



Cocoa
Fertilizer
Initiative

Initiative Engrais Cacao

2012 - 2017

www.idhsustainabletrade.com/initiative/cocoa-fertilizer-initiative/

Retour sur le passé, regard vers l'avenir: bilan de cinq années d'existence de l'Initiative pour l'engrais cacao



Il y a seulement cinq ans, dans la filière cacao, on ne considérait pas du tout l'engrais sous le même jour qu'aujourd'hui. En général, les planteurs n'avaient pas accès à cet intrant, et en tout cas, pas à un prix abordable. Cela faisait presque 50 ans que la composition des engrais n'avait pas bougé. De plus, les cacaoculteurs de la génération actuelle conduisaient leurs exploitations sans bénéficier des services de vulgarisation agricole financés par l'État dans les années 1960 et 1970.

Créée à Abidjan en 2012, l'Initiative pour l'engrais cacao, impulsée par l'industrie de la fertilisation et celle du cacao, les négociants en cacao, les organisations de la société civile et les pouvoirs publics avait pour mission de s'atteler à l'accessibilité et au caractère économiquement abordable de l'engrais et de restaurer la fertilité des sols dans les cacaoyères de la Côte d'Ivoire. Gravement atteinte par le vieillissement de ses exploitations et l'épuisement de ses sols, la filière cacao avait (et a toujours) urgemment besoin d'investissements.

Nos efforts communs ont débouché sur des innovations qui faisaient cruellement défaut. Ce document met clairement en évidence la manière dont l'Initiative a contribué à hisser les questions de l'engrais, de la fertilité des sols et de la nutrition des cultures au rang des grandes priorités des acteurs concernés par la filière cacao. Y sont étudiées l'adoption croissante de l'engrais parmi les planteurs et les coopératives, ainsi que les meilleures pratiques concernant les modèles de mise à disposition, la maturité des planteurs vis-à-vis de l'engrais, la coopération public-privé et la viabilité du rendement de l'investissement.

Nous espérons que ces informations aideront tous les acteurs concernés par la filière cacao à réfléchir aux progrès accomplis avant de nous attaquer de nouveau aux défis qui nous attendent.



« Quand nous avons commencé, on nous demandait: "a-t-on vraiment besoin d'engrais ?".

Et maintenant, l'engrais est devenu un élément indispensable de l'offre globale de services en cacao-culture. Les gens travaillent actuellement avec l'engrais, ils ne se contentent pas d'en parler. »

— Lucian Peppelenbos
Directeur de l'apprentissage et de l'innovation, IDH



L'Initiative les a convaincus d'agir, de faire quelque chose pour le cacao. Aujourd'hui, les planteurs, les fournisseurs d'engrais, les industriels du cacao, tous sont persuadés qu'il faut se pencher sur la question de la restauration des sols dans les exploitations cacaoyères. »

— Jonas Mva Mva, Directeur du programme cacao, IDH

Concevoir des solutions : la force d'une démarche collective

Nous approche collective a été cruciale pour les progrès accomplis à ce jour, et les partenariats et investissements mis en place grâce à l'Initiative continueront à propulser l'évolution de la filière cacao.

Il y a cinq ans, la pauvreté des sols était un obstacle à la rentabilité de la cacaoculture. À présent, à mesure que les efforts se poursuivent pour rendre possible une hausse de la productivité pour les cacaoculteurs, l'emploi d'engrais associé à de bonnes pratiques agricoles (BPA) et à du matériel végétal amélioré sont reconnus comme des éléments indispensables au maintien et à l'augmentation des récoltes.

Il y a eu de grandes réussites. Tout d'abord, les entreprises ont défini des objectifs de volume d'engrais à distribuer aux planteurs. En se servant du levier de la chaîne logistique pour réduire les coûts, l'Initiative a contribué à diminuer le prix de l'engrais d'environ 20 %. De plus, la rentabilité de la cacaoculture pourrait bien devenir une réalité, les innovations du secteur privé débouchant sur des solutions de partage des risques. Grâce à des partenariats entre acteurs de la chaîne d'approvisionnement, institutions financières et coopératives, il existe à présent des modèles pour assurer la mise de l'engrais à la disposition des planteurs. Nous avons aussi acquis des connaissances essentielles sur l'état des sols, la recherche relative à leur régénération visant à indiquer la voie à suivre pour un avenir durable.

LES PARTENAIRES ET LEURS MISSIONS

La World Cocoa Foundation (WCF) a été un grand catalyseur en ce qu'elle a suscité l'adhésion de l'industrie du cacao à sa stratégie CocoaAction, dont l'Initiative était un pilier. Cette stratégie a fédéré toute une communauté volontaire d'entreprises intéressées et novatrices impulsée par la WCF : sa composition singulière lui confère le dynamisme nécessaire pour exploiter les résultats de l'Initiative et passer à l'étape supérieure.

L'Initiative a su tisser des relations avec les fournisseurs d'engrais, dont elle a capté l'intérêt grâce à la confiance inspirée par les industriels du cacao. Les fournisseurs d'engrais ont ainsi entrepris d'étudier de nouveaux modèles de distribution et d'achat. Leur consentement à prendre des risques pour stimuler le marché a été indispensable aux accomplissements de ces cinq dernières années.

Le Conseil du café-cacao a pour mission d'accompagner les filières du café et du cacao, d'améliorer leur cadre législatif et de consolider leur stabilisation et leur développement. En Côte d'Ivoire, le Conseil a intensifié son action de coordination de la filière, ce qui a été très bénéfique pour la crédibilité des activités, des interventions et des innovations de l'Initiative. Par exemple, le Conseil a joué un rôle important dans l'engagement de l'institut de recherche CNRA et de l'organisme de vulgarisation agricole ANADER pour conduire des recherches et élaborer des manuels de formation.

L'IDH a assumé les fonctions d'incubateur et de secrétariat, en contribuant à mobiliser l'investissement et à lancer des initiatives de partage des risques. Renske Aarnoudse (responsable pays pour la Côte d'Ivoire à l'IDH) a été détachée dans ce pays, où elle a contribué à entretenir la dynamique de l'Initiative par la tenue de réunions régulières, la conduite de projets sur le terrain et surtout, en catalysant le développement des connaissances et l'animation de la concertation (avec le Conseil). L'IDH était aussi co-investisseur de l'Initiative.



Un nouvel élan: la dynamique engendrée par l'Initiative pour l'engrais cacao

Le dynamisme de l'Initiative, sa volonté de démarrer sur les chapeaux de roue et de s'attaquer aux problèmes à bras-le-corps, ont créé un cadre propice au lancement et au développement d'innovations décisives.

Ce dynamisme se retrouvera dans la Plate-forme de partenariat public-privé (PPPP), qui sera dirigée par le Conseil. Les partenaires, anciens et nouveaux, se mobiliseront sous son égide pour conserver toute la force et la souplesse de la réponse intersectorielle. Il incombe à la PPPP de poursuivre l'œuvre lancée par l'Initiative qui a su rassembler des entités publiques et privées des secteurs du cacao et de la fertilisation.

Les défis auxquels nous sommes confrontés ne sont pas des moindres. Il faut renforcer le suivi et la collecte rigoureuse de données, ainsi que le partage d'expériences entre partenaires. Il faut également obtenir un consensus sur les recommandations relatives aux nouveaux engrais. L'obstacle de base à l'adoption de l'engrais demeure l'accessibilité et le caractère économiquement abordable de cet intrant. La collecte et l'interprétation des données, ainsi que leur utilisation pour affiner la conception de nouveaux modèles de prestation de services, sont indispensables pour atténuer les risques présumés du financement de l'engrais. Beaucoup de temps, d'efforts et d'argent ont été investis dans ces travaux : il faut continuer sur cette lancée.

Par exemple, le programme d'investissement dans les exploitations et les coopératives (Farm & Coop Investment Program) de l'IDH vise justement à stimuler l'investissement par le dialogue constructif sur les meilleures pratiques, qui accélère l'apprentissage des partenaires concernés. Pour conduire ce programme en Côte d'Ivoire, l'IDH fera la part belle à l'apprentissage, en intégrant à ses projets une approche pilote et de prototypage. Les études en cours relatives aux modèles de prestation de services et à la segmentation des planteurs seront utiles pour éclairer cette démarche.

Dans cette phase de transformation de l'Initiative en PPPP, les grandes entreprises se pencheront sur trois grands thèmes: 1) les coopératives, prestataires de services indépendants, 2) les plans de développement agricole, aide à la prise de décision des planteurs entrepreneurs, et 3) les priorités de recherche (que quelques entreprises se sont engagées à faire avancer: Nestlé, Mondelez, Barry Callebaut). Quant aux entreprises de fertilisation, elles sont intéressées par le développement du modèle commercial passant par les coopératives, et souhaitent donc collaborer avec davantage d'entités de ce type. Ces entreprises expriment aussi clairement leur intérêt pour le programme d'accroissement des connaissances.

Leçons de l'Initiative pour l'engrais cacao: quelques idées pour de futurs partenariats

Pendant ces cinq dernières années, nous avons tous mis en commun nos expériences précieuses et dégagé d'importantes leçons. Les paragraphes suivants présentent des réflexions et des recommandations sur des sujets divers: rapport d'évaluation de la Global Challenge Corporation, conception de modèles de prestation de services, recherche de planteurs prêts pour le passage à l'engrais... Si ces informations sont indissociables du vécu d'IDH (nous avons recueilli les avis des membres de notre équipe à propos de l'Initiative), elles donnent toutes des points de repère utiles pour l'apprentissage.

Le rapport d'évaluation de la Global Challenge Corporation: d'importantes pistes pour la suite

Le rapport d'évaluation de la Global Challenge Corporation est utile en ce qu'il atteste des progrès accomplis et offre des pistes de réflexion intéressantes pour l'avenir. Ce rapport fait état de l'importance de l'engrais, et montre qu'il faut améliorer les systèmes de distribution. Ses auteurs constatent aussi que l'Initiative a su définir les enjeux prioritaires et qu'il faut une plate-forme dynamique pour s'y attaquer.

Ils formulent des recommandations claires sur la manière de procéder pour poursuivre la réalisation des objectifs du projet, confirmant l'Initiative dans son choix d'avoir accordé la priorité à la question essentielle de l'accessibilité de l'engrais, et notamment de son accessibilité économique. Ils reconnaissent également l'importance de la notion de maturité vis-à-vis de l'engrais, la question étant la suivante : comment s'assurer que les planteurs auxquels on distribue l'engrais sont prêts à l'employer correctement?

Par ailleurs, les auteurs constatent les limites du suivi et de l'évaluation menés jusqu'à présent (SE), dont il est essentiel de tirer les enseignements pour l'avenir. Malgré un emploi accru de l'engrais en Côte d'Ivoire, le suivi et l'évaluation ont été faibles à l'échelle des exploitations. L'on comprend que l'accent ait été mis jusqu'à présent sur la réalisation

d'activités communes plutôt que sur le suivi d'activités individuelles. Ce parti pris a été efficace pour permettre à l'Initiative de s'adapter à l'évolution des conditions et de répondre aux problèmes dès leur survenue. Toutefois, il a conduit à un suivi insuffisant auquel il est encore possible de remédier au moyen des plans d'action des entreprises ; des réunions régulières (tous les trois ou six mois par exemple) permettraient à celles-ci de rendre compte des progrès accomplis dans la réalisation de leurs plans. Ces plans pourraient devenir un outil de suivi efficace à l'avenir.

Les volumes d'engrais drainés par les projets de l'Initiative se maintiennent, même si leur importance relative est faible. Ils ne sont toutefois pas négligeables en raison des services de vulgarisation qui les accompagnent, et parce qu'ils ont contribué à engranger de l'expérience dans des domaines fondamentaux, comme la conception de modèles de prestation de services, le prototypage financier et le coaching. Enfin, même si la collecte globale de données n'est pas le point fort de l'Initiative, certains partenaires (comme Advans) ont recueilli des informations utiles qui attestent de l'effet de l'engrais sur le rendement des cultures. À l'avenir, nous devons tous veiller à collecter plus efficacement des données de ce type.

RAPPORT

La reconstruction des services de vulgarisation agricole en cacaoculture

Pendant les années 1960 et 1970, période que le directeur du programme cacao de l'IDH, Jonas Mva Mva, appelle « les bonnes années », les cacaoyers étaient en bonne santé. Les planteurs fertilisaient leurs plantations avec de la fiente de poulet et des déchets alimentaires. Ils ont observé que les arbres poussaient mieux là où les coques de cabosses fendues pour récolter les fèves avaient été laissées au sol et se décomposaient. Malheureusement, cette conscience de l'importance de la fertilité du sol n'a pas duré. À cette époque, les services publics de vulgarisation accompagnaient les planteurs qui pouvaient accéder aux intrants. Mais la crise qui a frappé les pays producteurs de cacao pendant les années 1980 leur a porté un coup fatal, marquant aussi la fin des bonnes années.

Il suffit d'interroger Jonas Mva Mva à propos du moment où il a commencé à croire en l'Initiative. Il vous racontera une histoire remontant aux premiers jours, dans laquelle OCP, un fournisseur d'engrais au Maroc achemine une cargaison de 10 000 tonnes d'engrais jusqu'à Abidjan. OCP prenait là un risque considérable car il n'avait aucune garantie de le vendre.

Ce volume, qui représentait une année de consommation a mis trois années à s'écouler, attestant de l'échec d'un système ayant conduit à la création de l'initiative. Échec qui était dû au manque de financement de l'engrais et à sa disponibilité insuffisante, problèmes qui ne pouvaient être résolus par une seule entreprise.



Mais quand les planteurs ont commencé à acheter de l'engrais, il est arrivé une chose étonnante. Les entreprises se sont mobilisées. Les fournisseurs d'engrais locaux ont cherché à se faire concurrence et une économie accessoire axée sur la fourniture d'engrais à un prix compétitif a vu le jour. Tout à coup, la logique de l'Initiative était validée : réunir l'industrie de la fertilisation et celle du cacao pour que des coalitions formées par les grands acteurs se lancent dans l'amélioration de la productivité et des moyens de subsistance des planteurs de cacao. Grâce à une cargaison d'engrais provenant d'un exportateur et vendue en Côte d'Ivoire par des prestataires de services, la démarche consistant à réunir des fournisseurs internationaux, des organisations locales, voire toute une industrie montrait son efficacité, et l'Initiative passa à la vitesse supérieure.

Près de 40 ans après la fin des bonnes années, les partenariats noués par l'Initiative ont commencé à combler le vide laissé il a longtemps par les services d'extension publics. On peut dire que l'engrais est arrivé en Côte d'Ivoire grâce au travail de l'Initiative, mais surtout qu'il est arrivé jusqu'aux paysans. Ce travail a aussi contribué à la baisse du prix de l'engrais, mettant cet intrant essentiel à la portée de plus de planteurs.



Pourquoi il faut un réseau de revendeurs agricoles: une place à prendre dans la filière ivoirienne du cacao



Pour les planteurs de cacao, l'engrais est essentiel au rendement de l'investissement. »

— Jonas Mva Mva, Directeur du programme cacao, IDH

Les revendeurs agricoles peuvent être garants de l'accès des planteurs à un engrais de qualité, au bon moment et au bon prix. Comme l'observe Jonas Mva Mva, « l'idée que se faisait l'Initiative d'un réseau de revendeurs agricoles, c'était de repérer les distributeurs d'intrants et de les former individuellement au produit qu'ils vendaient. Ils pouvaient devenir ainsi les conseillers techniques des planteurs, et même créer une petite équipe pour faire un contrôle et un suivi de la mise en œuvre de l'engrais.»

La souplesse de l'Initiative se mesure au fait qu'ayant compris que le partage nécessaire des risques devait être supporté par des PME commercialisant les intrants agricoles plutôt que par les coopératives, l'AFAP (African Fertilizer and Agribusiness Partnership) s'est lancée dans un projet de formation à l'intention des premiers. La filière ivoirienne du cacao

insistait, elle, qu'il fallait former les coopératives, puisque c'était ce qui s'était toujours fait. L'AFAP a donc adapté ses prestations de formation aux coopératives. Ce fut un échec, et la filière finit par accepter la stratégie initiale de l'AFAP.

Les coopératives ne sont pas des revendeurs agricoles, mais ces deux catégories d'intervenants ont chacune un rôle déterminant à jouer pour l'avenir de la filière ivoirienne du cacao. Si la filière s'est intéressée traditionnellement aux coopératives et a cherché à les professionnaliser, il serait aussi intéressant de professionnaliser les PME commercialisant les intrants agricoles, qui sont peut-être mieux placées pour se former et apporter aux cacaoculteurs les intrants et le soutien dont ils ont besoin.

RAPPORT

Des planteurs prêts pour l'engrais: maximisation du rendement de l'investissement



Peut-on simplement vendre de l'engrais à n'importe qui sous prétexte qu'il se dit planteur parce qu'il a un cacaoyer? Nous devons réfléchir à fournir de l'engrais aux planteurs qui sont prêts à l'employer. »

— Jonas Mva Mva, Directeur du programme cacao, IDH

Comme le souligne le rapport d'évaluation, il est fondamental de faciliter l'accès des planteurs à l'engrais. La difficulté pour l'Initiative a été de le faire sans faire courir de risques impossibles aux planteurs, aux industriels du cacao et aux institutions financières.

Le travail mené par l'Initiative sur la logistique au niveau de la chaîne d'approvisionnement et sur les prix est un élément clé de cette facilitation. Comme expliqué plus haut, l'Initiative a contribué à diminuer le prix de l'engrais d'environ 20 % en se servant du levier de la chaîne d'approvisionnement. La conception de modèles efficaces de prestation de services et la notion de l'utilisateur final prêt à l'engrais ont également contribué pour beaucoup à la facilitation de l'accès.

Lorsque cette notion est apparue, l'idée d'une consommation universelle d'engrais a cédé la place à une mise à disposition ciblée. Le fait d'être prêt à l'engrais (dénomination sans caractère officiel) indique qu'un planteur est susceptible d'employer l'engrais de manière suffisamment efficace pour que cela ait un effet positif sur le rendement des récoltes, et partant de son investissement. Les acteurs de l'industrie du cacao ont commencé par faciliter l'accès à l'engrais des coopératives et des planteurs en repérant ceux qui étaient prêts à assumer une charge financière. Pour trouver ces planteurs, l'IDH a dû se poser la question suivante : à quoi voit-on qu'un planteur est prêt à investir dans son exploitation?

La formation est le facteur clé de l'accessibilité à l'engrais : un planteur formé aux bonnes procédures d'emploi et coaché sur les besoins particuliers de son exploitation parviendra probablement à augmenter son rendement. Si ce même planteur est forcé de faire d'abord des économies avant d'investir dans la formation ou dans l'achat de l'engrais devenu

disponible, sa volonté ou sa capacité à faire des économies servent de mécanisme d'autosélection. En résumé, le planteur sachant économiser est celui qui présente le risque le plus faible. D'où une réduction du risque pour la coopération qui subventionne le coût de l'engrais, et pour l'institution financière ou le fournisseur d'engrais qui permettent la fourniture de l'intrant.

Renske Aarnoudse, responsable pays pour la Côte d'Ivoire à l'IDH décrit avec enthousiasme la façon dont l'Initiative a influencé la perception de ce qu'était un modèle viable de prestation de services par la filière. Par exemple, elle revient sur le fait qu'au début du projet, plusieurs modèles de paiement étaient considérés comme réalisables en théorie : payer-emporter, engrais contre fèves et crédit. Renske remarque qu'en passant de la théorie à la pratique, les partenaires se sont rendus compte qu'aucun planteur ni aucune coopérative n'utilisaient qu'un seul modèle de distribution. Un planteur qui achetait de l'engrais avec ses économies en début de saison pouvaient très bien en racheter à crédit ensuite. De même, les planteurs achetaient l'engrais en partie avec des fèves et en partie au comptant. L'important, c'est que la filière a compris qu'il existait un indicateur qu'elle pouvait utiliser : un planteur qui économise fait preuve de motivation et a plus de chance d'exécuter les opérations préparatoires nécessaires sur sa plantation ; or, ce sont ces opérations qui optimisent l'apport d'engrais et maximisent le revenu du planteur. Ces planteurs seront aussi plus motivés par le remboursement des sommes prêtées après la récolte.

Ainsi, les différents modèles de distribution testés par les membres de l'Initiative ont permis de prendre conscience de ce qu'être prêt pour l'engrais signifiait être prêt à s'engager financièrement. Il est apparu clairement qu'un état d'esprit entrepreneurial devait être une caractéristique essentielle du planteur prêt à l'engrais.





Trois modèles théoriques de prestation de services ont été testés dans le cadre de l'Initiative:

1

Payer-emporter

Les entreprises s'efforcent de rendre l'engrais disponible dans les endroits reculés, où les planteurs peuvent l'acheter puisqu'ils y ont accès. Le modèle payer-emporter est très peu risqué et très répandu, mais il conduit à une adoption faible si les planteurs n'ont pas assez d'argent au début de la saison.

2

Engrais contre fèves

Plusieurs projets ont été axés sur ce modèle, dans lequel les coopératives ou les exportateurs d'engrais prenant de gros risques pour fournir de l'engrais contre la promesse d'un remboursement plus tard sous la forme de fèves. Quelques projets ont donné d'assez bons résultats, en particulier lorsque les fèves de qualité étaient achetées à un prix plus fort, couvrant le prix de l'engrais. D'autres ont été confrontés à un fort taux de défaillance et ne savaient pas à quels planteurs donner l'engrais. Ce modèle s'est donc inversé pour devenir celui des fèves contre de l'engrais : les planteurs économisent une partie du prix de l'engrais et remboursent la différence avec les fèves de la saison à venir. Les économies sont versées sur un compte épargne.

3

Crédit

Les planteurs ont accès à du crédit par l'intermédiaire de leur coopérative. Avec leurs économies, ils font un paiement initial à la coopérative, qui commande, réceptionne et distribue l'engrais (souvent avec l'assistance d'une institution de micro-finances ou d'un exportateur de cacao). Les planteurs remboursent la coopérative, qui rembourse le prêteur. Environ 80 % du volume d'engrais actuellement distribué par les coopératives est acheté à crédit grâce à des programmes de crédit proposés par les fournisseurs d'engrais aux coopératives.

RAPPORT

De l'apprentissage à l'adoption: amplification de l'impact grâce à la connaissance



On ne peut envisager l'engrais sans la connaissance : on raconte beaucoup d'histoires sur la façon d'employer l'engrais, 99% de ce que l'on entend ne sont que des croyances. »

— Lucian Peppelenbos,
Directeur de l'apprentissage et de l'innovation,
IDH

Les plans de développement agricole sont apparus lorsque l'Initiative est passée de la formation seule à la formation plus coaching. Au début de l'Initiative, la formation portait surtout sur la certification, et les planteurs étaient censés adopter les techniques apprises. Or, les partenaires de l'Initiative se sont aperçus qu'il n'en était rien et qu'il fallait se préoccuper de garantir que la formation se traduise par une adoption. De plus, les acteurs de l'industrie du cacao mobilisés avaient tous leurs propres supports de formation. Il n'était pas certain qu'ils véhiculaient tous le même message aux planteurs, de sorte que l'Initiative s'est penchée sur l'élaboration de supports standardisés : sur quoi doit porter la formation des planteurs sachant qu'on doit leur inculquer les bonnes pratiques agricoles (BPA) ?

Les plans de développement agricole répondent à cette question. Comme l'observe Renske Aarnoudse, « c'est très bien de savoir qu'on peut tailler les arbres, mais les plans indiquent quels arbres de son verger le planteur doit tailler ».

Chaque planteur définit avec un coach un plan de développement agricole, qui répond par exemple à un objectif de régénération, de replantation ou de fertilisation. Beaucoup des points couverts par ces plans de développement agricole (ces opérations par exemple) ont été approfondis ont cours des cinq dernières années. Les

coaches peuvent à présent se rendre dans une exploitation et conseiller directement le planteur sur un point précis.

Deux manuels ont été élaborés à ce jour : un pour les planteurs, un pour les formateurs. Sauf que, comme le remarque Renske, le manuel destiné aux planteurs était un document de 80 pages, qu'aucun planteur n'allait vraisemblablement lire et retenir : « Les partenaires sont contents d'avoir abouti à des supports harmonisés, mais ce serait beaucoup mieux d'harmoniser les outils de formation. » Grâce au coaching et aux supports de formation, les bonnes informations et les connaissances relatives aux meilleures conditions d'emploi de l'engrais peuvent être acheminées aux personnes qui en ont besoin, à condition qu'elles soient présentées sous une forme adaptée. Si le coaching n'a pas toujours été une réussite après cette phase pilote de l'Initiative, loin s'en faut, les entreprises demeurent optimistes. Elles voient que globalement, les planteurs ont changé. Les entreprises se préparent à l'avenir en collaborant à des outils de formation spécialisés, et la dynamique engendrée par l'Initiative paraît bien lancée.



Il restera à résoudre la question de l'évolution des connaissances des planteurs. Dans le passé, les programmes de formation ont été identiques d'année en année. Même en faisant une formation plusieurs années de suite, les planteurs n'apprenaient rien de nouveau. Et du côté des formateurs et des coaches, les partenaires de l'Initiative se sont déjà rendus compte que les diplômés fraîchement sortis d'un établissement agro-technique ne se transforment pas en coaches sans formation supplémentaire sur la manière de nouer des relations productives avec les planteurs.



La science du cacaoyer : la recherche au service de l'amélioration de la fertilité des sols



Vu l'état du sol aujourd'hui, il est clair qu'on n'a rien rendu à la terre depuis 60 ans. Il est temps que cela change. »

—Jonas Mva Mva, Directeur du programme cacao, IDH

À la base de tout le chemin parcouru et au centre des défis qui se présenteront, se trouve notre connaissance du cacaoyer. La recherche et l'approfondissement du savoir sur l'influence de facteurs comme l'âge de l'arbre, l'ombrage, les caractéristiques du sol sont indispensables à une évaluation rigoureuse des plans de développement agricole.

La carte des sols ivoiriens la plus récente date des années 1970. Grâce aux travaux de l'Initiative, il y a une nouvelle carte des sols, qui sera d'une grande utilité aux entreprises et aux instituts de recherche qui sont en train de développer de nouveaux engrais. Le rapport sur la cartographie des sols du CNRA présente les résultats et le déroulement de ce projet.

La carte des sols est un bon début, mais il faut aussi des recommandations sur les engrais. Il faut compléter nos connaissances lacunaires à propos du cacaoyer et de l'augmentation de sa productivité.

Tous les espoirs pour l'avenir se portent sur les essais multifactoriels visant à combler le manque de connaissances dans ce domaine. Cette étude approfondie sur cinq ans s'étendra à des pays autres que la Côte d'Ivoire. Sous la conduite de l'université de Wageningen et de l'Institut international d'agriculture tropicale (IITA), les essais réalisés étudieront les effets de la physiologie végétale, du sol, de la nutrition, de la lumière et de l'eau, en somme de tous les éléments qui influencent la croissance du cacaoyer et donnent une indication de la composition de l'engrais qui donnerait la meilleure productivité. Chaque entreprise participante sera responsable d'au moins un essai. Il est indispensable que tous les essais suivent le même protocole scientifique, s'agissant d'un projet novateur ! Il n'est pas surprenant que l'idée en soit venue lors d'une visite sur le terrain du comité scientifique de l'Initiative.




Cocoa
Fertilizer
Initiative

PARTENAIRES DE L'INITIATIVE:

