

# Le Design Thinking au service du développement

« Femmes et jeunes pour l'émergence du secteur agricole en Côte d'Ivoire »

Stimuler et gérer l'innovation / Stimuler la créativité et l'innovation



# Faire émerger par les citoyens des solutions entrepreneuriales pour dynamiser l'agriculture en Côte d'Ivoire

Dans le cadre d'un partenariat entre le Ministère de l'Agriculture de la Côte d'Ivoire et Dalberg Global Development Advisor, Makesense a été sollicité pour animer 10 ateliers de créativité en milieu rural afin de faire l'état des lieux des besoins auprès des acteurs de la chaîne de valeur agricole du pays.

## Dalberg

**Dalberg Global Development Advisors** est un cabinet de conseil en stratégie et politique spécialisé dans la résolution des problématiques de développement et d'innovation. Dalberg accompagne le Ministère de l'Agriculture de la Côte d'Ivoire dans le cadre de son Plan National d'Investissement dans son deuxième année.



**Le Ministère de l'Agriculture de la Côte d'Ivoire** vise à dynamiser et moderniser le secteur agricole. Pour faire cela, il produit un Plan National d'Investissement Agricole (PNIA), qui dessine la stratégie globale, les programmes et divers projets à mettre en avant afin d'atteindre ces objectifs. L'un des axes stratégiques du PNIA II est l'engagement et la prise en compte des propositions des citoyens, notamment des groupes comme les femmes et les jeunes qui auront désormais un rôle clé pour l'émergence du secteur.



C'est dans le cadre de ce PNIA II, que le Ministère et Dalberg ont sollicité **MakeSense**, une organisation internationale qui fait engager et travailler les citoyens, entrepreneurs et grandes organisations pour résoudre des problèmes sociaux et environnementaux de leur territoire grâce à des ateliers et programmes de créativité.



# Un programme à l'échelle nationale

Ces ateliers ont été organisés en 2017 avec des femmes et des jeunes travaillant sur la chaîne de valeur agricole (agriculteur, transformateur, intermédiaires etc.). Le but des ateliers était de les accompagner à faire l'état des lieux des problématiques quotidiennes auxquelles ils font face puis de faire émerger leurs propres solutions.

Pourquoi utiliser une méthode de créativité (Design Thinking):

- **Faire remonter les défis, propositions et tendances du terrain** d'une manière concrète et utile
- **Explorer les défis et freins rencontrés** par les acteurs du milieu rural
- **Explorer des nouveaux modèles de gouvernance et de collaboration** impulsés par les citoyens
- **Appuyer l'émergence d'initiatives entrepreneuriales dans le domaine agricole** développées par les citoyens

## COMPRÉHENSION

Permettre aux participants **d'identifier les défis rencontrés** et de **comprendre leurs causes**.  
Développer **l'esprit critique** et la volonté **d'auto-organisation**

## INNOVATION

**Encourager l'esprit de créativité** et **faire émerger de nouvelles méthodes, de nouvelles idées**, de nouvelles manières de travailler portées par les acteurs du milieu rural eux-mêmes.

## COLLABORATION

Permettre à chacun des participants de s'exprimer **sans considération des niveaux de hiérarchie** ou de niveau d'études et encourager **l'esprit de collaboration** en milieu rural

# Méthodologie

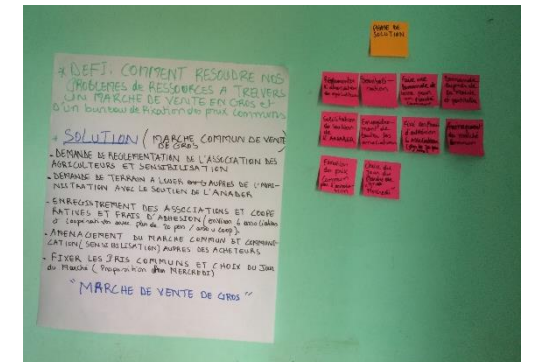
La méthodologie de l'atelier de créativité a été modifiée pour inclure certains participants analphabètes. Les animateurs et leaders de groupe étaient chargés d'animer les exercices pour une restitution orale puis de retranscrire un maximum d'idées sur des post-it et des canevas spécifiques (canevas en annexe de ce document).

## Atelier de 3 heures en 6 étapes

1. **Icebreaker** pour identifier les défis globaux dans le quotidien professionnel des participants
2. **Répartition en sous-groupes thématiques** 3 thèmes prédéfinis au choix: accès au marché, gestion des ressources, collaboration
3. **Compréhension du défi** le leader de groupe posait des questions aux participants afin d'établir un état des lieux des problématiques (cf annexe 1)
4. **Cadrage du défi** à partir de l'état des lieux, chaque sous-groupe formulait un défi précis à résoudre
5. **Brainstorming** séance de questions/réponses dynamique
6. **Création de solution** conceptualisation d'une solution concrète via un canevas (cf annexe 2)
7. **Présentation de la solution** chaque sous-groupe préparait un Sketch à jouer devant tous les participants de l'atelier

## Animation

- 1 **Animateur global** qui explique les grandes étapes et conseille les groupes
- 1 **leader par sous-groupe de travail** qui pose les questions, organise les réponses, prend les notes et assure la dynamique du groupe.





# PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES

Lors de l'IceBreaker chacun devait se présenter à tour de rôle en énonçant son nom, son rôle dans la chaîne de valeur agricole et son plus gros problème professionnel. Suite à quoi un court temps de débat a permis d'étoffer cet état des lieux des problématiques. Les résultats ci-dessous reprennent les témoignages des 10 ateliers.

**90 %**

## MANQUE D'OUTILS ET DÉFIS AGRICOLES

- Besoin de financement pour achat des outils (gestion d'eau, modernisation des outils, stockage ect.)
- Souffrance à cause de la charge et intensité de travail

**70 %**

## COMMERCIALISATION / ÉCOULEMENT

- Manque d'Information sur les marchés agricoles et les potentiels clients des produits locaux
- Commercialisation et Écoulement des produits (Transport, Conservation, Qualité)
- Envie d'écouler loin au lieu de vendre à proximité → compétition et manque de diversification de l'offre
- Fluctuations de prix

**50 %**

## MANQUE DE COLLABORATION ET DE MAIN D'OEUVRE

- Manque de réelle collaboration et d'organisations efficaces pour être mieux informé et former
- Inquiétude sur la place de la jeunesse (drogues, perte de valeurs, manque d'intérêt pour l'agriculture)
- Conscience du potentiel de la jeunesse pour développer l'agriculture

**20 %**

## MANQUE DE RÉEL SOUTIEN DU GOUVERNEMENT ET DES ONG

**15 %**

## MANQUE DE CONFIANCE DES FEMMES, MANQUE DE SOUTIEN POUR FEMMES LEADERS

**15 %**

## DROITS À LA TERRE



# DEFIS A RELEVER

Suite à l'IceBreaker chaque participant devait choisir une thématique parmi 3 proposées afin de former des sous groupes. Dans ce cas d'étude le travail de 2 groupes travaillant sur la thématique « commercialisation » est présenté. Chacun de ces sous-groupe a d'abord réfléchi aux causes de la thématique choisie. La finalité de ce 2<sup>ème</sup> exercice étant de formuler un défi précis et concret à résoudre.

## Groupe #1

### Etat des lieux de la Problématique

- Manque d'harmonisation des Prix
- Faible revenus
- Problème d'Information sur les marchés / manque de marchés
- Les intermédiaires

### Le Défi identifié par le groupe 1

→ Quel modèle pour écouler les produits du village d'une manière efficace et durable ?

## Groupe #2

### Etat des lieux de la Problématique

- La connaissance de leur marché et l'accès à l'information restent très difficiles
- Manque d'accès à l'**information**
- **Indisponibilité** de véhicule en période de saison haute des produits de rente
- **Non-professionnalisme** des transporteurs
- Il faudrait maîtriser l'acheminement de leurs marchandises sur les différents marchés
- Manque de **solidarité** entre les femmes

### Le Défi identifié par le groupe 2

→ Comment arriver à créer une harmonisation des informations de ventes et une indépendance vis à vis de l'écoulement?





# SOLUTION CONCEPTUALISEE #groupe 1

*Premier Service de livraison à domicile des produits des villages locaux*

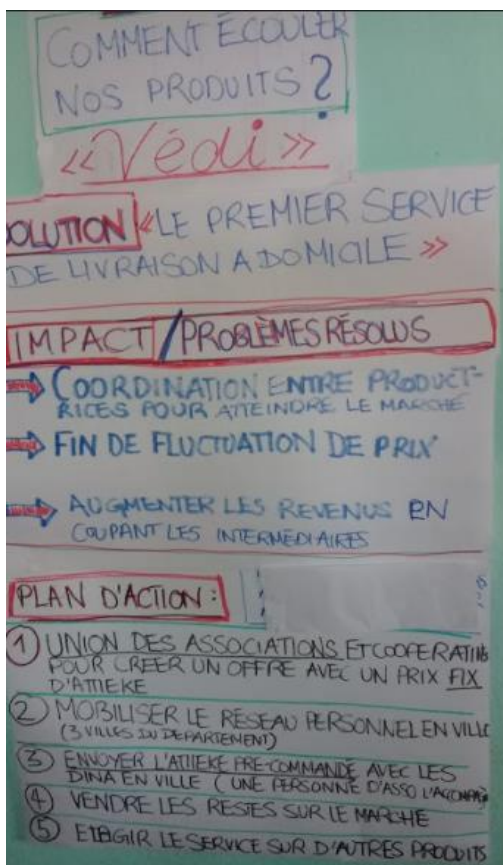
Degré d'innovation



Temps de mise en place



Coût du



## LA SOLUTION PROPOSÉE

**Le premier service de livraison maison de Attiéke au prix fixe, sur commande, sans intermédiaires**

- 1) Réunir toutes les associations/coopératives du département afin de **créer une offre commune à un prix fixe** pour harmoniser entre les saisons haute et basse
- 2) **activer le réseau personnel** de chaque femme pour créer une première base de clients dans les 3 villes phares du département
- 3) **Livrer l'attiéké à domicile**, grâce aux transports informels dans les villages
- 4) **Envoyer une personne de l'association** avec chaque transport de produits pour livrer les marchandises aux domiciles
- 5) **Elargir le service peu à peu** à d'autres produits



# SOLUTION CONCEPTUALISEE #groupe 2

*La 1ère plateforme collaborative transporteurs-femmes agricultrices, imaginée et pensée par elles et pour elles.*

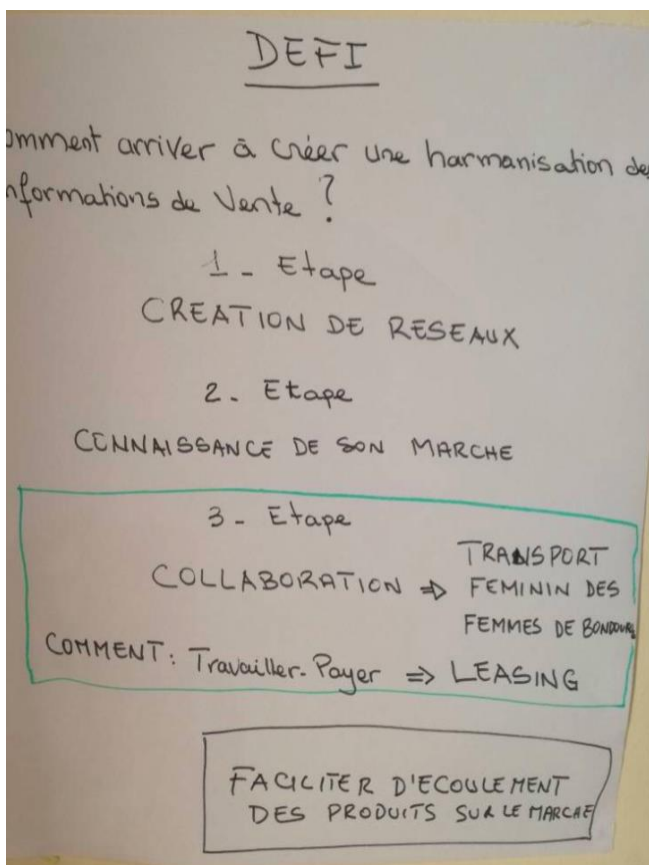
Degré d'innovation



Temps de mise en place



Coût du



## LA SOLUTION PROPOSÉE

**Se lancer dans le secteur du transport pour assurer la distribution**

**A: Instaurer une association avec des transporteurs (relation de confiance)**

- 1- Fournir un **cahier des charges aux transporteurs**
- 2- Mettre à disposition du (des) transporteur(s) des **bons de commande annuel** pour le transport de leurs marchandises
- 3- Maintenir la relation de confiance avec les transporteurs en respectant leur **engagement financier** vis-à-vis de ces derniers

**B: Acquérir des véhicules par du Leasing (Travailler-Payer dans leur jargon).**

- 1- Constituer un **capital de départ** auprès des différentes organisations féminines
- 2- Entrer en contact avec des **structures de ventes de véhicules** et **négoier un contrat de crédit-bail** pouvant leur permettre de faire l'acquisition
- 3- **S'assurer de la rentabilité** de cette nouvelle activité à travers un chronogramme de service dédié à chaque corporation féminine.
- 4- **Assurer le loyer du crédit** et renouveler l'offre pour multiplier le nombre de véhicules pour constituer une flotte conséquente



# RESULTATS OBTENUS

L'atelier a rempli ses objectifs: il a permis de faire l'état des lieux des problématiques actuelles des acteurs de la chaîne de valeur agricole en Côte d'Ivoire et de faire émerger des pistes de solutions concrètes à mettre en place pour y remédier, tout en prouvant aux acteurs de terrains qu'ils ont les compétences et capacités à participer à ces améliorations.

*Je vais super bien depuis le séminaire. Mon esprit est désormais ouvert. Merci beaucoup pour cette formation. Un grand BIG UP à tout l'équipe*

*Adolf KOUASSI, Planteur en Région Bondoukou une semaine après l'atelier*

*Nous devons arrêter d'attendre les autres - nous, les femmes, ont tellement du potentiel: Il faut que nous travaillons plus ensemble et on peut aller loin.*

*Femme Productrice, Agboville*

*Au début de l'atelier, on ne vous faisait pas confiance, mais franchement, vous avez gagnés notre confiance. Ce que vous faites, c'est exactement ce dont nous avons besoin - nous avons besoin de nous aider nous mêmes !*

*Planteur à Bondoukou*

*Nous avons créé tout cela en 3 heures ? Je ne peux même pas imaginer ce que ça peut donner en plusieurs semaines !*

*Femme Productrice, Abengorou*





# Annexe 1 – canevas d’Etat des lieux de la thématique

## ETAT DES LIEUX DE LA PROBLÉMATIQUE (1)

Quelle est le problème auquel vous souhaitez trouver une solution ?

### 1. FAITS

Décrivez le problème à l'aide de chiffres clés ou de "preuves existantes": *ex: seulement 1/3 des producteurs sont des femmes, elles gagnent 2 fois plus que les hommes soit 10000F/jours*

### 2. CONSEQUENCES

Qui est directement touché par ce problème?

Comment sont-ils touchés?

Que font-ils pour y faire face?

### 3. CAUSES

Qui/quoi est à l'origine du problème? Et comment





## Annexe 2 – canevas solution

### CONCEPT DE LA SOLUTION

Quelle est la problématique à laquelle vous souhaitez apporter une solution ?

Qui sont vos bénéficiaires et/ou vos utilisateurs ?

En une phrase quelle est votre solution ?

Qu'est ce qui, d'après vous, est innovant dans votre solution ?



Pour plus d'information sur ce cas d'étude,  
contactez: [victoria@makesense.org](mailto:victoria@makesense.org)



SAVOIR ACCOMPAGNER L'ENTREPRENEURIAT  
INNOVANT EN AFRIQUE FRANCOPHONE

**Afric'innov**  **v**  
COMMUNAUTÉ D'INCUBATEURS

Connectez-vous sur la plateforme en ligne  
pour poursuivre les échanges

[hello@africinnov.com](mailto:hello@africinnov.com) / +33 (0)1 48 02 79 43