de formation / coaching à l'intention des planteurs. Cet organisme sera chargé de sélectionner les coaches et de renforcer leurs capacités. L'ANADER encadrera également le suivi des activités de coaching. TNS a été choisi pour aider les coopératives à élaborer une offre de services qui soit rentable pour les coopératives comme pour les planteurs.

Le coaching pilote en cours de réalisation dans les coopératives ECAKOG, SCOOPAKAM et SOCOPASG doit se poursuivre avec l'aide de l'ANADER et de TNS. Le projet est facilité par le fait que les coaches sont employés par les coopératives et que Cémoi leur fournit un débouché pour leurs fèves.

Principaux obstacles à vaincre

- L'équipe de Cémoi a constaté que les coaches avaient besoin de renforcer leurs compétences même s'ils avaient une formation universitaire. L'ANADER a dispensé la formation des moniteurs principaux ; un plan de formation a été élaboré pour assurer l'accompagnement des techniciens.
- Coût du coaching pour les coopératives. Les salaires des coaches sont devenus excessifs pour les coopératives. Cémoi et l'un de ses clients ont proposé de payer un prix plus élevé, prenant ainsi à leur charge les salaires de deux coaches.

Les grandes leçons apprises

- Un enseignement intéressant du projet a été la connaissance du rapport maximal planteurs/coach. Selon les coaches, leur efficacité est réduite lorsqu'ils ont plus de 80 planteurs dans leur groupe. Par ailleurs, une séance de coaching doit avoir une durée minimale d'une demi-journée pour porter ses fruits.
- Les coopératives sont ainsi à même de proposer un service intégré à leurs adhérents planteurs, ce qui leur permet de mieux les connaître.

LA PAROLE AUX PLANTEURS



J'ai constaté que les mêmes producteurs qui ne pouvaient pas appliquer dans leurs champs tout ce que nous leur enseignons lors des Champs Ecoles, avec le coaching et le passage le producteur continue le travail qu'on les apprends. »

- Gnanbo Konan Lazare