

Services de conseils agricoles pilotés par la demande



GROUPE DE NEUCHÂTEL

Services de conseils agricoles pilotés par la demande

GROUPE DE NEUCHÂTEL 2007

Mentions légales

Éditeur	Groupe de Neuchâtel
Auteur	Sanne Chipeta, Service de conseils agricoles danois (DAAS)
Équipe éditoriale	Denis Pesche, Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD) Tonino Zellweger, Centre suisse pour le conseil en agriculture (AGRIDEA) Ian Christoplos, Glemminge Development Research AB
Producteurs	GTZ – Coopération technique allemande (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH) Direction du développement et de la coopération (DDC), Suisse
Conception et présentation	Annemarie Weishaupt, AGRIDEA
Photos	AGRIDEA, FIDA (Fonds international pour le développement agricole), DDC (Suisse)
Imprimé et distribué par	Centre suisse pour le conseil en agriculture (AGRIDEA), section de la coopération internationale, Eschikon 28, CH-8315 Lindau Tél : +41 52 354 97 00 Télécopie : +41 52 354 97 97 Mél : eza@agridea.ch Site internet : www.agridea-international.ch
Copyright	Groupe de Neuchâtel
Première édition	Octobre 2007, 1500 exemplaires

Cette publication paraît avec le soutien du Centre Technique de Coopération Agricole et Rurale ACP-UE (CTA), Wageningen, Pays-Bas (www.cta.int)

Le texte peut être reproduit si la source est mentionnée.

Table des matières

1	Introduction	3
	Contexte et principes.....	3
	L'objectif est d'accroître les revenus agricoles.....	5
	Les demandes sont diverses selon les acteurs concernés	6
	Les services orientés par la demande doivent répondre aux intérêts immédiats des utilisateurs	7
	L'offre de financement doit être souple et transparente.....	7
	Le succès suppose des politiques favorables, une demande, une offre et des institutions d'accompagnement.....	8
2	Développer la demande	11
	Renforcer les organisations d'agriculteurs.....	11
	Cibler les agriculteurs désireux de développer leur production commerciale	12
	Améliorer l'accès des agriculteurs aux marchés.....	13
	Considérer le développement de la demande comme un processus	13
	Faciliter la formulation de la demande quand c'est nécessaire	16
	Prendre en compte l'intérêt général	18
3	Développer l'offre	19
	Améliorer la diversité de l'offre de services.....	19
	Promouvoir des approches adéquates de l'assurance qualité	23
	Renforcer la responsabilité des prestataires de services devant les utilisateurs.....	26
4	Promouvoir des institutions de soutien et de renforcement des capacités	31

Résumé

Les grands principes pour des services orientés par la demande sont les suivants :

- les services sont fonction de la demande des utilisateurs
- les prestataires de services sont responsables devant les utilisateurs
- les utilisateurs ont le libre choix des prestataires de services

Le terme « demande » est défini comme les services que les utilisateurs réclament : on estime alors qu'ils en ont besoin et qu'ils les apprécient suffisamment pour y investir leurs propres ressources, notamment du temps et de l'argent.

Les indicateurs de réussite des services orientés par la demande sont les suivants :

- les agriculteurs ont accès aux services de conseils agricoles
- les agriculteurs utilisent ces services
- les agriculteurs ont accru leurs revenus issus de la production agricole
- il existe une concurrence accrue entre les conseillers agricoles

Les conditions préalables à la réussite sont des politiques favorables et un engagement du secteur public pour accompagner les transitions.

Le secteur public doit cesser de fournir gratuitement certains services qui peuvent être fournis par le secteur privé. Il peut par contre les subventionner.

Les services orientés par la demande se développent lorsque :

- les agriculteurs sont motivés et ont des débouchés fiables et rentables
- les agriculteurs disposent de capacités et d'organisations adéquates pour formuler leurs demandes
- il existe un vaste choix de conseillers capables de fournir les services demandés
- les modalités de fourniture des services incitent les prestataires à rendre des comptes aux utilisateurs

Les services de conseils agricoles orientés par la demande sont améliorés par :

- l'amélioration de l'accès des agriculteurs aux marchés
- le renforcement des capacités et, parfois, un accompagnement pour l'élaboration de la demande
- la contribution des utilisateurs au coût des services de conseils
- des fonds spécifiquement affectés pour subventionner les services de conseils
- le renforcement de l'aptitude des conseillers à répondre à la demande
- des approches adéquates de l'assurance qualité
- des prestataires orientés par la demande qui doivent rendre des comptes aux utilisateurs
- l'affectation de fonds publics par le canal de groupes d'utilisateurs
- l'existence d'institutions pour le renforcement des capacités et le soutien des agriculteurs et des conseillers

1 Introduction

Contexte et principes

La première note de cadrage conjointe sur la vulgarisation agricole de l'Initiative de Neuchâtel a été publiée en 1999 ; son objectif était de présenter la convergence entre les donateurs sur la meilleure manière de soutenir le développement de services de conseils agricoles plus efficaces dans les pays en développement. Compte tenu des mutations en termes de décentralisation, de libéralisation, de privatisation et de démocratisation, cette note suggérait une nouvelle approche pluraliste pour la vulgarisation agricole rompant avec l'habitude de mettre l'accent sur les transferts de technologies. Cette nouvelle approche accordait une place plus importante aux prestataires privés et soulignait l'importance de changer d'attitude envers les producteurs agricoles, désormais considérés non plus comme des bénéficiaires, mais comme des clients capables de demander les services dont ils ont besoin.

La présente note de cadrage reprend les notions indiquées ci-dessus et les approfondit en étudiant de manière plus spécifique les mécanismes qui permettent aux petits et moyens agriculteurs de faire valoir leurs demandes et d'accéder ainsi aux services dont ils ont besoin. Elle propose des orientations sur la meilleure manière de développer les services de conseils agricoles orientés par la demande et sur le rôle de chacun des différents acteurs.

Les services de conseils agricoles sont définis comme des services qui mettent de nouvelles connaissances à la disposition des agriculteurs et les aident à améliorer leurs compétences en termes d'agriculture et de gestion. Ce sont par exemple des services comme :

- la diffusion d'informations
- la formation et les conseils dispensés aux agriculteurs à titre individuel ou collectif
- l'essai de nouvelles technologies dans les exploitations
- le développement et la diffusion d'outils de gestion agricole

Le terme « demande » est défini comme les services que les personnes réclament, ceux dont elles estiment avoir besoin et qu'elles apprécient

suffisamment pour y investir leurs propres ressources, notamment du temps et de l'argent.

Les grands principes des services orientés par la demande sont les suivants :

- les services sont fonction de la demande des utilisateurs
- les prestataires de services rendent des compte aux utilisateurs
- les utilisateurs ont le libre choix des prestataires de services

Les expériences réalisées jusqu'à présent montrent qu'il est plus facile d'énoncer ces principes que de les appliquer. Les agriculteurs pauvres se heurtent à d'importants obstacles qui les empêchent de tirer profit des services tournés vers la demande. Au cours des vingt dernières années, beaucoup de travail a été réalisé pour développer des méthodes permettant de renforcer la participation des agriculteurs aux dispositifs de services agricole. Il s'agit notamment de l'évaluation rapide des systèmes de connaissances agricoles, de l'évaluation rurale participative et, plus récemment, des écoles des exploitations agricoles. Ces méthodologies sont toutes de bons outils pour améliorer la pertinence des conseils dispensés et le processus d'apprentissage des agriculteurs. Mais les outils ne sauraient à eux seuls supprimer les principaux obstacles que rencontrent les agriculteurs pour devenir les « moteurs » de ces services. Il existe des obstacles structurels importants que ces méthodologies ne traitent pas. D'une manière générale, les petits agriculteurs ne disposent ni de la capacité, ni des mécanismes nécessaires pour formuler leurs demandes et, comme ils ne sont pas bien organisés, leur pouvoir de négociation est faible. En outre, les prestataires de services ne sont pas équipés pour offrir les services qui seraient utiles aux petits agriculteurs. Dans bien des cas, l'absence de politiques adéquates pour assurer l'accès à l'information et aux marchés remet en cause l'efficacité et la viabilité financière des services. Pour que les nouvelles méthodes soient efficaces, il est nécessaire de s'attaquer à tous ces obstacles. La réussite des services orientés par la demande implique généralement des réformes institutionnelles de grande ampleur.

Les indicateurs de succès sont les suivants :

- les agriculteurs ont accès à des services de conseils agricoles
- les agriculteurs utilisent ces services
- les agriculteurs ont accru leurs revenus issus de la production agricole
- il existe un choix et une concurrence accrus entre les conseillers en agriculture

Le fait que les agriculteurs décident d'utiliser et de payer des services de conseils est le meilleur indicateur que ces services répondent à leurs besoins en termes de contenu et de qualité.

L'objectif est d'accroître les revenus agricoles

Le développement des services de conseils agricoles orientés par la demande a pour objectif principal d'améliorer les revenus agricoles et la sécurité alimentaire des familles des petits et moyens agriculteurs en leur permettant d'accéder à des services dont le contenu et la qualité correspondent à leurs besoins. La première note de cadrage conjointe sur la vulgarisation agricole (1999) constatait que les activités de conseils étaient plus efficaces lorsque les agriculteurs étaient associés directement à leur définition, à leur gestion et à leur mise en œuvre, ou lorsqu'ils pouvaient y participer d'une autre manière (payer les salaires par exemple). La note de cadrage soulignait donc la nécessité d'assurer une gestion locale des fonds affectés aux services de conseils, ainsi qu'une contribution locale à la couverture des coûts. Ce point est développé dans la note de cadrage sur le financement du conseil agricole et rural (2002) qui suggérait de prévoir des mécanismes de financement et des systèmes de paiement par l'utilisateur qui garantissent l'engagement des utilisateurs et rendent les prestataires de services redevables devant les utilisateurs. Le conseil agricole et rural doit être considéré comme un investissement parmi d'autres, dans lequel la force motrice est le potentiel d'augmentation des revenus tant des prestataires de services que de leurs clients.



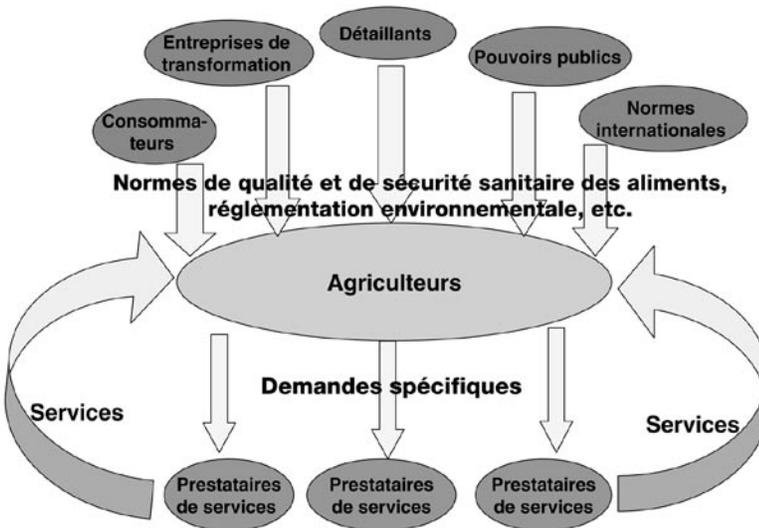
Les demandes sont diverses selon les acteurs concernés

Les demandes émanant des agriculteurs sont, bien souvent, en rapport avec les exigences qui leur sont imposées. Les producteurs agissent dans un cadre où ils sont soumis aux demandes de divers acteurs du secteur agricole : les organismes de commercialisation, les entreprises de transformation, les négociants, les consommateurs, les fournisseurs d'intrants et la population dans son ensemble.

Les exigences imposées aux agriculteurs peuvent être les normes en matière de sécurité sanitaire des aliments et d'autres normes de qualité, les règlements officiels se rapportant à l'environnement et à la gestion des ressources naturelles par exemple. Ces normes et règlements jouent un rôle important dans la définition du type de conseil que demandent les agriculteurs.

Ainsi, les agriculteurs désireux de vendre leurs produits avec une prime à la culture biologique doivent respecter les normes de la production biologique et sont donc susceptibles de demander des conseils pour développer ce type de production.

Figure 1 : Des demandes sont formulées par différentes parties prenantes



Cette note de cadrage concerne les demandes de services de type conseils agricoles émanant des agriculteurs. Il est important de souligner que ces demandes sont fortement influencées par les exigences qu'imposent d'autres acteurs aux agriculteurs dans l'optique de mieux répondre aux exigences de plus en plus spécialisées du marché.

En outre, chaque agriculteur a des demandes différentes. Ainsi, les agricultrices sont souvent, davantage que les hommes, chargées de la production alimentaire pour leur famille. De ce fait, en mettant l'accent sur les demandes des agricultrices plutôt que sur celles des agriculteurs, c'est la sécurité alimentaire des familles qui est privilégiée.

Les services orientés par la demande doivent répondre aux intérêts immédiats des utilisateurs

Les agriculteurs demandent des services qui servent avant tout leurs propres intérêts. Ils sont motivés essentiellement par des services qui leur apportent des bénéfices immédiats plutôt que par des objectifs à long terme tels que la protection de l'environnement et des ressources naturelles. Les mesures à long terme et les questions d'intérêt public, telles que l'environnement, la santé publique et la sécurité alimentaire au niveau national ne coïncident pas toujours avec les intérêts propres des agriculteurs et doivent donc être encouragées, voire appliquées par les autorités publiques.

Cela ne signifie pas que les services tournés vers la demande ne contribuent pas à promouvoir l'intérêt public. Moyennant des incitations économiques adéquates, les agriculteurs peuvent aussi demander des conseils qui les aident à se conformer à des règlements ou à des mesures encouragés ou adoptés par lesdites autorités publiques. En effet, les agriculteurs demandent fréquemment aux conseillers de les aider à compléter des formulaires ou à se conformer à des cadres réglementaires.

L'offre de financement doit être souple et transparente

Le financement des services de conseils doit être souple et s'adapter aux demandes formulées au niveau local. Une politique de financement restreinte qui s'attacherait par exemple à une culture spécifique modifierait automatiquement le processus de formulation de la demande. Au lieu de

se concentrer sur des demandes de services liées aux débouchés pour leurs produits, les agriculteurs s'intéressent fréquemment aux sujets qui leur sont inspirés de l'extérieur dans l'espoir d'obtenir ultérieurement des subventions.

S'il existe des limites aux sujets et au contenu des services de conseils qu'il est possible de financer, elles doivent être explicitées dans une offre transparente qui doit faire l'objet d'une communication adéquate en direction de la communauté des agriculteurs afin d'éviter toute déception. L'expression de la demande de services par les agriculteurs a un coût élevé et il faut éviter qu'ils gaspillent leur temps à réclamer des services qui ne pourront pas leur être apportés.

Le succès suppose des politiques favorables, une demande, une offre et des institutions d'accompagnement

Un engagement clair du secteur public est nécessaire

Pour permettre le développement de services orientés par la demande, les politiques doivent mettre en place un environnement favorable au renforcement de l'offre pluraliste de services. Les pouvoirs publics doivent s'engager à préciser les rôles acteurs publics et privés en matière de conseils agricole et rural. Le secteur public doit cesser d'apporter gratuitement des services qui peuvent être fournis par le secteur privé ; par contre, il doit intensifier son action en faveur de la défense de l'intérêt public et de mesures à long terme qui ont peu de chance d'attirer l'investissement du secteur privé.

La transition entre des services gratuits et des services payants est nécessairement difficile. Les capacités et les connaissances techniques nécessaires pour offrir des services de conseils sont souvent concentrées dans le secteur public ; de ce fait, les services de l'État devront sans doute travailler en coopération avec le secteur privé pendant un certain temps, par exemple en matière de formation et de supervision des conseillers du secteur privé ou des conseillers locaux pour les services qui relevaient auparavant de la responsabilité du secteur public. Cela implique une bonne capacité de gestion du changement afin de gérer les intérêts conflictuels au niveau local.

La demande de services nécessite motivation et capacité de formuler la demande

Les agriculteurs demandent des conseils lorsqu'ils sont motivés par le développement de leur production agricole. Cette motivation est étroitement liée à l'existence de débouchés et de perspectives d'amélioration des conditions de travail. Lorsque des agriculteurs sont motivés et disposent du potentiel pour développer leur production, ils doivent aussi avoir la capacité de formuler leur demande de conseils et de formations et pouvoir disposer des organisations nécessaires pour formuler leurs demandes et négocier avec les prestataires de services envisagés.

Le chapitre 2 décrit les outils susceptibles de favoriser la motivation des agriculteurs en améliorant leur accès aux marchés et en renforçant les capacités des agriculteurs et de leurs organisations.

La fourniture de services tournés vers la demande nécessite la présence de prestataires de services

Les services de conseils ne peuvent être tournés vers la demande que s'il existe un marché de prestataires de services qui fonctionne. Il faut qu'il y ait un choix de conseillers, capables de fournir des conseils de qualité à un prix adéquat. Pour cela, il faut que les services soient financièrement viables, d'un point de vue commercial, pour les prestataires. Il faut aussi que les agriculteurs soient bien informés des différents services et des différents prestataires de services.



Le chapitre 3 décrit les outils susceptibles de renforcer les compétences des conseillers, d'accroître leurs possibilités de gain et de revenus et, ainsi, d'augmenter le nombre de conseillers disposant des compétences nécessaires aux agriculteurs.

La viabilité des services de conseils nécessite des institutions d'accompagnement

La viabilité à long terme du conseil orientés par la demande nécessite un renforcement constant des capacités des agriculteurs, de leurs organisations et de leurs conseillers. Il faut des institutions capables d'offrir une formation aux agriculteurs et aux conseillers. Un accompagnement professionnel, sous la forme d'informations, d'essais, d'outils d'analyse et d'organisations capables de transformer les résultats de la recherche en recommandations pratiques pour la gestion agricole, est également nécessaire. Le chapitre 4 décrit les mesures nécessaires pour y parvenir.



2 Développer la demande

La mobilisation extérieure, la facilitation, le renforcement des capacités et des ressources peuvent contribuer au développement de la demande

Il est souvent affirmé que, dans un marché libre et ouvert, l'offre et la demande de services vont émerger spontanément. Les opportunités commerciales sont censées rapprocher prestataires de services et agriculteurs. En fait, cela se produit lorsque les agriculteurs sont bien informés et lorsque la prestation de services présente manifestement un intérêt économique tant pour les prestataires de services que pour leurs clients. Malheureusement, nombre de petits agriculteurs ne sont pas en position de profiter des possibilités qu'offre le marché,



d'une part parce qu'ils manquent de ressources, d'autre part parce qu'ils ne disposent généralement pas des connaissances et des ressources nécessaires pour formuler et définir leurs demandes de services de conseils adéquats.

Renforcer les organisations d'agriculteurs

Les groupes et organisations peuvent se faire l'expression des demandes des agriculteurs

Améliorer l'expression de la demande émanant des petits agriculteurs est très lié avec la question du développement des organisations. Les agriculteurs sont très hétérogènes, mais les groupes et les organisations d'agriculteurs ayant des intérêts similaires peuvent, mieux qu'un agriculteur isolé, négocier des services de meilleure qualité et plus adaptés, ainsi qu'une utilisation plus efficace de l'argent publics. Ces groupes et organisations

disposent d'un pouvoir de négociation avec les prestataires privés supérieur à celui d'un agriculteur isolé. Leur capacité de négocier des conseils pour un grand nombre d'agriculteurs les rend plus intéressants comme clients.

Cibler les agriculteurs désireux de développer leur production commerciale

Les agriculteurs qui croient en l'avenir de l'agriculture et qui ont des débouchés sont demandeurs de services

Les petits et moyens agriculteurs sont tous en relation, d'une façon ou d'une autre, avec les marchés. On distingue globalement trois catégories :

1. les petits et moyens agriculteurs à orientation commerciale bien intégrés sur le marché
2. les petits et moyens agriculteurs ayant un potentiel de production commerciale, mais avec des niveaux différents de contraintes
3. les agriculteurs de subsistance

La première catégorie d'agriculteurs est la plus susceptible de demander des services agricoles, la deuxième catégorie en demandera si elle obtient les débouchés nécessaires. Les agriculteurs de la dernière catégorie considèrent l'agriculture essentiellement comme une stratégie de survie et préfèrent trouver des opportunités de travail plutôt que de développer leur exploitation. Des priorités réalistes doivent être définies en fonction d'une évaluation locale de la situation et des possibilités et en tenant compte de la probabilité pour que les agriculteurs sollicitent activement des services de conseils.

Les agriculteurs pauvres doivent acquérir une autonomie et un certain pouvoir pour être en mesure de demander réellement des services

La note de cadrage conjointe sur l'appui aux services de conseils en faveur des pauvres (2003) estime que les pauvres ont un pouvoir d'influence limité sur les services, les marchés et les politiques ; c'est là la principale contrainte pour les agriculteurs pauvres, qui les empêche de tirer parti des nouvelles possibilités en matière d'agriculture. Pour aider les agriculteurs pauvres à demander le type de services dont ils ont besoin, l'aide doit porter sur le renforcement de leur autonomie et de leur pouvoir : leur permettre de mieux faire entendre leur voix et renforcer leur pouvoir de négociation vis-à-vis des autres agriculteurs, plus riches, des prestataires de services et des décideurs.

Améliorer l'accès des agriculteurs aux marchés

Le développement de l'agriculture, c'est le passage de l'agriculture de subsistance avec la vente d'une petite production excédentaire à une intégration plus forte sur un marché source de bénéfices. L'accès aux marchés est une condition préalable indispensable au développement de services de conseils



agricoles orientés par la demande. L'amélioration de l'accès aux marchés et l'augmentation du profit que retirent les agriculteurs de l'agriculture commerciale sont donc des points essentiels.

L'amélioration de l'accès aux marchés et l'augmentation du profit requièrent :

- l'accès aux informations sur le marché
- l'existence d'infrastructures
- des moyens de communication (téléphones, radios, etc.)
- des facilités de crédit
- des organisations pour accroître le pouvoir de négociation
- une régulation adéquate des marchés
- des mesures pour la gestion du risque (régime d'assurance par exemple, etc.)

Considérer le développement de la demande comme un processus

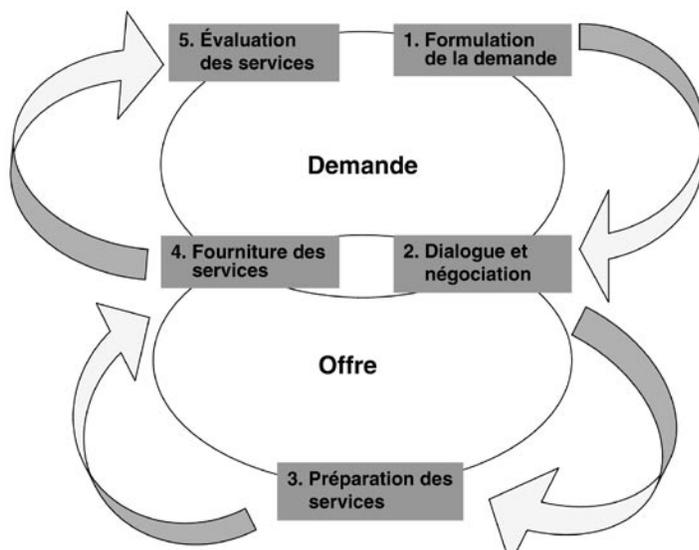
Le développement de services de conseils agricoles se déroule en principe en cinq étapes :

1. la formulation de la demande par les agriculteurs
2. le dialogue et la négociations avec les prestataires de services
3. la préparation des services
4. la fourniture des services
5. l'évaluation des services reçus

La figure 2 montre les interactions entre l'offre et la demande dans l'optique de développer des services de conseils orientés par la demande. Il est essentiel que les utilisateurs s'approprient totalement la première étape (formulation de la demande) et la cinquième étape (évaluation des services reçus). La deuxième étape concerne à la fois l'offre et la demande ; les utilisateurs comme les prestataires de services doivent y être associés. Les étapes 3 et 4 portent sur la disponibilité et la capacité des conseillers ; elles doivent être discutées dans le cadre du développement de l'offre.

Les méthodologies mises en œuvre pour accompagner les processus de demande peuvent varier selon les situations, mais elles comprennent normalement les procédures suivantes :

Figure 2 : Développement des services de conseils tournés vers la demande



Formulation de la demande :

- recensement des possibilités de production et des débouchés
- analyse des opportunités, notamment évaluation de la viabilité économique et des risques
- hiérarchisation des priorités à partir de cette analyse
- identification des services de conseils nécessaires pour mettre à profit ces opportunités
- définition des critères applicables au contenu et à la qualité des services de conseils attendus

Dialogue et négociation avec les prestataires de services :

Le dialogue et la négociation permettent de faire prendre pleinement conscience aux utilisateurs et aux prestataires de services de la nature, de la qualité et du prix des services à fournir. Ce processus comprend trois étapes :

- mise en relation avec les prestataires de services appropriés
- dialogue avec les prestataires de services sur ce qui est possible et ce qui ne l'est pas
- négociation et accord sur les conditions de fourniture des conseils
 - contenu
 - qualité
 - délai
 - prix

Évaluation des services reçus :

Les services de conseils doivent être évalués par ceux qui les utilisent, conformément aux critères définis lors de la formulation de la demande. Le meilleur critère d'évaluation, c'est la décision des agriculteurs d'utiliser ou non le même conseiller à l'avenir. D'autres procédures d'évaluation plus formelle peuvent être nécessaires pour les programmes de grande envergure financés par des fonds publics. Les procédures du NAADS, exposées dans l'encadré 1, constituent un exemple pratique de l'approche de l'évaluation.

Encadré 1 : Le modèle de formulation de la demande du NAADS (système national ougandais de conseil agricole)

- les besoins en conseils sont formulés au sein des groupes d'agriculteurs dans le cadre d'un processus facilité par une ONG locale ;
- les besoins et les propositions des groupes sont transmises aux forums des agriculteurs du district pour hiérarchisation. Les propositions retenues sont présentées lors des réunions des forums d'agriculteurs au niveau provincial ;
- une réunion de sélection des projets au niveau provincial est organisée, avec une très large représentation. Les propositions classées comme prioritaires sont inscrites dans un plan de passation des marchés au niveau provincial ; et
- les conditions sont définies par le comité technique provincial, qui lance un appel à manifestation d'intérêt auprès des prestataires de services potentiels.

Faciliter la formulation de la demande quand c'est nécessaire

Le besoin d'aide et de facilitation lors du processus de formulation dépend dans une large mesure de l'existence et de la puissance des groupes et organisations d'agriculteurs.

Les organisations d'agriculteurs puissantes peuvent formuler les demandes elles-mêmes

Les organisations d'agriculteurs puissantes peuvent formuler les demandes elles-mêmes. Elles n'ont pas besoin d'aide, ou très peu, pour négocier avec les prestataires de services et évaluer les services reçus. La priorité de l'aide extérieure pourrait être de renforcer leurs réseaux afin de mieux faire entendre la voix des agriculteurs à un niveau supérieur (national, régional et international). Les organisations d'agriculteurs puissantes peuvent même fournir efficacement des services de conseils orientés par la demande.

En fonction de la situation financière des organisations et de leurs membres, le processus de développement de nouveaux types de services de conseils pourrait être amélioré en affectant des fonds extérieurs au renforcement des capacités et au co-financement de ces services.

Les petits agriculteurs affiliés à des organisations faibles ont besoin d'accompagnement

Dans le cas des agriculteurs appartenant à des organisations faibles, le processus de formulation des demandes peut nécessiter un accompagnement extérieur et le renforcement des capacités organisationnelles. Cela suppose notamment de les associer à des réseaux d'agriculteurs et de prestataires de services potentiels à un niveau supérieur. Celui qui accompagne peut compléter les connaissances locales des agriculteurs par une connaissance extérieure des marchés potentiels, des options technologiques et des possibilités pertinentes de formation et de conseils, et aussi faciliter le processus de développement organisationnel.

Les agriculteurs n'appartenant à aucune organisation doivent commencer par s'appuyer sur les réseaux existants

La plupart des agriculteurs ont des liens traditionnels ou informels avec divers prestataires de services publics et privés, par l'intermédiaire desquels il ont souvent accès à des informations et des conseils. Selon la force de ces liens, le processus peut commencer par la mobilisation des groupes



informels d'agriculteurs. Les efforts peuvent porter en priorité sur le renforcement des capacités et l'élargissement de leurs réseaux. L'aide extérieure peut contribuer à ce processus, mais l'expérience montre qu'en s'appuyant sur les groupes existants d'agriculteurs ayant des intérêts similaires en termes de production, la mobilisation a plus de chance de succès.

Les facilitateurs doivent avoir les compétences adéquates

Il est important que les facilitateurs qui accompagnent ces processus disposent des compétences adéquates pour faire en sorte que les demandes formulées par les agriculteurs soient authentiques. Lors du processus de hiérarchisation des demandes, il est essentiel que les facilitateurs soient capables d'aider les agriculteurs à analyser la faisabilité économique, sociale et technique des changements envisagés. En outre, les facilitateurs doivent bien connaître les réseaux extérieurs, les prestataires de services et les acteurs financiers afin de mettre les agriculteurs en relation avec eux. C'est particulièrement vrai lorsque les agriculteurs ont des demandes concernant des services qui ne sont pas disponibles immédiatement. Les agriculteurs doivent alors être mis en contact avec les réseaux nécessaires afin de participer au développement des services de conseils voulus.

Promouvoir des facilitateurs indépendants

Il y a toujours un risque que le facilitateur qui accompagne fausse le processus et que l'aide elle-même crée la dépendance. Il faut donc faire preuve de prudence lors du choix du facilitateur en s'assurant que celui-ci n'a pas d'intérêt indirect ou de préjugé susceptibles de perturber le processus.

Pour parer à cette éventualité, les fonds peuvent être attribués directement aux groupes pour recruter le facilitateur de leur choix. Dans certains cas, le facilitateur devra être choisi au sein de la communauté agricole. Dans d'autres cas, il sera préférable de faire appel à un facilitateur extérieur. Quoi qu'il en soit, le facilitateur devra être indépendant aussi bien de l'agence de financement que des prestataires de services (cf. expérience du PASOLAC, encadré 6). En outre, il est important que les arrangements contractuels de la facilitation précisent clairement les missions et les délais.

Prendre en compte l'intérêt général

Promouvoir la croissance du secteur agricole est un moyen essentiel de lutter contre la pauvreté, qui relève de la responsabilité du secteur public. Cela signifie qu'il y a un intérêt général et une responsabilité publique de l'utilisation des fonds publics pour le développement de services de conseils agricoles efficaces, même lorsque ces services sont fournis par le secteur privé.

Comme cela a été dit plus haut, les services de conseils orientés par la demande ne permettront pas d'accompagner les interventions publiques si celles-ci ne profitent pas immédiatement aux agriculteurs. Cependant, différentes formes d'incitations peuvent accroître l'intérêt des agriculteurs. Si, grâce à l'incitation, les agriculteurs profitent de la mesure prise, ils demanderont les services nécessaires à sa mise en œuvre. On peut citer pour exemple la plantation d'arbres encouragée par des incitations publiques telles que les subventions aux arbres ou directement à la plantation. Cela augmente la demande en jeunes plants, en formation et en conseils sur la gestion des arbres.



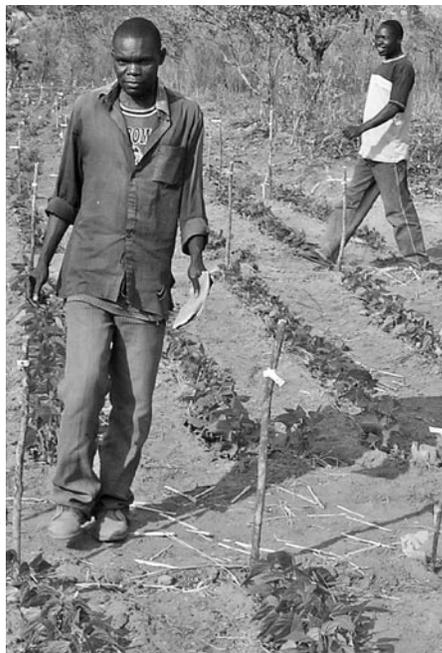
3 Développer l'offre

Améliorer la diversité de l'offre de services

L'objectif principal est d'accroître le choix des prestataires de services et d'ajuster l'offre à la demande

Dans la plupart des pays, les petits agriculteurs ont un choix très limité de prestataires de services de conseils. Il existe des conseillers du secteur public ou privé, mais leurs capacités et leur répartition géographique sont souvent très limitées. Le choix est particulièrement restreint dans les zones rurales reculées. Les grandes firmes commerciales hésitent à investir dans la prestation de services aux agriculteurs des régions reculées : l'éloignement et la faiblesse des infrastructures accroissent fortement le coût de la prestation de ces services. En outre, les débouchés, qui devraient stimuler la demande de conseils, font souvent défaut aux agriculteurs de ces zones.

De plus, les petits agriculteurs demandent souvent des services de conseils dont le contenu diffère de ce que ces services peuvent offrir. Nombre de conseillers sont très qualifiés, en particulier dans le domaine des services techniques, tandis que les agriculteurs s'intéressent davantage à l'amélioration de la gestion de l'exploitation, des conseils et des informations en matière de commercialisation, de développement commercial et de soutien juridique. De ce fait, le développement du choix des prestataires de services nécessite généralement d'élargir le choix à des conseillers ayant des compétences dans des domaines différents des domaines habituels de la vulgarisation et du conseil agricole.



Plusieurs catégories d'agents fournissent des conseils aux agriculteurs :

- des agriculteurs spécialisés
- des organisations d'agriculteurs
- des conseillers privés ayant des liens avec les firmes privées (agroindustries, ou les entreprises d'approvisionnement en intrants)
- des fournisseurs de services privés indépendants, tels que conseillers privés, vétérinaires, intervenants dans le domaine de la santé animale, inséminateurs, etc.
- les services publics comme la vulgarisation agricole, les vétérinaires et les instituts de recherche

L'avantage de la variété de l'offre de services est la diversité en termes de prix, de qualité et de coût de transaction. La dépendance totale d'un agent risque de soumettre l'agriculteur à d'autres intérêts que les siens, par exemple lorsque le conseiller a des liens avec une entreprise d'approvisionnement en intrants.

Les prestataires de services de conseils agricoles orientés par la demande doivent donc relever les défis suivants :

- répondre à la demande des agriculteurs
- veiller à ce que les services soient liés à des possibilités de production intéressantes sur le plan commercial
- veiller à ce que les services soient suffisamment efficaces pour que les agriculteurs en tirent profit après en avoir payé le coût
- accepter la concurrence avec d'autres prestataires de services similaires sur le marché en termes de prix et de qualité et, parallèlement, réaliser des bénéfices en fournissant ces services

Aider les fournisseurs de services à se faire connaître

Même lorsque l'offre est rare et faible, les fournisseurs de services existants doivent se faire connaître des groupes d'agriculteurs. Cela commence par une aide à la diffusion de l'information concernant les conseillers agricoles disponibles et la communication à l'attention des agriculteurs.

Fournir des fonds aux groupes d'agriculteurs

Il est possible d'améliorer la viabilité économique des services en complétant la contribution personnelle des agriculteurs par des fonds publics destinés à financer des services de conseils sollicités par l'intermédiaire

des groupes d'agriculteurs. L'expérience montre que l'augmentation du pouvoir d'achat des agriculteurs attire les conseillers locaux ou extérieurs (cf. encadré n° 2).

Encadré 2 : FEAS (transfert de technologies au profit des communautés paysannes sur les hauts plateaux du Pérou) – favoriser l'autonomie des communautés paysannes

Le projet FEAS au Pérou permet aux organisations traditionnelles andines de recevoir et de gérer des fonds pour organiser leurs propres services d'assistance technique, tels que des services de conseils. Ces organisations font subir un entretien aux candidats, sélectionnent les conseillers et passent des contrats avec eux ; elles supervisent leur travail et évaluent les résultats obtenus ; si nécessaire, elles suspendent les contrats ; elles gèrent leurs propres comptes bancaires et préparent les bilans comptables qui doivent être présentés périodiquement au projet et à l'assemblée communale, qui est le décideur traditionnel.

Les leçons qui ont été tirées de ce projet sont les suivantes :

- les organisations n'ont eu aucune difficulté majeure à gérer leurs comptes de manière efficace et honnête ;
- les fonds disponibles ont suscité l'intérêt de plusieurs conseillers agricoles, dont un bon nombre vit aujourd'hui au sein de ces communautés, où ils travaillent ;
- au départ, la majeure partie de l'assistance technique était apportée par les conseillers eux-mêmes, mais les communautés ont appris progressivement à recenser et à hiérarchiser leurs problèmes et leurs besoins ;
- les communautés ont rapidement commencé à formuler des demandes plus spécifiques et à se diversifier dans des domaines non-agricoles, tels que la petite industrie agroalimentaire, l'artisanat traditionnel, l'aquaculture ou la commercialisation.

Promouvoir le dialogue entre l'offre et la demande

Les prestataires de services ne prennent pas normalement l'initiative de collecter et d'échanger des informations et des connaissances entre collègues, avec qui ils sont en concurrence. Le dialogue doit être stimulé par d'autres moyens. Les forums associant plusieurs type d'acteurs peuvent promouvoir et entretenir le dialogue entre les agriculteurs et les différents prestataires de services sur la manière de développer les services qui répondent à la demande des agriculteurs. Dans des domaines où la concurrence est forte, ce dialogue a moins de chance de réussir, et il est probablement moins nécessaire. L'encadré 3 présente un exemple de la manière dont cela a été fait dans le cadre du projet SAHA à Madagascar.

Encadré 3 : Exemple de SAHA (Programme de développement rural Suisse-Madagascar)

Le programme SAHA porte sur le développement tourné vers la demande. Les communautés villageoises, les associations d'agriculteurs et les agriculteurs émettent des propositions d'activités de services et contribuent à hauteur de 10 à 50 % du coût des activités. Lorsqu'une proposition est approuvée, le groupe bénéficie de l'appui d'un facilitateur qui affine la proposition. Une unité de coordination régionale tient à jour une liste d'éventuels prestataires de services. Les facilitateurs indépendants participent à la négociation avec des prestataires de services et à la passation du contrat entre les agriculteurs et les prestataires de services. Les agriculteurs paient pour les services et leur contribution est complétée par des subventions, gérées par les groupes d'agriculteurs.

Soutenir la formation et le renforcement des capacités des prestataires de services

Le dialogue peut mettre en évidence un marché pour les services de conseils dans des domaines où les compétences n'existent pas encore. Lorsque des prestataires de services sont intéressés par ces nouveaux marchés émergents, ils peuvent avoir besoin d'une formation ou d'un renforcement



de leurs capacités afin d'être en mesure d'offrir des conseils de qualité. Certains, désireux de se lancer dans une activité de conseillers privés indépendants, peuvent avoir besoin d'un appui financier et en termes de développement commercial.

Dans les zones reculées, où le coût de la prestation de services est élevé par rapport au marché actuel, il peut être nécessaire de former des agriculteurs locaux et de leur apporter une aide sous une autre forme pour fournir des conseils à un faible coût.

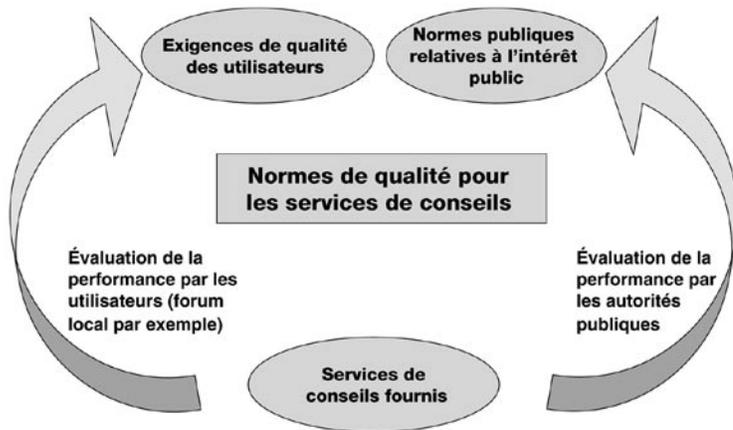
Promouvoir des approches adéquates de l'assurance qualité

Le facteur essentiel pour garantir des services de qualité est le marché. Si les agriculteurs ont le choix, ils font appel aux conseillers en qui ils ont confiance et qui fournissent des services selon leurs propres critères de qualité, tels que le délai, l'efficacité, l'innovation, le respect, l'importance des réseaux, etc.

Dans les régions où il n'y a pas ou peu de concurrence, le marché n'offre aucune garantie de qualité. Le développement de services de bonne qualité peut dépendre davantage de procédures adéquates pour vérifier la qualité des prestataires de services et des services de conseils. L'évaluation de la qualité des prestataires de services peut être gérée par un forum local réunissant tous acteurs concernés et au sein duquel les utilisateurs sont fortement représentés.

La figure 3 montre comment la vérification de la qualité doit être traitée de manière différente selon que des intérêts privés et/ou publics sont en cause :

Figure 3 : Assurance de qualité dans les services de conseils agricoles tournés vers la demande



Dans le domaine des intérêts privés, la vérification de la qualité doit reposer sur les critères de l'utilisateur

Il est essentiel d'avoir confiance dans la capacité des clients à apprécier la qualité des services de conseils qu'ils reçoivent. L'évaluation doit reposer sur les critères de l'utilisateur, qui sont définis dans le processus de formulation de la demande. L'influence extérieure sur la certification des conseillers

constitue souvent un obstacle à la concurrence et est susceptible de rendre plus difficile la prestation de services de conseils à un faible coût dans les zones reculées.

Dans les domaines touchant à l'intérêt public, les autorités publiques doivent définir des normes réalistes et adéquates

Les domaines touchant à l'intérêt public concernent par exemple la sécurité sanitaire des aliments, la santé humaine et l'environnement. Il s'agit par exemple de la manipulation des médicaments vétérinaires et des conseils concernant l'utilisation de pesticides sur les cultures dans de bonnes conditions de sécurité. Les autorités publiques doivent définir des normes réalistes et adéquates à cet effet et les communiquer aux utilisateurs. Des normes réalistes et adéquates ne doivent pas remettre en question la possibilité de mettre en place des services dans les zones rurales. L'encadré 4 présente un exemple de normes inadéquates qui ont eu un effet contre-productif sur la santé animale.

Encadré 4 : Fourniture de services pour la santé animale au Kenya

Au Kenya, la loi sur les chirurgiens vétérinaires interdit à quiconque n'est pas titulaire d'un diplôme vétérinaire de pratiquer la médecine vétérinaire. En outre, les vétérinaires ne sont pas autorisés à vendre des médicaments, ce qui diminue la viabilité des cabinets ruraux privés. De ce fait, les vétérinaires sont rares, voire absents, de nombreuses régions rurales. Pendant ce temps, les médicaments sont vendus dans des magasins vétérinaires agricoles, le plus souvent par du personnel n'ayant aucune qualification. Lorsqu'il n'existe ni vétérinaires, ni travailleurs de la santé animale, les agriculteurs achètent les médicaments dans les magasins vétérinaires agricoles et traitent leurs animaux eux-mêmes, avec le risque que le médicament ne soit pas utilisé correctement.

Améliorer les compétences des conseillers pour qu'ils fournissent des services de qualité

La qualité des services dépend de la compétence des conseillers. Lorsque les agriculteurs fixent les critères de qualité des services, ils sont préoccupés par le contenu des services, mais aussi très souvent par la manière dont les prestataires de services interagissent avec eux. Des qualités telles que le respect, la rapidité de réaction en cas d'urgence, le respect du délai et la capacité d'écoute, sont fortement prioritaires pour les agriculteurs. La formation des prestataires de services doit donc inclure, outre les technologies, une formation professionnelle concernant l'attitude à adopter et la méthodologie de la fourniture des services.



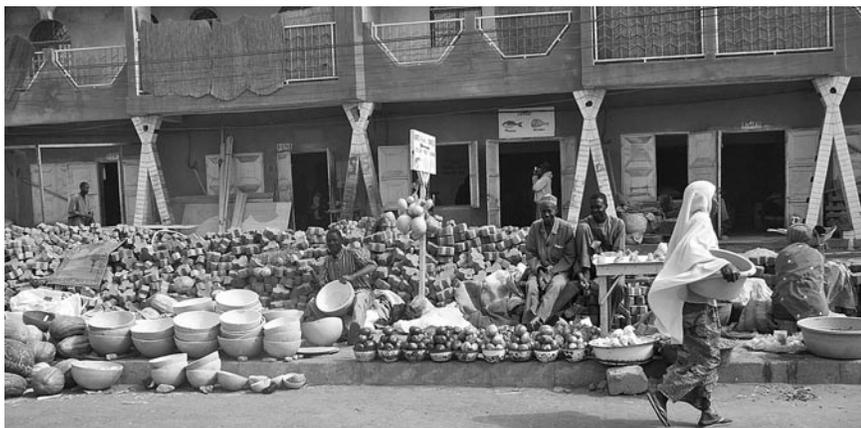
Les forums qui traitent de sujets intéressants constituent un outil précieux pour le développement personnel et professionnel des conseillers. Ils leur permettent d'échanger des informations et des expériences, et de s'inspirer mutuellement les uns des autres. Les forums peuvent donc permettre d'élaborer et de préserver des normes de qualité pour les services.

L'intérêt pour une participation aux forums et la volonté d'échanger des informations et des connaissances entre prestataires de services dépendront toutefois de la nature de la concurrence. Cela peut très bien fonctionner avec les conseillers travaillant dans la même structure ou la même organisation, une organisation d'agriculteurs par exemple, au sein d'une ONG ou dans le secteur public. Le forum peut alors servir d'outil pour un apprentissage mutuel. Les conseillers privés indépendants en revanche risquent d'être moins enclins à échanger des informations et des connaissances, en particulier s'ils interviennent dans des régions où la concurrence est forte.

Promouvoir les réseaux professionnels de soutien

De même que les contraintes qui s'exercent sur les agriculteurs changent, les demandes adressées aux conseillers changent également. Sur le terrain, les conseillers ont besoin d'un soutien professionnel pour maintenir la qualité de leurs services. Cela peut se faire par la mise en place de réseaux de soutien qui réunissent les conseillers locaux et leur permettent de s'appuyer sur l'expertise des professionnels ou de spécialistes du secteur public.

Les conseillers agricoles présentent un intérêt pour les utilisateurs s'ils sont en mesure de proposer des solutions pratiques et actualisées à leurs problèmes. Cela implique que la recherche puisse fournir des solutions et que celles-ci soient adaptées pour pouvoir être appliquées dans les différentes situations que rencontrent les agriculteurs. Pour cela, une interface dynamique entre la recherche et les services de conseils est nécessaire.



Renforcer la responsabilité des prestataires de services devant les utilisateurs

Dans les systèmes de prestation de services orientés par la demande, il est essentiel que les prestataires de services rendent des comptes aux utilisateurs. Cet état de fait est renforcé lorsque les revenus des prestataires de services sont liés aux bénéfices et aux priorités des utilisateurs. Les possibilités d'orientation par la demande varient selon le type de système de conseil :

- **Organisations d'agriculteurs**

Les organisations d'agriculteurs ayant de bonnes capacités de gestion financière fournissent fréquemment des services à leurs membres. Soit elles emploient du personnel à cet effet, soit elles passent un contrat avec des professionnels du secteur privé pour assurer ces services. Les fournisseurs de services sont responsables devant les représentants élus des agriculteurs et leurs revenus dépendent des agriculteurs. La prestation de services de conseils par l'intermédiaire des organisations d'agriculteurs est donc très pertinente et l'encadré 5 présente un exemple de services efficaces fournis par l'intermédiaire d'une

organisation d'agriculteurs. Cela suppose des organisations puissantes et fonctionnant bien, ce qui n'est pas toujours le cas dans bien des régions rurales.

- **ONG**

De nombreuses ONG apportent des services de conseils dans les régions rurales. Dans les zones reculées, ce sont souvent les seuls fournisseurs de ce type de services si l'on excepte les services publics. Leur financement étant généralement extérieur, elles ne rendent pas nécessairement des comptes aux utilisateurs et ne sont pas toujours orientées par la demande ; leur activité dépend plus de la politique et des pratiques de l'ONG concernée.

- **Firmes de commercialisation et de fourniture d'intrants**

Ces entreprises fournissent souvent des conseils gratuits parallèlement à la fourniture d'intrants ou à la commercialisation. Elles tirent leurs revenus des agriculteurs, mais le coût du conseil est inclus dans le prix de l'intrant. Il convient d'être conscient du fait que la prestation de services

Encadré 5 : Services fournis par la Fédération des paysans du Foutah Djallon (FPFD) en Guinée

La FPFD est une organisation d'agriculteurs qui propose des services diversifiés à ses membres, notamment :

- des crédits pour l'achat d'intrants
- la facilitation de la négociation entre producteurs et courtiers locaux pour la passation de contrats commerciaux
- des échanges entre agriculteurs au sein des groupes locaux
- des conseils en matière de gestion des exploitations
- du matériel et des équipements pour les exploitations plus importantes (location de tracteurs et stock de pièces détachées)

La Fédération a instauré des liens forts avec le système de recherche guinéen. Un contrat annuel est signé entre la Fédération et l'institut de recherche, dans lequel la FPFD définit plusieurs domaines. En outre, la FPFD coopère avec le service de conseils public afin de diffuser les innovations. La Fédération emploie directement 32 conseillers, rémunérés en partie à l'aide de fonds publics. Pour financer ces services, la Fédération prélève une contribution sur les opérations économiques.

Les résultats sont très prometteurs : 98 % des prêts sont remboursés. Les services ont permis d'augmenter de 60 % le rendement de la pomme de terre ; la FPFD couvre le marché national et exporte désormais des pommes de terre et des oignons vers les pays voisins. Un nouveau programme permet de générer des revenus et d'améliorer les moyens de subsistance de 18 000 familles d'exploitants dans la région de Foutah Djallon.

sont responsables devant les dirigeants de l'entreprise et que leur intérêt est essentiellement de vendre des intrants mais pas de fournir des conseils indépendants aux agriculteurs.

- **Prestataires de services privés indépendants**

Les conseillers privés sont directement responsables devant les agriculteurs dont ils tirent leurs revenus. Ce système de conseils est donc bien adapté à des services orientés par la demande. Leur principal inconvénient est qu'ils n'existent que là où existe un marché favorable à leurs services et qu'ils sont absents de bien des zones rurales reculées, sauf si les services sont subventionnés.

- **Services communautaires**

Les services fournis par les agriculteurs pour les agriculteurs peuvent être considérés comme une première étape sur la voie de la création de services de conseils privés dans les zones rurales reculées. Le prix et les coûts de transaction sont adaptés aux petits agriculteurs et aux agriculteurs de subsistance. Ces services sont relativement peu coûteux parce que les conseillers-agriculteurs apportent des services à leurs voisins à temps partiel. La réussite des services communautaires implique cependant que les conseillers locaux soient liés à des institutions leur apportant un soutien professionnel.

- **Services publics**

Les services fournis par le secteur public ont des difficultés à tenir compte de la demande. Les personnels utilisent des méthodologies participatives, mais le fait qu'ils soient essentiellement responsables devant leurs supérieurs du secteur public, et non devant les utilisateurs, n'encourage pas la responsabilité devant les utilisateurs. Un système décentralisé dans lequel le personnel serait responsable devant les autorités locales ou un comité local représentant les petits et moyens agriculteurs pourrait améliorer la situation.

Promouvoir le paiement des services par l'utilisateur

Les services qui sont payés tout ou partie par les utilisateurs sont plus susceptibles que les services gratuits d'être orientés par la demande. Le paiement par l'utilisateur garantit l'authenticité de la demande et la volonté des utilisateurs de bénéficier de ce service. En outre, le paiement par l'utilisateur constitue un moyen important d'augmenter la responsabilité des prestataires de services devant les utilisateurs. L'encadré 6 présente un exemple de l'intérêt du paiement direct des services par l'utilisateur.

Amorcer la demande avec des fonds publics

De nombreux services agricoles sont déjà payés par les utilisateurs. C'est le cas des services tels que la fourniture d'intrants, l'insémination artificielle, les services de santé animale, l'information sur les marchés, les conseils sur la protection des cultures, etc., dont les utilisateurs profitent immédiatement. Les services de conseils sont généralement des services qui apportent des bénéfices à plus long terme et l'expérience montre qu'il est parfois nécessaire de prévoir des fonds publics pour compléter la contribution des utilisateurs jusqu'à ce que les agriculteurs déterminent eux-mêmes que les bénéfices qu'ils tirent des services de conseils l'emportent sur le coût engagé.

Mettre en œuvre une procédure de financement orienté par la demande

Les procédures de financement peuvent constituer un outil important de prise en compte de la demande. La note de cadrage sur le financement du conseil agricole et rural propose des points de repères pour financer le développement des services de telle sorte que les utilisateurs gèrent les fonds et paient pour les services dans le cadre d'un accord entre les acteurs concernés. Les procédures d'approbation des services à financer doivent être claires, simples et transparentes pour tous les acteurs concernés.



Baser le financement sur des analyses coûts-avantages réalistes

Lors de l'utilisation de fonds publics pour stimuler le développement de services de conseils agricoles orientés par la demande, il est essentiel de veiller à ce que le coût total des services (paiement par l'utilisateur + fonds publics) n'excède pas le montant que les petits agriculteurs seront en mesure de payer à l'avenir après développement et commercialisation de leur production. Des analyses coûts-avantages réalistes constituent un outil important à cet effet.

Encadré 6 : PASOLAC – Test de modèles de services de conseils tournés vers la demande au Nicaragua, au Honduras et au Salvador

En 2000, le projet PASOLAC a lancé un programme pilote avec 12 communautés ou organisations au Nicaragua, au Honduras et au Salvador afin de tester des modèles permettant d'orienter les services de conseils vers la demande des familles agricoles pauvres. Le projet a testé les approches susceptibles d'inverser les flux de fonds, ainsi que la responsabilité du suivi de la qualité des services.

Les principales conclusions de ces tests ont été les suivantes :

- les producteurs sont prêts à payer pour des services de qualité
- la qualité des services a été améliorée par l'approche
- les agriculteurs ont adopté les conseils qui leur étaient bénéfiques
- le niveau et les compétences des agriculteurs en matière de gestion ont été améliorés
- une importante capacité en termes d'organisation est nécessaire pour que le système fonctionne

Le test a révélé des facteurs qui sont favorables aux systèmes orientés par la demande et d'autres qui empêchent leur développement. Les facteurs favorables étaient des groupes bien organisés et une contribution directe des agriculteurs. Les agriculteurs sont plus vigilants sur la qualité des services lorsqu'ils doivent payer directement eux-mêmes. En outre, il est important que les agriculteurs constatent que le contenu correspond à leurs besoins. Chaque fois que les services concernent les questions liées à la commercialisation, l'intérêt des agriculteurs est renforcé.

Les problèmes sont apparus notamment lorsque les organisations étaient mobilisées et gérées par une ONG. Dans ces cas, les organisations n'avaient pas l'autonomie nécessaire et n'étaient pas non plus suffisamment fortes pour assumer des responsabilités plus importantes.

4 Promouvoir des institutions de soutien et de renforcement des capacités

La compétence a un prix

Il est nécessaire d'investir dans le développement d'institutions de soutien et de renforcement des compétences pouvant garantir la pérennité des services. Cet investissement s'inscrit dans le long terme. La question qui se pose est la suivante : qui finance cet investissement au début et par la suite ? Une possibilité est d'offrir à des prestataires de



services des prêts à des conditions avantageuses, en considérant que le fonctionnement et la gestion des institutions seront couverts par les paiements des utilisateurs.

Il est cependant difficile de financer tous les coûts grâce au paiement des utilisateurs. Pour permettre à ces institutions de rester innovantes, elles ont besoin de fonds afin de développer leurs outils et d'adopter de nouvelles connaissances. Une possibilité serait d'introduire un système de prélèvements sur les produits agricoles. Des fonds pourraient ainsi être collectés au profit du développement innovant d'outils et de recommandations à destination de l'ensemble des services de conseils agricoles.

Promouvoir des institutions de formation des agriculteurs

Il a été établi que des agriculteurs bien informés disposant des connaissances et des compétences nécessaires pour la production commerciale sont très demandeurs de services agricoles. Des institutions de formation des agriculteurs sont donc essentielles : elles doivent être maîtrisées par les agriculteurs, de formation orientées par la demande et de développement des programmes adaptés.



Améliorer le dialogue entre chercheurs et agriculteurs

Il est mentionné au chapitre 3 que les prestataires de services de conseils doivent, pour devenir des partenaires intéressants des agriculteurs, être informés des résultats pertinents de la recherche. Parallèlement, des relations institutionnelles permettant un dialogue entre chercheurs et agriculteurs sont nécessaires pour garantir que la recherche met l'accent sur des sujets intéressant les agriculteurs.

Transformer les résultats de la recherche en recommandations pratiques pour les agriculteurs implique que les instituts de recherche disposent de solides capacités de communication ainsi que d'installations pour effectuer des tests et des adaptations dans les exploitations. En outre, ces instituts doivent être réorientés vers les principes fondamentaux de la prestation de services orientés par la demande, et leurs modalités de fonctionnement doivent leur permettre d'être réactifs et de rendre des comptes devant les prestataires de conseils et les agriculteurs.

Articuler les filières secondaires et universitaires avec la demande sur le terrain

Les professionnels qui travaillent actuellement dans le domaine des services agricoles sont généralement très compétents en matière de technologies, essentiellement parce que cette matière est abordée dans le cadre de la formation dispensée dans les lycées et universités agricoles. Pour que les diplômés puissent répondre à la demande des petits exploitants

commerciaux, les programmes doivent évoluer de manière à élargir la palette des compétences des professionnels, notamment :

- compétences en matière de facilitation et de communication (méthodologies participatives)
- compétences techniques
- compétences et outils relatifs à la gestion de la production
- compétences en matière de gestion et de commercialisation
- gestion de services de qualité et partenariat
- orientation vers le marché
- développement des organisations
- compétences générales : sensibilisation aux différences entre hommes et femmes, compréhension des aspects de pauvreté et de vulnérabilité et du VIH/sida

Promouvoir les programmes éducatifs pour les dirigeants

Des programmes de formation spécifiques devraient être mis en place pour les dirigeants des services agricoles afin de les aider à planifier et à gérer des services orientés par la demande. Cela peut contribuer au nécessaire changement d'état d'esprit et à la transformation de leurs institutions.

Promouvoir le développement des bonnes pratiques sur le terrain

Comme cela a été expliqué plus haut, le développement de services de conseils orientés par la demande au profit des petits agriculteurs dans les zones rurales nécessite une nouvelle palette de compétences. La formation et l'expérience professionnelles des divers prestataires de services sont variables induisant des besoins en renforcement des ressources humaines diversifiés. Il est donc souhaitable de prévoir le développement de bonnes pratiques sur le terrain en combinant les mesures ci-après :

- formations courtes et pratiques sur mesure
- tutorat et accompagnement par des professionnels
- échange d'expériences au sein de groupes de professionnels

Le Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) a été créé en 1983 dans le cadre de la Convention de Lomé entre les États du Groupe ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et les pays membres de l'Union européenne. Depuis 2000, le CTA exerce ses activités dans le cadre de l'Accord de Cotonou ACP-CE.

Le CTA a pour mission de développer et de fournir des services qui améliorent l'accès des pays ACP à l'information pour le développement agricole et rural, et de renforcer les capacités de ces pays à produire, acquérir, échanger et exploiter l'information dans ce domaine. Les programmes du CTA sont conçus pour : fournir un large éventail de produits et services d'information et mieux faire connaître les sources d'information pertinentes ; encourager l'utilisation combinée de canaux de communication adéquats et intensifier les contacts et les échanges d'information, entre les acteurs ACP en particulier ; renforcer la capacité ACP à produire et à gérer l'information agricole et à mettre en œuvre des stratégies de GIC, notamment en rapport avec la science et la technologie. Le travail du CTA tient compte de l'évolution des méthodologies et des questions transversales telles que le genre et le capital social.

Le CTA est financé par l'Union Européenne.

CTA
Postbus 380
6700 AJ Wageningen
Pays-Bas
Site Web : www.cta.int



Un groupe informel de représentants des organismes et institutions de coopération bilatérale et multilatérale agissant en faveur du développement agricole dans les pays d'Afrique sub-saharienne a été créé en 1995 à l'issue d'une réunion organisée à Neuchâtel (Suisse) par la Direction du développement et de la coopération (DDC).

Ce groupe réunit des représentants des organismes de coopération de l'Autriche (ADA), du Danemark (Danida), de la France (MAE), de l'Allemagne (GTZ), de la Suède (Sida), de la Suisse (DDC), du Royaume-Uni (DFID) et des États-Unis (USAID), ainsi que des représentants de l'OAA, du FIDA, de la Commission européenne (DG VIII), du Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) et de la Banque mondiale.

Ce groupe dit « l'Initiative de Neuchâtel » contribue, par son échange d'idées et des études de cas, à faire converger la réflexion sur les objectifs, les méthodes et les moyens de soutenir le développement de services de conseils agricoles.

