

Note de cadrage sur les services de conseil agricole répondant aux besoins du marché



GRUPE DE NEUCHÂTEL

Note de cadrage sur les services de conseil agricole répondant aux besoins du marché

A propos de cette publication

Publication	Groupe de Neuchâtel
Auteurs	Sanne Chipeta, Service de conseil agricole danois, Danemark Ian Christoplos, Glemminge Development Research AB, Suède Elisabeth Katz, Centre suisse pour le conseil agricole (AGRIDEA), Suisse Plusieurs affiliés de l'Initiative de Neuchâtel ont contribué à travers des études de cas et des apports à la présente publication.
Photos	Programa Agropyme/ Swisscontact (Honduras), FDTA-Valles/ UNEC (Bolivia), AGRIDEA, FIDA (Fonds international pour le développement agricole), Julien de Meyer (Australia), Gustavo Heredia (Aguatuya, Bolivia), Urs Heierli (msd consulting, Suisse)
Financement	Ministère danois des affaires étrangères Sida (Swedish International Development Cooperation Agency) DDC (Direction du développement et de la coopération), Suisse
Mise en page	Annemarie Weishaupt, AGRIDEA
Traduction	Patrice Djamen, Michel Havard, Guy Faure (CIRAD, France)
Imprimé et distribué par	Centre suisse pour le conseil agricole (AGRIDEA) Eschikon 28, 8315 Lindau Mél : eza@agridea.ch Site internet : www.agridea-international.ch
Copyright	Groupe de Neuchâtel 2008
Première édition	Mars 2008, 1500 exemplaires

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

Le texte peut être reproduit en mentionnant les sources.

Des copies électroniques sont disponibles sur les sites : www.neuchatelinitiative.net et www.agridea-international.ch. Des livrets peuvent être commandés à AGRIDEA (voir l'adresse ci-dessus)

Sommaire

Avant-propos	3
1. De nouvelles dynamiques dans le développement rural.....	7
L'environnement de la production agricole évoluée	7
Les services de conseil sont essentiels pour accéder aux marchés ...	9
2. Qu' est-ce que des services de conseil agricole répondant aux besoins du marché ?	11
Les clients des SCABM ne sont uniquement les producteurs mais l'ensemble des acteurs de la filière	11
Les SCABM, une gamme très diversifiée de services	12
Types de fournisseurs de SCABM	15
Les services d'appui aux SCABM – la filière de service	19
Les SCABM comme composante d'un système d'innovation répondant aux besoins du marché	20
3. Promotion de SCABM efficaces et en faveur des pauvres	23
Passer de l'« aide aux petits paysans » à la « création d'opportunités de revenus en zone rurale »	23
Renforcer les capacités locales de facilitation et d'intermédiation	24
Réduire les risques liés à l'orientation marchande des activités productives	25
Promouvoir la confiance et la transparence	27
Contribuer à ce que la commercialisation ait un impact positif sur les femmes	28
Réduire les conflits d'objectifs entre l'accès aux marchés et la sécurité alimentaire	29
Analyser les limites d'une stratégie d'accès aux marchés	29
4. Politiques et priorités de financement pour favoriser l'accès aux marchés pour les pauvres....	31
Promouvoir l'accès aux marchés pour les pauvres exige une politique globale	31
Les stratégies des SCABM doivent être en phase avec les éléments du contexte global	34

Conjuguer investissements publics et privés pour promouvoir les SCABM 35

Rôle de la prestation de services par des prestataires publiques et privés..... 38

La recherche d'un modèle opérationnel de mise en œuvre des SCABM 39

5. Perspectives des SCABM en faveur des pauvres41

Avant-propos

Cette Note de Cadrage sur les services de conseil agricole répondant aux besoins du marché (SCABM) a été préparée par un groupe de travail informel de l'Initiative de Neuchâtel (IN). Les conclusions de cette note sont issues d'une analyse, en 2006, de plus de trente études de cas, d'une revue de la littérature, et d'expériences provenant d'autres sources. Les premiers éléments de cette analyse ont servi à la préparation d'un document de travail¹ discuté lors de la rencontre annuelle de l'IN en novembre 2006. Les principaux résultats et les conclusions de l'analyse ont été examinés de façon approfondie et validés, par des experts du « National Resources Institute » (NRI) et du Programme de recherche « Regoverning Markets », lors d'un atelier organisé en septembre 2007. Le présent document final a été approuvé par les membres de l'Initiative de Neuchâtel en novembre 2007.

Les études de cas utilisées dans l'élaboration de la présente Note de Cadrage décrivent principalement des actions de projets financés par l'aide internationale. D'importants efforts sont encore nécessaires pour que cette aide prennent mieux en compte les réalités des marchés et des politiques publiques. Cette Note de Cadrage se propose de dépasser l'analyse des marchés et des politiques publiques, vues sous le prisme des projets, pour accorder plus d'attention sur les leçons tirées des expériences passées, et sur les points à traiter pour renforcer les SCABM.

La thématique des SCABM renvoie à plusieurs questions portant sur la réforme des politiques de développement des services de conseil, qui ont déjà été abordées par l'IN au cours de la dernière décennie. Dès la première Note de Cadrage sur la vulgarisation agricole (1999), l'Initiative de Neuchâtel a plaidé pour une meilleure prise en compte du marché. Les Notes de Cadrages suivantes ont abordé des sujets connexes tels que : Comment financer des services de conseil ? Comment s'assurer que les services fournis profitent effectivement aux pauvres ? Comment orienter les services pour permettre une meilleure réponse à la demande ? Comment suivre et évaluer les services de conseil ? Un thème récurrent à ces publications a été l'importance accordée, dans le domaine du conseil, à la définition des politiques, des priorités et stratégies d'intervention. Cette

¹ Le document de travail et les études de cas sont disponibles à www.neuchatelinitiative.net.

dernière Note de Cadrage rassemble nombre des conclusions des travaux antérieurs et est enrichie des leçons tirées d'expériences plus récentes pour renforcer l'accès aux marchés des producteurs ruraux pauvres. Elle met également en perspective les implications des évolutions des services agricoles avec les changements du contexte économique.

L'objectif de cette Note de Cadrage est de fournir à une diversité d'acteurs des recommandations pour promouvoir plus efficacement et de façon cohérente des services de conseil orientés vers l'accès aux marchés. Les précédentes notes étaient centrées sur la production d'aide à la décision pour les bailleurs de fonds. Au regard de l'évolution des politiques d'aide au développement, il est plus indiqué aujourd'hui d'avoir une vision plus large de la dépense publique, l'aide étant désormais considérée comme une composante des politiques nationales.



Résumé

Les éléments clés pour la promotion des Services de conseil agricole répondant aux besoins du marché (SCABM)

Définition du SCABM

- Un SCABM efficace exige un accompagnement des producteurs et de tous les autres acteurs de la filière agricole.
- Le SCABM comprend une gamme diversifiée de services touchant des thèmes divers comme le savoir-faire technique, la connaissance du fonctionnement des marchés en incluant leurs exigences, la gestion d'entreprises, le développement organisationnel, et la facilitation pour promouvoir le changement dans les filières. Ceci illustre la diversité des besoins en services de conseil pour accroître la compétitivité de tous les acteurs des filières.
- Les SCABM sont fournis par divers types de prestataires de services, publics et privés. Le SCABM est souvent intégré dans des transactions commerciales ou dans les services liés à la commercialisation fournis par les organisations de producteurs ou les autres acteurs de la filière.
- Les prestataires de SCABM ont eux-mêmes besoin en permanence de conseils, d'accès à de nouveaux savoir-faire, et d'appui pour développer leurs capacités afin de maintenir la qualité de leurs prestations et fournir des services appropriés.
- La gamme complète des prestations offertes par les SCABM tout au long de la filière doit être à terme fournie par les acteurs locaux, y compris la facilitation et l'intermédiation permettant de renforcer les relations entre acteurs et appuyer les changements dans les filières. Il en est de même pour les « appuis aux services » qui sont encore apportés par des bailleurs de fonds externes.
- La prise en compte de tous ces facteurs suggère que les SCABM soient conçus comme une partie intégrante des « systèmes d'innovation » qui soutiennent les stratégies concurrentielles des producteurs et des autres acteurs des filières.

Les SCABM efficaces et favorables aux pauvres

- Les politiques de promotion des SCABM doivent aller au-delà d'interventions ciblées sur « l'appui aux petits producteurs » pour reconnaître le rôle essentiel des différents acteurs de la filière dans l'accès aux marchés des producteurs pauvres, et la création d'opportunités d'emploi en milieu rural.
- Les politiques publiques de soutien aux SCABM doivent intégrer le renforcement durable des capacités locales pour la facilitation et l'intermédiation permettant de renforcer les relations entre acteurs et appuyer les changements dans les filières.
- Les SCABM doivent développer des stratégies pour réduire les risques pour les secteurs les plus vulnérables de la population, risques liés à une orientation des activités productives pour répondre au marché.
- Les SCABM peuvent jouer un rôle important dans l'instauration de la confiance et de la transparence, en améliorant la communication entre acteurs des filières et en les sensibilisant sur les obligations et les normes contractuelles. Mais ils doivent aussi prendre en compte les relations de pouvoir et les pratiques oligopolistiques qui prévalent sur de nombreux marchés ruraux.

- Les SCABM doivent évaluer attentivement les avantages et inconvénients sur les hommes et les femmes des changements observés au niveau des systèmes de production et de commercialisation. Ils doivent également intégrer des mesures qui contribuent à corriger les erreurs pour induire des impacts positifs.
- Les interventions des SCABM doivent évaluer les impacts sur les populations pauvres en termes de contribution à la sécurité alimentaire, de risques pour les ménages. Ils doivent prévoir le cas échéant des mesures correctives, et identifier de façon active des opportunités commerciales pouvant bénéficier aux populations pauvres, même dans les zones difficiles.

Définition de politiques et priorités de financement pour faciliter l'accès des pauvres aux marchés

- Les SCABM, pour être efficaces, doivent être insérés dans des politiques plus englobantes destinées à inciter les ruraux pauvres à s'engager davantage dans un processus de développement économique tiré par le marché.
- Ces politiques doivent notamment prévoir la mise en place de processus continus qui amènent les différents acteurs à réfléchir ensemble sur la façon de s'adapter aux évolutions des marchés.
- La présence d'organisations de producteurs fortes et d'entreprises agro-industrielles est favorable à la création de processus de consultation pour l'élaboration de politiques relatives au développement des marchés; la décentralisation permet aux acteurs d'adapter au niveau local les politiques et les stratégies pour les SCABM.
- L'élaboration des politiques de promotion des SCABM n'est pas seulement l'affaire des gouvernements. L'autorégulation par le secteur privé, s'appuyant sur un renforcement des organisations de producteurs et des autres acteurs de la filière, fait également partie du processus.
- Les SCABM ne peuvent réussir que s'ils sont en harmonie avec les différents éléments qui régissent le contexte global, tel que les règles régulant le commerce régional et mondial, les tendances lourdes touchant l'agriculture comme la demande croissante en biocarburants. Cette nécessité implique d'investir judicieusement dans le domaine de la recherche sur les politiques publiques.
- L'investissement public dans les SCABM est essentiel pour aider les acteurs les plus vulnérables dans la filière à renforcer leur position. Cet investissement devrait encourager le développement d'un marché avec une diversité de prestataires de services et éviter d'étouffer l'investissement privé avec des subventions inappropriées.
- La participation financière des utilisateurs à la prise en charge des services qu'ils reçoivent, est un bon moyen d'assurer la responsabilisation et la qualité des services. Elle doit être encouragée, que les services soient fournis par des prestataires publics ou privés.
- Les investissements significatifs réalisés par le secteur privé dans les SCABM pour promouvoir un développement favorable aux pauvres doivent être reconnus et valorisés.
- Les défis fondamentaux à relever pour assurer le financement des SCABM consistent à tirer les leçons d'expériences en cours destinées à soutenir un développement rural tiré par le marché avec des ressources publiques limitées.
- L'investissement public est nécessaire pour garantir l'existence de « services d'appui » nécessaires aux SCABM, car l'offre du secteur privé en la matière est souvent insuffisante.

De nouvelles dynamiques dans le développement rural

L'environnement de la production agricole évolue

Les marchés agricoles évoluent avec une rapidité sans précédent et de multiples manières, aussi bien globalement que localement. Ces dynamiques touchent les populations rurales même dans les régions les plus reculées. L'avenir de beaucoup de petits producteurs est difficile car les systèmes traditionnels de semi-subsistance ne permettent plus d'avoir accès à une vie décente et les jeunes recherchent d'autres formes de travail. L'implication croissante d'une large majorité des paysans dans les marchés est devenue une réalité. Cette évolution pose des défis considérables aux populations rurales mais offre également de nouvelles opportunités.

La Note de Cadrage élaborée par l'Initiative de Neuchâtel examine comment les services de conseil peuvent aider à saisir ces nouvelles opportunités, tout en mettant en évidence les nouveaux défis organisationnels et financiers que posent ces évolutions à la fois aux gouvernements nationaux et aux agences de coopération internationale. La libéralisation du commerce, l'évolution des structures des marchés et les nouveaux circuits d'approvisionnement – domestiques et internationaux – affectent tous les producteurs. Un nombre restreint de producteurs aisés, bénéficiant de conditions favorables pour produire, ont été les premiers bénéficiaires de ces évolutions. Mais la majorité des ruraux rencontrent d'énormes difficultés pour réussir à s'insérer dans des marchés s'inscrivant dans un environnement changeant. Les petits exploitants, les commerçants et les transformateurs ne sont souvent pas en mesure de tirer le bénéfice des opportunités existantes à cause des coûts de transactions élevés et de l'inefficacité des filières pour commercialiser leurs produits. Les causes de cette situation sont diverses :

- le manque d'information et de savoir-faire pour développer les activités commerciales,
- l'existence de contraintes relatives à une production de qualité,
- le manque de capital financier,
- l'incapacité à prendre des risques dans un contexte de maintien des stratégies de survie pour les pauvres,

- le manque de confiance et les craintes de comportement opportuniste entre les différents acteurs des filières,
- la structure oligopolistique de certains marchés,
- la faible efficacité de la gouvernance en zones rurales, et
- la réduction des investissements publics dans le développement agricole, et plus particulièrement dans les services de conseil.

Par-dessus tout, les petits exploitants et les transformateurs ne peuvent pas tirer tous les bénéfices des nouvelles opportunités car ils rencontrent d'importantes difficultés pour respecter les exigences du marché, en termes de qualité, quantité et délai. Pour être viables, les petites exploitations de beaucoup de zones rurales doivent évoluer d'une production orientée vers la consommation familiale et des ventes occasionnelles des surplus, vers une production destinée au marché, en réponse à une demande croissante des consommateurs.



Les services de conseil sont essentiels pour accéder aux marchés

La plupart des difficultés que les ruraux pauvres rencontrent est liée à un manque de savoir-faire, de formation et d'information. La majorité des producteurs ruraux doivent renforcer leur connaissance des marchés et des opportunités économiques s'ils veulent réussir leur insertion au marché. Les SCABM peuvent jouer un rôle important en aidant leurs « clients » à surmonter leurs difficultés. Ils constituent ainsi une composante essentielle d'une large gamme de services indispensables pour que la nouvelle dynamique des marchés agricoles contribue à la réduction de la pauvreté.

Des efforts croissants sont faits pour développer les SCABM et lever les contraintes que les ruraux rencontrent dans la commercialisation de leurs produits. Mais ces efforts sont souvent trop centrés sur quelques contraintes pour pouvoir effectivement lever toutes difficultés des pauvres, et les échelles d'intervention de ces programmes innovants sont généralement insuffisantes pour avoir un impact significatif. Par ailleurs, peu de services de conseil ont été en mesure d'aider efficacement les petits producteurs à accroître leur compétitivité. Cette situation est en partie liée à des approches insuffisamment systémiques. Les conseillers n'ont pas une formation appropriée et la recherche n'a pas su fournir les connaissances opérationnelles nécessaires sur le fonctionnement des marchés.



Les SCABM doivent s'intéresser à l'ensemble des acteurs des filières des produits agricoles, car ils sont tous concernés par les contraintes du marché. Le défi des SCABM est donc de contribuer à une amélioration générale des mécanismes de toutes les transactions relatives à la production et à la commercialisation des produits agricoles.

Ceci implique des appuis ciblés à l'intention des acteurs qui n'ont pas les moyens ou la capacité d'exprimer une demande de services alors qu'ils en ont besoin pour participer au marché. Les SCABM ne sont pas à même de fournir une solution efficace contre les structures oligopolistiques rencontrées dans certaines situations. Mais en améliorant la transparence entre acteurs, ils peuvent apporter une contribution pour susciter un changement souhaité et nécessaire. Les SCABM, composante essentielle (mais pas une garantie) pour un développement rural plus inclusif, doivent donc être considérés comme un bien public.

Cette Note de Cadrage présente les principes essentiels pour promouvoir des SCABM en faveur des pauvres, et les politiques nécessaires pour en assurer un fonctionnement efficace, renforcer l'accès des ruraux aux marchés et promouvoir un développement rural durable tiré par le marché. Toutefois, elle ne propose pas de modèles uniques pour l'intervention publique, et ne donne pas d'orientations aux bailleurs de fonds sur les priorités en matière d'aide. Les expériences de renforcement des SCABM ont montré la nécessité de mettre l'accent sur le changement d'échelle des interventions, et que celui-ci doit être réfléchi dans le cadre de processus locaux et nationaux d'apprentissage, fondés sur l'analyse des expériences et précisant la nature de ce changement. Les priorités et les politiques publiques doivent être déterminées, pour chaque situation, dans le cadre d'une analyse globale menée par les acteurs et en prenant en compte l'évolution des marchés.

Qu' est-ce que des services de conseil agricole répondant aux besoins du marché ?

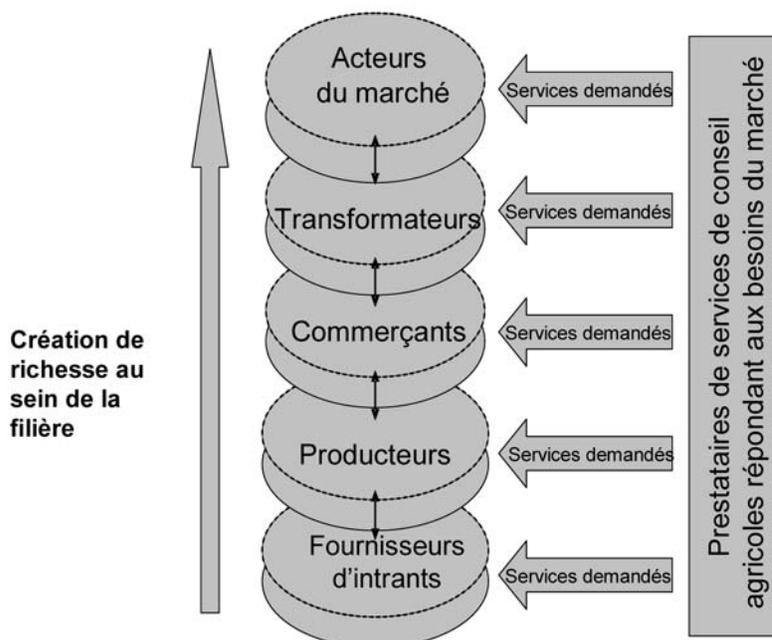
Les clients des SCABM ne sont uniquement les producteurs mais l'ensemble des acteurs de la filière

Cette note définit les SCABM comme suit :

Les SCABM fournissent des connaissances et des savoir-faire qui aident les agriculteurs, petits ou moyens, et les autres acteurs des filières agricoles à accroître leur accès aux marchés et à leur garantir les revenus issus de la commercialisation.

Il s'agit de se pencher sur les difficultés rencontrées par les acteurs de la filière, afin d'améliorer le fonctionnement de l'ensemble de la filière (Figure 1).

Figure 1. Une approche filière dans les services de conseil



Les clients des services de conseil sont localisés à chaque maillon de la filière : fournisseurs d'intrants, producteurs ou organisations de producteurs, petites unités ou sociétés multinationales de transformation, petits et gros commerçants, et sociétés d'exportation. D'autres organismes tels que les fournisseurs de services financiers, auraient besoin également de mobiliser des services de conseil pour mieux appréhender les évolutions du marché et pour mieux orienter les activités de leur clientèle potentielle.

A tous les niveaux, les clients doivent être considérés comme des entreprises qui demandent et utilisent des services. Chacun des acteurs mobilise du savoir-faire et du conseil, et doit développer des relations durables et de confiance avec les services de conseil qu'ils jugent compétents et fiables.

Les SCABM, une gamme très diversifiée de services

Les producteurs et les autres acteurs de la filière ont besoin d'une large gamme de services de conseil pour renforcer leur stratégie commerciale et leur compétitivité. Le rôle des SCABM sera d'aider les acteurs de la filière à mieux appréhender le fonctionnement des marchés et les principes de la gestion d'entreprise. D'autres fonctions plus techniques sont également nécessaires et sont relatives à l'amélioration de la production, au respect des critères de qualité et à la production de valeur ajoutée. Outre la formation et le conseil, les SCABM peuvent inclure des activités de facilitation des processus de changements institutionnels et de renforcement de relations contractuelles entre les différents acteurs de la filière. Ainsi, les SCABM comprennent les services de conseil agricole traditionnels ainsi qu'un ensemble de services non financiers aux entreprises. Entre autres, les SCABM peuvent concerner :

- le savoir-faire technique pour améliorer la qualité des produits, augmenter la quantité ainsi que faciliter le respect des délais de production (exemples : sélection des produits, des variétés et des races animales adaptés à la demande du marché, bonnes pratiques agricoles portant sur la gestion de la fertilité des terres, la protection des plantes et la gestion des eaux),
- le savoir-faire relatif pour améliorer la gestion des entreprises et intervenir sur les marchés (exemples : analyse du fonctionnement de l'entreprise ou de l'exploitation, commercialisation des produits, programmation des activités et tenue des documents pour leur suivi, conseil sur les aspects légaux, réglementaires et relatifs à la certification),

- le savoir-faire pour permettre aux acteurs de la filière de répondre aux critères de qualité (exemples : conservation et gestion post-récolte, technologie de transformation et de conditionnement, développement de la sûreté alimentaire, respect des normes sanitaires, droits des consommateurs),
- le renforcement des capacités des producteurs et d'autres acteurs de la filière (exemples : gestion financière, leadership, diagnostic de situation et planification des actions, capacités de négociations, innovation participative),
- la facilitation et l'accompagnement des changements dans la gestion de la filière (exemples : coordination de la production, instauration des ventes groupées, négociation des contrats, aspects légaux, développement des labels, mise en relation des producteurs avec les circuits d'approvisionnement des supermarchés ou de commerce équitable, développement des filières bio et d'autres marchés spécialisés, accès aux plans de certification et d'accréditation),
- la facilitation des liens entre les différents acteurs de la filière (exemples : organiser des rencontres interprofessionnelles pour analyser les tendances du marché, favoriser la compréhension mutuelle et la confiance entre les acteurs, identifier les goulots d'étranglement dans la filière et imaginer des solutions, aider les commerçants et les transformateurs pour établir des liens avec des producteurs professionnels).



Une des caractéristiques particulière des SCABM est d'inclure des services non conventionnels, adaptés au contexte local, afin de lever des contraintes spécifiques à une filière donnée (Encadré 1).

Encadré 1. Exemples particuliers de services innovants de SCABM développés par les acteurs locaux

La commercialisation du gingembre au Cameroun

Des efforts pour augmenter la productivité du gingembre au Cameroun, à travers l'amélioration des techniques de production, ont entraîné une surabondance de l'offre sur les marchés locaux et une baisse des prix. Pour résoudre ce problème, les organisations de producteurs ont décidé de gérer l'offre sur le marché local en répartissant les producteurs dans quatre zones. Dans chacune d'entre elles des jours de commercialisation pour les producteurs de gingembre ont été définis. Les prix ont remonté permettant de générer à nouveau des bénéfices. L'étape suivante consista à rechercher des marchés plus éloignés afin de maintenir les quantités produites. Cette expérience montre que les petits exploitants peuvent gérer leurs marchés et sécuriser leur niveau de revenus s'ils sont bien organisés.

Wakulima Shushushus en Tanzanie

Le district de Mufindi en Tanzanie a développé avec succès l'utilisation des Wakulima Shushushus, « l'espion du producteur sur le marché ». Des délégués villageois vont dans les marchés éloignés et négocient des accords avec des clients potentiels tout en restant en contact avec leur village par le biais du téléphone mobile.

Sources: Etude de cas NOWEFOR/SAILD au Cameroun et, First Mile Project en Tanzanie

Naturellement, les SCABM ne suffisent pas à eux seuls pour amener les produits de la ferme au consommateur. Une gamme d'autres services « tangibles » (approvisionnement en intrants, insémination artificielle, financement pour la transformation, collecte et transport des produits) sont nécessaires pour permettre aux acteurs de la filière de mettre en pratique les conseils reçus. Des infrastructures comme les équipements pour la collecte, le classement et le conditionnement, sont également importants (tout comme les routes). Mais pour tirer partie de tels investissements, les petits exploitants ont généralement besoin de conseil. Un aspect important des approches filières a été de mener à la fois une réforme des services de conseil et de s'assurer qu'un ensemble approprié et intégré de services et d'infrastructures soit disponible.

Types de fournisseurs de SCABM

Les SCABM peuvent être fournis par des prestataires de service publics ou privés, petits ou grands, traditionnels ou innovants :

Les organisations de producteurs pour la production et la commercialisation. Elles peuvent avoir des tailles variées et intervenir à différentes échelles : groupements villageois de producteurs, coopératives et associations faitières régionales, organisations pour la transformation et l'exportation, associations interprofessionnelles, etc. Leurs actions portent principalement sur les services de commercialisation, mais elles apportent aussi un savoir-faire technique à leurs membres, soit au travers des conseillers qu'elles emploient ou en s'attachant les services de conseillers externes à l'organisation. Elles ont également une influence importante sur les capacités de négociation avec les acteurs aval de la filière et sur le poids politique des petits producteurs au sein de la filière.

Les entreprises de transformation et de commercialisation. Les entreprises de transformation et de commercialisation délivrent des services de conseil à leurs fournisseurs pour s'assurer que ces derniers leur livrent des produits de bonne qualité, en quantité suffisante et dans les délais. Ces services exigent souvent un degré élevé de maîtrise du domaine et sont généralement intégrés dans les accords contractuels avec les producteurs.

Entreprises de services privées indépendantes. La taille de ces entreprises peut varier d'un individu ou de quelques personnes regroupées dans une petite société, à de grandes institutions de formation largement dotées en ressources. Les services privés indépendants qui apportent du savoir-faire technique directement aux producteurs sont relativement peu nombreux. Ces opérateurs concentrent généralement leurs appuis dans le domaine de la gestion pour les entreprises. Dans les zones à fortes potentialités, les services privés de conseil ont probablement plus d'opportunités de développement. En utilisant des fonds publics pour permettre aux producteurs pauvres et autres acteurs de la filière, peu dotés en ressources, de contracter leurs services, ces fournisseurs peuvent être encouragés à opérer dans les zones à faible potentiel de développement.

Les fournisseurs d'intrants. Les fournisseurs de semences, de produits agrochimiques, d'aliments de bétail, de médicaments vétérinaires et d'équipements sont probablement, parmi les fournisseurs du secteur privé, les plus nombreux à donner des informations techniques aux producteurs.

Leurs conseils sont relatifs aux produits qu'ils commercialisent. Cette caractéristique constitue à la fois une opportunité et un risque, étant donné qu'ils peuvent ne pas être bien informés des exigences du marché ou fournir des conseils biaisés, orientés par leurs propres intérêts.

Les conseillers villageois. L'installation des prestataires de services, villageois ou communautaires, est soutenue dans de nombreuses zones par les agences de développement et de plus en plus par les gouvernements, particulièrement pour les services para-vétérinaires, mais aussi pour d'autres types de services. Ces prestataires peuvent apporter aux villageois le savoir-faire de base dans leur domaine de spécialisation, assurer la liaison avec les acteurs externes et apporter un minimum de services privés dans les zones où les fournisseurs professionnels de services hésitent à investir. Pour que les prestataires communautaires de services puissent intervenir de manière durable, il est nécessaire qu'un système local de rémunération soit mis en place et qu'ils puissent avoir accès à des services d'appui, une fois que les financements extérieurs sont interrompus.

Les institutions publiques de services de conseil. Les institutions publiques de service de conseil sont soit des agences traditionnelles de vulgarisation à destination des agriculteurs et éleveurs, soit des services décentralisés au niveau du district ou de la commune. Bien qu'elles aient été beaucoup critiquées au cours de ces dernières décennies, elles existent encore dans beaucoup de pays asiatiques et africains, et dans un certain nombre de pays d'Amérique latine et d'Europe. Ces services, traditionnellement orientés vers l'accroissement de la production, ont besoin d'un réel recadrage s'ils doivent devenir des SCABM efficaces. Dans les zones où l'offre de service est faible, ils peuvent être les seuls fournisseurs de services disponibles.

Les systèmes mixtes « public – privé – société civile ». Dans beaucoup de situations, de nouvelles formes d'accords entre acteurs apparaissent, favorisées par une approche plurielle des services de conseil. Elles promeuvent la collaboration entre différents acteurs, avec une redéfinition des rôles et des relations. Les catégories énumérées ci-dessus sont souvent le point de départ pour la création de nouveaux systèmes pour la fourniture de services.

Les ONG interviennent souvent dans les filières en favorisant les interactions et en renforçant les relations entre les différents acteurs concernés. Cette tâche peut être très importante quand la méfiance entre les acteurs locaux, pouvant remonter à des temps anciens, entrave l'établissement de nouvelles relations. Toutefois, comme souligné plus haut, il y a un équilibre difficile à trouver entre intervenir pour encourager des systèmes de services plus efficaces et remplacer de manière inadéquate des acteurs locaux dans des fonctions essentielles de facilitation car ces dernières doivent être assurées sur le long terme.



Les défis rencontrés par les acteurs pour promouvoir un meilleur accès des petits producteurs au marché et les innovations nécessaires pour surmonter les difficultés, conduisent parfois à l'émergence de types innovants de fournisseurs de SCABM (Encadré 2).

Encadré 2. Exemples particuliers de fournisseurs de SCABM

Une société de promotion de la filière « épices » regroupant différents acteurs en Bolivie

Dans le cadre d'un programme agricole en Bolivie, les petits exploitants d'une région reculée sont appuyés pour produire de l'origan, d'autres plantes aromatiques et des épices pour des marchés éloignés. Pour assurer une fourniture durable de services dans une filière avec des acteurs dispersés sur le plan géographique, une société anonyme à capitaux privés a été mise en place. Plusieurs coopératives se sont associées avec une fondation régionale issue du Système National Bolivien pour les Techniques Agricoles et d'Elevage et avec une ONG. Cette société, la Société des Epices et Condiments- (Inc. UNEC), établie des contrats avec des producteurs pour leur apporter du conseil, de la formation et leur fournir des intrants. Elle a aussi assuré la promotion d'innovations dans le domaine de la transformation, et pris en charge tous les aspects relatifs à la commercialisation du produit, comme l'intermédiation incluant les négociations avec les acheteurs, le conditionnement, le transport et le paiement des produits.

Un opérateur privé de la filière mangue au Ghana

A Accra un entrepreneur privé indépendant achète des mangues et d'autres fruits dans les régions où les prix sont bas, les revend à de petites unités locales de transformation à qui il fournit également des conseils. Ces sous-traitants fabriquent du jus de fruits, qui est par la suite commercialisé par l'entrepreneur. Le jus est fabriqué avec des moyens très simples, il est destiné aux marchés locaux, mais représente une activité rentable pour tous les acteurs impliqués dans cette filière courte.

Centres locaux de prestations de services

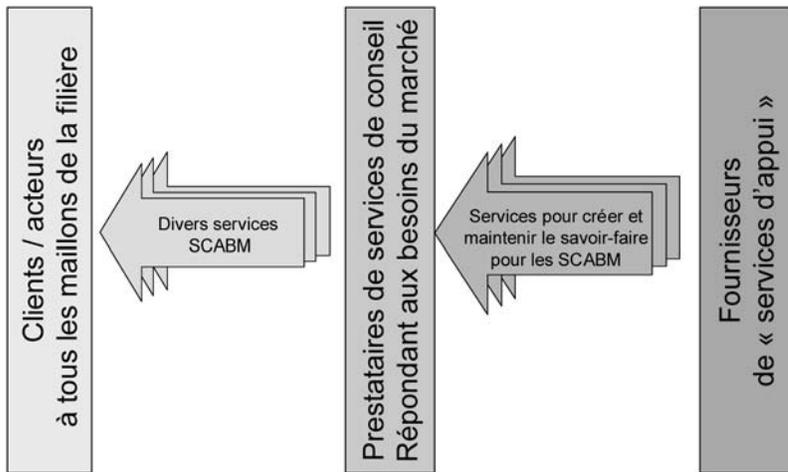
Au Mali, un programme d'appui à la filière beurre de karité a facilité la mise en place des centres villageois de services pour le karité. Ces centres sont prévus pour devenir des points de services et d'information pour les producteurs disséminés aux alentours. Progressivement, dans d'autres zones, cette idée de points focaux locaux pour fournir des services est devenue populaire, bien que la mise en place de modèles durables pour la gestion de tels centres constitue souvent un défi non résolu.

Sources : a) Etude de cas FDTA Valles, b) Berg et al. 2006, Poverty Orientation of Value Chains in Ghana, SLE, Humboldt University, Berlin, c) Etude de cas Intercooperation Mali

Les services d'appui aux SCABM – la filière de service

Afin de développer une offre de services efficace, de qualité et régulièrement actualisée, les prestataires de services de conseil agricole doivent eux-mêmes avoir accès à des services permettant d'améliorer leur savoir-faire. Sans une formation permanente et un accès aux informations sur les évolutions des marchés, la qualité du conseil délivré par les prestataires de services risque de se détériorer : de mauvais conseil sont pires pour les acteurs de la filière que l'absence de conseil. De tels « service d'appui » incluent la formation et le conseil sur les questions techniques et économiques ainsi que sur les méthodes de facilitation et autres méthodes d'intervention. Ils concernent également la conception et le test de nouvelles technologies et procédés, le développement des activités de gestion, la facilitation pour les négociations des politiques, l'analyse des marchés, le développement des supports de formation et d'outils pour la prestation de services. Les services de conseil directement apportés aux clients et les services d'appui constituent la filière de service.

Figure 2. La filière des services de conseil agricole répondant aux besoins du marché



Il est important que toute la filière de services soit fonctionnelle. Les investissements publics dans les SCABM doivent par conséquent veiller à ce que les prestataires publics et privés aient un accès aux services d'appui dont ils ont besoin.

Le développement de services d'appui efficace constitue une faiblesse dans de nombreuses interventions financées par le secteur public et les agences de développement. Les programmes bénéficiant de financements extérieurs ont tendance à aborder la problématique des services d'appui par le biais de structures temporaires et de personnels employés directement par ces structures. Pendant la phase de démarrage, le système de SCABM peut nécessiter un renforcement des capacités des prestataires de services par un appui extérieur pour faciliter le pilotage des actions et stimuler l'innovation. Mais au final, les institutions locales doivent être capables de fournir les services d'appui d'une manière plus systémique et sur une base durable.

Une filière de services efficace et dynamique exige que la formation agricole – formation diplômante, aussi bien dans les grandes écoles que dans les universités – soit capable de répondre aux besoins du marché. C'est un effort qui demande des investissements publics substantiels.

Les SCABM comme composante d'un système d'innovation répondant aux besoins du marché

La recherche est un service d'appui essentiel pour les services de conseil. Traditionnellement, les institutions de recherche publique ont été vues comme la principale source d'innovations pour le développement agricole. Cependant, d'autres sources d'innovations ont parfois autant, sinon plus, d'importance que la recherche formelle. Bien que l'innovation technique au sein de la filière est toujours nécessaire, les innovations sociales et institutionnelles quant'à elles sont incontournables. Il s'agit par exemple, de mieux coordonner les actions des acteurs, d'acheminer les produits sur les marchés, d'assurer la compétitivité et la rentabilité des activités productives, et d'établir les liens et les réseaux indispensables entre les producteurs, les transformateurs, les commerçants et les prestataires de services. L'innovation sociale peut émerger au sein des coopératives ou des groupements de producteurs, et par la suite provoquer d'autres changements dans d'autres maillons de la filière. Mais les acteurs privés de la filière sont également d'importantes sources d'innovations. Les SCABM ont un rôle à jouer en favorisant le développement des innovations, en appuyant les producteurs et les autres acteurs de la filière dans le test et l'évaluation de nouvelles technologies et d'autres innovations sociales et institutionnelles.



Les institutions classiques de recherche ont souvent été peu capables de produire des connaissances opérationnelles sur les marchés, étant donné qu'elles sont traditionnellement plutôt focalisées sur des questions relatives à l'augmentation de la productivité. Ce fait étant reconnu, plusieurs systèmes nationaux de recherche agricole renforcent actuellement leurs capacités pour développer une offre de services qui réponde aux demandes du marché, pouvant porter par exemple sur l'analyse du fonctionnement des marchés. Quelques organismes de recherche coopèrent avec les services de conseil pour identifier de nouveaux marchés et travailler sur de nouvelles approches. Les bénéfices de cette coopération peuvent être mutuels. Les services de conseil bénéficient d'un accès aux nouveaux travaux de recherche. Les scientifiques apprennent de leurs collègues travaillant au sein des services de conseil et ayant des contacts plus continus avec les acteurs de la filière et comprenant mieux les besoins du marché.

Le développement de relations solides entre la recherche et les SCABM devient un enjeu de plus en plus important pour dépasser les questions spécifiques de la production et aborder les questions liées au marché. Les défis relatifs à l'adaptation aux effets du changement climatique montrent

également que les SCABM ne peuvent pas être considérés indépendamment des efforts développés pour aborder les questions environnementales ou la sécurité alimentaire. La recherche peut aussi jouer un rôle majeur dans la sensibilisation du plus grand nombre sur la diversité des risques inhérents à la plus grande insertion des producteurs au marché. Toutefois, pour être efficace, la communauté scientifique doit devenir plus consciente des efforts que tous les acteurs de la filière et des services de conseil doivent entreprendre pour améliorer leur compétitivité.

En résumé, les SCABM doivent être considérés comme une partie du système d'innovation qui est défini comme l'ensemble des acteurs concernés pour que les innovations répondent à la demande des marchés. Une bonne compréhension de l'ensemble du système met également en évidence l'importance d'un environnement favorable à l'innovation, à la fois en termes de politiques et d'institutions.



Promotion de SCABM efficaces et en faveur des pauvres

Passer de l'« aide aux petits paysans » à la « création d'opportunités de revenus en zone rurale »

Pour avoir un impact significatif et durable, les SCABM doivent mettre l'accent sur la création d'opportunités de revenus au travers du développement d'un marché dynamique. La promotion de SCABM efficaces et en faveur des pauvres, signifie d'aller au-delà des services ciblés directement sur les paysans pour travailler avec les acteurs d'une filière, ou d'un ensemble de filières, qui offrent les meilleures perspectives pour surmonter les goulots d'étranglement, et par effet d'enchaînement accroître les bénéfices pour l'ensemble des acteurs de la filière. Une approche centrée seulement sur « l'appui aux petits producteurs » est peu susceptible d'être efficace si les filières ne fonctionnent pas efficacement suite à des blocages observés à d'autres niveaux de la filière.

L'expérience a montré qu'un tel changement de perspective peut être difficile à réaliser pour les prestataires de services. En dehors de relations régulières avec les paysans, les services de conseil traditionnels ont souvent peu de contact avec d'autres acteurs des filières. D'autre part, ils ne sont pas persuadés que travailler avec une gamme élargie d'acteurs fasse partie de leur mandat. Enfin, les décideurs nationaux et les agences de développement tendent à ne pas faire confiance aux acteurs privés tels que les négociants, les entreprises de transformations et les intermédiaires. Les politiques doivent pourtant les reconnaître comme des acteurs essentiels, qui fournissent un accès aux marchés et des opportunités d'emploi pour les pauvres. Cette nouvelle perspective pourrait même impliquer de travailler avec de grosses entreprises agro-industrielles qui interviennent au-delà des frontières nationales.

Cette nouvelle perspective ne nie pas les difficultés rencontrées par les petits exploitants pour tirer profit des opportunités générées par les grandes évolutions observées dans le secteur agricole. Elle met plutôt en évidence l'importance d'identifier de nouvelles voies pour s'assurer que les ruraux pauvres puissent réellement tirer un bénéfice de ces évolutions.

Renforcer les capacités locales de facilitation et d'intermédiation

Dans beaucoup d'interventions destinées à renforcer les SCABM, ce sont des projets financés par l'aide extérieure qui assurent le rôle d'animation et facilitent l'établissement de nouvelles relations entre les différents acteurs de la filière. L'hypothèse de base est que cette fonction est nécessaire pour faciliter le changement, et que, une fois celui-ci réalisé, par exemple lorsqu'une filière ou un marché ont atteint un niveau d'efficacité jugé suffisant, cette fonction n'a plus besoin d'être assurée. Cette hypothèse doit faire l'objet d'une analyse critique. D'une part, les interventions des projets ne touchent pas tous les acteurs, et ce sur une échelle assez large, pour être vraiment efficace. D'autre part, les fonctions d'intermédiation doivent être facilement disponibles, de nature pérenne, et fournies à travers des prestataires de services localisés à l'extérieur de la filière ou à travers les organisations mêmes des acteurs de la filière.

L'investissement public et les interventions menées dans le cadre de SCABM doivent donc inclure le renforcement des capacités locales de facilitation ou d'intermédiation avec les producteurs, les associations, les services de conseil du secteur public et les organisations de la société civile.



Réduire les risques liés à l'orientation marchande des activités productives

Les petits producteurs pauvres et d'autres entrepreneurs ruraux sont souvent décrits comme ayant une aversion « naturelle » au risque. Aussi, on considère que l'un des principaux rôles de l'investissement public est d'encourager les pauvres à surmonter cette attitude. Cette hypothèse ignore que l'aversion au risque est une conséquence rationnelle des difficultés que les acteurs pauvres rencontrent face aux incertitudes de marché. En effet, viser l'accès au marché constitue pour beaucoup de producteurs une stratégie à hauts risques. La lutte pour la survie limite les capacités de prise de risque et d'exploration de nouvelles opportunités. Le besoin en capital pour couvrir les coûts d'investissements peut entraîner un endettement et ultérieurement provoquer la perte de terres ou d'autres actifs si les investissements ne sont pas valorisés comme prévus. Les marchés sont toujours risqués, mais pour les petits producteurs et négociants opérant dans des filières nouvelles ou en évolution, la prise de risques peut avoir des conséquences désastreuses. Les risques liés au marché peuvent décourager l'investissement, la commercialisation et même l'innovation. D'autre part, tandis qu'une stratégie d'accès aux marchés implique inévitablement l'exposition à de nouveaux risques, les systèmes de subsistance traditionnels deviennent aussi de plus en plus précaires, ainsi que la plupart des activités génératrices de revenus pour les ruraux pauvres.

Réduire le risque est peut-être le plus grand défi des services de conseil agricole. Les SCABM hautement performants peuvent fournir aux ruraux pauvres les connaissances et les informations dont ils ont besoin pour réduire les risques dus à une exposition accrue aux exigences du marché et prendre des décisions avisées, en fournissant par exemple :

- une meilleure compréhension sur le fonctionnement des marchés et une connaissance des différentes options possibles pour vendre ses produits,
- une évaluation réaliste des potentialités économiques et des risques liés à certaines entreprises et à des produits particuliers,
- une meilleure transparence sur les prix, les règlements et les normes,
- un appui à des plateformes interprofessionnelles pour discuter librement des intérêts des différents acteurs, et
- un appui aux producteurs et associations pour renforcer leurs capacités de négociation.

A titre d'illustration, la diversification, avec plusieurs produits au sein de la même exploitation, dont certains pour l'autoconsommation et d'autres pour le marché, est souvent suggérée comme une stratégie de réduction de risque que les SCABM peuvent promouvoir. Ce type de diversification correspond à la stratégie que la plupart des petits producteurs adoptent traditionnellement pour réduire les risques. Mais les opportunités commerciales, compatibles avec des stratégies de moindre risque, diminuent au fur et à mesure que la filière s'oriente davantage vers des marchés avec des exigences élevées, notamment au niveau de la qualité. Cette évolution exige que les producteurs développent des savoir-faire très spécialisés, qui sont difficiles à acquérir. Les SCABM peuvent contribuer à améliorer les connaissances des producteurs sur l'évolution de la demande et les appuyer à choisir les marchés (et les risques) qu'ils souhaitent affronter.

Les services de conseil peuvent également jouer un rôle important en fournissant des informations sur les possibilités d'accès à des mécanismes de réduction de risques offerts par d'autres types de services (Encadré 3).

Encadré 3. Exemples d'autres services pour la réduction des risques

Assurance. Des mécanismes d'assurance sont de plus en plus utilisés comme outil de réduction des risques liés aux sécheresses et aux inondations. Il est alors nécessaire d'établir des liens solides avec les services de conseil pour s'assurer que les producteurs ont accès à l'information, par exemple sur les variétés résistantes à la sécheresse.

Systèmes de greniers. Ces systèmes limitent l'exposition des producteurs aux fluctuations de prix, et permet une plus grande souplesse dans la gestion de la trésorerie des ménages, à travers l'accès à un stockage de céréales. En Afrique, les systèmes de greniers se sont récemment répandus comme un outil qui permet de limiter les risques. Le développement des systèmes de greniers est associé à la diffusion d'information sur les marchés et du conseil pour la gestion des exploitations.

Gestion de l'eau. Une meilleure gestion de l'eau peut contribuer à réduire les risques climatiques. Une irrigation efficace est essentielle pour accéder à la plupart des marchés de fruits et légumes à haute valeur ajoutée, depuis que les supermarchés et les transformateurs sont plus exigeants dans le respect des délais de livraison, des quantités à fournir et de la qualité des produits. Les SCABM peuvent appuyer les producteurs dans l'adoption des technologies efficaces pour la gestion de l'eau permettant de produire de manière à satisfaire la demande du marché.

Promouvoir la confiance et la transparence

Le manque de confiance est l'un des problèmes les plus fréquemment cités dans les filières et l'une des principales raisons pour lesquelles les producteurs et les autres acteurs hésitent à développer des stratégies plus « orientées vers l'accès au marché ». L'histoire d'échecs passés, dus à des acteurs n'ayant pas respecté leurs engagements contractuels, explique que des opportunités d'investissements ne sont pas saisies et entraîne une inefficacité des marchés. Dans certains contextes, ces difficultés s'accroissent alors que les normes qui ont traditionnellement gouverné les relations au sein des filières tendent à disparaître avec l'arrivée de nouveaux acteurs et l'émergence de nouvelles obligations. Ces dernières peuvent se traduire par des normes officielles, une certification des produits et le développement de nouvelles structures pour l'approvisionnement des acteurs de l'aval. Les connaissances sur ces nouvelles règles et structures sont limitées et les mécanismes de régulation sont souvent insuffisants. Les SCABM ne sont pas une solution suffisante quand certains acteurs en position de force modifient ces règles à leur profit, mais ils peuvent améliorer la communication et montrer comment les acheteurs et les vendeurs peuvent être plus responsables et respecter leurs obligations contractuelles. La mise en place de nouvelles relations entre acteurs avec des mécanismes plus équilibrés peut s'en trouver facilitée.

Les SCABM peuvent également jouer un rôle important dans la promotion de la confiance et de la transparence dans l'agriculture contractuelle et dans les projets visant à accroître la production en se fondant sur des contrats avec les petits producteurs. De tels arrangements peuvent réduire les risques pour les petits exploitants en déplaçant une partie de ces risques vers des entités commerciales plus importantes. Egalement, l'agriculture contractuelle a le potentiel de surmonter quelques unes des principales lacunes des services conventionnels de conseil en intégrant le coût des services de conseil dans un accord contractuel global. Ce type de contrat permet de s'assurer que les conseillers sont considérés comme responsables de l'impact de leurs conseils, à la fois par les producteurs et les acheteurs.

Toutefois, quand il existe des relations déséquilibrées entre les acteurs de l'agriculture contractuelle, les SCABM ne peuvent pas contribuer à réduire significativement ces déséquilibres. Néanmoins, s'ils sont indépendants des entreprises de transformation et commercialisation, les SCABM peuvent fournir un conseil de nature juridique sur les « règles du jeu », ce qui peut aider à renforcer la voix des producteurs.

Contribuer à ce que la commercialisation ait un impact positif sur les femmes

Il existe beaucoup d'exemples montrant que les femmes gagnent à s'impliquer davantage dans la commercialisation, individuellement ou au niveau de l'exploitation, en tant que productrice ou en tant que salariée. Toutefois, le revenu des femmes peut diminuer, et la demande en travail peut se contracter, lors du passage d'une agriculture de subsistance à une agriculture commerciale. Par exemple, dans certaines situations, un déplacement des activités agricoles des productions vivrières vers les cultures commerciales considérées comme le « domaine de l'homme », peut s'accompagner par un transfert des revenus et du pouvoir de décision, des femmes vers les hommes (Encadré 4).

Encadré 4. Perte de pouvoir des femmes entraînant une fragilisation de la sécurité alimentaire

Dans une opération de développement communautaire au Kenya, une évaluation a montré que les interventions ont eu un impact globalement positif sur la sécurité alimentaire du ménage car les communautés ont adopté des techniques agricoles améliorées et plus intensives. Toutefois, dans deux districts, il a pu être observé que dans certaines familles l'augmentation des cultures commerciales a engendré une aggravation de l'insécurité alimentaire et une malnutrition parmi les femmes et les enfants qui ont même eu à souffrir de périodes de famine.

Dans les cas rapportés, l'agriculteur masculin avait signé un contrat avec une sucrerie pour la production de sucre de canne. Les femmes et les enfants réalisaient l'essentiel des travaux aux champs, mais au moment de la vente de la récolte, l'homme conservait les revenus et ne rétrocédait pas au ménage les sommes nécessaires pour l'achat des aliments.

Cette contrainte a été surmontée à travers une formation destinée à l'ensemble de la famille sur les aspects « genre et nutrition », et par des recommandations pour qu'une partie des terres de l'exploitation soit réservée aux cultures vivrières pour subvenir aux besoins de la famille, le reste des terres pouvant être utilisé pour l'agriculture contractuelle commerciale.

Source: Communication personnelle Sanne Chipeta (sac@landscenret.dk)

Les interventions des SCABM doivent donc considérer les impacts potentiels sur le genre et orienter les services de conseil pour qu'ils aient un impact positif sur les femmes, au-travers de :

- une recherche proactive et une promotion des opportunités de commerciales pour les femmes,

- une offre des services spécialement conçus pour les besoins et les intérêts des femmes,
- un emploi de conseillers féminins chaque fois que cela est possible, et
- le suivi permanent des résultats et impacts en fonction du genre.

Réduire les conflits d'objectifs entre l'accès aux marchés et la sécurité alimentaire

De nombreux exemples montrent que le niveau de vie de l'ensemble des ménages s'est nettement amélioré grâce à une plus grande connexion de l'agriculture au marché. Dans la plupart des régions du monde, les niveaux de malnutrition les plus élevés se rencontrent dans les zones qui sont les plus dépendantes de l'agriculture de subsistance. Les revenus des ruraux sont de plus en plus liés à l'augmentation des opportunités de travail fournies par de grandes exploitations et des entreprises insérées dans les territoires et intervenant dans les filières. Toutefois, la sécurité alimentaire des ménages peut être fragilisée par un fort développement des productions destinées à la vente (Encadré 4). Cette situation peut être la conséquence d'un abandon progressif des productions alimentaires ou d'une insuffisante utilisation par le ménage des revenus supplémentaires pour acheter des aliments. Mais cette situation pourrait aussi résulter d'un manque de rentabilité des activités commerciales pouvant entraîner un endettement et la possible perte des moyens de production.

Les interventions des SCABM doivent être conçues de manière à réduire les effets négatifs sur la sécurité alimentaire des ménages, pouvant être liés à un fort développement des productions destinées à la commercialisation. Les SCABM doivent étroitement évaluer les effets de la commercialisation sur les populations pauvres, et dans le cas échéant, promouvoir des interventions de nature à corriger les effets négatifs et aider ceux qui sont les perdants dans le processus de commercialisation.

Analyser les limites d'une stratégie d'accès aux marchés

« Où et comment investir des ressources publiques rares pour aider les populations pauvres à bénéficier de la commercialisation ? ». Il s'agit d'une question centrale à laquelle les décideurs sont confrontés. Au moment de la définition des priorités pour les investissements publics destinés à

renforcer les SCABM, la règle la plus importante est d'éviter les classifications et les hypothèses simplistes et statiques. Les limites des stratégies de promotion des productions commerciales doivent être analysées de façon réaliste, mais les SCABM doivent être proactifs dans l'identification de nouvelles opportunités en identifiant où et comment porter les efforts.

Cependant, les opportunités de marché sont généralement plus importantes et les risques plus faibles pour les filières localisées dans les zones facilement accessibles et bénéficiant d'un potentiel élevé. Mais on observe souvent une tendance à orienter la plupart des investissements pour promouvoir les SCABM sur la base de critères simplistes. Par exemple, les acteurs les plus aisés de la filière sont supposés capables de développer leurs relations commerciales sans soutien des pouvoirs publics. Parallèlement, les zones et les populations les plus marginalisées sont « abandonnées », les opportunités de marché y étant considérées comme peu viables. Les interventions des SCABM mettent donc souvent l'accent sur les producteurs et autres acteurs de la filière dotés d'un minimum de ressources, car ils sont considérés comme ayant de plus grandes potentialités. En effet, l'identification des opportunités de marché qui pourraient profiter aux populations les plus défavorisées dans les zones les plus marginales constitue un défi majeur. Si un tel défi est relevé, les effets positifs au niveau local peuvent être importants en termes de réduction de la pauvreté.



Politiques et priorités de financement pour favoriser l'accès aux marchés pour les pauvres

Promouvoir l'accès aux marchés pour les pauvres exige une politique globale

Les interventions des SCABM doivent être intégrées dans une politique nationale globale et cohérente pour contribuer effectivement à l'amélioration des revenus des ruraux pauvres (exemple en Ouganda dans l'Encadré 5). Ceci implique que :

- Le renforcement de l'orientation commerciale des activités agricoles doit être inscrite dans les politiques nationales et traduites dans les documents de stratégie de réduction de la pauvreté, le code des investissements publics, les politiques et les programmes du secteur agricole, et les politiques économiques et commerciales,
- il faut une stratégie globale d'investissement dans un ensemble de domaines - recherche, structures juridiques et de régulation, services financiers, éducation rurale, infrastructures etc. – qui accompagnent le développement commercial des activités agricoles,
- des réformes du ministère de l'agriculture sont généralement nécessaires, en phase avec les instruments de la coopération internationale et en relation avec les orientations des ministères en charge des finances, de la planification, des infrastructures, du commerce et de l'industrie, et de l'éducation,
- pour répondre à la demande, les SCABM ont besoin de s'appuyer sur des mécanismes qui offrent des possibilités de contrats de courte durée pour des tâches requérant des profils spécifiques,
- les politiques commerciales doivent prendre en compte les considérations environnementales, les défis et les opportunités engendrés par le changement climatique, et
- des procédures doivent être mises en place pour suivre l'impact des politiques commerciales sur les différents groupes de la population et pour s'assurer que les résultats de cette évaluation soient intégrés dans les processus de prise de décision.

Encadré 5. Le Programme Ougandais de Modernisation de l'Agriculture – un cadre politique qui permet le développement des SCABM

Le Plan national d'Action d'Eradication de la Pauvreté en Ouganda a donné lieu à une politique agricole – le Programme de Modernisation de l'Agriculture (PMA) – qui envisage la transition vers une agriculture commerciale considérée comme le moteur de la croissance économique nationale et comme un moyen de réduction de la pauvreté. Le PMA repose sur sept piliers, dont trois sont particulièrement liés au développement des SCABM : le Service National de Conseil Agricole (SNCA), les services financiers ruraux et, la promotion de la transformation agro-alimentaire et du marketing.

Le premier objectif du SNCA est de « promouvoir une agriculture orientée vers le marché ». C'est un service décentralisé de vulgarisation agricole géré par les producteurs, financé par les fonds publics mais mis en œuvre par des structures privées. Les organisations de producteurs déterminent les thèmes orientant l'offre de service, mais la sélection des prestataires de service est déterminée par les potentialités commerciales des entreprises. Un bon suivi et des évaluations annuelles réalisées conjointement par les bailleurs et le gouvernement ont permis au SNCA d'ajuster ses activités et d'évoluer.

En outre, il existe des programmes complémentaires qui contribuent à favoriser l'évolution des structures économiques vers une agriculture commerciale. Le Programme d'Amélioration de la Productivité Agricole (APEP) a permis à la recherche et à la vulgarisation de relancer le potentiel d'exportation de l'Ouganda pour des cultures à haute valeur ajoutée et des cultures de base. L'accroissement des revenus par le biais du développement des marchés agricoles était aussi l'objectif du projet de recherche-développement FOODNET. Parmi ses ambitions, figurait la conception et la mise en œuvre d'un service d'information sur les marchés, accessibles aux producteurs au travers du réseau de téléphonie mobile.

Parmi les contraintes rencontrées, il fut difficile de mettre en œuvre de manière coordonnée les sept piliers du PMA. Pour ceux, comme celui du SNCA, dont la mise en œuvre a été précoce, des pressions politiques ont été exercées pour une rapide diffusion des actions au-delà des capacités du système. Plus particulièrement les prestataires de services sont critiqués pour leur manque de compétences et d'expérience dans l'agriculture commerciale.

Source : NAADS Ouganda (www.naads.or.ug)

Les politiques publiques et les stratégies de promotion des SCABM ne sont pas l'affaire du seul gouvernement central. L'élaboration de politiques publiques efficaces exige de la transparence et une large consultation. Les actions de renforcement des organisations de producteurs et des entreprises agro-industrielles favorisent un dialogue multi-acteurs (public/privé), propice à l'identification de pistes pour développer les marchés agricoles

au niveau national et au niveau local. Avec la décentralisation, les gouvernements locaux ont obtenu des marges de manœuvre plus grandes pour élaborer des politiques sous la forme de plans de développement économique qui permettent de mieux définir les priorités des SCABM.

Les politiques publiques doivent également encourager le secteur privé à mettre sur pied ses propres mécanismes d'autorégulation, telle que la certification des produits (exemple : filière bio, commerce équitable, bonnes pratiques agricoles), l'établissement de normes pour le commerce équitable, etc. Plus généralement, elles se doivent de promouvoir la responsabilité sociale des entreprises.

Les gouvernements doivent également jouer un rôle dans la mise en œuvre de politiques et de règles qui renforcent la position du secteur privé dans le secteur marchand. Cette recommandation inclut la création d'un environnement réglementaire qui favorise la certification ou la labellisation de produits de qualité et qui stimule une juste concurrence dans la filière.

Les SCABM ont un rôle important à jouer pour favoriser l'application des politiques à visée commerciale, en s'assurant que les lois, les normes et les règlements sont compris par les acteurs concernés, et en aidant au développement des outils et institutions pour accompagner la mise en œuvre de ces politiques.



Les stratégies des SCABM doivent être en phase avec les éléments du contexte global

Le succès des SCABM et les possibilités d'intervenir en faveur des pauvres dépendent d'un ensemble de facteurs qui s'inscrivent dans un contexte plus global. Des compétences sont nécessaires pour suivre et évaluer les tendances macro-économiques et établir le lien avec la programmation des politiques au niveau national et local. Ce suivi-évaluation inclut la détermination des avantages comparatifs des acteurs et des régions, l'identification des menaces émergentes pour les marchés domestiques, le choix des investissements prioritaires, l'identification des nouvelles opportunités et des risques auxquels les pauvres sont confrontés. Quelques exemples de domaines méritent une attention particulière :

- les accords de l'OMC, les accords commerciaux régionaux et l'évolution des barrières commerciales pour les différents produits,
- les évolutions des standards de qualité et d'innocuité des produits,
- les conséquences de la demande croissante en produits tels que les biocarburants, les produits certifiés du commerce équitable et bio, et les produits d'élevage (y compris les implications sur la production de fourrages),
- l'évolution des prix et les nouvelles niches qui émergent dans les marchés globaux,
- l'évolution des préférences des consommateurs au niveau national et au niveau international,
- les conséquences des tendances générales telles que l'urbanisation et le changement climatique, et
- le poids croissant des pays émergents tels que la Chine et l'Inde, qui sont à la fois producteurs et consommateurs.

Dans beaucoup de pays, les compétences pour conduire de telles évaluations font défaut. Des investissements publics sont donc nécessaires pour développer des capacités de recherche en matière d'analyse des politiques publiques qui permettraient de promouvoir un meilleur accès aux marchés pour les producteurs.



Conjuguer investissements publics et privés pour promouvoir les SCABM

L'investissement public dans les SCABM est essentiel pour permettre aux ruraux pauvres de bénéficier des évolutions récentes des systèmes agro-alimentaires. Dans le passé, aider les petits exploitants à produire plus, était considéré comme la priorité des services de conseil. Aujourd'hui, il apparaît que la sécurisation des revenus des ruraux, mais également la sécurité alimentaire, sont mieux assurées en permettant aux producteurs et aux autres ruraux de tirer profit des opportunités qu'offre le marché. Une telle approche nécessite une combinaison adéquate entre des investissements publics et des investissements privés.

Un marché performant exige la participation d'une diversité de prestataires de services. L'investissement public est destiné à développer ces marchés mais il importe d'éviter d'étouffer les investissements privés par des subventions inappropriées. En général, l'investissement public dans les SCABM doit être concentré là où existe des opportunités de développement des marchés pour les pauvres, et où l'investissement privé est découragé par un niveau de risque élevé et des profits incertains. Les SCABM ont un rôle à jouer dans les zones à haut potentiel pour le développement des marchés, mais doivent principalement concentrer leurs actions pour combler des lacunes, par exemple en renforçant les capacités des prestataires privés de services ou en développant des services spécifiques pour

favoriser l'accès des pauvres au marché. Ces investissements doivent correspondre aux priorités exprimées par les politiques publiques et non se substituer aux investissements que le secteur privé pourrait réaliser.

Les gouvernements et les agences d'aide au développement hésitent souvent à utiliser l'investissement public pour soutenir la fourniture de services par le secteur privé. Alors qu'il est effectivement important d'éviter de favoriser avec les fonds publics certains acteurs par rapport à d'autres, de tels investissements peuvent cependant s'avérer efficaces pour élargir l'offre de services (Encadré 6).

Encadré 6. Appui à la production de maïs au Nord du Bangladesh

En dépit de rendements satisfaisants, la production de maïs au Bangladesh n'arrive pas à suivre la demande, le déficit étant comblé par des importations. Ainsi, le potentiel de la culture du maïs – qui reste une nouvelle culture dans le pays – pour soutenir la croissance et réduire la pauvreté n'a pas été pleinement valorisé. L'investissement public (au travers d'un projet financé par des bailleurs de fonds) a cherché à identifier des solutions avec le secteur privé en s'attaquant à certaines contraintes clés : faible accès aux marchés, diffusion insuffisante d'informations, distribution inadéquate d'intrants, difficultés à insérer le maïs dans le système de rotation dominant basé sur trois cultures par an, et baisse de la fertilité des sols. Le problème de la fertilité des sols a été abordé en encourageant une entreprise privée à s'engager dans la production et la commercialisation d'un compost de haute-qualité. Pour résoudre le problème lié à la gestion des rotations, un producteur de semences a été encouragé à diffuser une variété de riz à cycle court, déjà existante mais très peu connue. Les questions d'accès aux marchés et à l'information ont été abordées en encourageant des accords contractuels avec des entreprises de commercialisation de maïs. Quand les premiers succès ont été visibles, des efforts ont été entrepris pour diffuser la nouvelle variété de riz. Ils ont abouti à une augmentation du nombre de producteurs et d'entreprises participant à la filière maïs. Le coût total de l'intervention s'est élevé à seulement 81'000 \$ et a contribué à doubler, en l'espace de deux ans, la production de maïs dans la zone d'intervention du projet. Cet exemple montre comment l'investissement public peut soutenir le secteur privé pour promouvoir de nouvelles solutions.

Source : Katalyst Project, Bangladesh (www.katalystbd.com)

La participation financière – même symbolique – des bénéficiaires est un moyen efficace pour améliorer la qualité des services, que les prestataires soient publics ou privés, et pour que ces derniers répondent de leurs activités. Etant donné que les SCABM permettent aux clients d'améliorer leurs revenus, un degré de participation financière peut et doit être instauré, même dans les cas où les services sont fournis par des agences publiques.

D'importants capitaux privés sont investis dans le secteur agricole par les entreprises de commercialisation ou de vente d'intrants, dans les économies en voie de développement ou en transition. Les entreprises transnationales impliquées dans l'agrochimie, la transformation alimentaire et la vente au détail, ont une aire d'intervention qui s'étend dans le monde entier. Pour ceux qui travaillent sur le renforcement des SCABM, cette réalité ne doit pas être ignorée. Un rôle majeur de l'investissement public est de créer les conditions pour que les flux financiers issus du secteur privé puissent avoir un effet de levier sur le développement rural, et de s'assurer de la mise en place d'institutions en charge de réguler les échanges. Les accords de partenariat entre le secteur public et le secteur privé peuvent être un moyen concret pour conjuguer des financements publics et privés et ainsi renforcer les capacités et la compétitivité des petits producteurs et autres acteurs qui interviennent au sein des filières.

Des investissements publics substantiels sont généralement nécessaires pour promouvoir différents « services d'appui » aux SCABM, portant par exemple sur le développement des capacités d'innovation des prestataires. En effet, le secteur privé pourrait ne pas investir suffisamment dans ces « services d'appui », justifiant l'intervention publique mais des précautions doivent être prises pour que les investissements publics ne se substituent pas aux investissements privés.



Rôle de la prestation de services par des prestataires publics et privés

Décider si les investissements dans les SCABM doivent mettre l'accent sur le renforcement des prestataires publics ou privés est une question qui doit être abordée dans le cadre des réformes portant sur les politiques nationales. Le choix est fonction des capacités relatives des prestataires de services existants dans le secteur public, le secteur privé, les ONG et les organisations de producteurs. Le rôle des prestataires de services du secteur public et du secteur privé varie largement selon les pays (Encadré 7).

Encadré 7. Situation des prestataires de services publics et privés au Mexique et en Afrique du Sud et problèmes récurrents

Production de fraise au Mexique

Une enquête réalisée en 2006 auprès des petits et moyens producteurs de fraise dans l'Etat du Michoacán (Mexique) a montré que certains acheteurs (exportateurs, agro-industries et opérateurs du secteur informel) sont les principales sources de services fournissant de l'assistance technique (41,4%), de la formation (53,6%), du crédit ou un accès au crédit (45,3%). Les sociétés vendant les produits agrochimiques (64,6%) et d'autres producteurs (30,2%) constituent les autres sources pour l'assistance technique. Dans ce domaine, les conseillers du secteur public (6%) et les consultants professionnels (11%) sont peu cités. Cependant, les pesticides sont mal employés dans la région et 50% des agriculteurs utilisent des produits chimiques prohibés. Il est impératif d'améliorer la gestion des pesticides, et donc la qualité des services, pour que les petits producteurs puissent conforter leur position sur les nouveaux marchés des produits frais et des produits agroalimentaires.

Fournisseurs de conseil pour les petits exploitants en Afrique du Sud

En Afrique du Sud, la situation est différente. 75% des petits producteurs interrogés lors d'une enquête ont reçu des conseils fournis par des agents des services locaux de vulgarisation. Les voisins sont aussi évoqués comme une source importante de connaissances. Lors de l'enquête, les supermarchés, fournissant un appui technique via leurs filières d'approvisionnement, l'Office de Contrôle des Exportations des Produits Périssables et les organisations de producteurs ont été évalués comme ayant une offre de services de meilleure qualité que celle des conseillers des services publics. Cependant, ces acteurs visitent uniquement leurs fournisseurs privilégiés, qui sont très souvent de grands exploitants. Ainsi, les services intégrés dans des filières spécifiques excluent souvent les petits exploitants.

Source : *Regoverning Markets Programme* (www.regoverningmarkets.org)

Généralement, les conseillers du secteur public, intervenant dans un dispositif destiné à promouvoir un meilleur accès au marché, sont probablement plus efficaces quand ils contribuent à la diffusion de savoir-faire de base auprès des producteurs. Dotés des compétences adéquates, ces conseillers peuvent également jouer le rôle important de facilitation en favorisant les relations entre les producteurs et les autres acteurs de la filière. Au fur et à mesure que la production s'inscrit dans un schéma commercial, des services de plus en plus spécialisés sont nécessaires. Ces services sont généralement fournis de manière plus efficaces par des prestataires privés hautement qualifiés. Pour les services destinés à la partie aval des filières, les compétences sont rarement localisées chez les prestataires des services publics. Les prestataires privés sont donc ici essentiels.

Toutefois, le développement agricole basé sur l'accès au marché exige que tous les prestataires publics de services de conseil agricole (là où ils existent) acquièrent des compétences de base en lien avec les problématiques commerciales. Sans un minimum de compréhension du fonctionnement des marchés, leurs services seraient déconnectés des réalités auxquelles leurs clients sont confrontés. C'est un réel défi que de réorienter des anciennes structures qui traditionnellement se sont focalisées sur le conseil technique à la production, souvent combiné avec une activité liée à la fourniture gratuite ou subventionnée d'intrants. Mais il y a des exemples où de telles réformes ont réussi de façon remarquable. La réforme de l'administration publique et les processus de décentralisation peuvent être des bons points d'entrée pour redéfinir les rôles, les responsabilités, les mesures d'incitation pour réorienter les structures du secteur public et celles de leurs partenaires du secteur privé. Il s'agit alors de prendre des décisions stratégiques pour savoir s'il est préférable de réformer les structures existantes du secteur public ou d'utiliser les fonds publics pour financer le développement des prestataires privés ou des organisations de la société civile.

La recherche d'un modèle opérationnel de mise en œuvre des SCABM

Une lacune majeure dans l'analyse des approches actuelles de promotion des SCABM est relative à ce qu'une grande partie de l'expérience internationale est issue de projets financés par l'aide extérieure. Mais jusqu'à présent, peu d'efforts ont été faits pour tirer systématiquement les

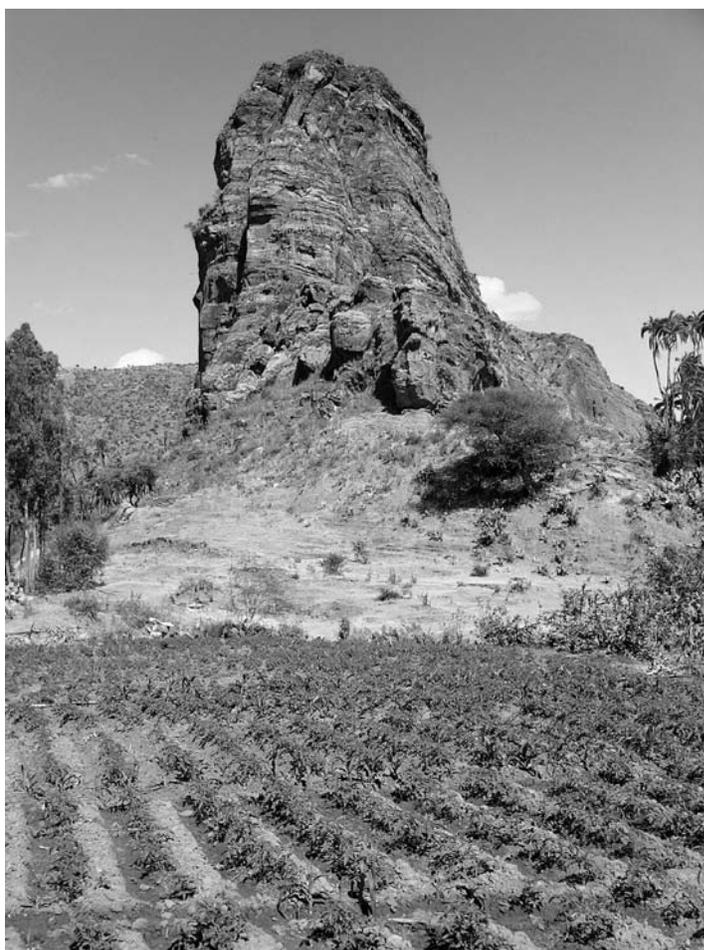
enseignements de ces projets, en termes de leçons pour élaborer les politiques et renforcer les institutions. Les décideurs politiques reconnaissent de plus en plus que les systèmes publics de conseil dans leur forme classique ne sont pas en mesure de répondre aux besoins des SCABM, mais il existe un manque de réflexions et de recommandations opérationnelles pour guider la mise en œuvre de nouvelles actions.

Au cours de la dernière décennie de nouveaux concepts ont été élaborés et diffusés pour aider les acteurs des filières à s'adapter à l'évolution des marchés. Ces initiatives intègrent, à des degrés variables, des propositions de renforcement des SCABM. Dans la plupart des cas, ces initiatives ont pris la forme de projets pilotes de taille relativement petite, financés par les agences de développement et quelquefois mises en œuvre par les ONG, avec le but de mieux connecter les petits exploitants aux marchés. Bien que ces projets soient généralement efficaces pour générer des bénéfices immédiats pour les producteurs impliqués, il n'existe que peu d'exemples de diffusion à grande échelle et sur la durée de ces « expériences pilotes ». Ces initiatives consistent généralement en des opérations fortement subventionnées pour faciliter la vente des produits en générant des marges plus substantielles pour une catégorie de producteurs. Il n'existe également que peu de situations où ces expériences réussies mais souvent partielles de promotion de SCABM, ont été valorisées pour aider à la réflexion sur les réformes des politiques publiques relatives aux services de conseil agricole. Beaucoup de projets soucieux de renforcer l'accès au marché pour les producteurs, ne travaillent pas sur la base d'une « théorie du changement » bien établie qui expliquerait comment l'approche choisie pourrait être étendue au-delà des groupes des bénéficiaires ciblés. Un effort accru est donc nécessaire pour tirer les leçons des initiatives de soutien à l'insertion des producteurs dans les marchés et des expériences réussies relatives à la promotion des SCABM. Jusqu'à maintenant, nous ne disposons que de très peu d'études comparatives ou d'évaluation ex post des expériences pour déterminer si les résultats de telles innovations de SCABM sont répliquables ou durables, et pour préciser le rapport entre les coûts et les bénéfices de ces interventions.

Perspectives des SCABM en faveur des pauvres

- Les évolutions des marchés agricoles au niveau national et international vont certainement continuer, voire s'accélérer, et s'étendre à des zones qui par le passé n'étaient pas concernées par ces évolutions. Ceci implique qu'une stratégie explicite pour le développement de SCABM en faveur des pauvres est nécessaire, si on considère que le développement agricole doit être dans le futur un moyen de réduction de la pauvreté.
- Le changement sera de plus en plus lié à une diversité de facteurs qui influence le fonctionnement des marchés agricoles, du changement climatique aux demandes croissantes en biocarburants, en passant par la position de plus en plus dominante des systèmes modernes de vente au détail. L'investissement public doit s'ancrer dans des stratégies développées aux niveaux macro et micro, et ce en lien avec les orientations des investissements privés effectués dans le développement rural.
- Des approches itératives sont nécessaires pour aider les acteurs de la filière (des producteurs aux détaillants) à accéder aux informations et développer les compétences dont ils ont besoin pour s'adapter au changement et réagir quand les marchés deviennent saturés, quand émergent de nouvelles demandes des consommateurs, ou quand les standards de qualité deviennent plus stricts.
- La capacité d'adaptation aux changements futurs exige à la fois de la flexibilité et un engagement réel sur le long terme pour investir des ressources publiques, perçues comme des biens publics, pour une meilleure prise en compte des ruraux pauvres dans les filières.
- Ces engagements publics doivent s'intégrer dans les politiques globales de décentralisation, de réduction de la pauvreté et d'atténuation du risque. Ils doivent s'inscrire dans les divers mécanismes financiers qui sont développés pour accompagner ces objectifs.
- Il est parfois difficile de justifier l'investissement des fonds publics pour soutenir le secteur privé, et en effet une certaine prudence est justifiée. Mais une nouvelle approche est nécessaire pour soutenir le développement des entreprises privées qui empiriquement peuvent démontrer leurs capacités à réduire la pauvreté en milieu rural.

- Les expériences de promotion des SCABM sont souvent centrées sur le financement de mécanismes pour la fourniture de services dans le cadre d'opérations pilotes. Un défi fondamental est de traduire les leçons tirées de ces expériences en modalités qui peuvent être diffusées à large échelles au travers d'institutions durables. Ces modalités doivent être convaincantes pour les politiques et les décideurs qui se posent la question de l'utilisation de ressources publiques rares pour subventionner des actions pertinentes pour le développement rural et la réduction de la pauvreté.



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.



partageons les connaissances au profit des communautés rurales

sharing knowledge, improving rural livelihoods