

Grain de sel

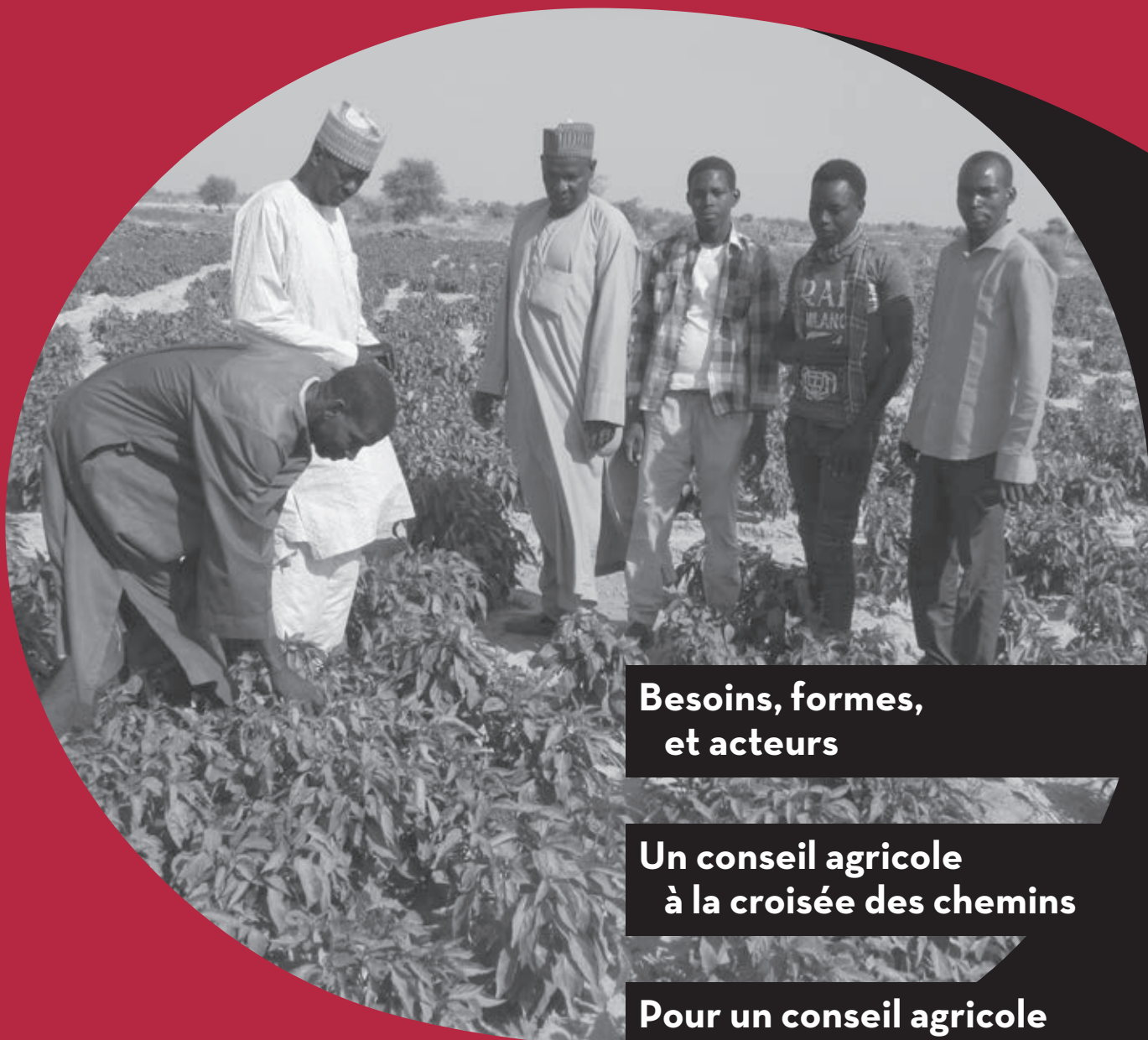
JANVIER - JUIN 2019

LA REVUE D'

Inter-réseaux

Développement rural

77



**Besoins, formes,
et acteurs**

**Un conseil agricole
à la croisée des chemins**

**Pour un conseil agricole
durable et inclusif**

**Le conseil agricole a-t-il encore un sens
aujourd'hui ?**

| | | |
|--------------------|--|----|
| ÉDITORIAL : | Un conseil à sens unique ? | 3 |
| REPÈRES : | Depuis 2010, un conseil agricole multiforme et participatif ? | 4 |
| PARTIE 1 | ÉVOLUTIONS DES FORMES DE CONSEIL AGRICOLE | |
| | Diversité des formes de conseil agricole en Afrique de l'Ouest et du Centre | 6 |
| | Une transformation des services de conseil agricole grâce au numérique ? | 8 |
| | Les champs-école paysans, une approche novatrice de conseil agricole ? | 10 |
| PARTIE 2 | REPOSITIONNEMENT DES ACTEURS TRADITIONNELS | |
| | Un réengagement de l'État dans le conseil agricole ? Le cas du Bénin | 11 |
| | Quels positionnements des bailleurs en matière de conseil agricole ? | 13 |
| | Les défis du conseil agricole pour les organisations paysannes à Madagascar | 15 |
| PARTIE 3 | ÉMERGENCES ET RÔLES DES NOUVEAUX ACTEURS | |
| | Nouveaux acteurs du conseil agricole en Afrique de l'Ouest : intérêts, limites et implications | 17 |
| | Acteurs privés dans le conseil agricole : le secteur maraîcher en Algérie | 19 |
| | Dispositif de conseil multi-acteurs autour de centres de collecte laitiers | 21 |
| | Concurrence ou complémentarité des réseaux institutionnels de conseil agricole ? | 22 |
| | Les paysans relais : retour d'expériences | 25 |
| PARTIE 4 | GOVERNANCE ET MODÈLES ÉCONOMIQUES | |
| | De nouveaux modèles de gouvernance pour le conseil agricole | 26 |
| | Financer les dispositifs de conseil agricole pour assurer leur pérennité | 28 |
| | Séparer le conseil et la vente d'intrants ? Points de vue | 30 |
| | Évaluer le conseil à l'exploitation familiale | 32 |
| | Rénover les dispositifs de formation agricole | 34 |
| | DÉFIS ET PERSPECTIVES DU CONSEIL AGRICOLE | |
| | Des services de conseil agricole inclusifs vecteurs de changement | 35 |
| | Regards croisés : Le conseil agricole a-t-il encore un sens aujourd'hui ? | 36 |

Les opinions exprimées dans les articles ne reflètent pas nécessairement celles d'Inter-réseaux. Les articles non signés sont de la rédaction.

© Photo de couverture : Patrick Delmas

Tous les articles sont libres de droit. En cas de rediffusion, merci de faire figurer la mention « © Grain de sel » et de nous envoyer une copie de la publication.

Grain de sel est imprimé sur du papier couché certifié PEFC (*Creator Silk*).

L'équipe technique d'Inter-réseaux est composée à Paris de : Ninon Avezou (chargée de mission), Marie Hur (chargée de mission), Christophe Jacqmin (directeur), Sylvie Lopy (secrétaire de direction) et Mélanie Moussours (chargée de mission) ; et à Ouagadougou d'Éric Bernard (représentant Afrique de l'Ouest), Sébatou Nabaloum (assistante communication), Nadia Ouattara (chargée de mission), Yvon Saroumi (chargé de mission), et Flora Tamini (secrétaire comptable).

Un conseil à sens unique ?

LE TEMPS SEMBLE LOIN OÙ, à de rares exceptions, le conseil agricole façon « training and visit », s'organisait comme une cascade ruisselant du « sachant », chercheurs et techniciens, vers les paysans afin de satisfaire les priorités de la planification de l'État et de ses partenaires financiers. Les politiques d'austérité budgétaire et d'ajustement structurel ont eu raison de la plupart des dispositifs étatiques qui organisaient ce conseil.

Dès lors, de nombreux acteurs de développement se sont emparés de la question du conseil aux agriculteurs : organisations professionnelles agricoles, agences de l'État, investisseurs, agrofournisseurs, ONG, compagnie de téléphonie, etc. Mais avec quelles finalités, dans quelles organisations et pour qui ?

De ces interrogations découle le titre du présent dossier sur les différents sens du conseil agricole. Dans quel sens est-il orienté, du rapport vertical entre techniciens et paysans, à l'horizontalité des échanges paysans ? À quelle demande répond-il : celle des besoins paysans, des priorités des investisseurs ou des orientations de la politique agricole de l'État ? Ce dossier qui prolonge le travail de synthèse auquel les membres et partenaires (comme CER France, Ambre Conseil et le Cirad) de l'Inter-réseaux ont contribué¹, rappelle d'abord que le conseil agricole a du sens pour les exploitations familiales qui en bénéficient mais aussi pour celles qui n'en bénéficient pas, encore trop nombreuses. Il illustre aussi la pluralité des sens du conseil agricole qui s'est développé dans les trois dernières décennies, et renvoie à des problématiques agraires diversifiées, des postures articulant savoir-locaux et apports externes de façon

différente, des histoires locales ancrées dans des territoires, etc.

On ne dispose encore que peu de recul sur la diversité des expériences, leurs évolutions et leurs résultats. Si l'État semble amorcer, dans différents pays, un réagencement de son rôle sur la gouvernance ou le financement d'une pluralité d'acteurs en matière de conseil agricole, la tendance qui se dégage apparaît plutôt pour certains comme un repli ouvert à tous les abus. Le débat sur la question des pesticides et les risques du couplage entre conseil et fourniture d'intrants mérite par exemple que l'on s'y arrête. L'émergence d'un « système » de conseil agricole à des échelles régionales ou nationales fait apparaître de nouveaux enjeux en termes de cohérence et de complémentarité des dispositifs, de contrôle de la qualité des conseils fournis par une diversité d'acteurs, de formation des conseillers, de concertation et de régulation, sans parler du mode de financement pérenne.

Au-delà, par « fatigue de l'aide » ou défaut d'investissement public, le risque d'un repli sur les seuls dispositifs solvables auprès de la frange rentable de l'agriculture commerciale existe, si tant est que cette dernière soit suffisamment consolidée en dehors des pays qui soutiennent fortement leur agriculture. De nombreux articles témoignent pourtant de l'importance de faire vivre une pluralité de dispositifs adaptés à la diversité des agriculteurs et de leurs besoins, qu'il s'agisse d'accompagner la transition agro-écologique ou la qualité des produits pour les valoriser sur de nouveaux marchés urbains ou d'exportation.

Au final, la question de départ n'est-elle pas celle de la pluralité des modèles et du sens donné par les politiques agricoles ?

François Doligez, président
Ninon Avezou, équipe technique

1. AFD, Note technique n°55. *Relancer le conseil et la vulgarisation agricoles en Afrique subsaharienne : pour de nouvelles politiques en cohérence avec les réalités de terrain*, juillet 2019.

Ce numéro est issu d'un travail collectif qui a mobilisé activement plusieurs membres d'Inter-réseaux ou partenaires proches pendant plusieurs mois. Nous tenons à remercier en particulier Héloïse Bonnaud (Fert), Christophe Brismé (Sos Faim Belgique), Valérie Danto, Kristin Davis (Ifpri), Patrick Delmas (Reca), Laurent Diestch (Tero-Gerdal), Patrice Djamen (Gfras), François Doligez (Iram), Patrick Dugué (Cirad), Mamadou Fall (IED Afrique), Guy Faure (Cirad), Flore Ferraro

(Afdi), Michel Havard (Cirad), Marie Hur, Christophe Jacqmin, Stéven LeFaou, Gilles Mersadier (AVI), Mélanie Moussours, Gifty Narh (Corade), Augustin Pallière (Iram), Louis Pautrizel (Gret), Vital Pelon, Pierre Rebuffel (Cirad), Christophe Rigourd (Iram), Amandine Schlur (Fert), Liora Stührenberg, et Claude Torre (AFD) pour leur implication aux côtés de l'équipe technique d'IR tout au long de la réalisation de ce numéro.

Depuis 2010, un conseil agricole multiforme et participatif ?

Évolutions d'une notion complexe

Sources :

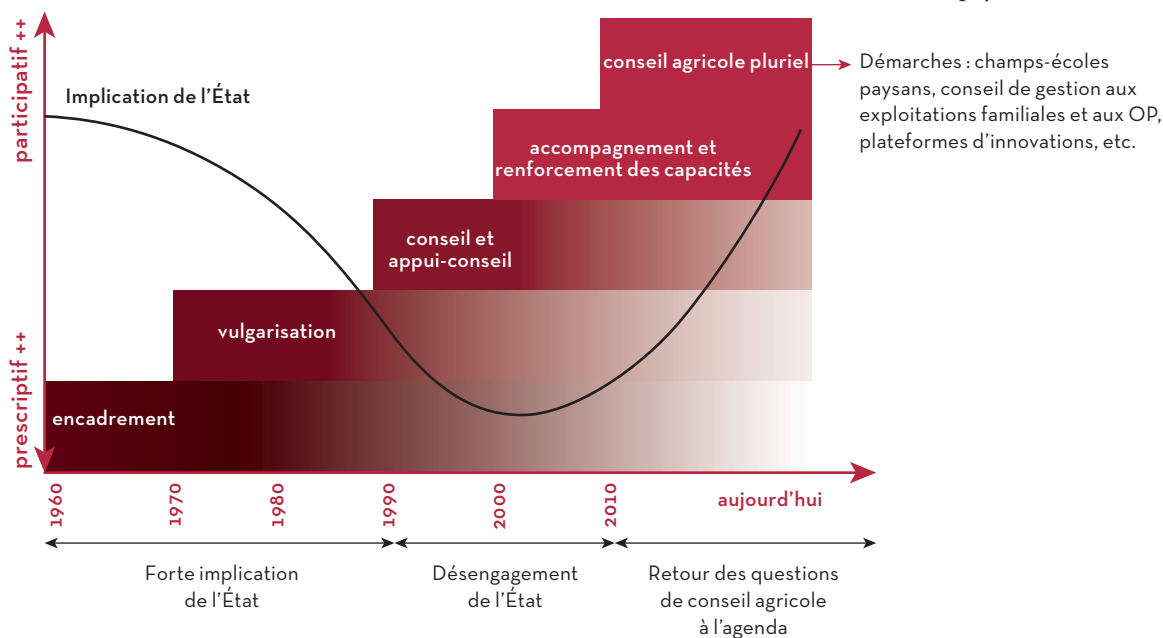
- AFD, *Note d'orientation – Relancer le conseil et la vulgarisation agricoles en Afrique subsaharienne : pour de nouvelles politiques en cohérence avec les réalités de terrain*, à paraître 2019.
- G. Faure, P. Dugué, G. Fongang, *Diversité des formes de conseil agricole en Afrique de l'Ouest et du Centre*, Grain de sel n°77, 2019.

La notion de conseil agricole étant complexe, cette définition tente de rendre compte de la pluralité des formes de conseil agricole qui interviennent en synergie et se renforcent mutuellement.

Des évolutions de démarches de conseil dominantes qui traduisent des évolutions dans les visions de l'agriculture.

« Un ensemble de démarches et dispositifs permettant d'apporter un appui aux exploitations agricoles (productions végétales, animales et halieutiques, transformation et commercialisation des produits) et à leurs organisations dans les domaines de la gestion de la production (choix des techniques, organisation du travail, etc.), de la gestion économique de l'exploitation agricole et des structures collectives (OP, coopératives), de la gestion des ressources d'un territoire (naturelles, financières, en main d'œuvre) et, de l'acquisition et de la maîtrise des savoir-faire et des connaissances ».

En Afrique, depuis les années 1960, différentes appellations ont été utilisées pour parler du conseil agricole au sens large. Elles témoignent d'une évolution des démarches, depuis un encadrement prescriptif à des démarches plus participatives et co-construites avec les bénéficiaires. Généralement, à l'échelle d'un pays, ces formes de conseil co-existent dans le temps.



Principaux types de conseil

Vulgarisation agricole : La vulgarisation agricole consiste à partager les résultats de la recherche et les savoir-faire avec les agriculteurs, mais aussi à les aider à exploiter une plus large part de la chaîne des valeurs (Hailn M., In CTA 2012). Synonyme usuel : conseil technique.

Conseil à l'exploitation familiale : Démarche globale qui renforce les capacités des paysans et de leurs familles à suivre leurs activités, analyser leur situation, prévoir et faire des choix, évaluer leurs résultats. Il prend en compte les aspects techniques, économiques, sociaux et, si possible environnementaux de leurs activités (Dugué *et al.*, 2004). Synonyme usuel : conseil de gestion (à l'exploitation).

Conseil organisationnel : Il s'adresse aux organisations collectives et peut prendre plusieurs formes (animation rurale, appui à la vie associative, appui à l'innovation collective).

D'autres formes de conseils spécialisés sont nécessaires aux producteurs(trices) : du conseil juridique, du conseil de gestion aux OP, du conseil en gestion de l'eau, du conseil filière, etc.

Par ailleurs l'alphabétisation fonctionnelle est un socle qui facilite grandement le conseil agricole.

Types de bénéficiaires : exploitant(e)s ou OP dans leurs diversités

Types de fournisseurs : État, OP, entreprises, consultants, associations, ONG, etc.

Les nouveaux acteurs du conseil agricole, le cas du Niger

Sources :

- Synthèse nationale des diagnostics et des planifications régionales du conseil agricole. République du Niger, ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, avril 2019;
- Christophe Rigourd (consultant associé Iram).

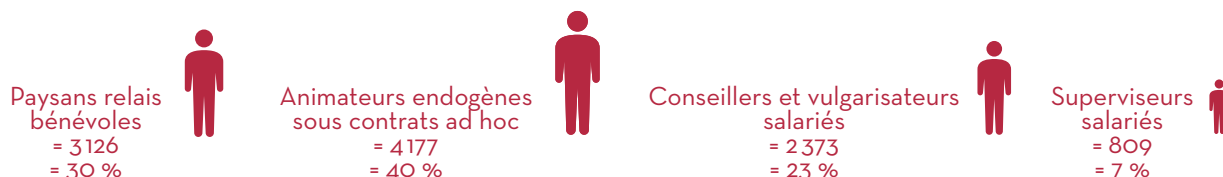
Un nouvel équilibre entre les dispositifs de conseil agricole sur le terrain au Niger

L'État n'est plus l'acteur majoritaire du conseil agricole, ce n'est d'ailleurs pas une fonction régalienne. NB : La part des ONG est probablement sous-estimée, de même que certains acteurs (téléphonie).

Deux nouvelles figures fournissent l'essentiel des ressources humaines des dispositifs de conseil agricole : l'animateur endogène et le paysan relais

Au total plus de 10 000 personnes sont impliquées dans les dispositifs de conseil agricole ce qui justifie pleinement l'usage des NTICs.

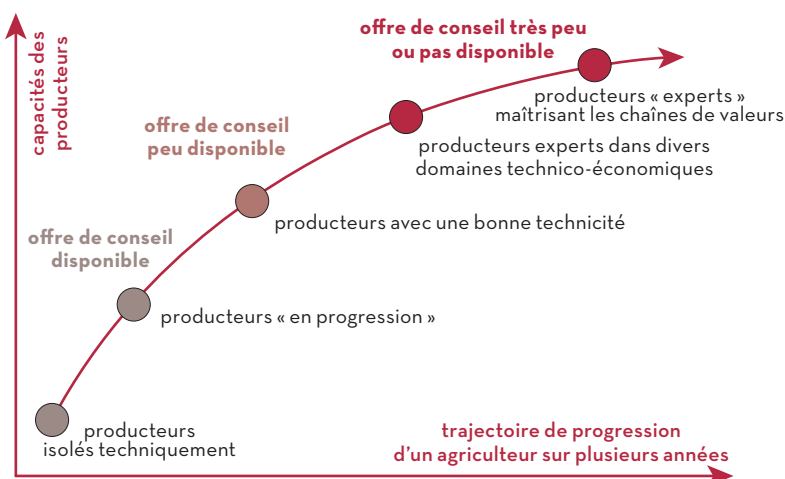
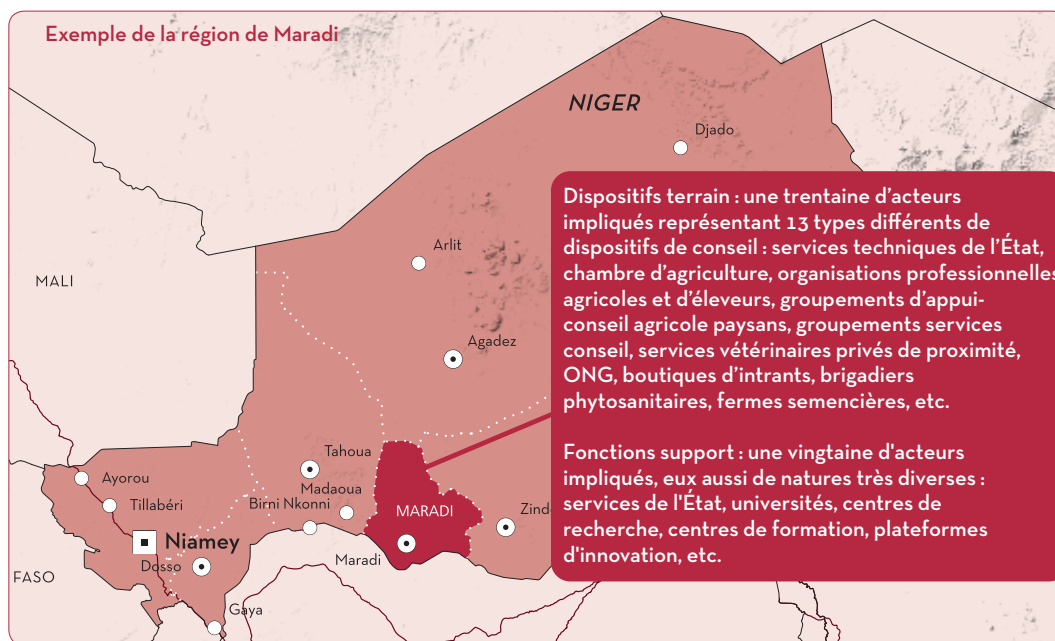
NB : Ces chiffres représentent l'effectif impliqué au moins partiellement dans le conseil agricole.



Un fort besoin de coordination de dispositifs de conseil très divers sur le terrain...

Domaine de conseil : alphabétisation fonctionnelle (socle du conseil), technique, économique, gestion, organisationnel, juridique, etc.

Démarche : transfert technologique, assistance technique, appui à apprendre à apprendre, etc.



... où seuls les besoins en conseil de base sont assez bien couverts.

NB :

- Tous les besoins de conseil ne sont pas représentés (conseil juridique, etc.).
- Une trajectoire similaire peut être élaborée pour une organisation paysanne (OP) et pour les différentes formes de conseil aux OP.
- La couverture en conseil agricole peut être très inégale sur les territoires, selon les zones (agro-pastorale, pastorale, à enjeux environnementaux spécifiques, etc).

Diversité des formes de conseil agricole en Afrique de l'Ouest et du Centre

Guy Faure (guy.faure@cirad.fr), Patrick Dugué, Guillaume Fongang

► Guy Faure est directeur de l'UMR « Innovation et Développement » au Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (Cirad). Ses recherches portent sur les dispositifs de conseil agricole et les processus d'innovation en milieu rural.

► Patrick Dugué est agronome à l'Unité mixte de recherche (UMR) « Innovation et Développement » au Cirad. Il s'intéresse à l'analyse des pratiques des agriculteurs et à la co-conception de systèmes de production dans une perspective agroécologique.

► Guillaume Fongang est Maître de Conférences au département de socio-économie rurale et vulgarisation agricole à l'université de Dschang au Cameroun. La vulgarisation et le conseil agricoles relèvent de ses thématiques prioritaires de recherche et d'expertise.

L E CONSEIL AGRICOLE est un service important pour renforcer les capacités des agriculteurs et les performances de leurs exploitations et organisations. La pluralité des démarches et des formes de conseil témoigne des nombreuses visions de l'agriculture portée par les acteurs des filières agricoles et des territoires.

A L'ÉCHELLE MONDIALE, les États ont massivement investi dans le conseil après 1945 pour moderniser l'agriculture. En Afrique, le conseil s'est développé à partir des années 1960 avec une approche d'encadrement. Jusqu'aux années 1990, le système « Formation et Visite » financé par la Banque Mondiale, axé sur le transfert de technologies et une démarche de conseil standardisée, a dominé. Alors mis en œuvre par les pouvoirs publics, ce système visait à promouvoir une agriculture intensive inspirée des principes de la révolution verte. Bien que fortement critiqué par des bailleurs, des chercheurs ou des organisations paysannes (OP), il inspire encore les responsables de nombreux dispositifs de conseil, notamment ceux portés par des firmes de l'amont et de l'aval.

Après une période de retrait de l'État (p. 11-12) et alors qu'on assiste, depuis les années 2000, à un regain d'intérêt pour le conseil, de nouvelles démarches sont expérimentées. Elles reposent souvent sur des méthodes participatives afin de mieux prendre en compte les besoins des agriculteurs ou de favoriser leur autonomie.

Démarche des champs école paysans. La démarche des champs école paysans a de plus en plus d'adeptes (p. 10). Elle vise à favoriser des processus d'apprentissage croisés entre agriculteurs, avec les techniciens et parfois les chercheurs et se base sur l'analyse de situations pour la prise de décisions; des pratiques agroécologiques peuvent être privilégiées. Au Burkina Faso, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) accompagne le gouvernement dans ses programmes d'adaptation aux changements climatiques selon cette méthode. Cependant, elle est mise en œuvre dans de nombreux projets avec un écart important entre la théorie et la pratique, le champ école paysans devenant un simple champ de démonstration de techniques proposés par les projets.

Conseil de gestion aux exploitations familiales. Ce conseil vise à renforcer les capacités des exploitations à gérer leurs ressources en fonction de leurs objectifs et des moyens mobilisables à travers des analyses techniques, économiques et financières. Il vise à prendre en compte l'ensemble de l'exploitation et de la famille et à promouvoir une agriculture plus

autonome vis-à-vis des choix imposés par les filières. Cette forme de conseil peut aussi être mise en œuvre auprès des OP pour gérer leurs services. Ce conseil peine à toucher un large public : au Bénin malgré des efforts importants, moins de 5% des exploitations sont concernées.

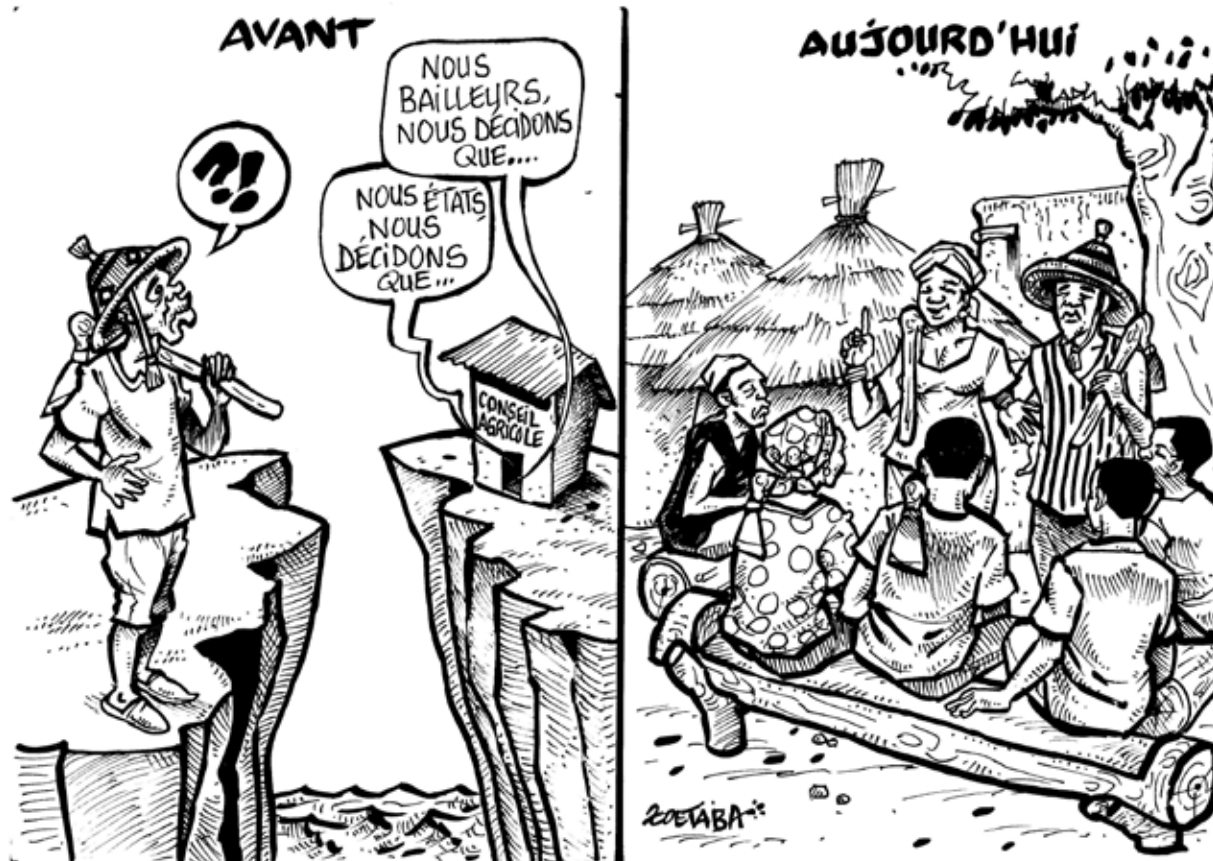
Plateformes d'innovation. Les plateformes d'innovation promues par la recherche internationale et les organisations non gouvernementales ont été adoptées par plusieurs institutions (FARA, CORAF/WECARD, etc.) pour favoriser l'adéquation des recherches au terrain. Elles regroupent des acteurs d'une filière pour résoudre des questions techniques et organisationnelles. Mais ces plateformes ont du mal à devenir opérationnelles, à s'autonomiser par manque d'appui dans la durée et de construction de réels partenariats. Finalement, elles peinent à échapper à la logique des projets qui les utilisent souvent pour diffuser leurs propres propositions dans une visée productiviste.

Conseil paysans à paysans. Le conseil de paysans à paysans, porté souvent par des ONG ou des projets se développe pour valoriser les savoirs des paysans, assurer une dynamique de conseil endogène et réduire les coûts du conseil. Parfois, ces paysans animateurs interviennent en complément des conseillers qui peuvent fournir un conseil plus pointu. Le contenu du conseil dépend de l'organisation qui anime le dispositif. Il peut être efficace pour promouvoir une agriculture agroécologique, valorisant les savoirs paysans. Toutefois, elle

nécessite de mieux penser ce que peuvent et veulent faire les animateurs paysans ainsi que les conditions pratiques de leurs interventions (p. 25).

Conseil et technologies de l'information et de la communication (TIC). Les services de conseil via plateformes téléphoniques, groupes WhatsApp de producteurs, centres de ressources en ligne, etc. semblent promis à un bel avenir (p. 8-9). Ce conseil est centré sur quelques thématiques : information sur les prix, la météo, les techniques de production. Il vise principalement à diffuser de l'information, et mis à part le cas des groupes WhatsApp, les échanges entre paysans et conseillers sont très limités, et ne permettent pas un conseil élaboré. Leurs services sont

« L'approche de conseil choisie dépend de la complexité du problème à résoudre et du type de solution souhaitée »



encore peu accessibles, peu viables financièrement et mal adaptés aux réels besoins des agriculteurs (contenu de l'information, co-construction du conseil). Mais ces outils numériques peuvent utilement être couplés à des formes plus classiques de conseil.

De façon plus limitée, on note des démarches de conseil juridique, conseil en marketing et en commercialisation, mises en place par des projets, ONG ou bureaux d'études. Ainsi, au Cameroun, l'Institut européen de coopération et de développement (IECD) accompagne les agriculteurs dans de nouvelles formes d'organisation, normes de production, et de commercialisation des produits agricoles visant les consommateurs expatriés.

Répondre à une pluralité d'objectifs. L'ensemble de ces formes de conseil crée un système territorial porté par une diversité d'acteurs fournissant un conseil aux objectifs diversifiés. En théorie, cette large offre permet de répondre à la diversité des besoins.

En pratique, l'offre de conseil reste insuffisante pour répondre aux demandes croissantes des agriculteurs. De plus, les activités de conseil sont peu coordonnées, mal financées par les États et les filières malgré la mise en place, dans certains cas, de fonds dédiés.

Différentes approches de conseil pour différentes formes d'agriculture. Toutes ces démarches de conseil reposent sur des principes méthodologiques qui peuvent varier d'une situation à l'autre. En effet, pour reprendre l'exemple de la démarche du champ école paysans, certaines organisations de conseil peuvent privilégier une approche de type « transfert de connaissances » ; et d'autres une approche de type « renforcement de capacités » qui vise à rendre les agriculteurs plus autonomes dans leur prise de décision. Chacune implique une interaction plus ou moins fréquente et approfondie entre le conseiller et le/les agriculteur(s) et la mobilisation d'outils différents. Chaque approche a aussi des conséquences sur le coût du conseil et le nombre de bénéficiaires.

Le choix d'une approche dépend de la complexité

du problème à résoudre et du type de solution souhaitée ou possible (normalisée, co-construite, individuelle ou collective). L'approche choisie dépend largement des valeurs et des objectifs de l'organisation qui met en œuvre le conseil mais aussi du type d'agriculture qui est promue (intensive, agroécologique, paysanne, etc.).

Un conseil inscrit dans des dispositifs plus larges.

Le conseil agricole ne dépend pas que de l'approche qui est choisie. Il dépend aussi d'autres paramètres relatifs aux dispositifs de conseil. Le premier est lié aux capacités des conseillers (formation, expérience, compétences, etc.) et à leurs disponibilités.

Le deuxième a trait aux mécanismes de gouvernance des dispositifs de conseil (p. 26-27) et aux valeurs et objectifs des organisations qui fournissent le conseil, à la possibilité des paysans et des OP à participer réellement à cette gouvernance, mais aussi aux mécanismes plus ou moins participatifs d'orientation et d'évaluation des dispositifs de conseil (p. 32-33).

Le troisième paramètre est lié aux objectifs des financeurs (État, bailleurs, firmes privées, OP, etc.), aux mécanismes de financement du conseil (appel d'offre, délégation, vente de services, etc.) et au coût du service pour les agriculteurs. En Afrique, ce sont souvent les bailleurs de fonds, à travers les projets, qui ont un poids prépondérant dans l'orientation du conseil (p. 13-14).

Diversité des démarches de conseil : un choix à nuancer.

Les modalités de financement (p. 29-30) et de gouvernance du conseil orientent fortement les choix en matière de démarches de conseil et d'organisation des dispositifs de terrain. Ces modalités traduisent aussi les choix des États et des acteurs du secteur agricole en termes de modèle d'agriculture ou de co-existence de modèles. En particulier, un conseil orienté vers l'agroécologie et une plus grande autonomie des agriculteurs sera plutôt porté par des OP ou des ONG et s'appuiera sur des démarches participatives pour valoriser les savoirs locaux et adapter les propositions au contexte local. ■

Une transformation des services de conseil agricole grâce au numérique ?

Chloé Alexandre (chloe.alexandre@cirad.fr),
Modeste Florentin Bationo

CET ARTICLE PROPOSE UNE ANALYSE des services de conseil agricole mobilisant les technologies de l'information et de la communication (TIC) au Burkina Faso. Innovation de niche ou effet de mode, à quelles conditions ces outils numériques répondent-ils aux besoins en conseil agricole ?

► Chloé Alexandre réalise sa thèse au Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (Cirad) sur les transformations du conseil agricole engendrées par le numérique au Burkina Faso.

► Modeste Florentin Bationo est ingénieur agronome. Il capitalise plus de 10 ans d'expériences dans l'accompagnement de dynamiques et processus multi-acteurs d'innovation en milieu rural.

► Les données de cet article proviennent pour l'essentiel des études suivantes :
– C. Alexandre, *Émergence du numérique et transformations des services de conseil agricole au Burkina Faso*. Présentation au Symposium AgriNumA, Dakar, 28 avril 2019.
– MF. Bationo, *Capitalisation des expériences de TIC appliquées à l'Agriculture au Burkina Faso*, 2018.

DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT, les technologies de l'information et de la communication (TIC) et le « D4Ag » (*digital for agriculture*) sont promus pour faciliter les activités de planification, production, transformation et commercialisation des agriculteurs mais aussi pour améliorer les services de conseil agricole.

Selon le Centre Technique de coopération Agricole, le montant des subventions attribuées par les bailleurs internationaux pour des solutions « D4Ag » en Afrique sub-saharienne a atteint 180 millions de dollars en 2018 (soit une hausse de 67% en 4 ans), à mettre en regard des 47 millions de dollars d'investissements des sociétés privées. Mais leur efficacité et viabilité restent à prouver.

Les usages du numérique dans le conseil agricole. Les TIC dans le secteur agricole au Burkina Faso ont d'abord été promues dans les programmes d'ajustement structurel des années 1980-1990. Ces expériences portaient alors sur les Systèmes d'Information sur les Marchés (SIM), conçus pour améliorer la liaison des productions au marché et assurer une répartition équitable des bénéfices au sein des filières. Dans la décennie 2000-2010, les ONG, les entreprises privées et les organisations de producteurs (OP) se sont peu à peu intéressées au potentiel des TIC pour le conseil agricole.

Les informations sur les prix des intrants et produits agricoles, la météo et les techniques de production sont les services les plus anciens et répandus. La démocratisation d'internet et du smartphone a ensuite permis la naissance de services de formation en ligne, de diffusion de vidéos, et d'outils d'aide à la décision sous la forme d'applications mobiles. Les OP sont plus intéressées par des solutions facilitant le suivi des membres et des activités, l'accès aux informations météo ou la traçabilité de produits destinés à des marchés plus rémunérateurs (bio, équitable, etc.).

Des médias divers, des services peu interactifs et une couverture limitée. La majorité des services étudiés par Bationo sont accessibles par téléphones puis par outils connectés, permettant l'accès à des sites web et bulletins. Le téléphone sert principalement à l'envoi de SMS, mais il peut également servir à accéder à un centre d'appel ou à un serveur vocal interactif (SVI). Si les informations sont transmises par format écrit, les fournisseurs de conseil inter-

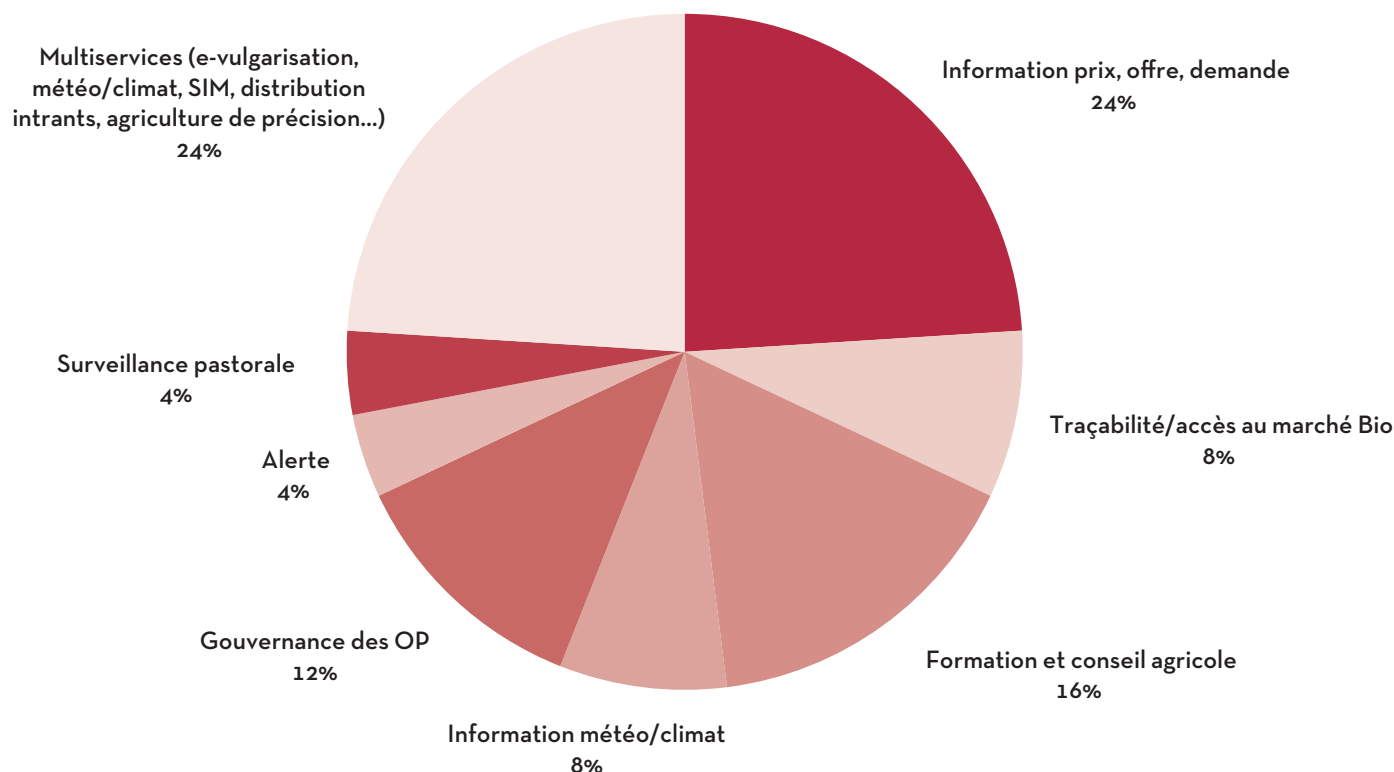
viewés ont conscience qu'elles atteignent rarement les agriculteurs, peu alphabétisés. Les formats oraux (radio, SVI) sont plus accessibles, mais aussi plus coûteux à développer et ne permettent pas d'apporter un conseil spécifique.

Une étude menée en 2019 sur 15 services de conseil numérique montre que seulement 4 ont été conçus pour que les agriculteurs puissent poser des questions précises aux conseillers. La plateforme Vacis permettait aux producteurs de maïs et soja de faire remonter leurs questions via le mobile des conseillers à des chercheurs. La plateforme Tylaynet offrait la possibilité aux agriculteurs formés à la méthode Tylay (s'inspirant de l'approche bilan de compétences) de poser leurs questions à des conseillers. Ces deux initiatives n'ont pas perduré, mais les deux suivantes sont toujours actives. Le Centre d'appel Cocorico permet aux éleveurs d'accéder à des informations (produites notamment par imagerie satellitaire) sur les couloirs de transhumance, l'état des pâturages et des points d'eau, les soins vétérinaires. Le groupe WhatsApp du Cercle des Cuniculteurs permet aux 250 éleveurs de lapins membres d'échanger gratuitement pour s'approvisionner en intrants, diagnostiquer des maladies, ajuster leurs pratiques d'alimentation et de reproduction et vendre leurs animaux. Ce cas est illustratif de l'usage des réseaux sociaux par les agriculteurs, qui semble en pleine expansion,

mais dont le développement reste conditionné à l'accès des agriculteurs à ces technologies. Au Burkina Faso, si 80% de la population était équipée de téléphones simples en 2016, on recensait seulement 11% d'utilisateurs d'internet, tous secteurs confondus. Qui plus est, les administrateurs du groupe WhatsApp témoignent du lourd travail pour contrôler la fiabilité des données partagées.

Malgré ces limites, les réseaux sociaux sont promoteurs pour favoriser les échanges entre agriculteurs ou entre savoirs « d'experts » et savoirs « paysans ». En effet, si la tendance actuelle pousse à mieux valoriser les connaissances des agriculteurs, ils sont encore rarement impliqués dans la production des informations. La majorité des services sert plutôt à mettre à disposition, via téléphone ou internet, des informations génériques conçues par la recherche ou des ONG. Ces approches, ne permettant pas d'interactions et s'apparentant à du transfert de connaissances, sont peu adaptées à la résolution de problèmes complexes.

« Le conseil numérique n'est pas un secteur d'activités rentable »



Vers des réseaux inter-organisationnels complexes.

Les fournisseurs des 25 services de conseil numérique étudiés en 2018 sont issus de la recherche (36%), des OP (28%), du secteur privé (24%), et des ONG (12%). Mais on distingue quatre nouveaux profils d'organisations qui nouent des collaborations avec les acteurs historiques du conseil : opérateurs téléphoniques, développeurs informatiques, fournisseurs de logiciels et 'agrégateurs' de données, spécialisés dans la collecte, la mise en forme puis le partage d'information via des outils numériques. On observe ainsi le développement de réseaux inter-organisationnels complexes afin de rassembler les ressources financières, humaines et technologiques nécessaires au développement du service. Le service 321, offert par Orange et Viamo, propose des messages vocaux en langues locales, accessibles par téléphones simples, sur les bonnes pratiques de production pour six produits. Il a fallu plusieurs années pour qu'un accord soit trouvé entre Orange, Viamo et l'ONG fournissant le contenu à diffuser. La construction de ce contenu informationnel a nécessité plus d'un an de travail avec le Ministère de l'Agriculture. De plus, les contrats entre les différentes parties sont renégociés annuellement.

Des services instables et non-rentables mais des perspectives intéressantes.

La conception de solutions technologiques, la production d'un contenu pertinent et la gestion du service coûtent cher. Actuellement, les services sont pour la plupart dépendants de l'aide au développement. 92% des initiatives sont soit entièrement financées à travers des projets, soit dans le cadre de partenariat privé-projet/ONG/bailleurs (Bationo). Ceci pose des questions sur la durabilité financière des initiatives. Certains cherchent cependant à s'autonomiser en diversifiant leurs activités. Des OP, comme celles de la filière niébé à Kaya utilisant

un système d'information dans le cadre du conseil de gestion aux exploitations familiales, consacrent les bénéfices générés par la vente d'intrants, les services de stockage ou de warrantage, au financement du conseil. Des entreprises (comme EcoData qui gère le centre d'appel Cocorico) offrent des services (études de marché, enquêtes, etc.) à des OP ou ONG.

Mais toutes les fournisseurs s'accordent : le conseil numérique n'est pas encore un secteur d'activités rentable. Pourtant, certains enjeux pourraient justifier l'usage du numérique pour le conseil. Les conditions sécuritaires au Burkina affaiblissent par exemple la présence des conseillers sur le terrain, rendant presque inopérants les dispositifs d'appui traditionnels. Le conseil à distance permettrait de continuer à soutenir les agriculteurs. Par ailleurs, la promotion de pratiques plus respectueuses de l'environnement pourrait être facilitée par ces outils, même s'il convient de prendre en compte les impacts écologiques négatifs des « high-tech ».

Vers une conception plus participative des outils du conseil.

Pour améliorer la pertinence des outils créés, il convient de transformer leur démarche de conception. Les agriculteurs sont encore peu impliqués mais on tend vers des approches plus participatives. Des bailleurs soutiennent des démarches de co-création d'outils et services avec des OP. Les acteurs étatiques et incubateurs promeuvent quant à eux des « hackatons » pour soutenir le développement d'applications jugées socialement utiles. A l'heure actuelle, tous les fournisseurs cherchent, par tâtonnement, à développer des solutions pertinentes et économiquement viables. Il convient de réfléchir à des façons d'accompagner ces « bricoleurs » pour s'assurer que les solutions développées sont vraiment utiles aux agriculteurs. ■

Répartition des 25 initiatives « Digital for agriculture (D4Ag) » en fonction des services offerts au Burkina Faso.

Source : Auteurs, à partir des données de Bationo (2018).

Les champs-école paysans, une approche novatrice de conseil agricole ?

Myriam Mackiewicz Houngue (m.mackiewicz@avsf.org)

UN DES ENSEIGNEMENTS de l'expérience d'AVSF au Nord Togo en matière de champs-écoles paysan est que cette méthode de conseil agricole, certes consommatrice de temps et en ressources humaines, permet aux producteurs de rechercher par eux-mêmes les solutions à leurs problèmes et ainsi d'acquérir de nouvelles compétences.

► Myriam Mackiewicz est coordinatrice nationale d'Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (AVSF) au Togo.

► Cet article a été rédigé sur la base des documents suivants :

- Bakker, Teatske. 2017. *Démarches d'accompagnement pour la co-construction d'innovations paysannes. Guide méthodologique des champs-écoles de la région des savanes au Togo*. AVSF;
- Bakker, Teatske. 2019. *Les champs-écoles d'AVSF au Nord Togo : une démarche d'accompagnement pour la co-construction d'innovations paysannes et le conseil agricole*.

Collecte des données - Champ-école de la région des Savanes

LE CHAMP-ÉCOLE est une méthode d'apprentissage mutuel par l'action : un groupe de vingt à trente paysans issus d'un même village (dont des femmes) se constitue, questionne les pratiques agricoles locales, met en place des essais de cultures et échange des expériences. En se réunissant périodiquement pour la culture d'une parcelle, les producteurs et productrices comparent les résultats des pratiques et leur bilan économique, tout en étant accompagnés par des techniciens.

Mise à disposition par un membre ou louée par le groupe, la parcelle est aussi un lieu d'accueil, de visites et d'échanges entre groupes d'agriculteurs. Les champs-écoles permettent en outre de mettre en place des essais innovants, menés grâce à l'appui d'un conseiller ou animateur extérieur, afin de mettre au point des références techniques adaptées localement.

Champs-écoles paysans : une méthode en faveur de l'agroécologie. Dans le cadre du projet « Durabilité et résilience de l'agriculture familiale dans la région des Savanes », mené par AVSF et l'ONG RAFIA, entre 2014 et 2018, et financé par le Fonds français pour l'environnement mondial, 21 champs-écoles de cultures pluviales (céréales et légumineuses), et 18 champs-écoles de maraîchage de contre-saison ont été mis en place, impliquant 350 personnes, et une douzaine de visites d'échanges entre groupes ont été organisées. Les thèmes principaux d'échange et d'expérimentation des champs-écoles maraîchers ont été la détermination de la densité optimale de plants

au repiquage (tomate et oignon) ; l'utilisation de la fumure organique ; la réduction des doses d'engrais minéraux ; et l'utilisation de pesticides naturels (à base d'oignon, piment, ail, neem). Des cultures nouvelles sont également mises en place sur de petites parcelles (chou, carotte). Les essais réalisés ont permis de diminuer fortement l'utilisation d'engrais minéral en la substituant par de la fumure organique.

Les producteurs ont répliqué plusieurs apprentissages des champs-écoles, comme la culture en ligne de l'oignon (étendu au repiquage du riz par les femmes), la culture d'oignon avec le compost et l'utilisation de pesticides naturels. Les maraîchers améliorent également la conservation de l'eau grâce à l'utilisation du compost, la diminution de la taille des « cuvettes » et l'optimisation de la densité de plants. La comparaison des marges brutes des champs-écoles avec celles obtenues dans leurs parcelles a incité les producteurs à diminuer les doses d'engrais minéraux et à s'investir dans la production de compost.

Une démarche de conseil exigeante mais pertinente. Au-delà de la mise au point d'itinéraires techniques agroécologiques, les champs-écoles ont permis aux participants de développer leurs capacités à rechercher par eux-mêmes les solutions à leurs problèmes et ainsi à acquérir de nouvelles compétences pour expérimenter, innover, communiquer. Il semble ainsi que les champs-écoles peuvent contribuer à améliorer la résilience des agricultures familiales ainsi que leurs capacités d'adaptation au changement climatique.

En revanche, il apparaît que dans le cadre de cette expérience, les champs-écoles sont un dispositif demandant une forte mobilisation en ressources humaines (1 technicien pour un groupe de 20 paysans) et en temps alors qu'il touche un nombre relativement restreint d'agriculteurs.

En conclusion, cette méthode de conseil apparaît comme la plus à même de répondre à différents objectifs : émergence et validation d'innovations s'adaptant aux contraintes des producteurs, notamment socio-économiques, et dans le même temps, création de références techniques agroécologiques pour le contexte local, et appropriation de ces références par les agriculteurs.trices. In fine, un des impacts du dispositif est l'évolution des pratiques et systèmes agricoles vers des alternatives plus écologiques. ■



© Teatske Bakker, AVSF

Un réengagement de l'État dans le conseil agricole ? Le cas du Bénin

Ismail Moumouni (ismailmm@gmail.com)_

A PRÈS UN DÉSENGAGEMENT du conseil agricole par les États d'Afrique de l'Ouest, ceux-ci semblent se réinvestir à travers des agences et des fonds nationaux de développement agricole. Le cas du Bénin, où le gouvernement opère une réforme du secteur agricole témoigne de ces changements institutionnels du conseil agricole.

► Ismail Moumouni est enseignant-chercheur en agro-sociologie à l'Université de Parakou, Bénin. Il est spécialisé en conseil et innovation agricole.

LA LIBÉRALISATION des services de conseil agricole au début des années 1990 a permis l'application des organismes privés et des organisations paysannes, aussi bien dans le financement que dans la délivrance des services de conseil en Afrique de l'Ouest.

Si l'État a toujours été présent sur le terrain à leurs côtés, son rôle a été recentré pour exercer les fonctions de coordination et de régulation qui ont pâti d'un manque de financement. Conséquemment, les dispositifs se sont multipliés de façon fragmentée et sans synergie. Les évolutions récentes peuvent donc être appréciées à l'aune des défis que sont la coordination, la régulation et le financement (p. 28-29) du conseil agricole.

Le retour de l'État. Après 30 ans de repli, les États font des efforts pour pallier les insuffisances des systèmes nationaux de conseil agricole en capitalisant les acquis de plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest. De nouveaux espaces et mécanismes impliquant toutes les parties prenantes du conseil agricole (structures gouvernementales, organisations paysannes, organisations non gouvernementales, organismes privés, etc.) sont progressivement mis en place pour faciliter la régulation, la dynamisation, la coordination et le financement du conseil agricole. Les États y sont omniprésents.

La tendance la plus remarquable est la mise en place d'agences de conseil nationales (ANADER en Côte d'Ivoire, ANCAR au Sénégal, APCA au Niger) ou régionales (Bénin) avec des mandats très différents, de conseil agricole spécifiquement (Sénégal, Niger), ou de développement agricole de façon générale (Côte d'Ivoire, Bénin). En Côte d'Ivoire et au Sénégal, ces agences disposent de leurs propres dispositifs de conseil sur le terrain. Au Bénin et au Niger, elles s'appuient sur des prestataires privés (organisations non gouvernementales, organisations professionnelles agricoles). Diverses stratégies de conseil agricole, comme le manuel des procédures techniques de l'ANCAR au Sénégal, le système national de conseil agricole au Niger et la stratégie nationale du conseil agricole au Bénin ont également été élaborées par les États. Ces documents de politiques présentent un diagnostic de l'état du conseil agricole, les principes, les orientations stratégiques et le dispositif d'intervention et de suivi-évaluation.

Les conseils d'administration des agences sont composés des représentants des organismes publics, des prestataires privés et des organisations des professionnels agricoles. Malgré cette participation diverse, la prédominance des représentants des structures publiques peut se traduire par une forte influence de l'État dans les orientations du conseil organisé par les agences. Les structures déconcentrées de l'État sont chargées, quant à elles, du contrôle de la qualité des services.

Pour financer les dispositifs de conseil agricole, des fonds nationaux de développement agricole avec un guichet dédié au conseil agricole (Fonds national de développement agricole au Bénin, Fonds d'investissement pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle au Niger), ou des fonds spécifiques pour le conseil agricole (Fonds interprofessionnel pour la recherche et le conseil agricole en Côte d'Ivoire) sont créés. Ces fonds sont alimentés par des prélèvements opérés sur les filières agricoles, les subventions de l'État et les bailleurs de fonds.

Conseil agricole au Bénin : le nouveau départ.

Le Bénin est un exemple typique du réengagement de l'État. En effet, la réforme opérée dans le secteur agricole au cours de ces trois dernières années dans le cadre du Programme d'Action du Gouvernement, change le paysage institutionnel du conseil agricole du pays. Le Plan Stratégique de Développement du Secteur Agricole, dont la Stratégie Nationale du

Conseil Agricole est un instrument, (PSDSA, 2017-2025) a confié aux douze Directions départementales de l'agriculture de l'élevage et de la pêche (DDAEP) la mise en œuvre de la politique agricole, le suivi du secteur agricole, la régulation et l'assistance technique aux agences. Elles assurent de ce

fait la définition et le respect des normes et la qualité du conseil agricole au niveau départemental. L'opérationnalisation du conseil agricole fait partie des attributions de sept agences territoriales de développement agricole (ATDA).

Chaque ATDA béninoise est administrée par un Conseil composé des représentants des ministères de l'agriculture, du commerce et des finances, des DDAEP de la zone de couverture, des Chambres Inter-départementales de l'Agriculture, des organisations professionnelles agricoles (OPA), de l'Association Nationale des Communes du Bénin, de la

« L'État reprend en main le conseil agricole, avec le secteur privé »

☞ société civile intervenant dans le secteur agricole et d'un délégué du personnel de l'Agence. On note une forte représentativité des services étatiques dans cet organe de gouvernance. La réforme obéit à une double logique de territorialisation et de spécialisation du développement agricole. Chaque ATDA détient des mandats de promotion de filières phares précis et privilégie une approche d'intervention fortement orientée vers la promotion des chaînes de valeurs et basée sur le faire-faire. Le conseil est donc mis en œuvre à la base par des ONG, des OPA et des cabinets privés sélectionnés par appels d'offres et financés suivant le mécanisme du Fonds National de Développement Agricole. Actuellement, il n'y a plus d'agents publics de conseil agricole sur le terrain.

En somme, l'État crée un nouveau cadre pour la gouvernance et l'organisation du financement du conseil agricole en y associant les acteurs du secteur privé. Il cède l'exclusivité de la délivrance du conseil sur le terrain aux organismes non étatiques, tout en se réservant le devoir de les accompagner et le droit de régulation et de contrôle. Des centres de services agricoles, considérés comme des supports techniques à la disposition des ATDA, devront assurer le transfert du savoir-faire, des technologies agricoles et favoriser le renforcement des capacités des exploitations agricoles, des prestataires de services et des structures d'encadrement technique des acteurs des chaînes de valeurs, et ce à travers la démonstration par l'exemple. Des études de faisabilité sont actuellement en cours pour définir les modalités de mise en place de ces centres.

L'État réengagé pour un conseil agricole vers le marché.

Les agences de conseil ou de développement agricole sont actuellement en vogue, avec des fonds de développement agricole supposés les financer. Si on note un retour des États dans la gouvernance du conseil agricole, on peut également reconnaître d'une part une plus grande orientation du conseil agricole vers la promotion des chaînes de valeurs, et d'autre part la réalisation d'un pas en avant vers la privatisation, avec par exemple au Bénin le retrait total des agents publics de conseil agricole.

Or, il est important de ne pas perdre de vue que le conseil agricole a également un rôle crucial à jouer dans la sécurité alimentaire, la lutte contre la pauvreté et la protection de l'environnement. Pour y parvenir, il faut tenir compte, dans l'organisation des services de conseil agricole, des spécificités territoriales, des différences entre spéculations (culture vivrière, cultures de rente, etc.) et entre producteurs (petits producteurs, exploitations familiales, etc.), au risque de les rendre inaccessibles à une grande partie des producteurs. Une bonne préparation des acteurs (structures publiques, organisations de producteurs, associations (inter)professionnelles, ONGs, consultants privés, etc.) est alors requise pour que ces derniers jouent convenablement leurs nouveaux rôles dans le contexte politique et institutionnel actuel. ■



© Ismail Moumouni

L'Agence territoriale de développement agricole (ATDA), Bénin

Quels positionnements des bailleurs en matière de conseil agricole ?

Mouldi Tarhouni (m.tarhouni@afdb.org),
Claude Torre (torrec@afd.fr)

TRADITIONNELLEMENT, les bailleurs interviennent dans le financement de projets ou de stratégies sur le conseil agricole. Mais depuis quelques années, leurs rôles et stratégies semblent avoir évolué, notamment vers le soutien à des dispositifs de conseil privé.

► Mouldi Tarhouni est chef de Division Agriculture, Eau et Développement Humain et Social, au sein de la Direction Générale pour l'Afrique de l'Ouest de la Banque africaine de développement (BAD).

► Claude Torre est responsable d'équipes projets dans la Direction des Opérations à l'Agence française de développement (AFD).

GRAIN DE SEL (GDS) : *En matière de conseil agricole en Afrique, comment ont évolué les rôles des bailleurs de fond ?*

CLAUDE TORRE (CT) - AFD : À partir de 2005, devant la faiblesse de l'aide publique au développement pour le secteur agricole, les partenaires et les gouvernements ont incité le secteur privé à s'impliquer davantage. Cela s'est traduit par la mobilisation, en amont des filières, des agrodealers et en aval, des agro-transformateurs. Mais le conseil est « orienté » par les objectifs de ces acteurs (vente d'intrants pour les acteurs en amont et normes spécifiques de qualité en aval), d'autant plus que le pouvoir de négociation des producteurs est réduit. Et dans tous les cas, le risque est toujours porté par le producteur !

MOULDI TARHOUNI (MH) - BAD : Depuis 2010, la Banque africaine de développement (BAD) s'est engagée à soutenir des investissements dans la Recherche et le Développement agricole pour améliorer la productivité et l'innovation. L'aide ciblée en faveur de la vulgarisation agricole a consisté en la réhabilitation des infrastructures, la formation des ressources humaines, la fourniture de services logistiques, etc.

GDS : *Quelle est votre stratégie en matière de conseil agricole ? Quelles formes de conseil soutenez-vous ?*

CT (AFD) : L'AFD intervient dans un dialogue politique avec les gouvernements qui décident de leurs propres orientations politiques. Quand un gouvernement a une vision de l'agriculture de type brésilienne ou 'agrobusiness', ce n'est pas évident de mettre sur la table le sujet des agriculteurs familiaux. Pour contourner cela, en Afrique de l'Ouest, on s'appuie sur les organisations professionnelles (OP) existantes qui font du plaidoyer.

MH (BAD) : Jusqu'à l'adoption de la stratégie décennale de la BAD (2013-2022) et de son programme phare « Nourrir l'Afrique », le financement de projets de vulgarisation agricole n'était pas un domaine prioritaire. Mais on note désormais un changement de paradigme, la BAD investit davantage dans des projets de soutien au conseil agricole, notamment via les technologies innovantes avec le projet *Multinationale - Technologies pour la transformation agricole en Afrique* (TAAT).

CT (AFD) : On constate qu'il y a beaucoup d'interventions sous formes de projets. De cette façon, l'AFD soutient diverses formes de conseil : conseil de filière, conseil privé, conseil des OP. Mais il faut

aussi travailler sur des politiques publiques avec des dispositifs de soutien pérennes et des lignes budgétaires dédiées, permettant de financer des services de conseil variés. Pour cela il y a des mécanismes d'incitation, de co-financement.

GDS : *Justement, au-delà des projets, utilisez-vous d'autres mécanismes de financement du conseil agricole ?*

MH (BAD) : Non, dans le cadre de sa stratégie décennale, la BAD se concentre sur les activités qui apportent une valeur ajoutée et renforcent les liens en amont et en aval dans le secteur agricole. Une attention particulière est apportée au financement de la Recherche agricole, du développement technologique et de la diffusion des innovations technologiques en vue de l'augmentation de la productivité agricole.

CT (AFD) : Au-delà des projets, l'AFD peut intervenir avec un mécanisme de remise de dette (le C2D) qui permet à un pays de rembourser sa dette sous forme de programmes de développement. Au Cameroun a été mis en place un projet de conseil aux OP, le programme ACEFA (p. 36-38)

avec des rubriques inscrites au budget de l'État. On essaie d'en mesurer les impacts pour convaincre le gouvernement de continuer à soutenir les dispositifs pour la formation et le conseil aux exploitants. L'AFD appuie aussi des OP, premiers fournisseurs de conseil, et des banques sous la forme de ligne de crédit ou de fonds de garantie qui associent une assistance technique pour la banque et le client. Il y a aussi du conseil en gestion pour que les exploitants puissent proposer des projets « bancables » et sécuriser les institutions bancaires.

GDS : *En quoi ces mécanismes sont-ils innovants et permettent-ils un développement des activités de conseil agricole sur le long terme ?*

CT (AFD) : Pour garantir la pérennité et l'appropriation des activités de conseil, on cherche à renforcer les aspects institutionnels, les ressources humaines et les business modèles avec des co-financements publics par exemple. L'AFD a développé une expérience de chèques service au Cameroun : c'est un fonds mis à disposition de producteurs pour mobiliser des structures accréditées. L'accès à ce fonds nécessite un co-financement et une attention particulière est portée à la redevabilité. Au Cameroun, le conseil est de plus en plus cofinancé par le pays mais ce sont les évaluations en cours qui permettront de s'assurer de son impact et de la bonne utilisation des ressources publiques. ➔

« L'investissement dans l'humain fera bouger les choses »

Une femme effectuant une greffe à la pépinière de GREL

© Agence AFD, Ghana



GDS : *Les bailleurs travaillent-ils aujourd'hui différemment avec les autres financeurs traditionnels du conseil ?*

MH (BAD) : Oui. Les leçons ont été tirées des défis du passé. Les bailleurs de fonds s'orientent davantage vers des modèles durables, participatifs et pouvant assurer leur autofinancement sur la durée.

CT (AFD) : Tout à fait, aujourd'hui les États sont réticents à investir dans tout ce qui est « soft » (formation, conseil) alors même que l'investissement dans l'humain fera bouger les choses dès lors que les exploitants se réapproprient les sujets !

Comme le conseil, l'appui aux OP, pour être pérenne, doit comprendre des co-financements publics. C'est nécessaire pour que les OP se structurent et perdurent. Les États sont cependant réservés à l'idée de faire émerger des contre-pouvoirs capables de les bousculer.

GDS : *Comment intégrez-vous les acteurs privés du conseil agricole dans vos interventions ?*

MH (BAD) : La BAD laisse une place prépondérante aux acteurs privés du conseil agricole car ils découragent la prédominance du modèle standard de systèmes à financement public. Le recouvrement des coûts était insuffisant et la durabilité, un souci permanent. Mais pour que le financement de la Recherche et de la vulgarisation agricole soit durable, il est nécessaire d'encourager la participation des secteurs public et privé.

CT (AFD) : Dans la plupart de ses financements, l'AFD associe un cadre environnemental et social. Cela passe par une approche de gestion des risques ou par des incitations plus développementales. Mais cela a un coût non mesuré par le marché.

Ainsi, l'AFD est intervenue au Ghana sur la production familiale de l'hévéa en appuyant une banque publique et une société, la *Ghana Rubber Estates Li-*

imited (GREL). On a négocié avec GREL une bonification du taux d'intérêt contre la fourniture d'un conseil technique et de gestion, autour des cultures vivrières. Les exploitants d'hévéas produisent aussi pour leur propre consommation, sont donc moins dépendants du marché et plus résilients en termes de sécurité alimentaire.

GDS : *À quels défis les bailleurs font-ils face en matière de conseil aujourd'hui ? Comment y faire face ?*

CT (AFD) : En matière de conseil, les défis sont les mêmes que pour les autres services : durabilité des mécanismes de financement publics, intervention en mode projets sans réelle viabilité, passage à l'échelle. Dans tous les cas il faudra avoir recours à des mécanismes de financement public !

MH (BAD) : Exactement, il est nécessaire d'adopter une approche de financement pluriannuel en attribuant des subventions substantielles de recherche aux institutions pour une meilleure planification prévisionnelle, des partenariats à long terme et ce, dans une perspective d'intégration régionale.

L'assistance de la BAD en matière de Recherche et Développement devrait aussi être plus stratégique en traitant notamment de questions transversales : changement climatique, recherche socio-économique, institutionnelle et politique liée à l'agriculture et à la gestion des ressources naturelles.

CT (AFD) : Oui, actuellement on a plutôt un modèle d'intensification conventionnelle, de systèmes de cultures améliorés, sans vision globale de l'exploitation, qui se développe par l'amont et l'aval des filières. Les bailleurs doivent mieux prendre en compte les dimensions sociale et environnementale (protection des sols, bonnes pratiques agricoles, gestion des ressources) dans les projets de conseil agricole pour une révolution doublement verte. ■

Les défis du conseil agricole pour les organisations paysannes à Madagascar

Gérard Andriamandimby (reseausoa@orange.mg)

À MADAGASCAR, certaines organisations paysannes participent à l'élaboration, au suivi et à la mise en œuvre des politiques de services agricoles. Cet entretien revient sur les nouveaux enjeux et rôles de ces organisations, bénéficiaires et fournisseurs de conseil agricole, dans un contexte de désengagement de l'État.

► Gérard Andriamandimby est directeur du Réseau SOA à Madagascar depuis 10 ans. A ce titre, il travaille avec les élus régionaux et nationaux pour le renforcement de leurs organisations.

► Le Réseau SOA (syndicat des organisations agricoles) fédère 25 organisations paysannes (OP), soit environ 30 000 paysans à Madagascar. Sa mission consiste à promouvoir les OP comme partenaires pour l'élaboration des politiques de développement et comme acteurs économiques.

GRAIN DE SEL (GDS) : *Pouvez-vous revenir sur les spécificités de la politique de services agricoles à Madagascar? Comment le conseil y est-il promu?*

GÉRARD ANDRIAMANDIMBY (GA) : Les orientations de la politique agricole malgache se retrouvent dans la stratégie de services aux agriculteurs (SSA) de 2009 dont l'objectif est de « Soutenir le développement d'exploitations agricoles familiales modernes, professionnelles, compétitives, aptes à tirer une rémunération juste de leur travail et de leurs investissements, à assurer la sécurité alimentaire, et soucieuse des générations à venir ». La SSA vise à assurer un accès équitable aux services agricoles et place clairement l'agriculteur au cœur de son action. Elle s'appuie sur les organisations paysannes (OP) et les centres de services agricoles (CSA) pour aider les paysans à identifier et mettre en œuvre les services, et sur le fonds de développement agricole (FDA) mis en place en 2009 pour son financement.

Ce fonds couvre aujourd'hui 15 des 22 régions du pays et finance six types de services : appui à la production, structuration et renforcement des OP, accès aux facteurs de production, extension des services financiers, recherche, et renforcement des acteurs du service agricole. C'est à travers le service d'appui à la production que le FDA finance le conseil, que ce soit le conseil technique ou le conseil de gestion à l'exploitation familiale. Il peut être porté par des OP, mais aussi par des centres de formation, de recherche ou des prestataires de service qui bénéficient de renforcement de capacités pour améliorer la qualité de leurs conseils.

GDS : *Quel a été le rôle des organisations paysannes dans la définition et le suivi de cette politique?*

GA : Le réseau SOA est une des OP nationales qui mène un plaidoyer en faveur des agriculteurs familiaux à Madagascar et participe à l'élaboration des politiques et stratégies agricoles, dont la SSA. Il a mis en place aux niveaux régional et national des espaces de concertation appelés « Regards paysans » dans lesquels sont débattues les questions de politique agricole. Cette approche conduit les paysans à préparer des propositions qu'ils porteront auprès des décideurs et des instances de pilotage des CSA et FDA.

Le Réseau SOA a défendu le principe de parité parfaite en termes de participation des paysans dans les dispositifs de financement du conseil (FDA) et dans les CSA, mais aussi les contrats-programmes

pluriannuels. Ceux-ci leur permettent d'assurer sur le long terme le fonctionnement de l'organisation, de rémunérer et renforcer leur équipe technique, et leur réseau de paysans relais et *in fine* d'améliorer l'accès des paysans à des services de conseil technique et de gestion de proximité, adaptés, modernes et innovants.

GDS : *Comment ont évolué les rôles des organisations paysannes en matière de conseil depuis 10 ans à Madagascar?*

GA : Au début les OP étaient simplement clients du conseil, maintenant elles en sont aussi fournisseurs. Elles disposent de techniciens salariés, de réseaux de paysans relais et d'outils efficaces (suivi de fermes de références, coûts de production, surface de cultures, etc.). Elles parviennent désormais à orienter le conseil en fonction du besoin des clients (choix des variétés et itinéraires techniques adaptés pour la production de semences, techniques agro-écologiques locales, etc.). En 10 ans, les OP ont formé leurs paysans formateurs, leurs techniciens et ont fait évoluer le conseil en fonction de leur stratégie et de leurs moyens. Elles ont aussi développé en parallèle de nombreux autres services complémentaires (accès aux intrants, commercialisation, stockage).

GDS : *Quelles formes de conseil votre réseau propose-t-il? Pourquoi?*

GA : Les OP du Réseau SOA développent le conseil technique de production et le conseil de gestion aux paysans membres. Onze d'entre elles, avec l'aide du Réseau SOA, ont même développé un conseil spécifique pour les jeunes agriculteurs (au total ce sont 700 jeunes installés), cinq autres OP se sont spécialisées dans le conseil pour la production de semences, avec une collaboration étroite avec la Recherche.

GDS : *Comment les organisations paysannes assurent-elles le financement du conseil? Sont-elles en mesure d'assurer un conseil sur le long terme?*

GA : Un conseiller agricole accompagne 250 à 300 producteurs et coûte environ 1,2 millions d'ariary ou 300 euros par mois (soit 1,5 euros/producteur), soit environ 3 600 euros par an. Le conseil est essentiellement financé à travers des subventions à l'OP (par le FDA, les projets/programmes), et dans une moindre mesure par les fonds propres (et surtout pour les coopératives agricoles). Au sein du Réseau SOA, les membres qui arrivent à assurer le conseil

« Les organisations paysannes sont clients et fournisseurs de conseil agricole »

Visite d'une
Coopérative de
transformation de
fruits par des
jeunes agriculteurs
à Mahitsy,
Antananarivo

© Réseau SOA



☞ sur le court/moyen terme sont ceux engagés sur la commercialisation de produits à forte valeur ajoutée (cacao, lait, semences).

GDS: *Quelle est la valeur ajoutée d'un conseil offert par les organisations paysannes?*

GA: Les OP ont vocation à rester sur le territoire, elles ont donc intérêt à investir sur le renforcement des ressources humaines. De plus, elles connaissent leurs membres et peuvent identifier des dispositifs de paysans relais de manière plus efficace que des acteurs externes. Ces services de paysans relais offrent différents avantages en termes de coûts, de proximité et de disponibilité au niveau local (p. 25). Le conseil offert par les OP assure donc des relais locaux dans la diffusion des informations et des innovations, et permet d'être au plus près des besoins de la base.

GDS: *Les organisations paysannes sont-elles en mesure de répondre au désengagement de l'État? Qu'attendez-vous du gouvernement aujourd'hui?*

GA: Les OP sont en mesure de répondre au désengagement de l'État s'il les subventionne pour porter le conseil et soutenir le salaire et la formation des techniciens et paysans relais.

En fait, l'État n'a plus un rôle d'opérateur du conseil, confié aux chambres d'agriculture, aux OP, aux prestataires agréés (ONG, bureaux d'études, consultants privés, etc.) et aux centres de formation. Mais pour améliorer la fourniture du conseil, il doit favoriser le développement des OP sur la durée, aider à collecter des données et développer les infrastructures pour faciliter le travail des techniciens et des échanges paysans. Surtout, l'État devrait assurer la formation de techniciens compétents et apporter un appui effectif aux chambres d'agriculture. Ces structures touchent la plus grande majorité des paysans, elles pourraient s'engager dans du conseil d'entreprise (fournir du conseil stratégique d'aide à la décision), du conseil spécialisé et mettre à disposition des animateurs au niveau du territoire.

GDS: *Diriez-vous que la politique de conseil va dans le bon sens?*

GA: Plusieurs éléments, comme la reconnaissance des organismes de conseil, laissent penser que la politique de conseil agricole reste fragile. La mise en œuvre effective des contrats programmes par le FDA reste difficile, les paysans ne sont plus majoritaires dans les dispositifs de financement FDA. Les dispositifs portés par les OP touchent seulement 10% des paysans et ces OP n'ont toujours pas de moyens financiers et humains adaptés pour se développer de manière significative et augmenter leur capacité. Donc même si l'État travaille actuellement sur des référentiels métiers, sur le contenu et les orientations du conseil, il reste encore beaucoup à faire pour mettre en œuvre la stratégie de services.

GDS: *Quels sont les défis du conseil agricole pour les organisations paysannes à Madagascar? Comment y faire face?*

GA: Avec l'évolution du contexte (le développement des filières, la mise en place de normes, les politiques pro-agribusiness, etc.) le conseil évolue. Il doit se diversifier et devenir de plus en plus pointu. Des pratiques agricoles innovantes, respectueuses de l'environnement et peu coûteuses sont nécessaires, ce qui suppose un conseil technique prenant en compte les enjeux environnementaux, de gestion technico-économique, de gestion en fiscalité, etc.

Outre le conseil technique, il serait intéressant de disposer de conseillers de gestion d'entreprise qui répondent davantage aux problématiques d'orientation et de conduite de l'exploitation. Ainsi, les OP doivent développer leur service de conseil pour répondre à des demandes pour un conseil de plus en plus personnalisé, stratégique et performant. ■

Nouveaux acteurs du conseil agricole en Afrique de l'Ouest: intérêts, limites et implications stratégiques

Patrice Djamen (p.djamen759@gmail.com)

LA DIVERSITÉ DES FOURNISSEURS de conseil agricole en Afrique de l'Ouest depuis 20 ans, qui résulte de plusieurs facteurs, est une opportunité pour améliorer l'offre en conseil. Mais des défis apparaissent, exigeant une (re)définition des orientations stratégiques pour que le conseil agricole contribue à la transformation de l'agriculture.

► Patrice Djamen est facilitateur des processus d'innovation agricole et membre du comité de pilotage du Forum mondial pour le conseil rural (GFRAS).

EN AFRIQUE DE L'OUEST, les demandes en conseil agricole des producteurs se diversifient fortement depuis vingt ans. Cette diversification contribue au pluralisme des fournisseurs de conseil agricole avec des corollaires sur l'offre, le financement, les profils des conseillers ainsi que sur les méthodes et outils de conseil. L'émergence de nouveaux acteurs est une évolution majeure qu'il faut bien saisir et accompagner pour relever le défi d'un accès inclusif et aisé des producteurs à des services de conseil agricole de qualité.

Une recomposition forte depuis deux décennies.

Historiquement, les différentes fonctions du conseil agricole (connexion aux informations et connaissances pertinentes, facilitation des interactions avec les acteurs, aide à la décision et développement continu des capacités) étaient assurées principalement par des services des ministères en charge du développement rural. Mais le conseil agricole public a connu des difficultés qui ont culminé à la fin des années 1990 (p. 11-12).

Parallèlement, de nouveaux fournisseurs de conseil agricole ont commencé à émerger, jouant un rôle toujours croissant. On retrouve ainsi le secteur privé (agro-industries, distributeurs d'intrants (p. 19-20), bureaux d'études), les organisations non-gouvernementales (ONG), la profession agricole (organisations de producteurs agricoles (OPA), chambres d'agriculture etc.). On note en outre l'apparition de structures privées, initialement à vocation non-agricole mais qui développent des activités relevant d'une ou plusieurs fonctions des services de conseil agricole (par exemple des entreprises de téléphonie p. 8-9).

Cette diversité d'acteurs, qui s'observe aussi bien à l'échelle nationale que régionale, exige que les grilles d'analyse et de développement du conseil passent d'un dispositif monolithique à un système intégré regroupant plusieurs dispositifs.

Un pluralisme d'acteurs soutenu par l'État ? Si les lacunes des dispositifs des services publics ont joué un rôle déterminant dans l'émergence de nouveaux acteurs, d'autres facteurs ont également contribué. Ainsi, le développement de la coopération multilatérale a facilité l'accès des fournisseurs à plusieurs sources de financement. En se recentrant sur ses fonctions de coordination, l'État a promu le secteur

privé pour prendre la relève des activités dont il se séparait, parfois brutalement. La volonté des OPA d'améliorer leurs performances les a conduites à mettre en place un dispositif interne de conseil pour garantir l'accès de leurs membres à un conseil agricole de proximité, et assurer l'utilisation efficiente des crédits intrants.

Les gouvernements ont soutenu plus ou moins directement l'émergence de nouveaux acteurs grâce notamment à l'adoption de textes prévoyant des statuts juridiques aujourd'hui utilisés par plusieurs fournisseurs privés de conseil agricole (groupements d'intérêt économiques (GIE), associations, ONGs, coopératives). Au Bénin, le choix de la politique de contractualisation du conseil agricole avec octroi des agréments aux prestataires privés a favorisé l'essor des nouveaux acteurs (p. 11-12). En Guinée, le service public de conseil agricole a contribué, à travers des formations et la mise à disposition d'agents, à la mise en place du dispositif de conseil agricole de la Fédération des paysans du Fouta-Djallon (FPFD) ; exemple réussi d'internalisation du dispositif de conseil agricole.

Diversification des acteurs : améliorer l'offre de conseil agricole.

La diversification des acteurs offre la possibilité d'améliorer la couverture géographique et thématique du conseil agricole, les fournisseurs ayant tendance à se focaliser sur des demandes spécifiques. Les dispositifs des OPA ciblent d'abord, voire exclusivement leurs membres en leur apportant un conseil technico-économique et parfois un conseil à l'exploitation familiale. C'est le cas de l'Union des groupements

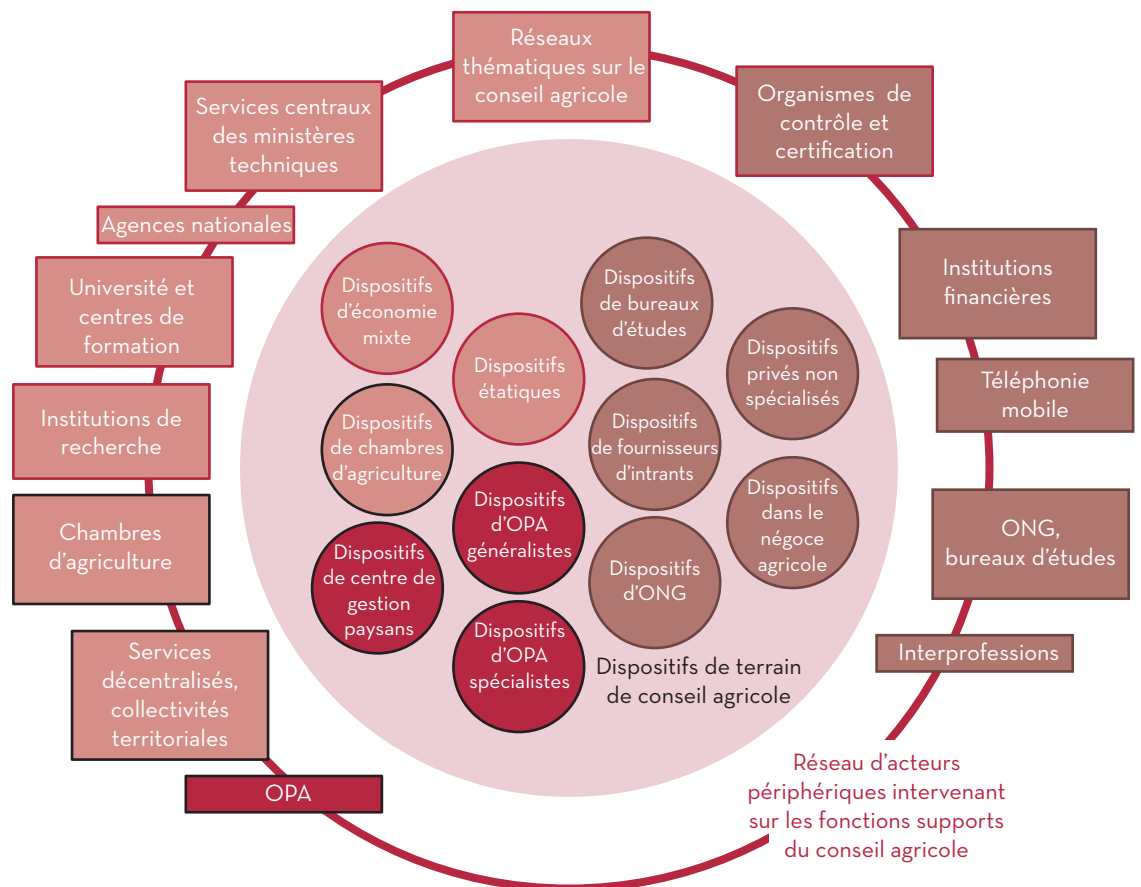
pour la commercialisation des produits agricoles de la Boucle du Mouhoun (UGCPA/BM) au Burkina Faso. Les bureaux d'études fournissent principalement du conseil à l'entrepreneuriat, des activités de renforcement des capacités, de suivi-évaluation ou d'appui. Les ONGs et les services publics visent en priorité les producteurs vulnérables. La contribution des agrodealers porte sur le choix et l'utilisation des intrants (semences, engrais, pesticides) qu'ils commercialisent.

Les défis de la pluralité. Les avantages de l'émergence de ces nouveaux acteurs ne sont pas encore pleinement valorisés, l'accès des producteurs aux services de conseil agricole de qualité reste toujours problématique. Les choix stratégiques adaptés au nouveau contexte font défaut. Il en résulte un manque de coordination et de

« La diversification des acteurs peut améliorer l'offre de conseil »

Diversité des dispositifs de terrain et réseau des acteurs des fonctions supports.

Source : AFD. Note technique n°55, *Relancer le conseil et la vulgarisation agricole en Afrique subsaharienne : pour de nouvelles politiques en cohérence avec les réalités de terrain*, juillet 2019.



☞ synergies entre les différentes interventions. L'offre de conseil peut être surabondante dans certaines zones, tandis qu'elle est inexistante dans d'autres.

Plusieurs thématiques émergentes (nutrition, entrepreneuriat, changements climatiques), abordées majoritairement dans le cadre de projets avec une durée de vie et une aire d'intervention limitées ne sont pas encore suffisamment prises en compte. Les bonnes pratiques ne sont pas pleinement valorisées ou mises à l'échelle faute de synergies, de capitalisation et de partage d'expériences.

Plusieurs structures (bureaux d'études, ONG locales de prestation de services) ont été créées par opportunisme et n'ont pas réussi à développer un modèle d'affaires durable et dynamique susceptible de s'autofinancer. Elles disparaissent ou rentrent en hibernation dès que le projet de développement qui leur attribuait des contrats d'accompagnement des producteurs arrive à terme.

En raison des faibles capacités et dispositions des producteurs à payer pour les services de conseil agricole dont ils ont besoin, l'offre n'est pas encore pleinement tirée par la demande (p. 28-29). La pluralité des fournisseurs n'a pas engendré d'offres concurrentielles de services. Plusieurs fournisseurs se soucient surtout de la redevabilité vis-à-vis des bailleurs, et mettent rarement en place des mécanismes de redevabilité aux utilisateurs de leurs services.

Nécessité de (re)définir des orientations stratégiques. Les problématiques générées par le pluralisme des acteurs exigent une (re)définition des orientations stratégiques et des arrangements institutionnels pour tirer parti de tout le potentiel du conseil agricole dans la réalisation des objectifs nationaux de développement agricole, économique et social. C'est pourquoi des pays comme le Cameroun, le Nigeria et la Guinée ont défini récemment des politiques nationales de conseil agricole.

L'amélioration de la coordination, qui passe par une cartographie actualisée de la demande et de l'offre, est fondamentale pour la cohérence des interventions et leur convergence vers les objectifs stratégiques nationaux. La professionnalisation des acteurs, se traduisant par la mise en place d'un mécanisme d'enregistrement et d'accréditation des fournisseurs, est à envisager. Il s'agit aussi de promouvoir l'apprentissage et le partage d'expériences et développer des liens avec les services supports du conseil agricole (vendeurs d'intrants, finance etc.).

Renouveler le conseil agricole public? L'apparition des nouveaux acteurs de conseil agricole pose aussi le défi de son renouvellement. L'enjeu pour les services publics est moins de trouver des solutions durables aux questions récurrentes du renforcement des ressources humaines et financières que de repenser l'offre de services et de moderniser les méthodes et outils. Il s'agit d'opérer un repositionnement stratégique permettant d'avoir une plus-value par rapport aux autres acteurs et de mieux rentabiliser les investissements publics dans le conseil agricole.

En Guinée et au Niger, les réformes récentes ont décidé du recentrage progressif des services publics vers les producteurs les plus vulnérables, les prestataires privés sont orientés vers des producteurs ayant la capacité de participer à la prise en charge des frais. Par ailleurs, le cadre stratégique de conseil agricole adopté en Guinée prévoit que la structure publique en charge du conseil agricole, l'Agence nationale de promotion rurale et de conseil agricole (ANPROCA), joue davantage un rôle d'appui et de facilitation pour d'autres prestataires (profession agricole, prestataires privés). C'est une stratégie pour que la pluralité des fournisseurs donne lieu à une offre globale plus importante, de qualité et assure une meilleure couverture de la demande en conseil.

Acteurs privés dans le conseil agricole : le secteur maraîcher en Algérie

Nadhir Laouar (nadir.laouar@yahoo.fr),
Patrick Dugué

FACE AU DÉSENGAGEMENT DE L'ÉTAT, les services de conseil agricole ont évolué en accordant une place importante au secteur privé. Cet article revient sur les implications d'une telle évolution pour le secteur maraîcher de Biskra, en Algérie, où fournisseurs et détaillants d'intrants sont les principaux opérateurs de conseil.

► Nadhir Laouar est enseignant chercheur à l'Université de Khenchela (Algérie).

► Patrick Dugué est agronome au Cirad, Montpellier (France).

DANS UN CONTEXTE DE RETRAIT de l'État des services agricoles, les dispositifs de conseil en Algérie et en particulier dans la Wilaya (région) de Biskra sont dominés par les fournisseurs d'intrants sans encadrement spécifique de l'État. Celui-ci a maintenu son soutien à une recherche agricole publique et au système de contrôle de l'importation des intrants pour en garantir la qualité.

Biskra se situe à environ 400 kilomètres au Sud d'Alger. Depuis 30 ans, la région connaît une dynamique agricole remarquable, caractérisée par une forte extension des superficies irriguées (palmier dattier, maraîchage, pomme de terre) et une augmentation rapide de la production maraîchère sous serre froide, dénommée « plasticulture ». Biskra est devenue un grand fournisseur de légumes pour le marché national et une région très attractive pour les acteurs privés de l'agrofourniture. Les exploitations maraîchères, très intensives, font en moyenne 1 hectare (ha) et cohabitent avec des exploitations phœnicicoles plus grandes (de 5 à 15 ha) pratiquant aussi parfois du maraîchage sous serre.

Conseil agricole: un quasi-monopole des firmes et des détaillants de l'agrofourniture. Dès les années 1990, les difficultés des systèmes publics algériens de recherche et de conseil agricole à diffuser des innovations techniques ont été relevées. Ces institutions collaborent peu entre elles et sont faiblement connectées aux acteurs privés, réduisant ainsi leur impact sur le terrain.

Durant les années 2000, parallèlement au déclin du système public d'innovation, le nombre d'agrofournisseurs et de détaillants d'intrants (appelés « grainetiers ») n'a cessé d'augmenter. Ces acteurs privés ont développé des activités de transfert de connaissances et d'innovations et de vulgarisation agricole dans la région de Biskra, qui compte aujourd'hui 24 firmes d'agrofourniture et 50 grainetiers. Le commerce des intrants est la fonction de base de ces acteurs privés, mais leur forte concurrence les a poussés à adopter plusieurs stratégies pour élargir leur clientèle, parmi lesquelles la fourniture gratuite de conseils agricoles.

Aucun autre acteur privé du conseil ne s'est structuré dans la région. Cela s'explique par l'absence d'organisations de producteurs (OP) dans la région et le peu d'intérêt des acheteurs pour une amélioration de la qualité des légumes. De plus, il n'existe pas en

Algérie de fonds dédié au conseil permettant l'achat de conseil auprès de bureau d'études spécialisé.

Un conseil agricole du secteur de l'agrofourniture multiforme. Le conseil agricole apporté par le secteur de l'agrofourniture prend plusieurs formes. Les grainetiers donnent aux plasticulteurs des informations techniques sur l'utilisation des intrants agricoles au moment de l'achat. Des journées d'information technique sur les cultures maraîchères et nouveaux intrants sont aussi organisées, plutôt par les firmes à destination des agriculteurs et des détaillants. Du conseil individuel basé sur le suivi de terrain est parfois apporté par les ingénieurs des firmes et les techniciens des grands grainetiers, mais il concerne peu de producteurs.

De nouveaux intrants pour plus de profits ? Les importateurs d'intrants sont représentés par des délégués technico-commerciaux dont l'objectif premier est d'augmenter leur chiffre d'affaire. Ces firmes ne cessent d'introduire de nouveaux intrants sur le marché. Présentés comme plus « modernes » et efficaces, ces nouveaux intrants sont généralement plus chers pour le producteur car les agrofournisseurs leurs assignent une plus forte marge. Cela pousse les détaillants et les délégués à recommander leur utilisation dans leur démarche de conseil.

Les délégués technico-commerciaux organisent des journées de démonstrations au profit des agriculteurs et des grainetiers et leur rendent visite avant la campagne de production pour le choix des pesticides, semences et fertilisants, puis à deux ou trois reprises pendant la campagne. Il est possible de faire appel à eux en cas d'urgence. Le conseil peut aller au-delà et concerner les innovations pratiquées dans d'autres régions en termes d'irrigation, de densité de plantation, d'essais de nouveaux produits. Ils assurent alors le suivi régulier du processus.

Ces délégués ont su constituer un réseau de maraîchers prêts à tester ou acheter de nouveaux intrants avec lesquels ils discutent directement. Plusieurs moyens de communication sont utilisés : le téléphone, les rencontres au champ et pour certains agriculteurs, les réseaux sociaux (p. 8-9).

Trois formes de conseil apportées par les détaillants. Les grainetiers constituent l'interface entre les firmes d'agrofourniture et les agriculteurs car ils

« Un système de conseil agricole strictement privé présente des risques majeurs »

☞ sont en contact permanent avec les uns et les autres. À Biskra, trois types de grainetiers ont des positions différentes vis-à-vis du conseil.

Certains, dotés d'une formation d'ingénieur agronome proposent un conseil de proximité. Ils réalisent régulièrement des visites dans les exploitations maraîchères de leurs meilleurs clients en termes de quantité d'intrants achetés et de leur propension à en utiliser de nouveaux. Lors de ces visites ils apprécient l'état des cultures et l'avancement de la campagne maraîchère et assurent un accompagnement technique continu. Ils apportent principalement des solutions passant par l'usage des intrants qu'ils commercialisent et moins souvent par des recommandations de choix de techniques culturales ou d'équipement.

D'autres ont un rôle de fournisseurs d'informations pour les agriculteurs. Ils expliquent alors le mode d'emploi des intrants qu'ils vendent, orientent les agriculteurs vers certaines pratiques culturales, et en déconseillent d'autres. Ces grainetiers fournissent aux délégués des firmes de nombreuses informations et les aident à constituer leurs réseaux.

Enfin, certains sont de « simples commerçants » qui se contentent de vendre des intrants agricoles en limitant le temps consacré à l'information des maraîchers. Ils répondent aux agriculteurs uniquement si ces derniers leur posent des questions précises. Ils ne participent ni au réseautage ni à l'encadrement des agriculteurs.

Le conseil, activité principale ou service auxiliaire des acteurs privés ? Pour les firmes et détaillants, le conseil est organisé pour fidéliser et accroître la clientèle. Ils fournissent également à crédit les intrants nécessaires à la production. Ces crédits sont sans intérêt, de courte durée, et concernent les agriculteurs fidèles, réputés bons payeurs, souvent les plus grands.

La grande majorité des acteurs de l'agrofourniture ont adopté cette stratégie et à l'avenir ce sera peut-être la qualité du conseil qui sera déterminant pour garder sa clientèle.

Les risques d'un système de conseil strictement privé. Le système de conseil agricole privé de la région de Biskra pour le maraîchage présente des risques majeurs. D'abord, il est très peu diversifié dans le fond et la forme, et répond partiellement aux questions posées par les producteurs. Il n'aborde pas la gestion économique et financière de l'exploitation, ni le conseil stratégique. Ensuite, ces acteurs privés ne prennent pas en considération les enjeux environnementaux et sociaux de l'agriculture régionale. Les intrants sont utilisés à fortes doses car les conseils fournis orientent les producteurs vers une « chimisation » de l'agriculture et un recours aux semences importés toujours plus fort. Ceci peut entraîner des problèmes sanitaires et environnementaux. Les agriculteurs, faute d'informations et d'alternatives proposées localement, demandent des produits toujours plus efficaces, mais souvent plus dangereux et facteurs de résistances des maladies culturales. Ainsi à l'échelle de l'Algérie, la consommation de pesticides agricoles a été multipliée par 3,5 depuis le début des années 2000.

Une nécessaire intervention des pouvoirs publics. De tels risques nécessitent une intervention de l'État, d'abord en se réappropriant le pilotage du conseil agricole. Cela nécessitera la mobilisation et la redynamisation des instituts techniques publics. Mais l'État devrait aussi favoriser l'émergence d'OP fonctionnelles de façon à rendre les agriculteurs moins dépendants du secteur de l'agrofourniture. ■



© Patrick Dugué

Plasticulture
(aubergine), Biskra,
mars 2019.

Dispositif de conseil multi-acteurs autour de centres de collecte laitiers

Christophe Rigourd (christophe.rigourd@hotmail.com), Abdelmajid Ali Dandakoye

CET ARTICLE MET EN LUMIÈRE un dispositif de conseil multi-acteurs autour de centres de collecte laitiers au Niger. Il témoigne des enjeux de l'implication croissante d'acteurs du conseil issus du secteur privé local (collecteurs de lait, vétérinaires privés et auxiliaires d'élevage, centre de prestation de services) pour la filière lait.

► Christophe Rigourd est agroéconomiste, consultant associé à l'Iram. Il accompagne la réforme du conseil agricole au Niger depuis 2016 et la filière lait local au Niger depuis 2015.

► Abdelmajid Ali Dandakoye est agronome. Il est chef du projet Nariindu 2 à Karkara qui accompagne le développement de la filière lait local.

► Karkara est une des plus grandes ONG nigérienne.

LE SYSTÈME NATIONAL de conseil agricole adopté au Niger en 2017 valorise une multitude de dispositifs de conseil de l'État, de la profession agricole et du secteur privé, dont un dispositif singulier porté par la filière lait local autour de centres de collecte.

Les centres de collecte laitiers paysans multi-services : acteurs pivots. Le modèle de centre de collecte repose sur quatre piliers : une gouvernance paysanne avec une coopérative d'éleveurs propriétaires du centre ; un bassin de production à l'amont ; un partenariat avec un industriel à l'aval ou avec des unités de transformation artisanales ; et un ensemble de services : collecte du lait, refroidissement et contrôle qualité, approvisionnement en aliment bétail, conseil aux éleveurs. Il en existe cinq aujourd'hui à Niamey.

Contribuer au conseil selon ses compétences. Autour de chaque centre de collecte une multitude d'acteurs se sont organisés pour valoriser le lait local et fournir le conseil aux éleveur(e)s : les vétérinaires et les auxiliaires d'élevage fournissent du conseil en santé animale et en alimentation. Les collecteurs de lait, les agents de la coopérative et l'industriel interviennent sur l'hygiène de la traite et de la collecte. Les élus de la coopérative sensibilisent les éleveur(e)s à la valeur du lait et à la place des femmes et font de la médiation en cas de conflit. Les ONG interviennent sur le conseil filière et sur la sécurisation des femmes en son sein. L'alphabétisation fonctionnelle est faite par une organisation d'éleveur(e)s. Le processus d'innovation collective est accompagné par une plateforme d'innovation. Plus récemment deux autres formes de conseil ont été introduites : le conseil de gestion aux éleveur(e)s, fourni par la chambre d'agriculture

et le conseil de gestion à la coopérative, fourni par un centre de prestation de services.

Alors que les centres de collecte jouent pleinement leur rôle de pivot de la filière, ils peinent à coordonner les différents acteurs du conseil qui gravitent autour d'eux. Cette coordination est donc pour le moment assurée par Iram et Karkara en concertation avec la plateforme innovation lait.

Un modèle d'affaire mixte lié à la filière. Ce dispositif de conseil repose sur un modèle d'affaire mixte. L'alphabétisation fonctionnelle, le conseil filière et l'appui à l'innovation collective sont totalement subventionnés par des projets. Le conseil en santé animale, en alimentation et en hygiène de traite sont supportés par les acteurs de la filière. Le conseil de gestion aux éleveur(e)s et à la coopérative sont pour le moment subventionnés, mais une prise en charge partielle par les éleveur(e)s devrait se développer. Les activités de sensibilisation et de médiation par les élus sont couvertes par la coopérative.

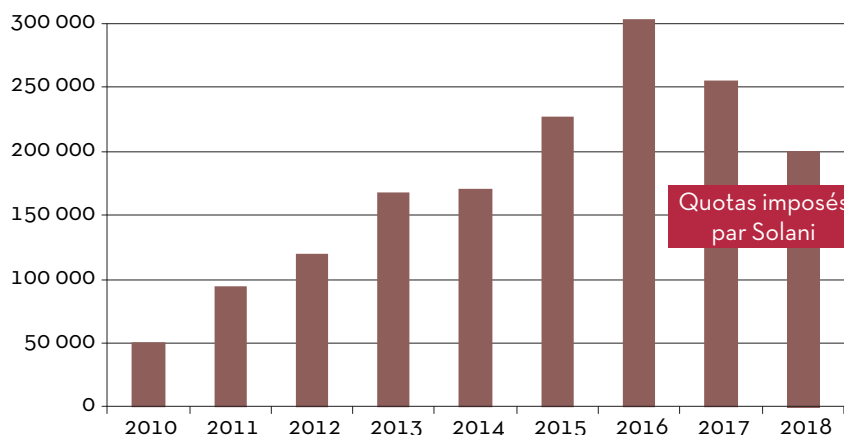
Ainsi, d'un côté, la filière offre une base économique au conseil et de l'autre, le conseil a des impacts positifs sur cette filière.

Des impacts positifs mais un conseil orienté par l'aval de la filière. En quelques années, les impacts ont été très significatifs en termes d'augmentation de la production laitière et de la collecte (+600% en 6 ans pour le centre d'Hamdallaye), d'amélioration de la qualité du lait (aucun rejet par l'industriel), de diminution de la saisonnalité de la production (lissage de la courbe de collecte), de revenus générés pour les éleveur(e)s (près de 1 000 éleveurs par centre bénéficient de revenus améliorés et réguliers), d'emplois ruraux créés (environ 30 emplois par centre de collecte dont une douzaine de collecteurs). L'avantage principal de ce dispositif de conseil est qu'il est porté par des acteurs privés (OP, collecteurs, vétérinaires) et par les dynamiques de cette filière.

C'est aussi là que réside son talon d'Achille. Le conseil est étroitement dépendant de la filière. Si les industriels limitent leurs achats de lait local, la filière est fragilisée ainsi que le dispositif de conseil. Autre inconvénient, ce conseil est pour le moment essentiellement axé sur l'atelier lait et très orienté par les préoccupations de l'aval de la filière (augmenter la production, améliorer la qualité, réduire la saisonnalité). Le démarrage du conseil de gestion aux éleveur(e)s devrait cependant permettre d'élargir le champ du conseil et de mieux répondre aux besoins des éleveur(e)s.

Collecte annuelle du centre de Hamdallaye (en litres).

Source : Nariindu Iram-Karkara.



Concurrence ou complémentarité des réseaux institutionnels de conseil agricole ?

Nicole Apling Kouassi (nicaphing1@yahoo.fr),
Max Olupot (molupot@afaas-africa.org), Rasheed
Sulaiman V (rasheed.sulaiman@gmail.com)

DEPUIS 2010, les réseaux de conseil agricole se structurent aux niveaux mondial, continentaux et sous-régionaux. La multiplication de leurs échelles d'actions pourrait questionner la cohérence de leurs activités. Qu'en est-il ? Nous avons interrogé des représentants de ces différents réseaux.

► Nicole Apling Kouassi est le point focal du Réseau des Services de Conseil Agricole et Rural d'Afrique de l'Ouest et du Centre (RESCAR-AOC) en Côte d'Ivoire.

En savoir plus sur le RESCAR-AOC : www.rescar-aoc.org

► Max Olupot est Responsable des partenariats, de la planification et de l'apprentissage au sein du Forum Africain pour les Services de Conseil Agricole (AFAAS). En savoir plus sur l'AFAAS : www.afaas-africa.org

► Rasheed Sulaiman V est Président du Comité de pilotage du Forum Mondial pour le Conseil Agricole (GFRAS). En savoir plus sur le GFRAS : www.g-fras.org

GRAIN DE SEL (GDS) : Pouvez-vous présenter brièvement votre institution et pourquoi elle a été mise en place ?

RASHEED SULAIMAN V (RSV) - GFRAS : Le Forum Mondial pour le Conseil Agricole (GFRAS) a été créé sur la base de consultations de nombreux acteurs (professionnels de la vulgarisation agricole, experts, bailleurs, etc.). Avant la création du GFRAS, les acteurs des services de conseil agricole et rural (SCAR) ne disposaient pas d'un instrument pour parler en leur nom, renforcer leurs capacités, partager les bonnes pratiques et promouvoir la mise en réseau.

Il existait une plateforme de représentants de bailleurs s'intéressant à la vulgarisation agricole, appelée « Initiative de Neuchâtel ». Elle se composait principalement de bailleurs européens. À partir de 2005, ces acteurs ont commencé à travailler plus étroitement avec des partenaires du Sud tels que le Forum africain pour les services de conseil agricole (AFAAS) et les organisations de producteurs (OP) régionales africaines. C'est en 2010 que le Forum mondial a été mis en place pour améliorer l'efficacité des services de conseil, pour mieux servir les familles d'agriculteurs et les producteurs et contribuer à l'amélioration des conditions de vie dans les zones rurales.

MAX OLUPOT (MO) - AFAAS : À l'échelle continentale, il avait été reconnu la nécessité de développer des structures similaires au GFRAS pour fournir un appui direct aux acteurs du conseil. Le Forum africain pour les Services de Conseil Agricole (AFAAS) a été créé pour répondre à ce besoin et a établi un partenariat avec le GFRAS en Afrique. L'AFAAS vise à favoriser le dialogue, influencer les politiques et renforcer les capacités des acteurs sur le sujet du conseil agricole à l'échelle du continent africain.

NICOLE APHING KOUASSI (NAK) - RESCAR-AOC : Le Réseau des Services de Conseil Agricole et Rural d'Afrique de l'Ouest et du Centre (RESCAR-AOC) émerge depuis 2010. Il s'agit d'un réseau d'acteurs et de parties prenantes du conseil agricole intervenant dans la sous-région AOC. Le déploiement de ses activités met en évidence le besoin de disposer d'un statut formel. Les préparatifs pour sa légalisation sont en cours pour le doter d'une personnalité juridique.

Le RESCAR-AOC comprend trois types de membres : les fondateurs (fora nationaux, structures nationales) ; les adhérents (organisations sous-régionales ou internationales parties prenantes aux services de conseil agricole, partenaires techniques, scienti-

fiques et financiers) ; et les associés ou affiliés (personnes physiques ou morales intéressées et disposées à participer aux activités de partage d'expériences et d'informations sans autres engagements formels).

Le RESCAR-AOC a notamment pour vocation d'intervenir en appui aux fora nationaux en assurant les activités d'animation, de coordination, de développement des capacités, de capitalisation et de partage, de facilitation des initiatives au niveau régional. À ce jour, onze pays d'AOC disposent d'un forum national de conseil agricole (Burkina Faso, Bénin, Cameroun, Côte d'Ivoire, Ghana, Liberia, Mali, Nigeria, RDC, Sierra Leone, Togo). Le niveau de fonctionnalité de ces plateformes est variable, et les pays qui ne disposent pas encore de fora nationaux sont à des stades variables du processus de création.

Toutes ces institutions, le GFRAS, l'AFAAS et le RESCAR-AOC ont émergé dans les années 2010, mais en Afrique de l'Ouest francophone la prise de conscience du besoin de renforcer les échanges entre SCAR a

été plus tardive qu'en Afrique anglophone.

RSV (GFRAS) : Les trois institutions sont financées par divers bailleurs (coopération suisse, USAID, Union européenne, Fonds international de développement agricole, etc.). Mais le financement est une des problématiques principales pour assurer des SCAR pérennes, adaptés et de qualité.

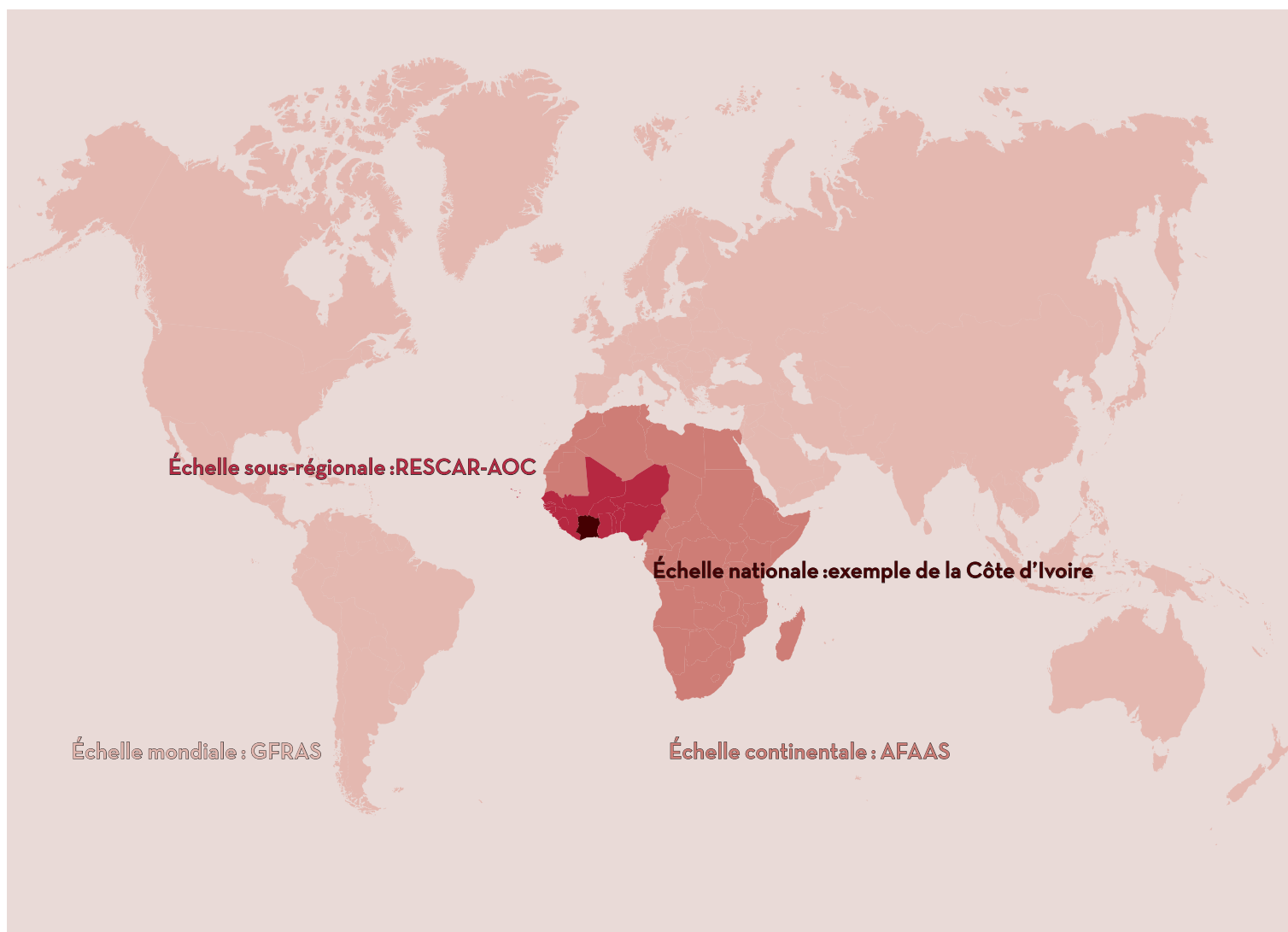
GDS : Quels sont les rôles et missions de votre réseau et comment agit-il en matière de services de conseil agricole et rural ?

RSV (GFRAS) : Le Forum mondial assure un plaidoyer pour des services de conseil pluralistes axés sur la demande en vue du développement durable, il assure aussi la gouvernance de ces services. Les activités du GFRAS sont mises en œuvre à tous les niveaux. Mais certaines se font au niveau mondial, comme le plaidoyer politique sur les bonnes pratiques mondiales. Le GFRAS travaille directement avec ses réseaux membres mais collabore avec un grand nombre d'organisations (non membres) pour atteindre ses objectifs.

Le GFRAS plaide en faveur d'un environnement politique favorable et d'investissements appropriés pour le conseil en milieu rural ; il s'assure de la professionnalisation des SCAR ; et enfin, promeut une gestion efficace et continue des connaissances.

MO (AFAAS) : Le rôle principal d'AFAAS est poli-

« Chaque échelle d'action est pertinente tant qu'elle répond à un besoin ! »



tique, il plaide en faveur de politiques agricoles qui prennent mieux en compte le conseil agricole. Pour ce faire, nous faisons du partage d'informations auprès des bénéficiaires. L'AFAAS organise tous les deux ans un événement appelé « Semaine de la vulgarisation », qui réunit tous les acteurs des SCAR (chercheurs, partenaires de développement et acteurs du secteur privé), afin de mesurer le rôle des SCAR dans des domaines clés du développement agricole et rural. Enfin, les partenariats sont un élément important pour la mise en œuvre des SCAR. L'AFAAS est partenaire du Forum pour la recherche agricole en Afrique (FARA), d'organisations de recherche sous-régionales comme le Conseil ouest et centre africain pour la recherche et le développement agricoles (CORAF).

NAK (RESCAR-AOC) : La mission du RESCAR-AOC est d'offrir un espace d'échanges, de veille, d'orientation, de concertation, de renforcement de capacités et de partage d'informations aux acteurs des SCAR à l'échelle de la sous-région ouest-africaine. En 2018, le réseau a ainsi organisé avec l'AFAAS à Abidjan, un atelier d'exploration et de renforcement des synergies entre les plateformes nationales et les entreprises privées. En juin 2019, une rencontre régionale a égale-

ment été organisée à Abidjan sur l'avenir des SCAR en AOC pour partager les résultats de ces services et faire des recommandations en vue d'améliorer les pratiques de la sous-région en la matière.

Le RESCAR-AOC contribue à l'amélioration des performances des services dans la région via la gestion des connaissances (avec la création d'un site web dédié); le renforcement des capacités à travers la mise en place de groupes de travail thématiques qui regroupent tous les représentants des pays membres, ou par la conduite d'études; le plaidoyer et le dialogue stratégique; le réseautage et les partenariats. Nous collaborons par exemple avec l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) sur l'évaluation des besoins en renforcement des capacités pour l'intégration de la nutrition dans le conseil. Le réseau renforce aussi la prise en compte de l'agriculture climato-intelligente, de la révolution digitale et de l'entrepreneuriat dans les services publics de conseil agricole.

À l'échelle d'un pays, chaque fora ou plateformes nationales, rattachés au RESCAR-AOC, regroupent des acteurs de tous les secteurs du conseil agricole et a des activités similaires à celles du RESCAR-AOC (partage de connaissances, renforcement des capa-

Une multitude de réseaux régionaux.

Source : <http://www.g-fras.org/fr/se-connecter/membres.html>

cités, synergies entre acteur, et plaidoyer), mais au niveau local.

GDS: *Quelles formes de conseil votre réseau soutient-il en Afrique? Pourquoi?*

MO (AFAAS): Ce qui compte vraiment c'est que l'approche soit la plus adaptée aux besoins locaux et aux contextes. En AO, l'AFAAS soutient principalement un conseil agricole porté par le secteur public, mais il existe d'autres types et démarches de conseil, portés par divers acteurs (p. 17-18) : plateformes d'innovation, champs école paysans (p. 10), paysan relais (p. 25), etc.

NAK (RESCAR-AOC): Tout à fait, les contextes sont très diversifiés dans la région, on parle d'ailleurs de services de conseil pluralistes. On retrouve une multitude d'acteurs : services étatiques, OP, secteur privé, ONG, etc. Plutôt que d'imposer une vision, le RESCAR-AOC ne soutient pas une forme de conseil en particulier mais œuvre pour améliorer l'efficacité et la durabilité des services qui existent déjà en privilégiant des approches innovantes, comme l'utilisation des technologies de l'information et de la communication (p. 8-9).

RSV (GFRAS): Pour le GFRAS il est important de renforcer la fourniture de services de conseil et de vulgarisation pluralistes et nous travaillons donc avec des acteurs publics, mais aussi ceux du secteur privé et de la société civile (ONG), y compris des OP.

GDS: *De quelles façons votre réseau influence-t-il la construction des politiques de conseil? Quelles en sont les limites et comment les contourner?*

RSV (GFRAS): Une évaluation externe d'AFAAS (et du RESCAR-AOC) a eu lieu en 2017 et a permis d'apprécier les diverses activités initiées. Cela a mis en évidence plusieurs problèmes à régler pour renforcer les SCAR dans la sous-région. L'un des principaux obstacles au renforcement des activités de conseil agricole est le financement que nous essayons de mobiliser davantage mais c'est un travail long et complexe.

Le GFRAS avec l'AFAAS a également joué un rôle déterminant dans la création et le renforcement du réseau ouest et centre-africain (RESCAR-AOC). C'est lui d'ailleurs qui plaide pour des investissements accrus et de nouvelles capacités en matière de SCAR!

MO (AFAAS): Au niveau continental, l'AFAAS rassemble les décideurs de chaque pays autour de la table pour que ces acteurs partagent leurs points de vue, parfois différents. En termes de plaidoyer et de dialogue, ces échanges entre pairs sont primordiaux pour avancer!

L'AFAAS a des fonctions très politiques, nous entretenons par exemple des relations étroites avec l'Union africaine (UA).

Nous soutenons également de manière proac-

tive l'élaboration de politiques qui prennent mieux en compte le conseil agricole. Ainsi, dans le cadre du Nigéria, ces aspects étaient dirigés au niveau de chaque état, ils élaboraient chacun leur politique sans forcément tenir compte des SCAR. Notre rôle a été de créer du lien entre tous les espaces du pays.

Mais bien sûr, chaque pays a sa propre manière de faire des affaires, sa propre volonté politique. Notre capacité d'influence dépend des autorités du pays et de leurs priorités. Si elles n'accordent pas beaucoup d'intérêt au développement, c'est un défi. Et puis les pays ont leurs propres priorités en termes de financement...

NAK (RESCAR-AOC): Le RESCAR-AOC et les plateformes nationales affiliées ont un caractère apolitique, ce sont des plateformes neutres d'échanges. Le RESCAR-AOC ne peut intervenir directement sur les politiques agricoles mais nous menons un plaidoyer pour une meilleure prise en compte du conseil agricole dans les politiques et les investissements agricoles.

Ainsi, en Côte d'Ivoire, la plateforme nationale de conseil agricole vient d'être créée, appuyée par le RESCAR-AOC et tous les acteurs du conseil agricole (agence nationale d'appui et de développement rural, opérateurs privés, universités, instituts de recherche, ONG, OP). Nous n'avons rencontré aucune difficulté particulière car cette plateforme répondait à de réels besoins.

GDS: *Comment travaillez-vous avec les autres réseaux en matière de conseil en Afrique de l'Ouest? Comment assurez-vous la complémentarité de vos actions?*

RSV (GFRAS): Les trois institutions (GFRAS, AFAAS, RESCAR-AOC) se complètent mutuellement, il n'y a pas de concurrence. Ensemble, on s'efforce d'améliorer les mécanismes de gouvernance et les SCAR à chaque niveau. L'AFAAS et le RESCAR-AOC sont membres du comité de direction du GFRAS, ce qui garantit une coordination harmonieuse des activités. Par exemple, le GFRAS et AFAAS (avec RESCAR-AOC) ont organisé conjointement la réunion annuelle du GFRAS 2016 au Cameroun. L'AFAAS et le RESCAR-AOC ont mobilisé des ressources financières de l'Afrique, mais le GFRAS a parrainé des participants du monde entier, ce qui a permis de nombreux échanges de connaissances sur la vulgarisation dans le monde entier. Tous deux ont bénéficié d'une visibilité accrue et de plus grandes interactions.

NAK (RESCAR-AOC): Exactement, il n'y a pas de concurrence ou de chevauchement entre nos actions dans la mesure où les aires géographiques et les interventions de chacun sont bien définies, selon le principe de subsidiarité. Chaque échelle d'action est pertinente tant qu'elle répond à un besoin! ■

Les paysans relais : retour d'expériences

Amandine Schlur (a.schlur@fert.fr),
Augustin Douillet, Ando Ravoninahitra,
Ibrahim Sana

ON LES APPELLE PRODUCTEURS PILOTES, paysans formateurs, auxiliaires de santé animale ou paysans relais : depuis près de dix ans, au sein d'organisations de producteurs, des agriculteurs assument la fonction de conseil auprès de leurs pairs. Retour d'expériences au Burkina Faso, au Kenya et à Madagascar.

► Amandine Schlur est chargée de projets à Fert et animatrice d'un groupe de travail sur le conseil agricole entre techniciens de Fert et d'organisations de producteurs partenaires en Afrique Subsaharienne.

► Ibrahim Sana est chargé de l'accompagnement des organisations de producteurs de niébé au Burkina Faso pour Fert.

► Ando Ravoninahitra est coordinateur de Cap Malagasy, organisation de conseil agricole membre du groupe Fifata à Madagascar.

► Augustin Douillet est conseiller technique Fert auprès de la Cereal Growers Association (CGA) au Kenya et du groupe Fifata à Madagascar.

Un paysan formateur au Kenya, animant une formation sur le cash-flow dans le comté de Narok

CONVAINCUES DE L'IMPORTANCE d'un conseil agricole orienté par la demande, les organisations de producteurs (OP) ont développé dans les années 1990 des dispositifs reposant sur des techniciens salariés. Face à l'ampleur des besoins en services de proximité et la baisse des financements, la figure de paysans relais émerge pour assurer l'interface entre l'OP faitière et les groupements de base dont ils font partie.

Le paysan relais combine un savoir endogène et la connaissance de techniques expérimentées sur sa propre exploitation. Il a une forte capacité de persuasion et sa crédibilité est d'autant plus grande qu'il entretient des relations de proximité avec eux. Enfin, contrairement aux techniciens qui vont et viennent au gré des financements disponibles, les paysans relais sont plus résilients et assurent un service minimum en toute circonstance. Ils se distinguent par leur charisme, leur niveau de technicité et leurs qualités relationnelles. Choisis par leurs pairs, ils sont formés sur des aspects techniques et à l'animation.

À chaque organisation sa formule. Mandatés par leurs groupements, les paysans relais assument des missions variées comme en témoigne un paysan malgache : « J'interviens dans un rayon limité, je suis connu par tout le monde. J'assume les fonctions que mon groupement m'attribue, même si ce n'est pas contractuel, juste verbal ». Ainsi, au Burkina Faso, les animateurs endogènes forment aux pratiques agroécologiques ; à Madagascar, les paysans relais se spécialisent et dispensent des prestations pour lesquelles ils sont rémunérés (vaccination animale, vente de semences, etc.). Au Kenya, les farmers trainers vont jusqu'à animer des réunions d'analyse de résultats technico-économiques.

Ils sont motivés par les opportunités en termes d'accès aux innovations et de renforcement de capacités. Ils ont aussi envie de partager leurs connaissances avec leurs pairs, ce qui leur confère une reconnaissance sociale. Pour certains, ce statut est l'occasion d'avoir un revenu supplémentaire, d'acquérir du petit

matériel, de gagner en responsabilités. Certains passent même plus de temps hors de leur ferme et sont courtisés par d'autres. « Au Kenya, les farmers trainers sont approchés par les entreprises d'intrants... ils sont parfois plus intéressés par vendre des produits que par former leurs pairs ! » constate la Cereal Growers Association. Se pose alors la question des conflits d'intérêts et de la motivation, entre ambition personnelle et engagement communautaire.

Un maillon complémentaire. À l'échelle d'une région, l'OP doit assurer un accompagnement technique très demandé par les paysans relais pour permettre la mise à jour de leurs compétences. Les paysans relais ne se substituent pas aux conseillers salariés de l'OP, mais consolident leur action en élargissant le nombre d'exploitations agricoles suivies. Or, la tentation est grande d'abandonner les conseillers rémunérés au profit de paysans relais bénévoles. « Il y a un risque que le paysan relais se transforme en technicien qui n'a plus le temps de s'occuper de son propre champ » témoigne un responsable de Fifata à Madagascar. Or, c'est bien le binôme conseiller salarié - paysan relais qui permet un conseil de qualité et une diffusion à plus grande échelle.

Un dispositif peu coûteux. Le dispositif paysan relais est peu coûteux. Il n'y a pas de rémunération versée ; seule une indemnité pour les déplacements effectués ou pour compenser l'absence sur leur exploitation est parfois donnée. Ce qui rend originale cette forme de conseil est la prise en charge par le paysan relais lui-même, ou par son groupement de base, des frais de déplacement et des repas, définis au cas par cas dans les règlements intérieurs de ces groupements. Selon les cas, ces coûts peuvent être en partie financés par l'OP faitière. Le président de la société coopérative de Dablo, au Burkina Faso explique : « Au niveau de notre coopérative, chaque coopérateur contribue en nature en donnant deux boîtes de niébé par an aux animateurs endogènes ». Et au Kenya, un autre paysan : « Oui, cela engendre des coûts mais je suis payé indirectement par les marges sur la vente de produits par exemple ».

Conscients des défis liés à la pérennisation de ces services, les producteurs et leurs organisations semblent avoir trouvé, avec les paysans relais, une alternative encourageante et adaptable à la diversité de leurs contextes. Pour l'avenir, il sera intéressant d'apprécier plus finement l'impact de ces nouveaux acteurs du conseil. ■



De nouveaux modèles de gouvernance pour le conseil agricole

Kristin Davis (k.davis@cgiar.org), Amadou Ndiaye, Modibo G Coulibaly

EN AFRIQUE DE L'OUEST, le modèle de gouvernance des services de conseil agricole dominant reste celui d'un conseil porté par le secteur public. Mais depuis 10 ans, l'émergence de nouveaux acteurs affecte les modèles de gouvernance, qui deviennent plus complexes et multi-acteurs.

► Dr. Kristin Davis est coordinatrice du projet de développement des capacités de vulgarisation locale (DLEC) de l'initiative *Feed the Future*, ainsi que chargée de recherche principale à l'Institut International de Recherche sur les Politiques Alimentaires (IFPRI).

► Pr. Amadou Ndiaye enseigne le conseil agricole à la faculté de sciences agronomiques de l'Université Gaston Berger au Sénégal.

► Mr. Modibo G Coulibaly est spécialiste en communication d'impact axée sur la radio.

► Cet article a bénéficié de l'expertise de Gary Alex, Steven Franzel et Patrice Djamen. Il a été traduit de l'anglais par Anna Savage. Lire la version originale sur le site d'Inter-réseaux.

► En savoir plus sur le projet *Feed the Future Developing Local Extension Capacity*, sur le site.

EN AFRIQUE DE L'OUEST, l'organisation des services de conseil agricole, traditionnellement prise en charge par les gouvernements, est de plus en plus assurée par divers acteurs (gouvernements nationaux et régionaux, organismes parapublics, entreprises privées, ONG et organisations paysannes (OP)), dont les objectifs et niveaux d'interaction diffèrent et impliquent des modèles de gouvernance divers (voir tableau). Les enjeux de gouvernance du conseil, entendue comme l'ensemble des stratégies, processus et structurations des organisations, en sont d'autant plus accrus.

Évolution des tendances générales des modèles de gouvernance. Si en Afrique de l'Ouest entre 2016-2019, les services de conseil ont essentiellement relevé de la responsabilité des ministères de l'Agriculture, le modèle traditionnel de gouvernance bureaucratique, axé sur les objectifs nationaux, a évolué vers un modèle multi-acteurs. Ce dernier accorde une plus grande importance à la responsabilité, à la pertinence et à la performance locale. Ces préoccupations sont liées aux processus de décentralisation, où l'accent est mis sur la prise en compte des besoins locaux des bénéficiaires.

Avec l'essor des OP, la décentralisation des services de conseil agricole vers des bureaux régionaux contribue à orienter davantage les services de conseil vers la demande et les fonds associés. Cette décentralisation est censée mener, grâce à l'influence des producteurs dans les forums locaux (p. 22-24), à des approches plus participatives. Au Sénégal, une autonomie considérable a été donnée aux directions régionales pour adapter au mieux les systèmes de conseils aux besoins locaux. Des problèmes persistent toutefois au niveau

de la gouvernance et de la coordination nationale qui influencent encore les décisions aux échelles locales. Au Nigéria par exemple, les services de conseil constituent une priorité du gouvernement fédéral mais leur financement et les programmes sont du ressort de chaque État.

Beaucoup d'organisations de producteurs voient leur influence progresser lentement et diversement. Certaines OP nationales comme les OP de coton au Burkina Faso, de la fédération de producteurs de pommes de terre en Guinée, ou l'organisation professionnelle des agriculteurs du Mali jouent un rôle majeur au sein des services de conseil agricole francophones en Afrique de l'Ouest. Toutefois, elles manquent généralement de compétences, d'où la nécessité d'investir dans le renforcement de leurs capacités à fournir le conseil, le financer et prendre en charge des services collectifs (achats groupés ou commercialisation, etc.). Le manque de viabilité financière et la dépendance vis-à-vis des bailleurs sont également contraignants. Les modèles de conseil ayant des sources de financement multiples et intégrant le co-financement sont plus durables (p. 28-29).

Une forte dépendance envers les bailleurs. Alors que les services de conseil agricole sont de retour dans l'agenda de certains gouvernements (Guinée, Niger et Nigéria), ils restent encore lourdement tributaires des bailleurs. La quasi-totalité du budget du Ghana pour les services de conseil, soit 125 millions de dollars canadiens, provient du Canada. Cette dépendance conduit

à la multiplication de projets sans réelle coordination ou évaluation (p. 32-33). De plus, la plupart des acteurs fournissent d'autres services agricoles, souvent jugés prioritaires sur les services de conseil.

« On tend vers un nouveau système de gouvernance multi-acteurs complexe »

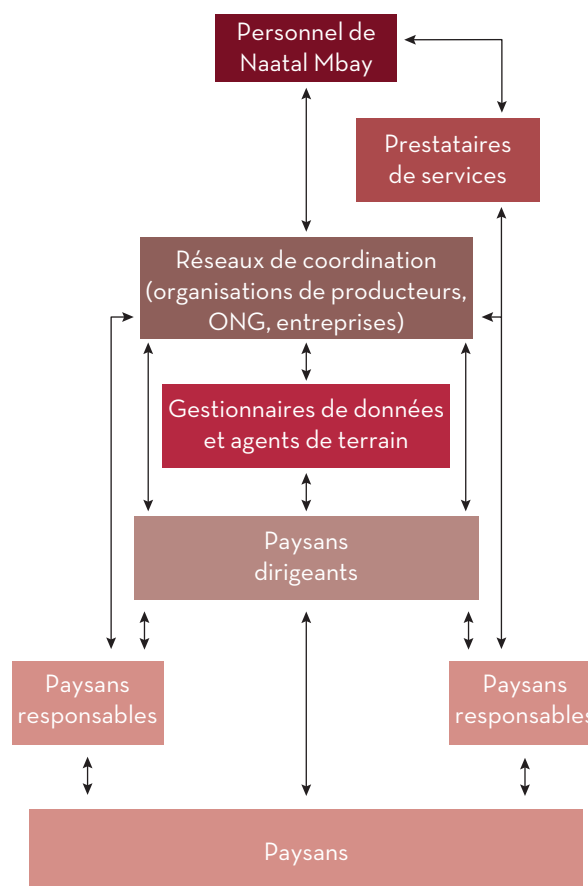
| Type d'organisation | Modèle de gouvernance | Principaux objectifs |
|---|-----------------------|---|
| Agences gouvernementales | Bureaucratique | Alignement avec la politique publique et ses objectifs |
| Projets | Technocratique | Approfondissement des stratégies et objectifs de développement de bailleurs |
| Projets de recherche et développement | Technocratique | Promotion de l'application des résultats de recherche |
| Organisations de producteurs | De proximité | Réponse aux besoins locaux |
| Entreprises du secteur privé | Vertical | Approvisionnement des marchés |
| Plateformes de coordination (comme l'expérience de Naatal Mbay) | Intégrée | Atteinte d'objectifs pré-définis et variés |

Compte tenu des ressources publiques limitées et de l'accroissement démographique, le recours à la figure du paysan relais au niveau local, en complément des services officiels, se démocratise (p. 25). Le Ghana, le Libéria, le Mali, le Niger, le Nigéria et le Sénégal y ont recours pour des projets financés par des bailleurs, dans des coopératives et dans de grandes OP. Ces paysans relais étant sélectionnés par les communautés locales de même que le contenu du conseil, la gouvernance est de fait une gouvernance de proximité.

Un nouveau système de gouvernance multi-acteurs complexe. Afin d'aboutir à une meilleure coordination des services de conseil, des plateformes nationales émergent dans de nombreux pays (voir le Forum africain pour les services de conseil agricole – AFAAS (p. 22-24)). Le Sénégal a tenté de résoudre ces problèmes via le financement du Fonds National de Développement Agro-Sylvo-Pastoral, et en attribuant la coordination à sa plateforme nationale (pas encore opérationnelle). Au Niger, l'Agence de Promotion des Services de conseil agricole vise à coordonner différents programmes de services de conseil agricole, mobiliser des compétences garantissant des fonctions transversales et relier les prestataires de conseil publics et privés. La gouvernance a donc évolué suite à l'arrivée de nouveaux acteurs dans les services de conseil.

L'exemple du Sénégal: des relations intégrées et complexes. Le modèle de gouvernance au Sénégal soutient une production et une commercialisation de céréales performantes, où les services de conseil et les OP constituent un fondement important du programme Naatal Mbay, initiative du projet *Feed the future*.

123 organisations de producteurs (pour 60 000 paysans) structurées en réseaux, surveillent les niveaux de précipitations, suivent leurs productions ou leurs remboursements de prêts. Dans chaque réseau, une équipe formée de paysans dirigeants, d'agents de terrain et d'un gestionnaire de données gère la collecte et l'analyse de l'information. Le développement de systèmes de données propres aux paysans est un élément déterminant du projet. Les systèmes fournissent aux paysans des mesures physiques (estimations par GPS des surfaces agricoles et des rendements), et des données économiques (coûts et bénéfices). Un système soutenu par le projet permet au ministère de l'Agriculture d'accéder aux informations clés des réseaux de producteurs. Des fournisseurs locaux de technologies de l'information et de la communication (TIC) améliorent les systèmes pour intégrer des informations aux chaînes de valeur et relier les réseaux de producteurs, banques, assureurs et fournisseurs d'intrants. De plus, ce projet œuvre à renforcer la position des femmes en tant que prestataires de services de conseil agricole, à promouvoir leur accès aux services, à employer davantage de



Organigramme de l'approche conseil du programme Naatal Mbay.

Les flèches indiquent les voies de communication principales.

Source : Franzel, Steven; Ndiaye, Amadou et Tata, Joyous S. (2018). *Senegal: In-depth Assessment of Extension and Advisory Services. Developing Local Extension Capacity Project.* USAID, Washington DC.

femmes dans des postes de cadre et à augmenter la proportion d'apprenties femmes (p. 35).

Les fédérations d'OP assurent également des services de conseil, gèrent des projets de développement et font du plaidoyer auprès des gouvernements. Par exemple, la Fédération d'organisations non gouvernementales du Sénégal (Fongs) comprend 31 associations de groupements paysans.

Vers une plus grande efficacité des services de conseil. En Afrique de l'Ouest, des services de conseil agricole plus efficaces devraient être promus. Cela nécessite de renforcer les capacités des OP, les systèmes de gestion et les opérations commerciales, et de mettre en place des mesures incitatives pour la fourniture de conseil.

Il faut également consolider la coordination entre les différents opérateurs de conseil, via une plateforme nationale telle que les forums nationaux de l'AFAAS, ou d'autres plateformes déjà existantes. Ces plateformes devraient être plus inclusives et durables, capables de recueillir, analyser et utiliser les données à des fins de plaidoyer. Dans le même temps, l'ensemble des acteurs devraient plaider pour que la politique agricole de la Cédéao fasse du conseil une priorité. Il est également nécessaire de déterminer quelles TIC offrent des services performants et durables, capables de toucher les groupes vulnérables.

Concernant les problèmes de viabilité et de coordination, lors d'appels à projets de la part de bailleurs, une proposition commune devrait être soumise par les OP, le secteur privé, etc. Parallèlement, les gouvernements devraient prévoir des mécanismes de redevabilité envers les bailleurs et usagers des services, d'évaluation et d'amélioration de la performance. ■

Financer les dispositifs de conseil agricole pour assurer leur pérennité

Cheikh Oumar Ba, Ninon Avezou (ninin.avezou@inter-reseaux.org), Mélanie Moussours

► Cheikh Oumar Ba est sociologue et directeur exécutif de l'IPAR.

► Ninon Avezou et Mélanie Moussours sont membres de l'équipe technique d'Inter-réseaux.

► Cet article a bénéficié de l'expertise de nombreux contributeurs : Valérie Danto, François Doligez, Patrick Dugué, Guy Faure, Abdourahmane Faye et Claude Torre. Nous les en remercions.

► Cet article se fonde essentiellement sur les ressources suivantes :
– BA, C.O., Faye, A., Diagne, D. Les mécanismes financiers relatifs aux services de conseil agricole pilotés par la demande - De la vulgarisation à l'appui-conseil au Sénégal. Rome, FAO. pp. 60, 2018.
– AFD, Note technique n°55. *Relancer le conseil et la vulgarisation agricoles en Afrique subsaharienne : pour de nouvelles politiques en cohérence avec les réalités de terrain*, juillet 2019.

LE FINANCEMENT DU CONSEIL AGRICOLE est globalement insuffisant, non durable et non vertueux. Or, ces trois conditions doivent être satisfaites afin d'assurer la pérennité du service. Des mécanismes de financement dits innovants ont été élaborés, dont certains pilotés par la demande, s'appuient sur la contribution des producteurs et des filières.

LE CONSEIL COÛTE CHER. Il faut financer les dispositifs de terrain, les salaires, les moyens logistiques, les investissements mais aussi les fonctions support aux niveaux national et régional (recherche appliquée, formation des conseillers, matériel pédagogique, instances de gouvernance, réseaux de partage de connaissances, suivi-évaluation, etc.). Dans un contexte de rationalisation des dépenses publiques, le financement des services de conseil agricole est donc un enjeu majeur, d'autant que sa nature et son contenu, et donc l'adéquation du conseil aux besoins des agriculteurs, dépendent fortement des modalités de son financement.

Un conseil gratuit dominant mais inefficace. En Afrique subsaharienne, le modèle d'affaire dominant pour le conseil est celui du service gratuit financé par l'État et des bailleurs de fonds internationaux. En dehors du Maroc et du Cameroun, ce modèle est plutôt exsangue et inefficace par manque de moyens mais aussi par un trop faible sentiment de redevabilité des conseillers vis-à-vis des producteurs, ce qui conduit à une qualité de conseil peu satisfaisante.

De rares services de conseil payants. Quelques organisations paysannes (OP) ou centres de services (CGER au Sénégal, Fédération Faranfasiso au Mali, centre de prestation de services de Tillabéri au Niger) ont développé des services de conseil spécifiques et ciblés, avec des contributions financières significatives des producteurs ou des OP de base pouvant aller jusqu'à 70% du coût du service, le reste étant subventionné. Dans ces cas, redevabilité et qualité du service sont des valeurs intégrées par les conseillers et les producteurs. Mais ces cas sont encore rares, peu de structures privées ou associatives de conseil ont développé des modèles économiques durables ou des outils de gestion fiables, de sorte que le versement des contributions financières, même modestes, est souvent difficile. D'autres OP, souvent appuyées par des projets, mobilisent des paysans-animateurs bénévoles ou simplement indemnisés par l'OP ce qui est une façon de faire porter le coût du conseil aux producteurs.

Les dispositifs de conseil privé fourni par des opérateurs aux fonctions plus larges (fournisseurs d'intrants (p. 19-20), OP dans le cadre de filières structurées, bureaux d'études, compagnie de téléphonie mobile, etc.) ont contourné ce problème en intégrant le coût du conseil dans le prix de vente du

produit agricole ou dans un autre service comme la vente d'intrants, les actes vétérinaires, le montage de dossiers de demande de financement ou dans les abonnements aux services de téléphonie mobile souscrits par les agriculteurs (SMS, prévision météorologique, etc.). Cependant, seuls les producteurs et productrices déjà suffisamment intégrés aux filières ont accès à ces services. De plus, le conseil est orienté davantage par les objectifs spécifiques de ces opérateurs et moins par les besoins du producteur ou par des questions d'intérêt général comme l'environnement. Par ailleurs, ce modèle d'affaire n'est pas toujours viable : par exemple, celui des compagnies de téléphonie mobile n'est pas rentable et dépend aussi fortement des subventions (p. 8-9).

Un conseil financé par les filières. Des mécanismes institutionnalisés de financement par la filière existent. La Compagnie Malienne pour le Développement du Textile (CMDT), publique à 99,5%, fournit le conseil aux producteurs de coton. Quand il est porté par la profession agricole (OP et centres de gestion), ce conseil est financé selon un mécanisme de prélèvement sur chaque tonne de coton commercialisée. En Côte d'Ivoire, le conseil pour la production certifiée « cacao durable » repose sur la contractualisation entre acteurs exclusivement privés.

Des fonds mixtes État-bailleurs-filières. À ce jour, des expériences de financement innovantes correspondent à la mise en place de fonds alimentés par les filières, l'État et les bailleurs. Ils incitent en général les organisations de producteurs à définir leurs besoins en conseil, à identifier un prestataire, à contrôler et à évaluer les services rendus par les dispositifs de conseil.

L'exemple le plus connu est celui du FIRCA en Côte d'Ivoire avec une contribution réelle des filières et une cogestion du

fonds. Toutefois, l'hégémonie des filières exportatrices les plus contributrices et une certaine déresponsabilisation de l'État, même pour le financement des fonctions support (formation, recherche, etc.), est à noter.

Le défi actuel est l'alimentation régulière de ces fonds, notamment par des prélèvements parafiscaux sur les marchés, à l'export, ou lors du transport. Ensuite, leur viabilité suppose une gestion transparente, rigoureuse, équitable et inclusive basée sur une véritable cogestion impliquant non seulement les filières mais aussi l'État et la profession agricole.

« Celui qui paie commande »

Des OP au cœur des dispositifs de conseil au Sénégal.

En matière d'acteurs agricoles et ruraux, le Sénégal est un cas à part. La création des deux organisations paysannes principales du pays, la Fédération des ONG du Sénégal (FONGS) en 1976 et celle du Conseil national de concertation et de coopération des ruraux (CNCR) en 1993, ont révélé le renforcement d'un mouvement paysan autonome, se positionnant comme interlocuteurs et partenaires de l'État et des bailleurs de fonds. Au Sénégal, le passage de la vulgarisation au conseil agricole s'est inscrit dans cette dynamique et résulte d'un combat identitaire s'inscrivant en faux par rapport aux démarches d'encadrement.

La Lettre de politique du développement institutionnel du secteur agricole (LDPI) de 1998 est basée sur le principe selon lequel « le développement de services de conseil agricole et rural répond aux priorités des producteurs et devant lesquels ils sont comptables ; les décisions relatives aux programmes de conseil agricole et rural doivent être prises par les organisations de producteurs auxquelles incomberaient une part substantielle du coût des services ».

L'approche « par la demande » de l'appui conseil est donc censée replacer le producteur au centre des préoccupations des différents acteurs de développement. Cela s'est matérialisé par la création en 2000 d'une Agence Nationale du Conseil Agricole et Rural (ANCAR) gérée conjointement par le gouvernement (51% du capital), les OP (28%), le secteur privé (14%) et les collectivités locales (7%). Cette structure du capital devait évoluer vers une part majoritaire des OP pour plus de poids dans la prise de décision. A ce jour, l'État avec 42% des actions reste majoritaire et nomme le Directeur Général. L'agence contribue au financement du conseil, de même que les OP qui sollicitent le service. Celui-ci est basé sur un diagnostic partagé entre l'ANCAR, l'OP, et la recherche qui permet d'aboutir à un programme de conseil ciblé dont le financement fait l'objet d'un contrat entre l'OP et l'agence. C'est dans ce contrat qu'est fixé le montant de la contribution financière de l'OP.

Le bilan de l'ANCAR est malgré tout mitigé : selon une enquête, l'objectif d'au moins un agent par communauté rurale fixé au départ est loin d'être atteint ou a même régressé, et une grande majorité des OP se déclarent non satisfaites des prestations de l'ANCAR. De plus, les OP comptent quatre représentants au Conseil d'administration mais ne sont pas en mesure d'influencer significativement la gestion de l'Agence. C'est pourquoi cette structure de l'actionnariat devrait évoluer vers une majorité absolue des OP pour garantir son efficacité. L'agence



© Ipar

reste également dépendante du budget de l'État et connaît des contraintes financières qui l'empêchent d'exécuter toutes les activités jugées pertinentes par les OP et le ministère de tutelle.

Pour un financement pérenne du conseil : le rôle pivot des OP.

Un financement pérenne du conseil passe sans doute par des mécanismes de financement mixte associant les différents acteurs du développement agricole. Les mécanismes régis par la demande ont par exemple favorisé l'émergence de services privés de conseil. Le secteur privé agro-industriel pourrait alors davantage être mis à contribution en contrepartie d'avantages fiscaux.

L'approche par la demande montre aussi l'importance de mettre en place un système de conseil de proximité, redevable. Ce sentiment de redevabilité découle pour beaucoup de la contribution financière des producteurs. Toutefois, le risque serait de laisser au bord de la route les petits producteurs ne pouvant apporter qu'une contribution très modeste. Ce risque interroge alors le rôle de l'État dans le financement des dispositifs de conseil de terrain mais aussi des fonctions de coordination, de contrôle et autres fonctions support nécessaires à un système de conseil diversifié et de qualité.

Mais pour que le conseil aille dans le sens des producteurs et réponde à leurs besoins, la participation des OP à son organisation et à son financement est un défi de taille à relever. ■

Séparer le conseil et la vente d'intrants ? Points de vue

Valentin Beauval (valentin.beauval@orange.fr), Alain Herbinet (alain.herbinet@yahoo.fr),
Émilie Duclos

EN 2019, la France s'apprête à promulguer une ordonnance sur la séparation de la vente de produits phytosanitaires et des activités de conseil agricole. Cette mesure, qui vise à rendre le conseil plus indépendant des objectifs de vente, pose aussi la question de la pérennité des modèles économiques des coopératives. Qu'en est-il ?

Un levier efficace pour la transition agro-écologique

► Valentin Beauval (valentin.beauval@orange.fr) est agronome et agriculteur retraité, membre de la Commission pesticides de la Confédération Paysanne. Il est fortement impliqué avec Agronomes et vétérinaires sans frontière sur le sujet des pesticides en Afrique.

LA FRANCE est le premier utilisateur de pesticides en Europe. Mais les mesures décidées avec le premier « plan Ecophyto » de 2008 ont échoué car, plutôt que de diminuer de moitié, la consommation française de pesticides a augmentée de plus de 12% entre 2008 et 2018.

Un lobby intensif des firmes et des filières. Le lobby des firmes phytosanitaires et des filières agricoles les plus intensives, gérées par des organismes économiques comme les coopératives et négoce, y est pour beaucoup. Or, ces organismes assurent à la fois le conseil et la vente de pesticides. Leurs 8000 technico-commerciaux influencent donc fortement le choix des agriculteurs français.

Conscient de ce problème, le gouvernement français veut imposer aux entreprises distributrices de pesticides la séparation capitalistique du conseil et de la vente, c'est-à-dire la création de deux entités disjointes où aucun des actionnaires ne devra détenir plus de 10% du capital dans les deux entités. Pour soutenir les transitions agroécologiques, l'ordonnance distingue le conseil stratégique à réaliser dans chaque ferme française 2 fois tous les 5 ans par des conseillers indépendants de la vente; et un conseil spécifique annuel concernant l'utilisation concrète de tel ou tel produit.

Un nécessaire accompagnement des conseillers stratégiques et des producteurs. Le conseil stratégique peut s'appuyer sur plusieurs méthodes systémiques de diagnostic de fermes conçues par les instituts de recherche agricole depuis la mise en place des Contrats Territoriaux d'Exploitation en 1999. La méthode IDEA (Indicateurs de Durabilité des Exploitations Agricoles) et la méthode de diagnostic de ferme de la Fédération des associations de développement de l'emploi agricole et rural (FADEAR) peuvent être citées. Il conviendrait que les conseillers « stratégiques » soient formés à l'utilisation de l'une ou l'autre de ces méthodes. Par ailleurs, le coût de ces diagnostics devrait être partiellement pris en charge par l'État, du moins pour les fermes n'ayant pas une dimension agroindustrielle.

Par ailleurs, un renforcement des compétences des paysans en agroécologie devrait être assuré par des conseillers indépendants des structures de vente, comme les conseillers des chambres d'agriculture, ou des CIVAM (Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural), ou par des groupements d'agriculteurs bio. En effet, de nombreuses alternatives aux usages de pesticides existent : diversification et allongement des rotations, mélanges de variétés, désherbage mécanique, protections physiques, introduction d'auxiliaires des cultures, Préparations Naturelles Peu Préoccupantes (PNPP), etc. Il y a assez peu d'impasses techniques mais les alternatives sont souvent plus coûteuses pour les paysans car elles nécessitent des investissements, de la main-d'œuvre et des produits de biocontrôle plus chers. Des soutiens gouvernementaux bien ciblés sont donc nécessaires.

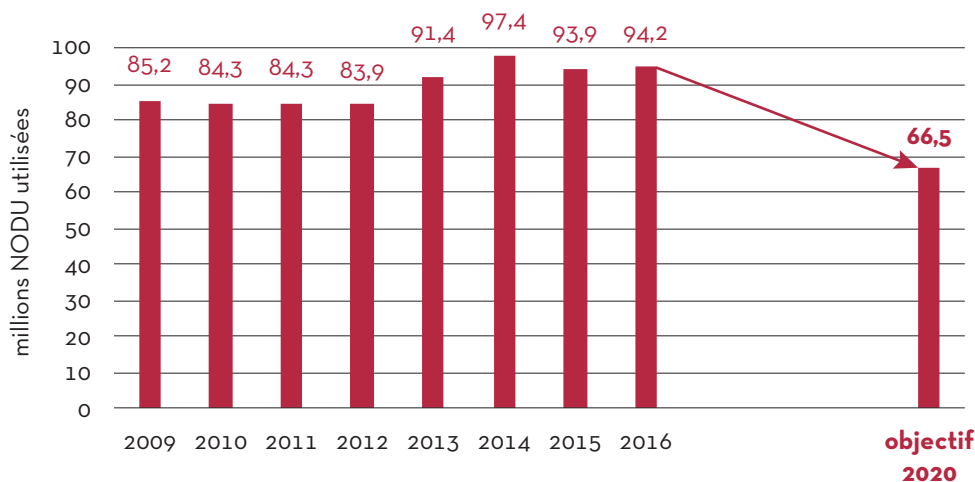
Deux conditions de réussite. La mise en place du dispositif de séparation de vente et de conseil de pesticides doit cependant être mieux précisée sur deux points. La réforme devra être progressive car le nombre de conseillers ayant les compétences requises pour effectuer le conseil stratégique est insuffisant dans certaines régions françaises, malgré la mise en place ces dernières années par plusieurs établissements supérieurs de formation, de masters en agroécologie de qualité.

Par ailleurs, dans son rapport d'octobre 2018, le Conseil général de l'environnement et du développement durable (CGEDD, structure de conseil sous l'autorité du Ministre de la Transition écologique et solidaire) signale que cette réforme pourrait accélérer la vente en ligne des pesticides et « conduire, au moins pour certains agriculteurs, à une vente sans conseil ». Pour prévenir cette dérive, le CGEDD estime que la vente sous prescription par un conseiller indépendant est un garde-fou pertinent. Le risque évoqué par le CGEDD est réel et, pour le réduire, le conseil stratégique et le conseil spécifique devraient être assurés par la même personne avec l'obligation pour l'agriculteur d'avoir une prescription formelle pour l'achat en ligne des pesticides.

Évolution de l'utilisation des pesticides en France (2009-2016)

Le « Nombre de Doses Unités » (NODU) est l'indicateur officiel de suivi du recours aux produits phytopharmaceutiques. Prenant en compte les concentrations de plus en plus élevées des produits, il est plus pertinent que l'indicateur « Tonnes de pesticides consommés ».

Source : ministère du Développement durable, PLF 2019.



Redonner de la valeur au conseil global

► Alain Herbinet (alain.herbinet@yahoo.fr) est agriculteur dans l'Aube, en France, et président de la coopérative agricole céréalière Scara. Il est également membre de l'association champenoise de coopération interrégionale (Accir) qui accompagne le développement agricole dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest.

► Cet entretien a été préparé avec Émilie Duclos, chargée de communication de la Scara.

GRAIN DE SEL (GDS): Pouvez-vous présenter l'ordonnance? Pourquoi une telle mesure?

ALAIN HERBINET (AH): En France, la volonté de maîtriser l'usage des produits phytosanitaires remonte au Grenelle de l'environnement de 2008. Depuis, deux plans Ecophyto dédiés à cet objectif ont été mis en place sans succès car ils exigeaient des résultats sans plan opportun d'accompagnement au changement.

En 2017, les États Généraux de l'Alimentation ont abouti à un projet de loi sur la séparation des activités de vente et de conseil sur les produits phytosanitaires et qui établit un véritable changement. L'ordonnance précise d'abord qu'un distributeur de produits phytosanitaires ne pourra plus à la fois vendre un produit et le conseiller directement à l'agriculteur. De plus, les agriculteurs non engagés dans une démarche environnementale devront acheter un conseil stratégique à des organismes indépendants de la vente. Les modalités de ce conseil — contenu, coût, taux de prise en charge — seront définies dans un décret.

Pour notre coopérative, l'ordonnance ne répond pas vraiment à un besoin car les produits phytosanitaires sont utilisés en dernier recours. La profession agricole a du mal à comprendre cette suspicion qui pèse sur les conseillers et leur propension supposée à faire consommer des produits à leurs adhérents.

GDS: Quels sont les besoins en conseil de vos adhérents? Comment s'articulent conseil agricole et vente de produits phytosanitaires au sein de la Scara?

AH: Dans la filière céréalière, notre conseil vise à répondre aux demandes du marché, c'est-à-dire ceux des transformateurs (meuniers, brasseurs), qui répondent eux-mêmes aux besoins des consommateurs. Au sein de la Scara, il n'y a pas de service dissocié entre la vente et le conseil. Nos responsables de secteur sont à la fois des techniciens agricoles qui posent un diagnostic, des conseillers qui préconisent des solutions et des expérimentateurs qui participent aux essais. Ils fournissent un conseil technique large : conseil agronomique, phytosanitaire, etc.

GDS: Quelles sont les conséquences de l'ordonnance sur votre modèle économique?

AH: Demain, les négociants et coopératives devront

choisir entre continuer à fournir un conseil prescriptif de l'utilisation de produits phytosanitaires ou se concentrer sur leur distribution. Cela se fera au regard des attentes des clients.

Mais la vision du modèle économique des coopératives est souvent faussée. La Scara réalise 70 millions d'euros de chiffre d'affaires par an, dont environ 20 millions proviennent de l'approvisionnement en intrants. Sur ces 20 millions d'euros, 7 millions (soit 10% du chiffre d'affaires) sont issus de la vente de produits phytosanitaires. Oui l'activité de vente génère de la marge, mais ce n'est pas essentiel à la survie de la Scara! On constate qu'on pourrait se passer de ce conseil prescriptif en gardant un conseil global filière. L'ordonnance va interroger la prise en compte pour l'adhérent, de coûts associés jusque-là dans la vente des intrants (logistique, conseil technique, expérimentation).

GDS: Est-ce que l'ordonnance peut-être une opportunité?

AH: Oui, elle peut être une opportunité à la fois pour notre coopérative et les agriculteurs. Elle rend le conseil plus transparent et redonne de la valeur au conseil global. De plus, nous devons atteindre l'objectif d'Ecophyto collectivement, mais cela pose la question des moyens déployés et du sens du métier et des pratiques de l'agriculteur. Ce sera source d'innovations agronomique et technologique et impulsera le développement d'une agriculture de précision basée sur des outils d'aide à la décision, de la robotique.

GDS: En Afrique de l'Ouest, qu'en est-il des débats sur la séparation des activités de vente et de conseil?

AH: Dans le cadre de notre projet niébé au Burkina Faso, avec Fert, il est compliqué de faire payer du conseil immatériel aux agriculteurs. Ici comme ailleurs, on a lié conseil et vente. Il faut désormais être plus transparent sur le coût de la vente et le coût du conseil. Quelle est l'activité la plus stratégique pour l'agriculteur? A mon sens, dans des contextes pédoclimatiques complexes, la priorité est d'offrir un conseil qui prend le mieux en compte les solutions agronomiques, techniques, et génétiques, de façon durable. ■

Évaluer le conseil à l'exploitation familiale

Gifty Narh (gifty.guella@corade.org)

FACE AU DÉSENGAGEMENT DE L'ÉTAT des services de conseil agricole, suivre et mesurer les impacts du conseil aux exploitations familiales est important. Cela suppose de s'intéresser aux méthodes d'évaluation employées, à leur portée et à leurs limites. Exemple au Burkina Faso.

► Gifty Narh est Directrice et Chargée de formation au sein de l'Agence Corade, entreprise d'ingénierie de projets et de formations au Burkina Faso.

► Cet article se fonde notamment sur les ressources suivantes :

- D. Halley des Fontaines, Coulibaly Y. Liagre L. (2006), Etude de définition d'indicateurs de résultats et de mesure d'impacts du Conseil à l'Exploitation Familiale et du Conseil de Gestion aux OP, AFD
- Roppa (2016), Synthèse et conclusions du premier rapport de l'OEF.
- Dugué P. Guy Faure (2012), Appui à la mise en place d'un dispositif de suivi - évaluation des effets et de l'impact des démarches de Conseil à l'Exploitation Familiale au Burkina Faso. Cas du CAGEF (Dédougou) et de l'UPPA du Nayala (Toma), F3E.
- Lalba A. (2012). Évaluation de l'impact et effets du conseil à l'exploitation familiale, SNV.
- Narh G. (2018), Les dispositifs paysans de conseil à l'exploitation familiale agricole au Burkina : Principales évolutions, caractéristiques et défis, Inter-réseaux.

UN ENJEU IMPORTANT du conseil agricole aujourd'hui est l'évaluation de ses impacts sur les exploitations agricoles, les familles et les communautés rurales. Alors que les ressources allouées à l'agriculture se raréfient, les évaluations qualitatives sommaires du conseil à l'exploitation familiale (CEF) ne suffisent plus pour justifier les ressources investies dans ces services. Différents dispositifs de suivi et mesure des effets du CEF ont donc été créés.

Évaluer pour sécuriser les financements. Les dispositifs paysans de conseil touchent une proportion marginale d'exploitations agricoles dans les pays où ils sont mis en œuvre. Au Burkina Faso, le service de CEF de trois fédérations (Fédération Nationale des Groupements Naam, Fédération des Professionnels Agricoles du Burkina, et l'Union des Groupements pour la Commercialisation des Produits Agricoles de la Boucle du Mouhoun) ne touche que 6 510 exploitations sur environ 900 000 adhérentes. La pérennité des dispositifs et leur passage à l'échelle sont freinés par le manque de financements.

Dès lors, les organisations paysannes (OP) ont besoin de rendre plus lisibles les retombées du CEF pour les exploitations et la communauté. De la qualité de la méthodologie de l'évaluation dépend le crédit accordé par les parties prenantes à ses résultats.

Favoriser le dialogue pour améliorer les dispositifs. Le suivi-évaluation et mesure d'impacts (SEMI) du CEF est un dispositif conçu par l'agri-agence Agriculteurs français et développement international (Afdi) et le Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (Cirad), dont la phase pilote a été mise en œuvre par l'Agence Corade et le Réseau Gestion (regroupant 7 OP qui mettent en œuvre le CEF au Burkina Faso).

La mesure d'impact répond à différentes finalités en fonction des catégories d'acteurs concernés. Aussi, s'avère-t-il important que le profilage du dispositif et le choix des critères s'inscrivent dans un processus participatif pour prendre en compte les attentes de chaque partie prenante. Le SEMI vise à créer les conditions d'un dialogue entre acteurs. Les bénéficiaires et conseillers peuvent exprimer leur perception du dispositif et proposer des améliorations (méthodes, outils, conditions de travail, gouvernance). Les lea-

ders d'OP peuvent faire part de leurs difficultés, interpeller les divers acteurs sur leurs responsabilités et faire remonter des informations fiables sur l'apport des dispositifs paysans au renforcement des exploitations familiales (EF) vers les OP faïtières.

Différents types d'impacts du conseil agricole.

Sont considérés comme impacts directs du conseil agricole ceux qui touchent le bénéficiaire du conseil, l'exploitation agricole, les activités non agricoles, la famille. Les impacts indirects concernent les non-adhérents, l'OP, les institutions et les filières en lien avec les bénéficiaires directs.

Le CEF peut avoir des impacts sur l'exploitation, évalués par des critères de performances techniques (planification de la production, gestion et organisation de l'EF, etc.), économiques (hausse des revenus, investissements productifs) et environnementales (gestion des ressources naturelles) mais aussi sur le producteur et sa famille. Ils sont évalués à travers le développement personnel de l'adhérent (confiance en soi, changement de vision), le renforcement de ses capacités

techniques et de gestion, la sécurité alimentaire et nutritionnelle du foyer, sa santé ou la participation des femmes à la gestion de l'exploitation. Le CEF a aussi des impacts sur l'environnement professionnel (adoption d'innovation ou amélioration de la gestion de l'OP), la communauté villageoise (développement d'initiatives communautaires, rapports sociaux améliorés), l'économie locale et nationale (émergence de filières, de nouveaux secteurs d'activités) ou sur l'environnement.

Apporter une grande attention aux indicateurs qualitatifs.

Les impacts du CEF sont mesurés via des indicateurs quantitatifs (nombre d'exploitations touchées, augmentation de la production) et qualitatifs (perceptions, attitudes, niveau de satisfaction) qui sont complémentaires.

Dans le CEF, les indicateurs qualitatifs méritent une grande attention car la plupart des changements sont suscités par l'évolution du système de références du producteur qui rend possible de nouvelles attitudes, puis des transformations durables de ses pratiques.

Des méthodes de collecte de données complémentaires.

La méthode « avant et après » consiste à suivre l'évolution des paramètres d'une même

« Il faut rendre plus lisibles les retombées du conseil à l'exploitation familiale »



Interaction entre un
adhérent CEF et un
conseiller

exploitation sur un certain nombre d'années, après établissement d'une situation de références en année zéro. La méthode « avec ou sans CEF » est une approche comparative entre exploitations adhérentes et non adhérentes qui permet d'appréhender en quoi le CEF fait la différence entre les deux catégories d'exploitations. La collecte des données prend aussi en compte le calendrier cultural des exploitations. Ainsi, au Burkina Faso, le SEMI s'est déroulé après la campagne agricole pour faire le point sur la production et les récoltes, et en milieu d'année pour établir la situation de la commercialisation et des projets.

Au regard de la complexité des changements à appréhender, combiner plusieurs méthodes de collecte (fiches de renseignements, cahiers d'adhérents, enquêtes complémentaires) est conseillé afin d'identifier les différents impacts. Dans le cas du dispositif Afdi/Cirad, la collecte des données est assurée par les conseillers des OP, un cabinet mandaté pour l'appui conseil aux OP étant chargé de les analyser. Cette méthode peut être biaisée par le manque d'indépendance des évaluateurs. C'est pourquoi certains dispositifs (comme celui de la SNV, ONG hollandaise) proposent que l'évaluation soit assurée par des structures indépendantes.

Pour un échantillonnage le plus représentatif possible. L'échantillon de producteurs évalué doit être représentatif de l'ensemble des exploitations touchées par le CEF en termes de proportion et de typologie. En général la typologie est établie sur la base des critères technico-économiques mais aussi sur celle de l'expérience des producteurs dans le CEF.

Dans le cadre d'une approche comparative « avec ou sans CEF », les échantillons d'adhérents et de non adhérents doivent être les plus proches possibles en

termes de performances technico-économiques. Le groupe d'exploitations témoin doit être choisi dans un environnement non influencé par le dispositif CEF. En outre, les conditions de production doivent être équivalentes (pluviométrie, conditions agro-pédologiques, etc.).

Des évaluations positives malgré des limites méthodologiques. Les différentes expériences d'évaluation ont permis de confirmer l'impact positif du CEF sur les performances des exploitations, le développement personnel du promoteur et l'amélioration de la cohésion et des conditions des familles des exploitants. Le dispositif Afdi/Cirad a ainsi révélé que 2/3 des exploitations bénéficiaires ont accru leur revenu et leur capital, tandis que les exploitations témoin ont stagné, voire régressé. L'évaluation SNV montre que 97% des exploitations bénéficiaires du conseil ont adopté de nouvelles pratiques en matière de gestion des ressources naturelles. Mais l'impact du CEF sur le contexte économique local ou national se révèle plutôt limité. Le faible effectif des exploitations touchées ne permet pas d'exercer un effet levier suffisant pour impulser des changements significatifs à cette échelle.

Néanmoins ces méthodologies ne différencient pas la part du CEF de la part des facteurs liés au contexte dans les changements identifiés et prennent trop peu en compte la personnalité de l'exploitant. De plus, elles sont parfois trop complexes et trop coûteuses pour être répliquées par les OP. Enfin, la part encore importante de données basées sur les déclarations des exploitants ou collectées par des acteurs non indépendants pourrait introduire des biais dans les résultats. ■

Rénover les dispositifs de formation agricole

Frédéric Lhoste (frederic.lhoste@supagro.fr)

LA FORMATION AGRICOLE, comme le conseil, vise à accompagner les producteurs et à les autonomiser dans la gestion de leurs exploitations. Elle répond aussi à de réels besoins pratiques et techniques. Pourtant, les rares formations existantes sont souvent inadaptées et concernent encore peu de personnes. Cet article propose des pistes de réflexions.

► Frédéric Lhoste est chargé de projet au sein du service DEFIS de l'Institut des régions chaudes de Montpellier SupAgro. Il intervient sur le domaine du développement rural et de l'ingénierie des dispositifs de formation.

FORMATION ET CONSEIL AGRICOLE visent à relever les mêmes enjeux pour le secteur agricole : produire, s'adapter aux évolutions de marché et aux changements climatiques, alimenter sa famille, etc. Ils ont aussi en commun, en Afrique de l'Ouest et du Centre, de toucher encore trop peu d'acteurs, notamment les jeunes, les femmes, et les producteurs. C'est pourquoi l'amélioration de l'accès à des services adaptés aux agricultures familiales et aux évolutions du monde productif doit aussi se faire à travers la rénovation des dispositifs de formation et d'appui aux démarches de conseil agricole. Cette rénovation interroge les postures d'accompagnement des formateurs et conseillers et les processus d'apprentissage des acteurs à former.

Renforcer l'autonomie de décision des producteurs. La formation agricole est encore peu développée et trop souvent mise en œuvre dans une démarche prescriptive non adaptée aux besoins. Or, l'une des fonctions de la formation des jeunes et de l'appui conseil aux producteurs est le renforcement de leurs capacités pour une meilleure autonomie de décision dans la gestion de l'exploitation, que ce soit pour le choix des productions, des itinéraires techniques, des équipements ou encore des modes de financement (p. 29-30).

La formation vise aussi à accroître la capacité d'adaptation des producteurs face aux changements en cours. En effet, les besoins de formation des jeunes entrepreneurs ruraux, des agriculteurs, des organisations professionnelles agricoles (OPA), mais aussi

des gestionnaires de dispositifs de conseil, persistent et évoluent en fonction des situations, même si tous recherchent de nouveaux savoir et savoir-faire techniques et de gestion.

Adapter l'accompagnement au public. Formation et conseil se distinguent davantage dans la façon dont l'accompagnement est appréhendé. La formation initiale agricole s'intéresse à un public « jeune » de producteurs en devenir. L'objectif pédagogique consiste alors à accompagner le « jeune » dans le développement de son projet d'insertion, orienté vers la professionnalisation. Le conseil agricole répond quant à lui à un public d'adultes en situation professionnelle qui doivent adapter leurs outils d'aide à la décision par la formation continue.

De plus, il ne faut pas oublier la spécificité du public de la formation et du conseil agricoles, un public souvent analphabète, décrocheur pour les jeunes en zone rurale, avec pour conséquence des capacités d'apprentissages plus limitées.

Dans ce contexte et alors que l'apprentissage professionnel, souvent informel, n'est pas considéré à sa juste valeur, l'alternance apparaît comme une modalité pédagogique permettant d'activer un processus d'apprentissage intéressant pour les jeunes apprentis et d'accompagner dans le même temps leurs producteurs référents dans l'amélioration de leurs pratiques.

Alternance et territorialisation au Cameroun. De plus, pour être efficaces et adaptés aux différentes situations dans leurs déclinaisons opérationnelles, formation et conseil agricoles doivent être territorialisés et partenariaux. C'est le pari du Programme d'Appui à la rénovation et au développement de la Formation Professionnelle (AFOP) au Cameroun (p. 36-38), dispositif national en charge de la formation et de l'insertion professionnelle des jeunes en agriculture. Son approche est fondée sur un ancrage territorial avec un maillage des centres de formation sur le territoire national, mais aussi sur une approche partenariale associant acteurs privés et publics locaux invités à intégrer le dispositif. De plus, l'implication des producteurs eux-mêmes et de leurs familles est recherchée pour faciliter les changements de posture face aux projets de vie.

On assiste ainsi au Cameroun, suite à l'installation des jeunes en agriculture, à de nouvelles formes de transmission de savoir et savoir-faire des jeunes vers des jeunes non formés ou de jeunes vers des producteurs en activités en quête d'accompagnement technique ou de gestion de leur exploitation. ■

Jeunes en formation professionnelle au centre de formation de Gagnoa, Côte d'Ivoire (2018)



© F. Lhoste

Des services de conseil agricole inclusifs vecteurs de changement

Cécile Broutin (broutin@gret.org), Mame Coumba Faye, Marc Petitdan

UN DES DÉFIS DU CONSEIL AGRICOLE est la prise en compte de la dimension genre. Cet article revient sur une expérience de prise en compte du genre dans un service de conseil à l'exploitation familiale au Sénégal pour une gestion concertée de la production laitière, et en montre les défis.

► Cécile Broutin, agroéconomiste est responsable de programme au Gret, en charge de suivi du projet d'Accès aux services et structuration des exploitations familiales d'élevage (Asstel).

► Mame Coumba Faye, ingénieur des travaux de l'aménagement du territoire et de l'environnement est cheffe de projet Asstel depuis juillet 2018.

► Marc Petitdan, agronome, est un expert indépendant qui a été chef de projet Asstel de janvier 2016 à juillet 2018.

POUR PERMETTRE AUX exploitations familiales (EF) d'élevage d'accroître leur production laitière et leur revenu, une démarche de conseil à l'exploitation familiale (CEF) spécifique à l'élevage laitier dans les départements de Dagana et Podor au Nord du Sénégal est expérimentée depuis 2014 par le Gret et l'Association Sud-Ouest pour le Développement international Agricole (ASODIA) dans le cadre du projet Asstel.

Le CEF, organisé autour de l'appui-conseil technico-économique, d'un programme d'animation-formation et d'expérimentations, a permis d'accompagner un réseau de 22 élevages pilotes (EP). Dans 4 d'entre eux (uniquement dans la zone du Jeeri), l'activité de production laitière est sous la responsabilité de femmes.

Des rôles spécifiques assignés à chacun. Dans la zone du Jeeri, les femmes sont traditionnellement assignées et très largement impliquées dans la production du lait. Elles ont en charge et assurent la traite et l'alimentation des vaches, certaines réalisent le contrôle laitier, le suivi de la collecte de lait, la vente à la Laiterie du Berger (LdB) qui, au Nord du Sénégal, collecte localement entre 1 500 et 2 000 litres de lait par jour auprès de 600 à 800 familles d'éleveurs, ou la vente de tout ou partie de la production, transformée ou non, sur les marchés locaux. Enfin, les femmes, enregistrées au niveau de la LdB comme « cheffe de bidon », récupèrent chaque mois la paie de lait et gèrent les commandes d'aliments concentrés et de fourrage.

Dans le Waalo, zone proche du Fleuve Sénégal, la production de lait est strictement écoulée sur les marchés locaux, et 7 EP y sont suivis. Au sein de ces exploitations, la production laitière est principalement sous la responsabilité des hommes. Ils assurent la traite, alimentent le troupeau, etc. Cependant on peut remarquer que dans certains EP les femmes sont tout de même impliquées, et sont chargées de la transformation et de la vente de lait sur le marché local.

L'approche « conseil de famille » : entre succès et défis. La mise en œuvre du CEF est réalisée selon les modalités de l'approche en « conseil de famille », développée par la Fongs et l'Apess. Ainsi, à l'occasion des séances de travail, tous les membres concernés par l'atelier de production laitière sont conviés (référent(e) de l'EP, responsable de troupeau, personnes

en charge de la traite, de l'alimentation, berger, etc.). Tout comme les hommes, les femmes participent au bilan annuel de campagne laitière qui permet d'avoir une vue globale des résultats techniques et économiques de l'atelier, d'analyser les points forts et faibles de la période écoulée, et d'identifier les ajustements à opérer pour améliorer la production des campagnes à venir.

Grâce à cette démarche inclusive, les femmes participent au processus de prise de décision de l'atelier lait : quantification des besoins en aliments concentrés et fourrages ; mesure du potentiel laitier d'une vache ; gestion de la reproduction du troupeau laitier et sélection de la descendance, etc. Comme l'explique une éleveuse pilote à Boffel « *La Ldb a appelé hier pour savoir la quantité d'aliments à commander. Mon mari m'a passé le téléphone en se disant que c'est moi qui maîtrise cela et qui le transmet à mes enfants* ».

Toutefois, il est important de noter que cette démarche ne permet pas toujours la concertation sur certaines décisions, telles que le départ en transhumance et la vente des animaux. Souvent l'homme décide sans consulter sa femme, ou sans tenir compte de son avis. Une éleveuse à Souyéline raconte : « *L'année passée, je suis partie en transhumance contre mon gré. Je préférais rester et gérer l'exploitation mais si ton mari refuse, tu le suis. J'ai vendu 9 animaux et depuis le niveau de production de lait a chuté. Je n'irai plus jamais et mon mari l'a compris* ». Un éleveur à Fourarat explique « *C'est moi qui prends les décisions de ventes du troupeau et j'informe juste ma femme* ». Ces témoignages montrent les défis de la prise en compte du genre dans un service de conseil à l'EF où les rôles respectifs des uns et des autres restent ancrés.

Des conseillers-ères. Le dispositif s'est appuyé sur la mobilisation d'un conseiller et d'une conseillère en technique d'élevage. Il ressort que la perception et l'appropriation des conseils ne dépendent pas du genre du conseiller-ère, mais plutôt de son niveau de compétences et de ses aptitudes. Cette mixité contribue d'ailleurs à donner une image positive des possibilités professionnelles pour les filles qui font encore peu d'études dans cette communauté.

Le conseil doit donc porter sur toute l'EF et prendre en compte les apports et besoins de chaque membre (hommes et femmes), mais aussi les jeunes garçons et filles pour répondre à l'enjeu de renouvellement des EF. ■

Regards croisés: le conseil agricole a-t-il encore un sens aujourd'hui ?

Dr Bouba Moumini (muminibouba@yahoo.fr),
Salifou Sare (salifou.sare@eda.admin.ch), Sow
Yaye Mbayang Touré (yayembayang@yahoo.fr) —

DONNER UN SENS AU CONSEIL AGRICOLE, aujourd'hui en Afrique de l'Ouest, suppose de regarder tout à la fois ses formes, les besoins des bénéficiaires auxquels il répond et les visions de l'agriculture qu'il soutient. Face aux défis à venir du conseil, les acteurs interrogés plaident pour des démarches participatives et globales.

► Dr Bouba Moumini est coordonnateur national du Programme de Consolidation et de Pérennisation du Conseil Agropastoral au Cameroun (PCP-ACEFA). Ce programme initié en 2008 par l'État camerounais a renouvelé le dispositif national de vulgarisation et de recherche agricole et finance les projets d'investissement des organisations de producteurs.

► Salifou Sare est chargé de programme pour la coopération suisse (DDC) au Burkina Faso.

► Sow Yaye Mbayang Touré fournit un appui technique à la Fédération des organisations non gouvernementales du Sénégal (Fongs).

GRAIN DE SEL (GDS) : *Quels sont les impacts des reconfigurations actuelles du conseil agricole en Afrique de l'Ouest ?*

SALIFOU SARE - SS (DDC) : Depuis les plans d'ajustements structurels des années 1980-1990, on constate le désengagement de l'État des questions de conseil agricole (p. 11-12) ce qui a eu des impacts négatifs sur la production et les rendements agricoles. Les crises alimentaires sont toujours présentes et les filières qui avaient commencé à se structurer se sont essouffées.

Parallèlement, de nouveaux acteurs, comme les organisations paysannes (OP, p. 15-16), sont venus occuper l'espace, et ont pris leurs responsabilités pour accompagner et offrir des services à leurs membres.

SOW YAYE MBAYANG TOURÉ - SYM (FONGS) : Oui, par exemple la Fongs travaille sur l'accompagnement des exploitations familiales (EF) et sur l'appui aux dynamiques endogènes. Toutefois, le suivi et le conseil sont encore trop lourds en termes de financement et de formation pour n'être portés que par les OP. Il faut mutualiser les expériences et faire participer tous les acteurs (services étatiques, ONGs, etc.).

SS (DDC) : Et savoir comment ce foisonnement d'acteurs va se coordonner, c'est une autre question ! Et puis les OP doivent être en mesure de mobiliser des fonds propres pour financer durablement le conseil (p. 28-29).

GDS : *À quels besoins le conseil doit-il répondre ?*

BOUBA MOUMINI - BM (ACEFA) : Le conseil agricole s'adresse en priorité à l'agriculture familiale qui est le socle de la société ouest-africaine et la seule à pouvoir assurer la sécurité alimentaire. Le conseil doit accompagner le développement des EF en prenant en compte leurs besoins techniques, économiques, financiers et organisationnels.

SYM (FONGS) : Tout à fait, le conseil doit répondre à la globalité des besoins de l'EF, au-delà de la seule production. Le mouvement paysan prône un conseil global fondé sur des bilans simplifiés qui incluent aussi bien les aspects agricoles que les aspects non agricoles, comme les niveaux de dépenses des familles.

SS (DDC) : Oui, les EF doivent certes bénéficier d'informations sur la gestion, les techniques de production, le marketing, ou encore la mise en marché, mais le conseil doit aussi répondre à d'autres enjeux que ceux du marché. Et c'est là la différence avec la vulgarisation. Or ce n'est pas encore vraiment le cas

aujourd'hui. Le fait que le conseil à l'exploitation soit trop centré sur les aspects techniques, ou que les différents acteurs ne se concertent pas suffisamment, empêchent d'avoir des résultats probants en termes de sécurité alimentaire.

GDS : *Quelle(s) forme(s) de conseil agricole préconisez-vous ? Quelle vision de l'agriculture cela traduit-il ?*

BM (ACEFA) : Notre dispositif de conseil tire les leçons des résultats mitigés du Programme national de vulgarisation et de recherche agricoles, basé sur la méthode « formation et visite ». Il vise désormais à accompagner les producteurs dans leurs activités et à les aider à prendre des décisions. C'est une vision de l'agriculture où l'on fait confiance aux paysans pour se prendre en main, et où l'on renforce leurs capacités. Alors qu'ils assument tous les risques du marché, on ne peut plus leur imposer des modèles.

SYM (FONGS) : Oui, il faut aller vers des démarches d'accompagnement, de soutien aux EF. L'approche de la Fongs est participative avec une approche qui s'appuie sur l'assemblée de famille et un accompagnement

global des animateurs endogènes (p. 25).

SS (DDC) : Le conseil agricole devrait aider à gérer l'EF comme une entreprise. Par ses approches techniques, administratives et de gestion des risques, le conseil dans ses formes actuelles est très différent. On n'est plus dans des approches top down mais dans la co-construction participative de l'expertise. Les savoirs sont générés par la recherche universitaire mais aussi par les paysans.

Au Burkina Faso, la DDC appui directement plusieurs OP pour qu'elles se structurent et renforcent leurs compétences. Nous soutenons également de nombreux dispositifs de conseil en lien avec la commercialisation des produits agricoles. La Coopérative de Prestation de Services Agricoles (COPSAC) a ainsi développé un dispositif de warrantage et des services de formation-sensibilisation au profit des producteurs.

GDS : *Comment faire en sorte que le système de conseil permette à la fois de prendre en compte l'exploitation familiale dans sa globalité tout en l'intégrant dans les filières ?*

SYM (FONGS) : Au niveau des filières, le conseil est purement agricole. Il porte sur la production, la commercialisation, les systèmes de gestion, les marchés,

« Le conseil agricole est un outil important pour la transition agroécologique »

CONSEIL AGRICOLE



les revenus. C'est un conseil qui vise la productivité agricole, la rentabilité financière alors qu'il devrait être global! C'est tout le système d'activités de l'EF que le conseil doit prendre en compte.

BM (ACEFA) : Le système de vulgarisation où les agents étaient chargés de diffuser des itinéraires techniques standardisés mis au point par la recherche ne les a pas amenés à conduire un raisonnement systémique. L'approche systémique est complexe, elle implique d'étudier les conséquences sur l'ensemble de l'exploitation de chaque proposition de changements techniques et économiques. Cela demande du temps, une connaissance très fine de chaque exploitation, et l'acquisition de compétences spécifiques.

L'intégration de l'EF dans les filières, quant à elle, se fait nécessairement par les groupements de producteurs (coopératives, Groupe d'initiative commune, etc.) qui jouent un rôle essentiel d'opérateur d'une ou plusieurs fonctions économiques.

SS (DDC) : Les exploitations peuvent être spécialisées dans des cultures de subsistance (céréales) ou de rente (sésame, maraîchage, coton), mais il y a toujours une filière 'épine dorsale' qui permet de développer les autres filières. Au Burkina Faso, la Suisse en soutenant le développement de la filière coton biologique, a contribué dans le même temps au développement des filières sésame et hibiscus biologiques grâce aux

rotations des cultures. L'important est de bien diffuser les innovations pour influencer la globalité des maillons des chaînes de valeur du produit et avoir un impact sur les autres filières. En fait, il faut regarder l'EF comme une entité économique si on veut que le conseil ait un sens.

GDS : Comment et dans quelle mesure le conseil agricole prend-il en compte les groupes vulnérables?

SYM (Fongs) : L'approche de conseil fondé sur les assemblées de famille regroupe tous les membres de la famille (p. 35). Les bénéfices sont collectifs, ils ne sont pas attribués seulement à l'homme. Lors des séances d'animation, les anciens reconnaissent qu'il est temps de responsabiliser les jeunes et les femmes.

SS (DDC) : En développant le conseil, vous réunissez divers acteurs agricoles pour partager, échanger. Souvent les femmes ne peuvent se déplacer sans l'accord de leur mari, mais les technologies de l'information et de la communication (TIC) leur permettent d'accéder à l'information sans avoir à le faire (p. 8-9). A l'Est du Burkina, les TIC apportent des informations agro-météorologiques à environ 50 000 personnes, dont 55-60% de femmes. Les innovations technologiques permettent d'avoir un conseil agricole prenant en compte les besoins des personnes vulnérables.

Les femmes ont également des difficultés d'accès ➔

☞ aux terres. Le conseil agricole peut les aider à produire davantage sur des petites portions de terre, à trouver la production adaptée, à forte valeur ajoutée selon la surface disponible, etc.

GDS : *Le conseil permet-il de réduire les impacts négatifs de certaines pratiques agricoles sur la santé des consommateurs, et des producteurs ?*

SYM (FONGS) : Les EF sont les premiers producteurs et consommateurs. Donc l'approche du conseil doit intégrer la nutrition et les problèmes de santé en valorisant le consommateur local. En effet, au Sénégal, alors que les familles produisent et vendent, elles consomment des produits importés.

BM (ACEFA) : Oui, le conseil agricole devrait former les producteurs aux bonnes pratiques phytosanitaires. Or, le renforcement des capacités des conseillers reste un défi : malgré leur bagage technique, nous avons constaté des lacunes chez les conseillers, en partie du fait du niveau de formation relativement faible (56% des conseillers ne sont pas allés plus loin que le bac).

GDS : *Comment le conseil peut-il être un outil de transition agroécologique ?*

BM (ACEFA) : La transition agroécologique est un vrai sujet de société dans les pays du Nord mais ici on avance en terre inconnue... Tout est à faire en termes de recherche, de formation et de diffusion. Les agronomes ont été formés sur le modèle de l'agriculture chimique et la mécanisation lourde : au Cameroun, le tracteur est brandi comme le symbole de la modernité alors que le labour peut avoir des effets néfastes sur les sols tropicaux. C'est donc un vaste programme qui dépasse le niveau individuel et remet en cause tout un pan de l'économie. Cette transition ne fait pas les affaires de l'agro-industrie qui se tourne, dès lors, vers l'Afrique...

SYM (FONGS) : L'une des fonctions de l'EF est la gestion durable des ressources naturelles, or les bilans simplifiés ne prennent pas explicitement en compte l'agroécologie. Les animateurs endogènes proposent désormais un accompagnement au niveau de chaque terroir car le conseil peut être un levier très important pour la transition agroécologique !

SS (DDC) : Les producteurs ouest-africains ont des savoirs-locaux (Zai, demi-lunes, etc.) qui sont autant de techniques agroécologiques. Pourtant, certains

producteurs trop pressés ou peu informés, ont des pratiques agricoles préoccupantes pour leur propre santé ou celle des consommateurs.

BM (ACEFA) : Au Nord Cameroun, la recherche s'est investie dans le semis sous couvert végétal et il y a beaucoup à apprendre. Mais globalement, en agroécologie, elle est quasiment absente. Il n'est donc pas facile de s'engager sur ce terrain alors que les producteurs attendent des résultats rapides et connaissent bien l'efficacité des intrants chimiques. Cela ne veut pas dire qu'ils ne sont pas sensibles à l'environnement ou à la santé, au contraire, mais quelles préconisations concrètes et efficaces peuvent faire les conseillers ? Qui va financer la recherche et l'expérimentation ?

GDS : *Selon vous, le conseil agricole a-t-il encore un sens aujourd'hui ? Quels sont les grands défis d'un conseil agricole durable en Afrique de l'Ouest ?*

SYM (FONGS) : Oui le conseil agricole a un sens, il permet d'accompagner la transformation des EF, d'accroître leur productivité, de nourrir les populations du monde. Mais il doit être porté davantage par les organismes étatiques que par les OP et de façon durable avec des systèmes nationaux de conseil agricole basés sur le partenariat OP-États-Recherche- secteur privé. L'élargissement de notre approche paysanne devrait aussi servir à mieux accompagner les transformations des EF en s'appuyant sur leurs acquis et expériences.

BM (ACEFA) : Le conseil agricole est plus indispensable que jamais ! Aucun pays n'a pu développer son agriculture sans ce service, et malgré le niveau atteint par les agriculteurs, les problématiques ne cessent d'évoluer. Toutefois, les meilleurs dispositifs et les meilleures méthodes de conseil agricole ne sauraient résoudre tous les problèmes des producteurs, en commençant par le financement des exploitations.

SS (DDC) : Avec le retrait de l'État le grand défi du conseil est son financement, clé d'un conseil durable. Les OP commencent à jouer ce rôle mais elles ont des difficultés financières, institutionnelles. L'État doit aider à définir, à standardiser une forme de conseil pour garantir sa qualité, en concertation avec les acteurs agricoles. Il doit aussi coordonner l'ensemble pour une complémentarité des actions des acteurs, en relation avec les savoirs-locaux. ■

Du côté des membres d'Inter-réseaux

PLUSIEURS ORGANISATIONS membres d'Inter-réseaux publient régulièrement des ressources sur le conseil agricole. Nous vous invitons à les consulter sur leur site web.



Agronomes et vétérinaires sans frontières (AVSF) est une association de solidarité internationale qui accompagne les producteurs sur divers projets en lien avec le conseil agricole, notamment dans des démarches de champs-écoles paysans et en faveur de pratiques agroécologiques : www.avsf.org



Agriculteurs français et développement international (Afdi) est un acteur historique du conseil agricole, engagé aux côtés des organisations paysannes dans la mise en place de leur dispositif de conseil à l'exploitation familiale et dans leur participation à l'élaboration et la mise en œuvre de politiques de conseil agricole : www.afdi-opa.org



L'Association pour la promotion de l'élevage au Sahel et en savane (Apess) met en œuvre des projets en lien avec le conseil agricole, notamment via les plateformes d'innovation dans divers pays d'Afrique de l'Ouest et du centre : www.apess.org



Afrique verte internationale (AVI) et ses membres mettent en œuvre une offre diversifiée de services d'appui-conseil et de formation pour les organisations de producteurs et les acteurs des filières agricoles au Mali, en Guinée, au Burkina Faso et au Niger : www.afriqueverte.org



L'Agence Corade, au-delà d'interventions en lien avec le conseil agricole dans divers pays d'Afrique de l'Ouest, a développé une démarche de conseil personnalisé aux exploitants au Burkina Faso (dispositif Tylay) : <http://www.corade.org>



Fert anime des réflexions et conduit des travaux de capitalisation sur le conseil agricole. L'agri-agence soutient aussi le développement de dispositifs de conseil agricole en lien avec la profession agricole des pays concernés (Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Kenya, Madagascar et également en Afrique du Nord et Europe centrale) : www.fert.fr



Iles de Paix est une ONG belge qui appuie des familles de producteurs pour améliorer leur qualité de vie et leur résilience. Le conseil agricole est au centre de ses méthodes de travail, via notamment le Conseil d'Exploitation Familiale et la Planification Intégrée Paysanne pour soutenir des processus de transition agroécologique : www.ilesdepaix.org



L'Institut africain pour le développement économique et social Centre africain de formation (Inades-Formation Togo) est une association d'appui-accompagnement du monde rural. Depuis 1972, elle met en place un dispositif de formation



agricole à distance basé sur le conseil agricole dans les domaines de l'apprentissage agricole et de l'autopromotion rurale : www.inadesformation.net

L'Institut de recherches et d'applications des méthodes de développement (Iram) est historiquement impliqué dans le conseil agricole aux exploitations familiales, et a récemment conduit des activités (évaluations, mise en œuvre d'interventions, appui à la formulation de politiques publiques) sur le sujet : www.iram-fr.org



Le Réseau Billital Marobé (RBM) fournit du conseil agricole aux pasteurs via ses membres dans différents pays en Afrique subsaharienne : www.maroobe.com



Le Réseau des organisations paysannes et de producteurs d'Afrique de l'Ouest (Roppa) promeut le développement du conseil agricole notamment via plusieurs de ses membres, partie prenante des systèmes de conseil en Afrique de l'Ouest : www.roppa-afrique.org



Les Services d'appui aux initiatives locales de développement (Saïld) soutiennent les producteurs en matière de conseil agricole, notamment à travers leur service de conseil à distance Allô, Ingénieur depuis de nombreuses années : www.saïld.org



La SNV, qui vise à contribuer à la réduction de la pauvreté et à la promotion de la bonne gouvernance, a soutenu plusieurs démarches de conseil auprès de différents types d'acteurs (éleveurs, etc.) dans divers pays d'Afrique de l'Ouest et du Centre, ainsi que dans d'autres régions du monde : www.snv.org



SOS Faim Belgique accompagne des démarches de conseil et d'appui aux exploitations familiales mises en œuvre par des organisations paysannes au Sénégal (FONGS) et au Mali (Coordination Nationale des Organisations Paysannes, Plate-forme Nationale des Producteurs de Riz) : www.sosfaim.be

SOS Faim Luxembourg accompagne plusieurs de ses partenaires dans leurs initiatives de conseil agricole, notamment au Bénin, au Niger et en République démocratique du Congo : www.sosfaim.org

Au-delà de ces acteurs très mobilisés sur le sujet, d'autres membres d'Inter-réseaux ont également pu s'impliquer sur les enjeux du conseil agricole en Afrique et ailleurs.

Inter-réseaux en quelques mots

INTER-RÉSEAUX DÉVELOPPEMENT RURAL A ÉTÉ CRÉÉ EN 1996, à l'initiative de personnes engagées dans le développement rural et avec l'appui des pouvoirs publics français. Depuis ses débuts Inter-réseaux a évolué et se définit aujourd'hui comme un réseau euro-africain multi-acteurs.

La finalité d'Inter-réseaux est de créer les conditions pour que les acteurs engagés dans le développement agricole et rural puissent agir en faveur des populations rurales et du développement d'une agriculture durable, basée sur l'exploitation familiale, et capable de relever les défis : (i) de nourrir les populations africaines dans un contexte de dé-

veloppement démographique important ; (ii) de créer des emplois et des revenus afin de lutter contre la pauvreté.

Pour cela IR travaille sur trois axes avec ses membres et partenaires : i) renforcer les capacités des acteurs pour la production de connaissances, la capitalisation des expériences et la valorisation et la diffusion de celles-ci ; ii) participer à la construction de travaux et de réflexions sur les enjeux du développement rural et agricole, en vue de contribuer à l'amélioration des politiques et des pratiques ; iii) participer à la mise à disposition de la communauté du développement, des informations pertinentes sur le développement agricole et rural.

Votre revue Grain de sel

Participez à l'élaboration de votre revue

Écrire dans *Grain de sel* ou participer à la rédaction d'un article pour un dossier ? Réagir à un article ? Apporter un témoignage, un avis ? Débattre d'un sujet ? C'est possible, et c'est simple !

Pour cela, il suffit de nous adresser vos contributions, individuelles ou collectives, à inter-reseaux@inter-reseaux.org

Tout texte est le bienvenu, quel que soit son format, dans la mesure où il pourra être valorisé de multiples façons (encadré, article de une ou deux pages, article sur le site web d'Inter-réseaux, etc.). Vous pouvez également nous suggérer des thématiques à creuser, par email ou courrier postal, cela nous intéresse !

Vous recherchez un article dans un précédent numéro de Grain de sel ?

Vous pouvez retrouver les numéros déjà parus sur le site web d'Inter-réseaux et en particulier les articles des derniers dossiers :

– N°76 : Dix ans après 2008, l'Afrique de l'Ouest est-elle mieux préparée face au risque de crise alimentaire ?

- N°75 : L'aval des filières vivrières, une opportunité pour les agricultures familiales en Afrique de l'Ouest ?
- N°73-74 : Le pastoralisme a-t-il encore un avenir en Afrique de l'Ouest ?

Pour le prochain numéro, la maquette évolue !

Le prochain numéro aura pour thème les spécificités du développement agricole et rural du Ghana.

Contactez-nous si vous souhaitez participer à sa réalisation, ce numéro sera aussi l'occasion de faire évoluer la maquette graphique de la revue !

Annonce aux abonnés de Grain de sel

Afin d'économiser des frais de port et d'édition, de plus en plus coûteux, nous vous proposons de recevoir *Grain de sel* via email en format PDF. Si vous êtes d'accord, merci de nous le confirmer par email à l'adresse suivante : secretariat@inter-reseaux.org, en précisant vos nom, prénom, organisme et adresse postale pour que nous puissions vous retirer de notre liste d'envoi courrier.

RECEVOIR GRAIN DE SEL

Grain de sel est diffusé par abonnement gratuit. Pour vous abonner, envoyez un courrier postal avec vos prénom, nom, adresse postale et adresse de courrier électronique à Inter-réseaux, Campus du jardin d'agronomie tropicale – René Dumont, 45 bis avenue de la Belle Gabrielle, 94736 Nogent sur Marne cedex France ou à Inter-réseaux, 09 BP 1571 Ouagadougou 09 Burkina Faso ou bien encore en envoyant un email à : secretariat@inter-reseaux.org



| | |
|-------------------------------------|--|
| directeur | |
| de la publication | François Doligez |
| responsable du numéro | Ninon Avezou |
| comité de rédaction | Bio Goura Soulé, Roger Blein, Héloïse Bonnaud, Jean-René Cuzon, Patrick Delmas, Gifty Guiella- Narh, Stéven Le Faou, Marc Mees, Gilles Mersadier, Souleymane Ouattara, Liora Stührenberg, Sébastien Subsol et Marie- Pauline Voufo |
| conception graphique, mise en œuvre | Bureau Issala |
| photogravure, impression | IMB, 14400 Bayeux |
| éditeur | Inter-réseaux Développement rural |
| | Tél. : +33 (0) 1 43 94 73 28 secretariat@inter-reseaux.org www.inter-reseaux.org |
| dépôt légal | 3 ^e trimestre 2019 |
| ISSN | 1253-0166 |