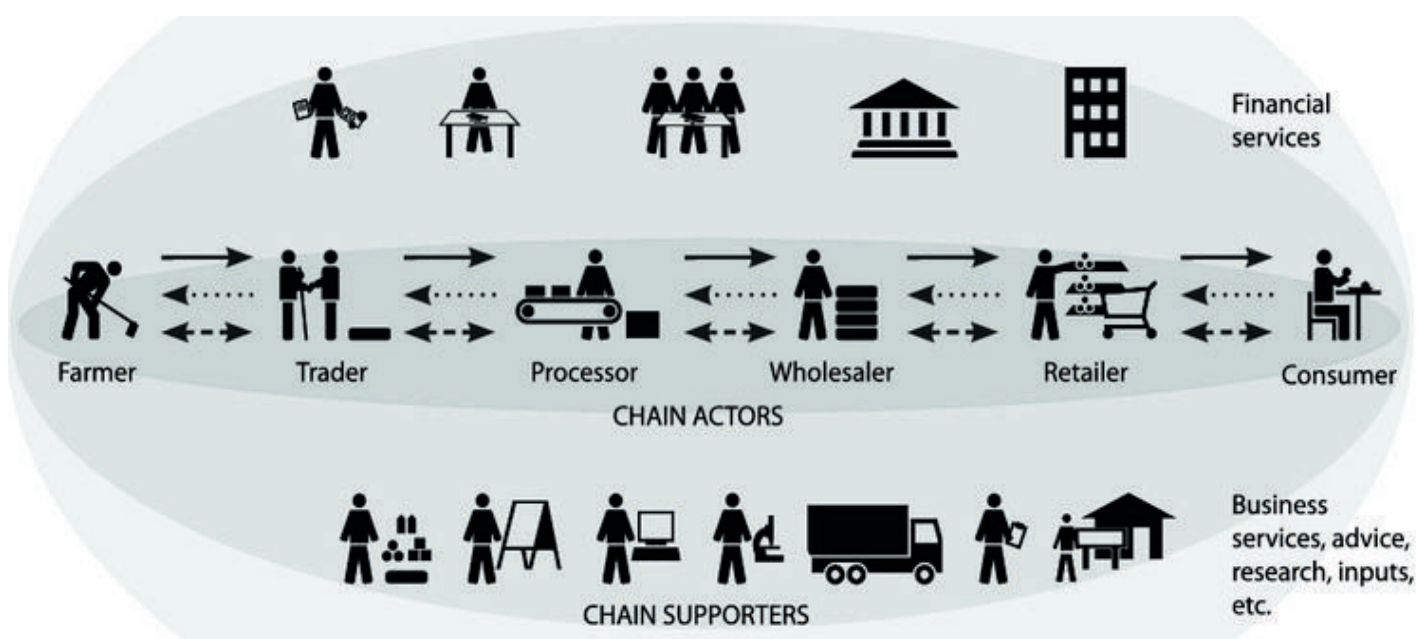


CAPITALISATION

DOCUMENTATION DE LA MÉTHODE DE CONSEIL ORIENTÉ CHAÎNE DE VALEUR

Capitalisation menée dans le cadre du projet d' Etude sur les outils et approches modernes de conseil agricole en Afrique de l'Ouest et du Centre



AOÛT 2024



Le réseau des services de conseil agricole et rural d'Afrique de l'ouest et du centre (RESCAR-AOC) est une plateforme multi acteurs intervenant dans le conseil agricole et rural en Afrique de l'ouest et du centre. Il est membre du forum africain des services de conseil agricoles (AFAAS) et du forum mondial des services de conseil rural (GFRAS). Créé en 2010, et dont le Secrétariat Exécutif se trouve à Ouagadougou, au Burkina-Faso,

le RESCAR-AOC a pour principal objectif de contribuer à améliorer les conditions de vie des agropasteurs en Afrique et dans le monde.

<https://rescar.org/>



Le Conseil Ouest et Centre Africain pour la Recherche et le Développement Agricoles (CORAF) est une organisation sous-régionale composée des systèmes nationaux de recherche agricole de vingt-trois pays d'Afrique de l'Ouest et du Centre, est chargé de coordonner la mise en œuvre des politiques sous-régionales de recherche agricole telles que définies par les gouvernements.

Créé en 1987 et dont le Secrétariat Exécutif se trouve à Dakar, au Sénégal, le CORAF a pour principal objectif d'améliorer les conditions de vie en Afrique de l'Ouest et du Centre, en favorisant l'augmentation durable de la production et de la productivité agricoles et en promouvant la compétitivité et les marchés.

<https://www.coraf.org/>

La présente fiche a été réalisée dans le cadre de l'étude de cartographie des méthodes et outils innovants de conseil agricole en Afrique de l'Ouest et du Centre. Cette étude a été commanditée par le CORAF (Conseil Ouest et Centre Africain pour la Recherche et le Développement Agricoles) et réalisée par le RESCAR-AOC (Réseau des Services de Conseil Agricole et Rural d'Afrique de l'Ouest et du Centre) dans 13 pays d'Afrique de l'Ouest et du Centre.

L'objectif global de l'étude était de constituer un répertoire descriptif des méthodes et d'outils innovants de conseil agricole pour la mise à l'échelle des technologies et innovations agricoles en Afrique de l'Ouest et du Centre.

Plusieurs personnes au sein du CORAF et du RESCAR-AOC et en dehors de ces structures dans l'ensemble des 13 pays de l'étude ont contribué à la réussite de cette activité. Que l'ensemble de ces personnes soit remercié en ces lignes pour leur contribution.

1 Présentation de la méthode de conseil orienté chaîne de valeur

La vulgarisation agricole vise à améliorer les connaissances et compétences des producteurs afin d'optimiser leurs pratiques et renforcer leur compétitivité. L'approche par chaîne de valeur (CV) en conseil agricole s'appuie sur l'idée que les agriculteurs ne sont pas isolés mais intégrés dans un réseau d'acteurs interconnectés (fournisseurs, transformateurs, commerçants, consommateurs).

La méthode de conseil orienté chaîne de valeur est une démarche d'accompagnement de l'ensemble des acteurs (producteur, transformateurs, commerçants,) d'une chaîne de valeur agricole donnée. Cette méthode permet d'identifier les contraintes et opportunités à différents niveaux et de proposer des conseils adaptés pour améliorer la performance de l'ensemble de la filière. Elle favorise principalement le renforcement des capacités des producteurs afin de lever les défis liés au faible développement du secteur agricole et le faible niveau de connaissances et capacités des producteurs pour répondre aux exigences des marchés internationaux.

2 Brève description des types de bénéficiaires accompagnés avec la méthode de conseil orienté chaîne de valeur

La méthode de conseil orienté chaîne de valeur est utilisée pour accompagner les exploitations de taille moyenne dont les superficies varient généralement entre 0,5 et 2 hectares. Le profil des bénéficiaires est composé de 50 % d'hommes, 25 % de femmes, et 25 % de jeunes. Les exploitants pratiquent à la fois la monoculture et la culture mixte. En ce qui concerne les productions animales, les bénéficiaires élèvent des volailles, telles que les poules, pintades et canards, ainsi que des petits ruminants, comme les chèvres et moutons, en tant qu'activités secondaires. Les principales cultures produites sont le soja, le maïs et l'igname, avec une commercialisation essentiellement tournée vers le soja, principalement destiné à l'exportation, tandis que l'igname et le maïs sont vendus sur les marchés locaux.

3 Nécessité et objectif de la méthode de conseil orienté chaîne de valeur

La méthode de conseil orienté chaîne de valeur a été développée dans un contexte de soutien au développement du secteur agricole, en particulier pour la production de soja biologique destiné à l'exportation. Cette méthode a été adoptée pour répondre aux exigences des marchés internationaux biologiques en matière de qualité et de traçabilité des produits agricoles. Elle vise à optimiser chaque étape du processus, depuis la planification de la production et l'utilisation de bonnes pratiques agricoles, jusqu'à la collecte, le stockage, la transformation et la commercialisation. Dans ce contexte, l'importance de la méthode réside dans sa capacité à créer des synergies entre les différents maillons de la chaîne de valeur agricole, facilitant ainsi l'intégration des producteurs dans des chaînes d'approvisionnement globales tout en assurant un développement agricole durable et équitable. Développée en 2015, la méthode était nécessaire pour répondre à plusieurs problématiques liées à la mise à l'échelle des innovations agricoles : organiser les producteurs en formant des groupes structurés, tels que des groupements de caution solidaire, pour mieux négocier et accéder aux ressources, répondre aux exigences de qualité des produits, notamment pour le marché international du soja biologique, résoudre le problème d'accès au financement en structurant les besoins financiers et en établissant des mécanismes de garantie pour obtenir des crédits, consolider les différents maillons de la

filière pour améliorer l'efficacité et la cohésion, faciliter la création ou la consolidation des liens d'affaires entre producteurs, transformateurs et autres acteurs, et garantir l'accès aux marchés en mettant en place des stratégies de commercialisation adaptées.

4 Méthodologie de mise en œuvre de la méthode de conseil orienté chaîne de valeur

La mise en œuvre de la méthode de conseil orienté chaîne de valeur passe par les étapes suivantes :

- le recrutement des conseillers agricoles ;
- la formation ou le renforcement de capacités des agents/techniciens sur les normes de production biologique ;
- l'identification et la sensibilisation des producteurs ;
- l'organisation des producteurs en sociétés coopératives ;
- la formation ou le renforcement de capacités des producteurs sur les normes de production biologique ;
- l'identification des besoins des producteurs et la planification de la production ;
- la facilitation de l'accès au crédit et aux intrants agricoles ;
- l'appui-conseil technique périodique des conseillers agricoles ;
- le suivi-contrôle de l'application des BPA et la certification des parcelles ;
- le bilan annuel de la campagne couplé au recueil des feedbacks des producteurs.

5 Impacts de la méthode de conseil orienté chaîne de valeur

La méthode de conseil orienté chaîne de valeur facilite l'adoption de techniques améliorées (semences améliorées, gestion intégrée des cultures, fertilisation raisonnée), ce qui conduit à une hausse des rendements (GIZ, 2019). Selon Davis et al. (2020), les agriculteurs engagés dans des chaînes de valeur bien organisées ont un meilleur accès aux intrants de qualité (engrais, semences certifiées) et aux crédits. En effet, une étude réalisée au Kenya a montré que les producteurs intégrés dans des chaînes de valeur structurées augmentaient leurs rendements de 20 à 50 % grâce à un meilleur approvisionnement en intrants (Muriithi et Matz, 2015). En facilitant la contractualisation et en réduisant les intermédiaires, la méthode de conseil orienté chaîne de valeur assure aux agriculteurs des débouchés plus sûrs et des prix plus stables (Ton et al., 2018).

Selon les résultats des entretiens avec les acteurs lors de la documentation sur le terrain, le conseil agricole orienté vers la chaîne de valeur a permis :

- le respect des exigences du marché biologique : les producteurs ont commencé à offrir des produits conformes aux normes de qualité biologique ;
- l'accès au financement a été facilité : les mécanismes de financement ont été améliorés, permettant aux producteurs d'obtenir les crédits agricoles ;
- une consolidation des maillons de la filière : la coordination entre les différents acteurs de la chaîne de valeur a été renforcée, améliorant l'efficacité du secteur ;
- la création de liens d'affaires : des relations commerciales solides ont été établies entre les producteurs et les autres acteurs de la chaîne de valeur, favorisant des partenariats durables ;
- l'organisation des producteurs : les producteurs ont été organisés en groupes structurés, comme des coopératives, ce qui a renforcé leur capacité à négocier et à accéder aux ressources ;

•un accès assuré au marché : les producteurs ont bénéficié d'une garantie de marché pour leurs produits.

Les bénéficiaires (femmes, jeunes, et hommes) ont doublé leurs superficies de soja ainsi que les rendements à l'hectare grâce à l'utilisation des BPA, au respect des normes de production biologique, et à l'accès à un marché équitable (meilleur prix, mesure équitable, absence de tricherie). Ils ont aussi confirmé avoir un accès au marché biologique avec l'amélioration de la technique de vente.

6 Technologies et innovations promues à travers la méthode de conseil orienté chaîne de valeur

Plusieurs technologies et innovations ont été promues à travers la méthode de conseil orienté chaîne de valeur. On peut citer à cet effet :

- la contractualisation agricole : établissement de contrats formels entre producteurs et acheteurs pour garantir un accès sécurisé au marché et des prix stables ;
- l'accompagnement des producteurs dans la constitution, la formalisation et la gestion des sociétés coopératives ;
- la diffusion des semences qualité et certifiées, des biofertilisants et des biopesticides ;
- l'introduction d'équipements d'opérations poste-récoltes (batteuses) pour améliorer la qualité de la production ;
- la mise en place d'un système de contrôle interne et d'assistance technique : les conseillers suivent les activités des producteurs, assurent du respect des Bonnes Pratiques Agricoles (BPA) et des normes de production biologique et prodiguent des conseils techniques au producteurs en fonction de leurs besoins ;
- le soutien dans la résolution des problèmes : les producteurs peuvent poser des questions, exprimer des préoccupations, et recevoir une aide immédiate pour surmonter les défis rencontrés ;
- la facilitation de l'accès aux intrants, au financement et au marché.
- les techniques de gestion intégrée de la fertilité des sols (Giller et al., 2021) ;
- l'irrigation de précision et agriculture intelligente (Gebbers & Adamchuk, 2010) ;
- techniques de conservation des produits agricoles (FAO, 2018).

7 Coûts moyens de mise en œuvre de la méthode de conseil orienté chaîne de valeur

Les coûts de mise en œuvre de la méthode de conseil orienté chaîne de valeur prennent en compte : les dépenses en conception, impression et diffusion des supports de formation, les charges liées à la formation des techniciens, les charges liées à la sensibilisation et à la formation des producteurs, la dotation en matériels roulants et outils de travail aux techniciens, les charges pour la mise en place et de la conduite des Champs Tests, les frais de fonctionnement des techniciens, les salaires du personnel.

8 Atouts et limites de la méthode de conseil orienté chaîne de valeur

Les principaux atouts et limites de la méthode de conseil orienté chaîne de valeur identifiés lors des ateliers nationaux d'échange et d'évaluation et lors des entretiens de documentation des méthodes et outils sont :

Atouts	Limites
• Disponibilité Facilitation de l'accès aux marchés nationaux et internationaux. • Simplification de l'accès au financement grâce à des mécanismes de caution solidaire et de contractualisation, ainsi que la répartition des risques entre les acteurs de la chaîne de valeur. • Organisation des producteurs en sociétés coopératives, renforçant la solidarité et la capacité collective. • Conseil spécialisé sur une chaîne de valeur donnée, prenant en compte l'ensemble des acteurs concernés. • Approche plus pratique permettant une meilleure maîtrise du système dans lequel évoluent les acteurs. • Formalisation des relations d'affaires entre les acteurs. • Renforcement de la confiance entre les acteurs de la chaîne de valeur. • Améliore la coordination entre les acteurs pour une meilleure structuration des filières agricoles (Trienekens, 2011) ; • Encourage l'adoption de technologies et de pratiques innovantes adaptées aux besoins des marchés (Devaux et al., 2009) ; • Favorise des modèles économiques durables et inclusifs (Donovan et al., 2015) ; • Favorise une production socialement équitable (Vermeulen et al., 2008).	• Nécessite un temps et des ressources considérables pour son déploiement. - Insuffisance de personnel technique (formateurs) qualifié pour l'accompagnement. • Difficulté pour certains producteurs à respecter les clauses contractuelles, compromettant la confiance et l'efficacité du système. - Manque de soutien adéquat de certaines entreprises, limitant l'application et la réussite de la méthode. • Problèmes de remboursement des crédits par certains producteurs, rendant les institutions financières plus réticentes à accorder de nouveaux prêts. • Peut être difficile à appliquer dans des contextes où les structures de marché sont peu développées (Faße et al., 2009) ; • Le risque de marginalisation des producteurs les moins compétitifs (Hellin et Meijer, 2006) ; • Le risque de renforcer la dépendance des agriculteurs envers des acheteurs spécifiques (Kaplinsky et Morris, 2001) ; • Requiert des capacités d'analyse et de gestion qui ne sont pas toujours disponibles dans les zones rurales (Altenburg, 2007) ; • Peut être difficile à financer sans l'appui d'institutions publiques ou de partenaires privés (Humphrey et Schmitz, 2002).

9 Conditions préalables au succès et le rôle des différents acteurs au succès de la méthode de conseil orienté chaîne de valeur

Certaines conditions sont nécessaires pour un déploiement réussi de la méthode du conseil orienté chaîne de valeur. A cet effet, il faut : (i) l'existence d'un cadre juridique facilitant l'accès aux marchés et aux crédits (GIZ, 2016 ; Faure et al., 2018), (ii) l'engagement des producteurs et des entreprises dans une démarche collaborative (Devaux et al., 2009 ; FAO, 2014), (iii) la disponibilité d'outils de suivi et d'évaluation des performances des chaînes de valeurs (KIT et al., 2010 ; Biénabe et al., 2017), (iv) le développement de compétences en gestion, traçabilité et commercialisation (Hellin et Meijer, 2006 ; Faure et al., 2018), (v) le développement de labels et de certifications facilitant la mise en marché des produits agricoles. (Reardon et al., 2009 ; Trienekens, 2011).

Selon les résultats des entretiens avec les acteurs lors de la documentation, la mise en œuvre de la méthode de conseil orienté chaîne de valeur nécessite : (i) l'existence d'un marché fiable pour la production, (ii) l'identification d'un financier prêt à investir dans la chaîne de valeur, (iii) l'identification d'une production répondant aux exigences du mar-

ché, (iv) l'organisation des producteurs. Pour se faire, des changements et innovations sont nécessaires au niveau des organisations de conseil agricole dont :

- le développement des compétences sur les bonnes pratiques agricoles, les normes de l'agriculture biologique, la certification biologique, et la vulgarisation agricole ;
- la nécessité de faire appel à des experts en agriculture durable et en normes de production biologique ;
- le renforcement des partenariats entre les acteurs (ONGs, institutions de microfinances, et autres partenaires techniques) ;
- l'amélioration des techniques et méthodes d'accompagnement des producteurs.

Pour une mise en œuvre réussite de la méthode, il faut :

- identifier les besoins des producteurs et adapter les sensibilisations et les formations à ces besoins spécifiques ;
- organiser des réunions et discussions régulières avec les producteurs pour planifier les activités de suivi et appui conseil agricole ;
- mettre en place un dispositif de recueil de feedbacks des producteurs et d'évaluation des satisfactions ;
- mettre en place un système de contrôle interne, de suivi et d'évaluation des techniciens/ conseillers sur le terrain.

Bibliographie

AGRIDAPE, 2013. Vulgarisation et conseil agricoles . Revue sur l'agriculture durable à faibles apports extérieurs. Septembre 2013 - Volume 29 n°3. Téléchargeable sur le site https://www.iedafrique.org/IMG/pdf/Agridape_n29-3_Vulgarisation_et_Conseil_Agricoles.pdf

Aker J. C., et Mbiti I. M., 2016. Mobile Phones and Economic Development in Africa. Journal of Economic Perspectives, 24(3), 207-232.

Biénabe E., Coronel C., Le Coq J. F., Liagre L., 2017. Les chaînes de valeur agricoles et alimentaires: Un cadre d'analyse pour les actions de développement. Cirad, AFD.

Davis K. E.; Babu, Chandra S., et Catherine R., (eds.) 2020. Agricultural extension: Global status and performance in selected countries. Washington, DC: International Food Policy Research Institute (IFPRI). <https://doi.org/10.2499/9780896293755>.

Devaux A., Horton D., Velasco C., Thiele G., López G., Bernet T., Ordinola, M., 2009. Collective action for market chain innovation in the Andes. Food Policy, 34(1), 31-38.

Donnet M., Weatherspoon D. D., & Hoehn J. P., 2011. Price determinants in top quality specialty coffees. Agricultural Economics, 42(1), 17-30.

FAO, 2013a. Smallholder integration in changing food markets. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 2013, 48p.

FAO, 2013b. Financement des chaînes de valeur agricoles – Outils et leçons. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome 216p.

FAO, 2014. Approche des chaînes de valeur durables pour le développement agricole et rural: principes et cadres d'analyse. FAO.

FAO, 2017. The state of food and agriculture leveraging food systems for inclusive rural transformation. Food and Agriculture Organization of the United Nations Rome, 2017, 181p.

FAO, 2018. The Future of Food and Agriculture: Trends and Challenges.

Faure G., Toillier A., et Hainzelin E., 2018. Transformations des agricultures et des systèmes alimentaires: enjeux et questions de recherche pour les pays en développement. Quae.

Gebbers R., et Adamchuk V. I., 2010. Precision Agriculture and Food Security. Science, 327(5967), 828-831.

GIZ, 2016. ValueLinks 2.0: The Methodology of Value Chain Promotion. GIZ.

GIZ, 2019. Value Chain Development for Rural Growth and Job Creation. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit.

Hellin J., et Meijer M., 2006. Guidelines for value chain analysis in the agriculture sector. Development in Practice, 16(3-4), 342-357.

Kaplinsky R., et Morris M., 2001. A Handbook for Value Chain Research. IDRC.

KIT, Faida MaLi, et IIRR, 2010. Challenging chains to change: Gender equity in agricultural value chain development. KIT Publishers.

Muriithi B. W., et Matz J. A., 2015. Welfare effects of market access through contract farming in Kenya. Food Policy, 50, 129-140.

Reardon T., Timmer C. P., Barrett C. B., Berdegue J., 2009. The rise of supermarkets in Africa, Asia, and Latin America». American Journal of Agricultural Economics, 85(5), 1140-1146.

Ton G.; Vellema W.; Desiere S., Weituschat S., D’Haese M., 2018. Contract farming for improving smallholder incomes: What can we learn from effectiveness studies?. World Development, Volume 104, 46–64. doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.11.015

Torres C., Seters J. V., Karaki K., et Kpadonou R., 2017. An exploratory analysis of measures to make trade facilitation work for inclusive regional agro-food value chains in West Africa. European Centre for Development Policy Management (ECDPM), Discussion Paper No. 214, 34p. Téléchargeable sur www.ecdpm.org/dp214

Trienekens J. H., 2011. Agricultural value chains in developing countries: A framework for analysis. International Food and Agribusiness Management Review, 14(2), 51-82.

Nous remercions toutes celles et ceux qui ont contribué à la réalisation de cette liste. Nous espérons qu'elle sera utile au plus grand nombre.

Réseau des Services de Conseil Agricole et rural d’Afrique de l’Ouest et du Centre

Tél: 25 40 56 86 / 05 89 57 57

E-mail: contact@rsacat.org

Site web: www.rsacat.org

BP: 01 BP 6630 Ouagadougou 01 Burkina-Faso

Comité de coordination de l’étude

M. OUATTARA Malamine

Dr Patrice DJAMEN

Mme Gifty GUIELLA/NARH

M. Calixte MBENG

Pr Olatunji Johnson

Pr Ismaïl MOUMOUNI