

Stratégie de capitalisation des projets du Secteur Vert de la GIZ au Bénin

Orientation technique

Actuellement, le "Secteur Vert" au Bénin comprend 12 projets de la coopération technique, dont la plupart sont placés sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche (MAEP)¹. Depuis fin 2019, il est cependant certain que le Bénin abandonnera à l'avenir (au plus tard fin 2023) sa priorité à l'agriculture dans la coopération avec l'Allemagne telle qu'elle l'est actuellement, parce que le Gouvernement du Bénin a souhaité que les fonds allemands pour le développement soient davantage orientés vers un autre secteur, celui de la formation professionnelle, et parce qu'un remaniement du portefeuille est prévu dans le cadre de la nouvelle stratégie "BMZ 2030".

Dans ce cadre, certains des projets actuellement en cours dans le secteur de l'agriculture vont prendre fin; d'autres contribueront à la mise en place de nouveaux projets dans d'autres thèmes cruciaux et les restants se poursuivront sous une nouvelle forme. Tous ces projets ont cependant en commun le besoin de documenter les résultats obtenus ainsi que les acquis phares identifiés, et de les transmettre aux partenaires du système permanent sous un même format. L'exigence du Secteur Vert de la GIZ est de faire un exercice formel de la capitalisation, notamment dans le cadre du système de gestion des connaissances que chaque projet se propose de mettre en place.

Par **capitalisation**, nous comprenons un processus qui consiste à identifier, analyser, expliciter et modéliser le savoir et les bonnes pratiques acquis lors d'une expérience de mise en œuvre d'un projet ou programme pour que d'autres puissent se les approprier, les utiliser et les adapter, ou ne pas reproduire les mêmes erreurs.

L'accent est mis sur les bonnes pratiques que nous appelons **acquis phares**. Par acquis-phare nous comprenons une pratique prometteuse pour laquelle il a été possible d'établir un effet positif significatif et démontrable/ observable sur l'un des résultats majeurs d'un projet. Il faut comprendre par '*pratique prometteuse*' tout outil, action, ou stratégie (ex. GDT, ABC, SME Business Loop), ayant été identifié comme une explication potentielle à l'atteinte d'au moins un des résultats majeurs par la structure et les acteurs clés d'un projet. En d'autres termes, il s'agira d'une pratique pour laquelle on dispose de preuves documentées quant à sa capacité à atteindre, dans un contexte au moins, des résultats escomptés du projet.

D'autres facteurs importants sont pris en compte, à savoir si la pratique a été (ou a montré son potentiel à être) reproduite ou mise en application dans des contextes différents, déployée ou maintenue au fil du temps. Dans le cadre de cette stratégie de capitalisation, un canevas de description d'un acquis phare a été retenu (voir annexe 1).

Question centrale de la stratégie de capitalisation des projets du secteur Vert de la GIZ au Bénin :

La principale question à répondre par cette stratégie est quelle (s) bonne (s) pratique (s) (**acquis-phares**) permet(ent) d'expliquer les résultats majeurs d'un projet et comment pourrait-on les capitaliser ainsi identifiées ?

Cette question circonscrit les axes principaux de la stratégie de capitalisation qui peuvent à leur tour être exprimés par une série de sous-questions :

¹ Sous MAEP : ProAGRI, ProFINA, ProCIVA, ProSOL, ProQual, ProACPA, ProSAR, ProPFR; weitere Vorhaben im Sektor: RBT-WAP, FNEC, PACO, ATVET, Atingi4Ag

- 1) **Détermination des résultats majeurs du projet.** Question 1 : Quels sont les résultats majeurs du projet ? On entendra par 'résultat majeur', le niveau d'atteinte d'un des objectifs principaux du projet tels qu'exprimés par les indicateurs contenus dans le cadre logique du programme.
- 2) **Identification des bonnes pratiques.** Question 2 : Quelles bonnes pratiques ont rendu possibles lesdits résultats majeurs ?
- 3) **Sélection des bonnes pratiques capitalisables.** Question 3 : Quelles bonnes pratiques peuvent être capitalisées et peuvent devenir des acquis-phares !
- 4) **Détermination des modalités de capitalisation des acquis-phares.** Question 4 : Dans quel contexte et sous quelles conditions les acquis-phares sélectionnés pourraient être capitalisés dans de bonnes conditions?

La **capitalisation d'un acquis-phare** doit être comprise comme étant sa réutilisation hors du contexte du projet ou programme dans lequel elle a été développée. La réutilisation d'une acquis-phare peut se faire suivant l'une des **4** manières ci-après :

- i. **Institutionnalisation** : un acquis-phare sera dit institutionnalisé s'il est intégré de façon permanente dans les opérations normales (de routine) des démembrements d'une institution donnée. Ceci nécessiterait que ladite pratique soit **standardisée**, c'est-à-dire qu'un format et/ou une procédure spécifique et indépendante des variations individuelles ait été codifiés.
- ii. **Réplication** : un acquis-phare sera considéré répliqué s'il est réutilisé dans le même domaine d'activité, dans un autre endroit/pays ou à un autre moment (ex. la vente de préservatifs dans les salons de coiffure initiée au Cameroun puis dans les autres pays). Une forme particulière de la réplication est la **généralisation** (parfois appelée **mise à l'échelle**) qui consiste à réutiliser un acquis-phare partout où les conditions similaires s'obtiennent.
- iii. **Transposition** : ce concept réfère à la réutilisation d'une acquis-phare dans un autre secteur d'activité, ce qui nécessite parfois un travail d'adaptation.
- iv. **Promotion/Dissémination** : il s'agit de créer les conditions de propagation de l'acquis-phare à travers l'enseignement (formations, recyclages, conférences/séminaires, etc.) ou la diffusion sur différents supports de communication (publications, site web, mass media, etc.) en vue d'accroître les chances de sa réutilisation/adoption.

La tâche qui revient à chacun des projets est d'identifier ses propres acquis-phare ou ceux qui sont survenus à la suite des synergies d'une bonne collaboration avec un (ou plusieurs) d'autres projets du secteur vert, les décrire de façon détaillée sous le format d'une fiche technique (voir le canevas qui a été élaboré à cette fin) afin de faciliter la prise de décision pour leur réutilisation, ou leur mise en œuvre ainsi que, si possible, sa mise à échelle.

Table des matières de la stratégie de capitalisation

Les six chapitres suivants constituent la structure de la stratégie de capitalisation à écrire.
(max 20-25 pages, hors annexes)

1) Contexte du projet (max. 3 pages)

Décrire les principaux piliers du projet, notamment l'objectif (inclus indicateurs), le champ d'action, le(s) groupe(s) cible(s), les partenaires (politiques), la zone d'intervention et la durée du projet. *(Ecrire de manière que même un profane informé puisse comprendre aisément ; éviter autant que possible les expressions typiques de la coopération au développement !)*.

2) Processus d'implémentation du projet (1-2 pages)

Entrer les éléments principaux nécessaire pour fournir au lecteur une description pratique et compréhensible de la méthodologie d'intervention.

3) Impact et apprentissage du projet (3-4 pages)

Décrire les changements positifs (et négatifs, le cas échéant) provoqués par l'intervention, ainsi que les principaux enseignements tirés de la mise en œuvre de cette intervention. (Essayer d'être aussi descriptif que possible, utiliser des illustrations de différentes sortes).

4) Innovations et reproductibilité (acquis-phares) (max. 8-10 pages)

Il s'agit ici de parler des acquis-phares à travers les dimensions ci-après : durabilité, environnement, économie, social et institutionnel. Comment en êtes-vous arrivé à identifier les acquis-phare pour votre projet ? Quelles raisons ont motivé ce choix ? Quelles sont les principales innovations dans cet acquis ? Qu'est-ce qui le rend durable ? Qu'est-ce qui le rend reproductible ? Existe-t-il des expériences de répliation déjà disponibles ? Présenter les acteurs ayant exprimé le besoin et l'analyse de leur capacité actuelle de reproduction/ réutilisation de l'acquis et les mesures d'accompagnement prévues avant la fin du projet.

Indiquer ici la liste de tous les acquis-phares de votre projet. La description détaillée de chaque acquis suivant le canevas retenu (fiche technique) sera en annexe.

5) Références (1 page)

Dresser la liste des documents et des personnes/institutions ressources les plus pertinents au niveau global. Dans la description de chaque acquis-phare, les sources d'information et les formats seront indiquée avec beaucoup plus de détail.

6) Annexes :

Fiches techniques des acquis phare (si disponible)

Annexe 1 :

Modèle de « Fiche technique » des acquis-phare des projets du secteur vert

Se limiter à 3 – 5 produits phare par projet

Identifier aussi les acquis-phare qui sont issues des synergies entre projets

Définition d'un acquis-phare

*Un **acquis-phare** est une pratique prometteuse pour laquelle il a été possible d'établir un effet positif significatif et démontrable/observable sur l'un des résultats majeurs du projet. Il faut comprendre par 'pratique prometteuse' tout outil, action, ou stratégie (ex. GDT, ABC, SME Business Loop), ayant été identifié comme une explication potentielle à l'atteinte d'au moins un des résultats majeurs par la structure et les acteurs clés du projet. En d'autres termes, il s'agira d'une pratique pour laquelle on dispose des preuves documentées quant à sa capacité à atteindre, dans un domaine au moins, des résultats escomptés du projet.*

D'autres facteurs importants sont pris en compte, à savoir si la pratique a été (ou a montré son potentiel à être) reproduite ou mise en application dans des contextes différents, déployée ou maintenue au fil du temps. La capitalisation d'un acquis-phare doit être comprise comme étant sa réutilisation hors du contexte du projet ou programme dans lequel elle a été développée.

Description de l'acquis :

1. Titre du produit (KISS – keep it short & simple!) ; mettre en évidence un seul objectif global
2. Objectif (1 – 2 phrases max.)
3. Élément d'excellence (Pourquoi ce produit est-il un phare ? Qu'est-ce qui le distingue d'autres produits ?) ; à compléter avec « facts & figures » et une brève description d'impacts
4. Les facteurs de succès (qu'est-ce qui doit être présent pour que cela fonctionne ?)
5. Les défis et les facteurs de risques (qu'est-ce qui pourrait faire défaut ? À quoi dois-je faire attention ?)
6. Format (digital, papier, film, livre, base de données ; plusieurs sont possible !)
7. Source d'information / disponibilité (où puis-je m'informer sur le produit ? site web (lequel ?), bibliothèque, vidéo YouTube ...) ; toujours veiller à ce que les informations soient disponibles à trois niveaux : a) Interne (GIZ, DMS: I, H); b) National et c) International
8. Groupe cible (utilisateur du produit sur le terrain)
9. Destinataire / Responsable du produit (service étatique ou autre à qui le produit sera transmis pour la capitalisation et l'ancrage / la reproductibilité / la mise à échelle ...) et mode de pérennisation (processus pour garantir la durabilité)
10. Implications financières (types et coûts des différentes étapes de réalisation du produit).

Recommandations générales (Retraite Secteur Vert, février 2022):

1. Présenter le paquet et non le contenu !
2. Présenter et valider l'acquis-phare par les partenaires concernés (« répétition générale »)!
3. Harmoniser la forme de la présentation (layout, forme, nbre. slides ...)
4. Utiliser un langage compréhensible
5. Examiner systématiquement la possibilité de:
 - a) développer des modules de formation à partir des acquis-phares p.e. pour Lycée Techniques Agricoles (LTA)
 - b) développer des outils digitaux (p.e. apps) pour faciliter / moderniser/ pérenniser l'acquis (ou un de ses composants)