LA CONSTRUCTION SOCIALE DE LA DEMANDE DE FORMATION

1/ LA DEMANDE : POURQUOI LA PRENDRE EN COMPTE ET DE QUOI S'AGIT-IL ?

2/ LES SPÉCIFICITÉS DE L'AGRICULTURE FAMILIALE ?

3/ COMMENT PRENDRE EN COMPTE LES SPÉCIFICITÉS DE L'AF

4/ LES DÉTERMINANTS DE LA DEMANDE DES AGRICULTEURS

5/ COMMENT CONSTRUIRE AVEC LES AGRICULTEURS ?

6/ APPROCHES MOBILISEES POUR LA CONSTRUCTION DE LA DEMANDE DE FORMATION

1/ LA DEMANDE : POURQUOI LA PRENDRE EN COMPTE ?

1.1/ Pour définir une offre de formation/service adaptée…

- **Pertinente :**

  Pour appuyer <u>les acteurs</u> :

  - **dans la recherche de solutions aux problèmes qu'ils se posent, et non à ceux que les « développeurs » se posent.**
  - **Dans la conception et l'accomplissement de leurs projets**

- **Durable :**
  - **Renforcer les capacités d'initiative et diminuer les dépendances ;**
  - **Activer les échanges et les véritables « partenariats ».**
- **Équitable :**
  - **Pour éviter d'accroître les disparités et d'altérer le tissu social ;**
  - **Favoriser la participation de l'ensemble des acteurs.**
- **Efficiente :**
  - **Résultats obtenus satisfaisants au regard des moyens et du temps passé.**

1.2/ DEFINITIONS

- **La demande de formation est l'expression d'un souhait ou de résultats attendus, exprimés par les acteurs de la vie sociale et économique, vis à vis du système de formation.**

- **Elle résulte des conditions objectives, économiques et sociales, que vivent les acteurs, et des conceptions qu'ils ont de ces conditions d'une part, et de l'offre de formation d'autre part.**

1.2/ DEFINITIONS (suite)

Construire la demande : « Comprendre ce que les acteurs veulent, et les aider à le faire »

Construction sociale de la demande : Démarche ayant pour objectifs la production d'un diagnostic partagé, et l'implication permanente des acteurs dans l'évolution de l'action

Ce sont …

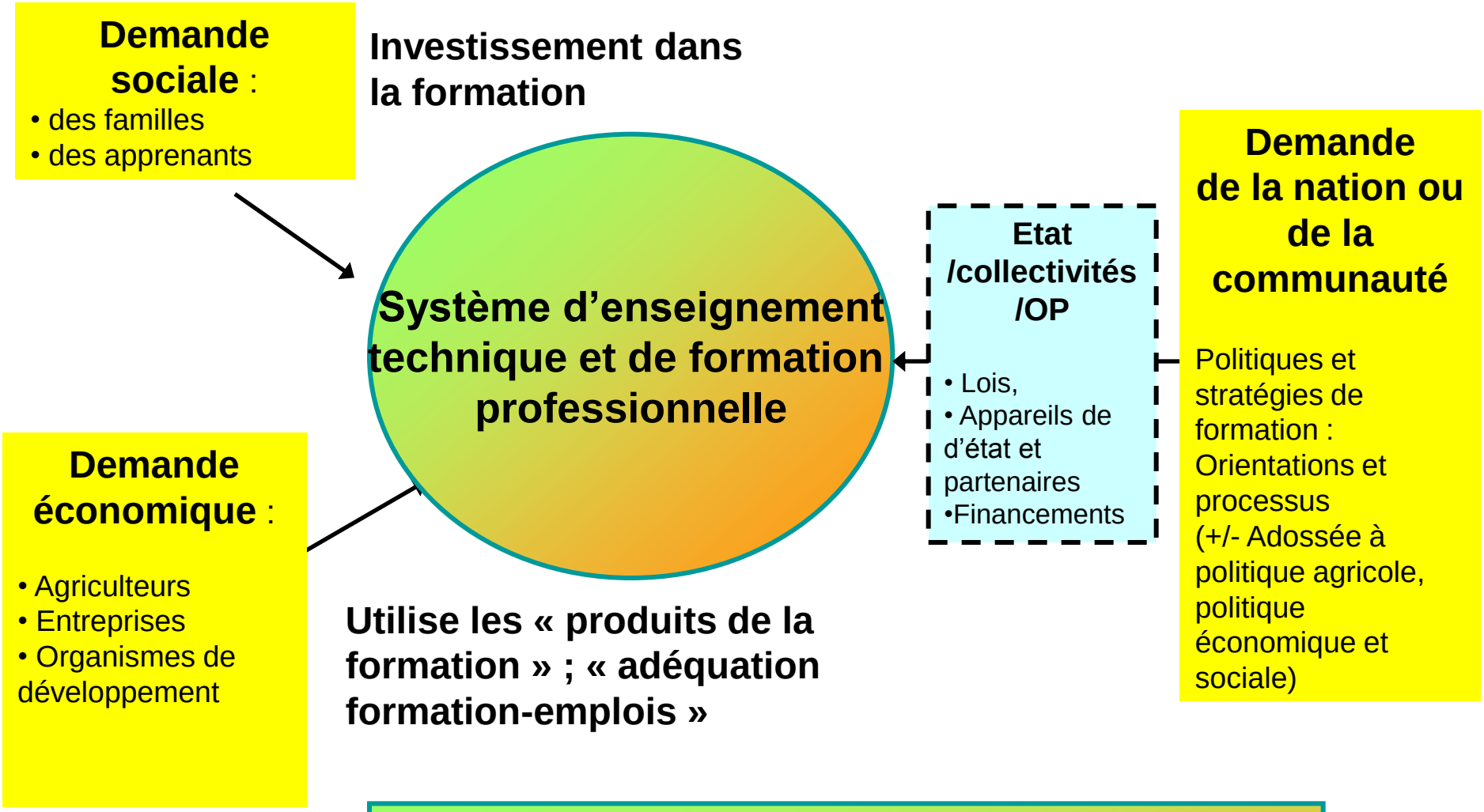
…des acteurs :

Dans leur environnement et avec leurs activités, dans leur diversité et avec leur organisation, avec leurs incertitudes, au sein de recompositions techniques et sociales.

…avec leurs pratiques, leurs souhaits, et projets :

Qui résultent de leurs conceptions sur leur situation, et sur leur avenir.

1.3/ Les multiples demandes



LES MULTIPLES DEMANDES

Demande sociale :
- des familles
- des apprenants

Demande économique :
- Agriculteurs
- Entreprises
- Organismes de développement

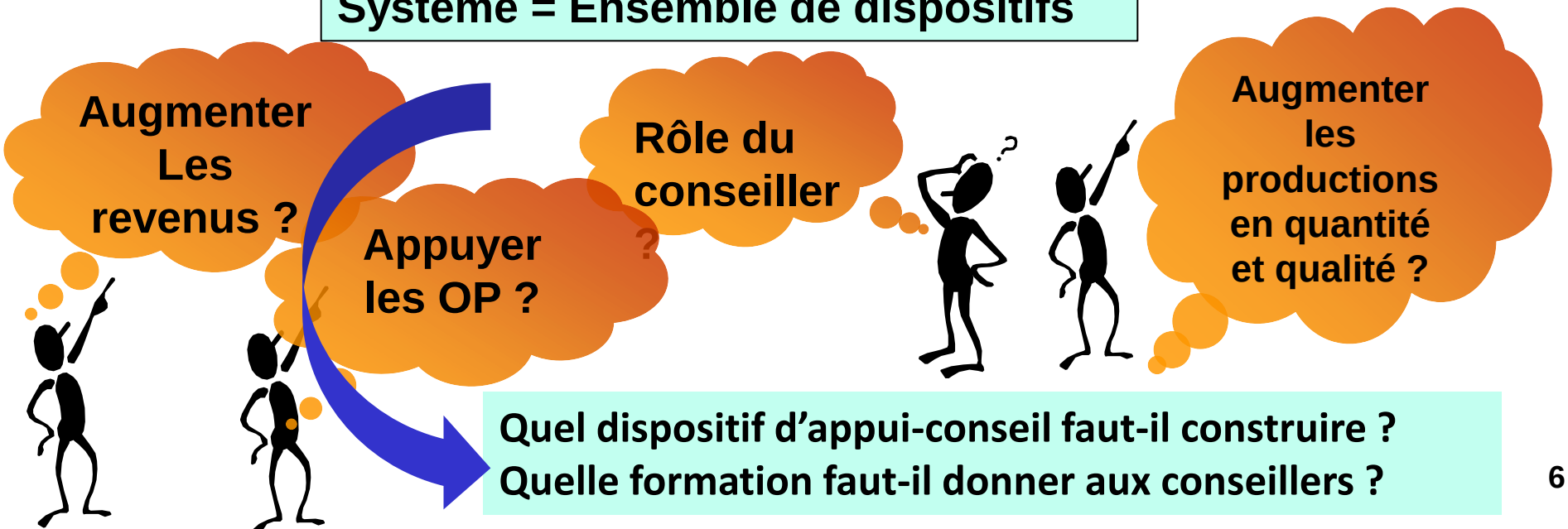
Système d'appui conseil

État /collectivités

Services étatiques
Partenaires
Financements

Demande de la nation ou de la communauté
Politique agricole

Système = Ensemble de dispositifs



Quel dispositif d'appui-conseil faut-il construire ?
Quelle formation faut-il donner aux conseillers ?

Des attentes souvent différentes

Qui ?

Agriculteurs (diversité)

Et/ou Artisans, commerçants…

Fils et filles d'agriculteurs

Ménages agricoles

Jeunes urbains

Agents de développement…

Pour se former quand ?

Formation initiale ?

Formation continue ?

A quels contenus ?

Education/alphabétisation/ sensibilisation

Enseignement général

Enseignement technologique

Formation professionnelle

Information (données)

Pour quelles finalités ?

Développement des secteurs économiques

Quels métiers visés ?

Agriculture (quels systèmes de production) ?

Conseiller agricole

Formateur, enseignant…

Artisanat..

À quel coût ?

Pour les familles

Pour l'Etat…

Durées, lieux, modalités…

Construction des trajectoires de vie

Continuer les études

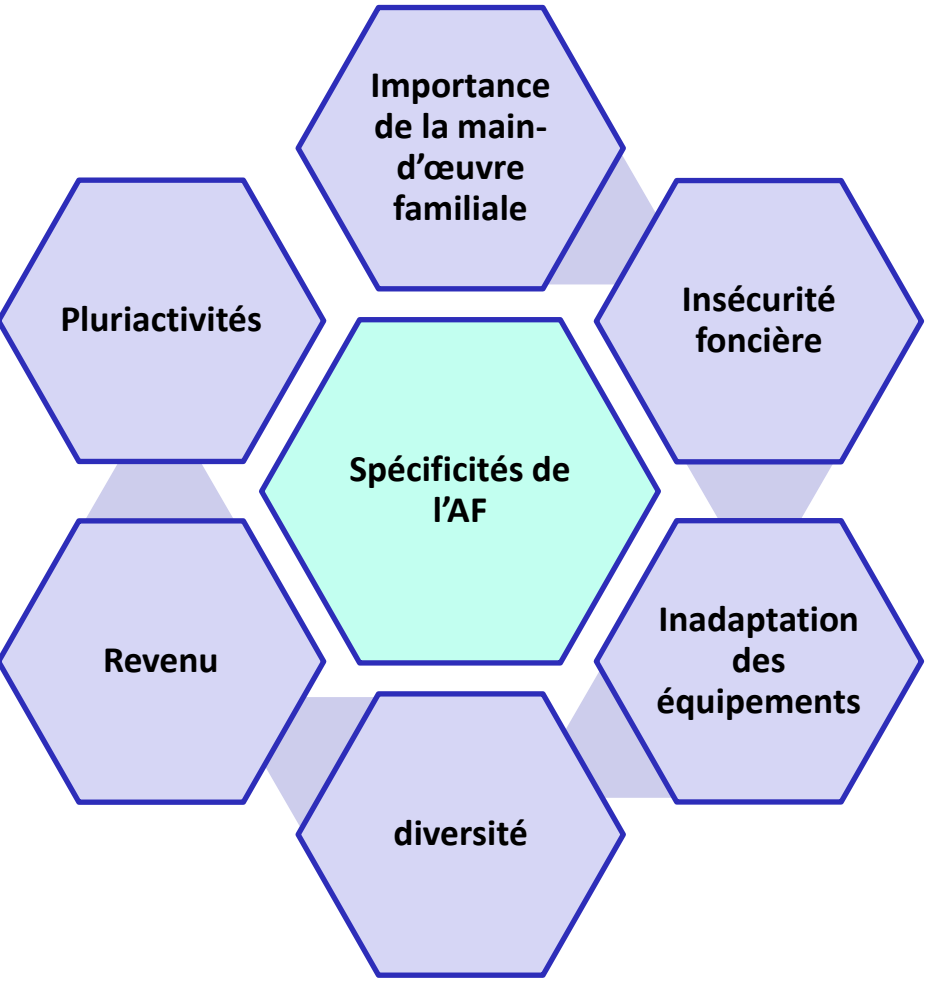
Promotion professionnelle

Prise de responsabilités professionnelles/citoyennes

Insertion dans la vie professionnelle

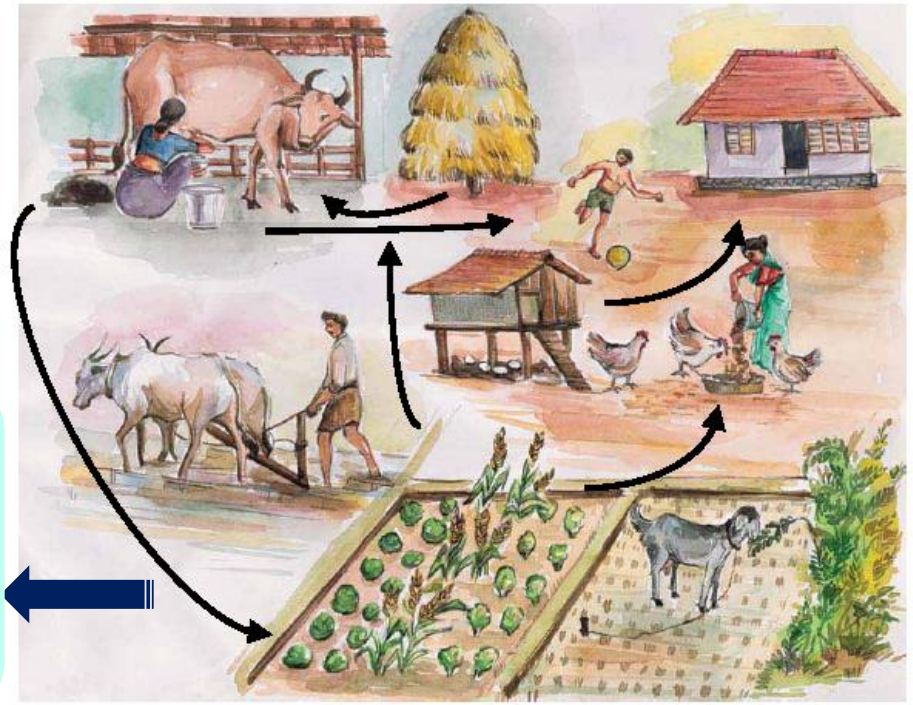
Deuxième « chance » …

2/ Spécificités de l'Agri Familiale



~~archaïque, improductive, autosubsistance, dépassée, incapable d'innover, résistante au changement, non compétitive, inadaptée….~~

- Compétitive ; efficace économiquement ;
- dynamisme , flexibilité, et capacité à innover
- 1.3 milliards d'actifs agricoles et près de 2.5 milliards de personnes)



3/ Comment la formation peut-elle prendre en compte les spécificité de l'AF

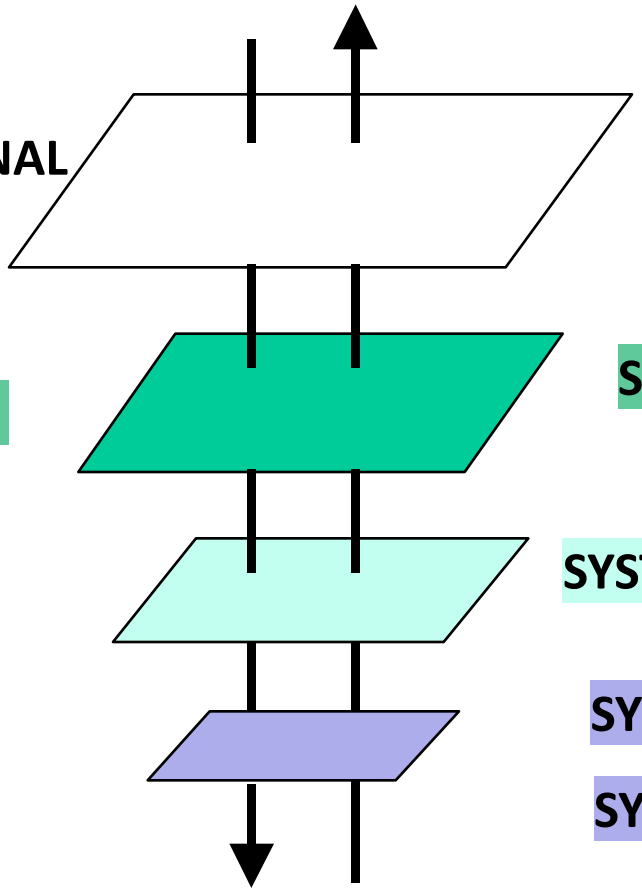
3.1/ Le recours à L'analyse systémique

INTERNATIONAL ET NATIONAL

RÉGIONAL ET VILLAGE

EXPLOITATION

PARCELLES ET TROUPEAUX



SYSTEME AGRAIRE

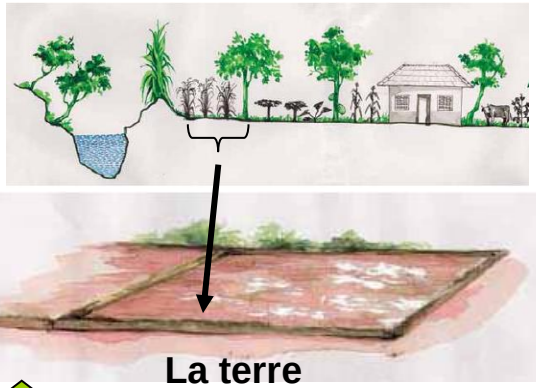
SYSTEME DE PRODUCTION

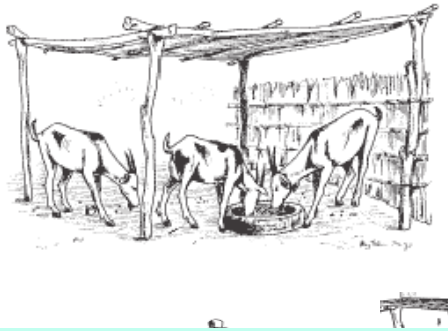
SYSTEME DE CULTURE

SYSTEME D'ELEVAGE

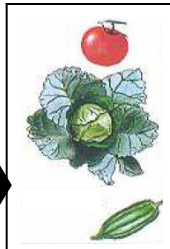
3.2/ LE SYSTEME DE PRODUCTION : un concept central

Les facteurs de production





Les systèmes d'élevage



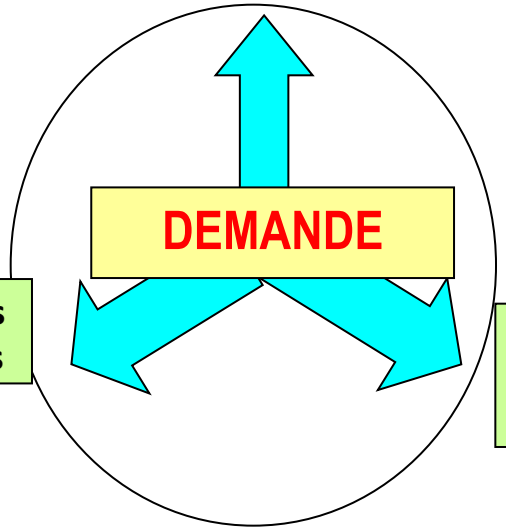
Les systèmes de culture

4/ Les déterminants de la demande des agriculteurs

Construire et partager cette connaissance avec les agriculteurs

1. Connaître les activités dans leur diversité
2. Comprendre les cohérences internes et externes (marchés…) des systèmes productifs
3. Connaître les rapports de production, les conflits, les recompositions sociales et techniques en cours
4. Évaluer la durabilité et envisager le devenir des unités de production

Les systèmes d'activité



Les conceptions et les processus

Revenus et capacités contributives

➔ Développer des démarches pour recueillir les conceptions, les préoccupations et les projets des acteurs ;

➔ Porter une appréciation sur les compétences actuelles des acteurs pour résoudre leurs problèmes, et construire leurs projets

Partir du point de vue des agriculteurs.

Hypothèses :

Les revenus augmentent avec le conseil et la formation ;

La demande de services augmente avec le « rendement » attendu du dispositif de formation ou de conseil;

Conseil ou formation = un investissement

Attention aux lieux communs sur le savoir !

- **Il y a UN seul savoir**

  Savoir = savoir scientifique produits dans des lieux ad hoc

  ➔ *diffusion, vulgarisation…*

- **Il y a ceux qui produisent la connaissance, et ceux qui la reçoivent…**

  Nos interlocuteurs paysans ne sont pas producteurs de savoirs ; ils sont <u>récepteurs</u> de savoirs qui viennent *d'avant* ou *d'ailleurs*.

  ➔ *« transmettre », « préserver », valoriser les savoirs traditionnels…*

- **Ce sont les individus, et non les groupes, qui portent les savoirs :**

  ➔ projet d'insertion de jeunes diplômés..

  leaders, paysans pilote, tache d'huile..

- **Les relations sociales locales sont un frein pour la diffusion de la connaissance**

Nos hypothèses sur la construction du savoir

1. **Les agriculteurs (comme tout professionnel) sont producteurs de savoirs nouveaux ;**
2. **Cette production est un processus social, de groupe.**

Le savoir des agriculteurs: Une construction sociale (réseaux de dialogue) permanente (dans l'action)

« Les paysans font de la recherche dans leurs champs depuis le néolithique »
(Dufumier M.)

« c'est nous qui souffrons de la situation, ce sont nos problèmes qui comptent » ***(Agriculteur, Réo, Burkina)***

- **Par rapport aux agriculteurs :**
  - **Comment parlent-ils de leurs pratiques ? Comment les décrivent-ils ?**
  - **Quelles sont leurs préoccupations ?**
  - **Comment analysent-ils leurs situations et leur avenir ?**
  - **Quels sont leurs projets ?**
  - **Quelles sont leurs conceptions par rapport à la formation ?**
  - **Quelles sont leurs conceptions sur l'agriculture dans la zone ?**

Approche économique de la demande de services

Les coûts de la formation et les bénéfices attendus : un troisième déterminant de la demande….

Conseil ou formation = un investissement

Hypothèses :

1. **Les revenus augmentent avec le conseil et la formation**

2. **La demande de services augmente avec le « rendement » attendu du dispositif de formation**

Questions :

- **Coûts de formation ?**
  - **Coûts directs des formations ;**
  - **Coûts d'opportunité.**
- **Capacités contributives des familles ?**
  - **Capacités d'autofinancement, distribution des revenus, seuil de pauvreté.**
- **Avantages économiques du point de vue du ménage ?**
  - **Productivité du travail (rémunération accrue) ;**
  - **Autres avantages matériels et immatériels.**

5/ Comment construire avec les agriculteurs des actions qui répondent à leurs demandes ?

Agriculteur bénéficiaire ➔ **Agriculteur ACTEUR**

Une construction en interaction

Un besoin

s'inscrit dans une attitude passive

Une demande

se construit, à l'aide de grilles d'analyse de la situation, et de dispositifs interactifs de formulation de problèmes, de recherche de solutions et de construction de projets.

« UN PROBLEME BIEN POSE EST A MOITIE RESOLU »
➔ La recherche de solutions commence quand un problème est formulé.

Partir « de la demande (construite) ET NON «des besoins des gens »

	DEMANDE	BESOIN
Synonymes	Souhait, aspiration, désir, motivation	Nécessité,Manque, privation
Expression	Interrogation, question	Requête, plainte
Posture de l'intéressé	**Action** Active : phénomène conscient délibéré. intention, réflexion : *on émet, on exprime, on formule*	**Etat** Passive : phénomène Inconscient. *On éprouve, ressent, on est dans le besoin, on est saisi par un besoin…*
Relation au problème	« Les gens posent leurs problèmes »	« les choses posent problème »
Dispositif	Dialogue, entretien compréhensif	Recensement, questionnaire
Relation de l'intéressé envers l'intervenant	Client, marché, contrat	bénéficiaire, public
Place dans l'intervention	En amont, dynamique sociale, institutionnelle, participation	En Aval : outil de construction une fois les finalités et modalités de l'action définies

Les sujets sont maîtres de leurs problèmes, ils ne le sont pas de leurs besoins

Une diversité de situations
Des pratiques variées

CPR Goundi

Centres de formation de jeunes agriculteurs

Centre Sainte Famille

Quelle adéquation ?

Exploitations familiales

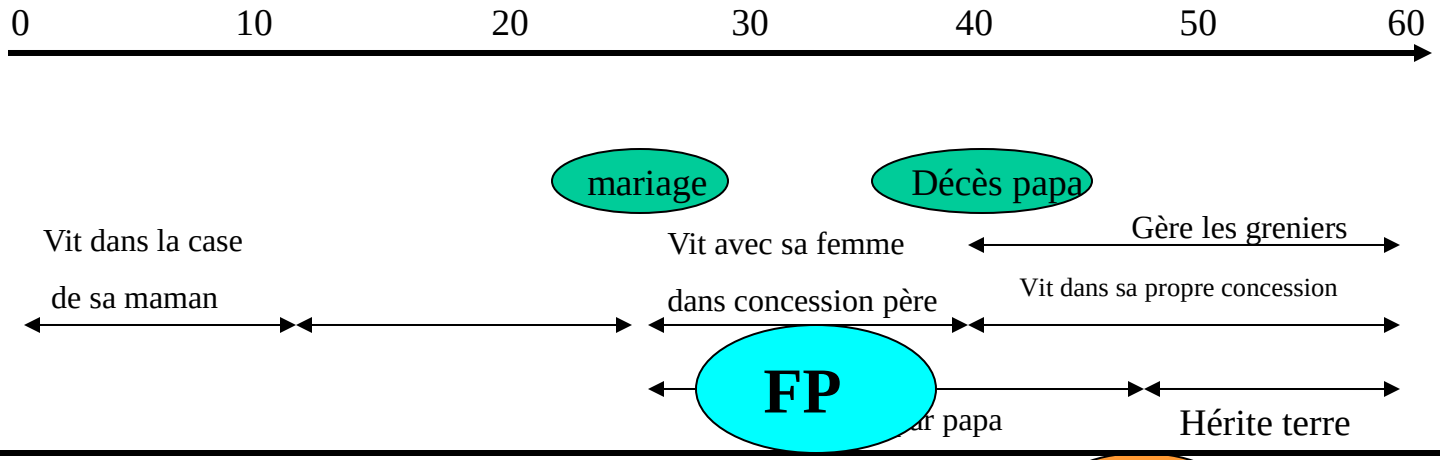
La nécessaire prise en compte des préoccupations :

Ex : Maraîchers de Réo – Burkina Faso

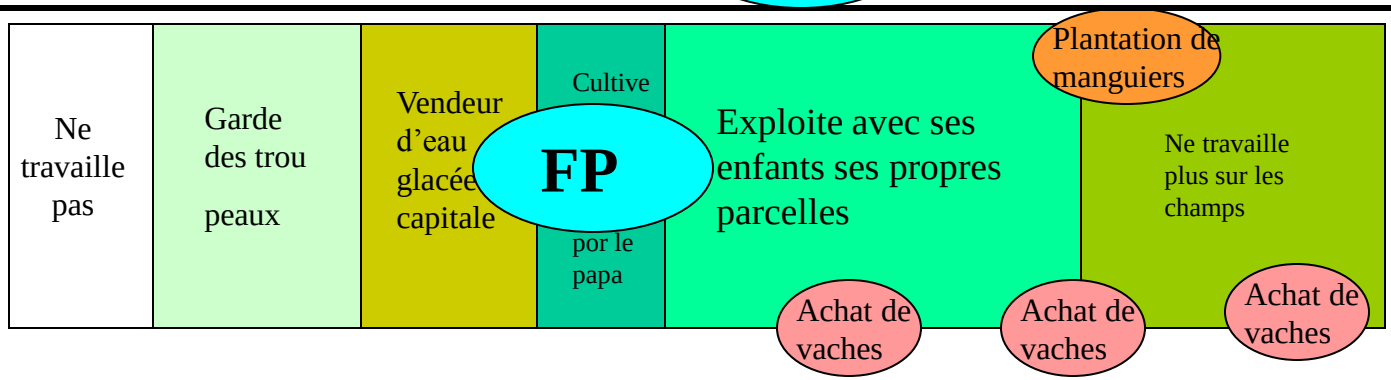
Préoccupations recueillies	Formations dispensées par les programmes
• Les attaques d'insectes diminuent fortement les rendements; • Il est difficile de s'approvisionner en intrants de qualité ; Les produits phytosanitaires et les engrais sont très chers; fréquemment les produits phyto ne sont pas efficaces. • Les marchés saturent vite et les cours chutent • Il arrive que l'on ne puisse vendre ses produits sur le marché. • Les intermédiaires imposent des prix • L'eau manque dans les puits en cours de saison sèche • Les puits s'effondrent, ne durent pas longtemps • De nombreuses fois les animaux divagants entrent dans les jardins et détruisent les récoltes.	• La confection des planches. • La confection et la gestion des fosses fumières. • L'utilisation de la fumure organique et minérale. • L'utilisation des pompes à pédales.

La nécessaire prise en compte des trajectoire de vie (REO, BF)

Dimension sociale :
- Statut : initié, marié, père de famille, responsabilités familiales, pouvoir de décision (consommation…)
- Lieu de résidence
- accès au foncier
- accumulation dans le ménage

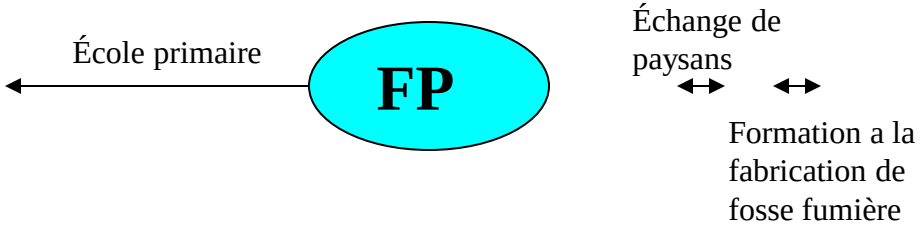


Dimension économique :
- Domaines d'activité/non activité
-niveau de responsabilité professionnelle
- accumulation de capital productif

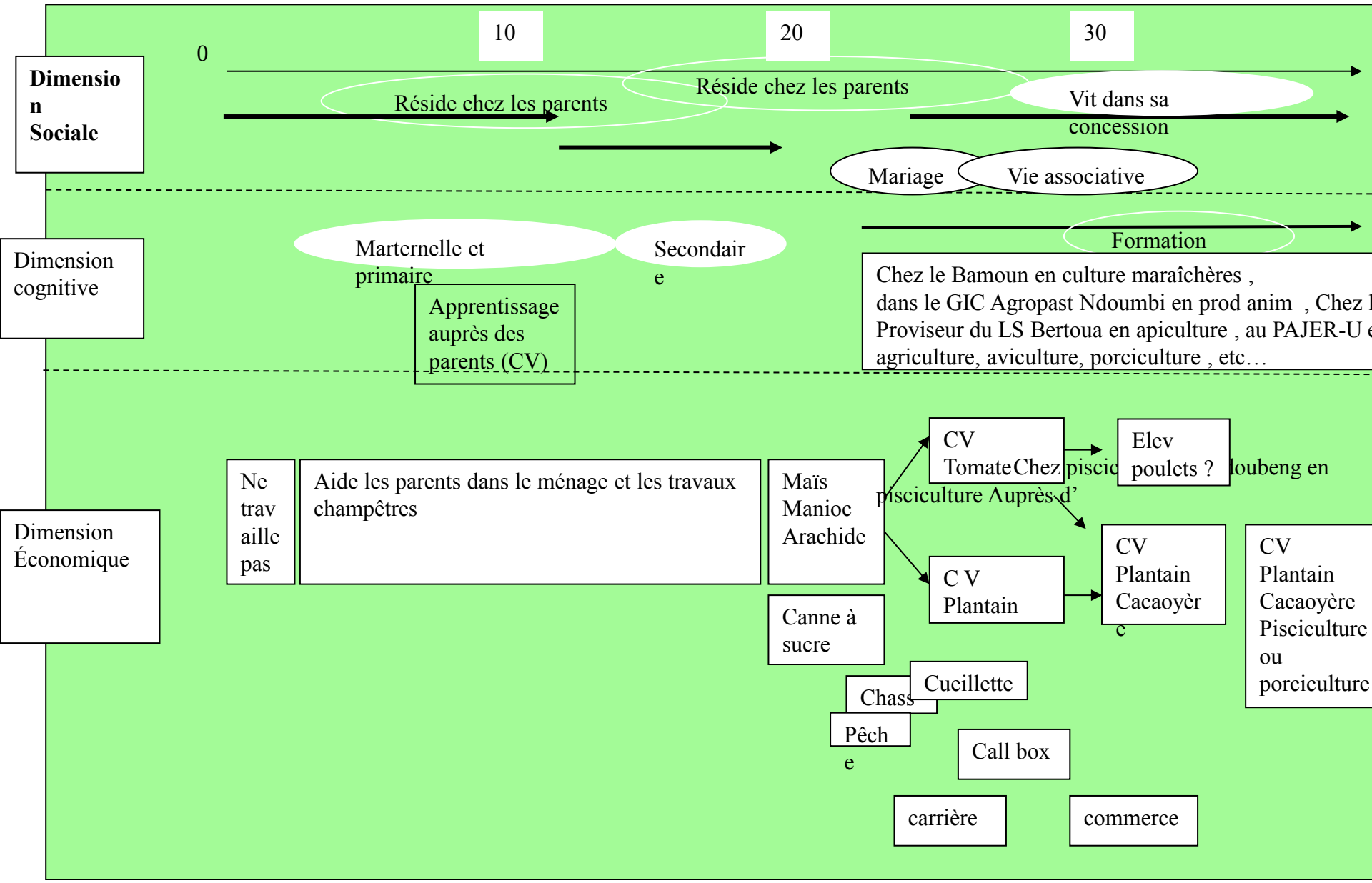


La construction des savoirs et des compétences :

Éducation et formation, formelles et informelles

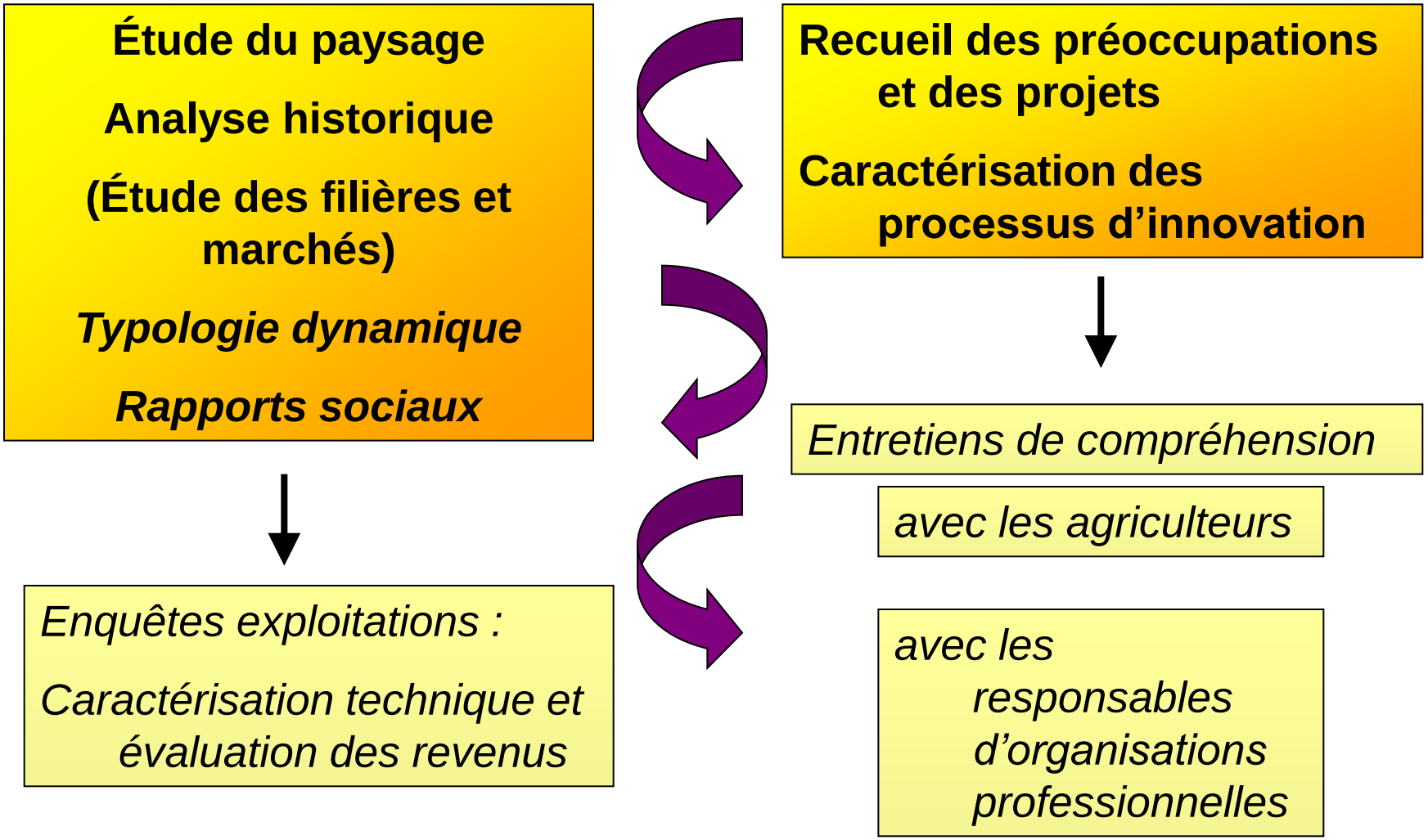


La nécessaire prise en compte des trajectoire de vie (Bertoua)



DES OUTILS ET DES CONCEPTS

AU SERVICE D'UNE DEMARCHE COMPREHENSIVE



Gaston Bachelard,

« …Avant tout il faut savoir poser le problème. Et, quoi qu'on en dise, dans la vie scientifique, les problèmes ne se posent pas d'eux-mêmes. C'est précisément ce sens du problème qui donne la marque du véritable esprit scientifique. Pour un esprit scientifique, toute connaissance est une réponse à une question. S'il n'y a pas eu de question, il ne peut y avoir de connaissance scientifique. **Rien ne va de soi. Rien n'est donné. Tout est construit. »**

(La Formation de l'esprit scientifique, p. 14, Librairie Philosophique J. Vrin, 1970)