



# Inter-réseaux Développement rural

BULLETIN DE SYNTHÈSE SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE

N°29 - Octobre 2019

## Vers la relance du conseil agricole en Afrique ?

*L'offre en conseil agricole s'est beaucoup diversifiée en Afrique depuis une trentaine d'années mais reste aujourd'hui bien loin de répondre aux besoins de l'ensemble des agriculteurs, aussi bien en quantité qu'en qualité. Ce déficit de conseil se répercute sur la productivité agricole bien sûr, mais aussi sur la santé publique et sur l'environnement (usage mal maîtrisé d'intrants par exemple). En réponse à ce manque, plusieurs pays se sont dernièrement dotés de nouvelles politiques, parfois ambitieuses comme au Maroc, à Madagascar, au Bénin, au Burkina Faso, au Niger. Elles cherchent à redynamiser le conseil en tirant parti de la diversité de démarches et de dispositifs existant de manière éparses sur le terrain, en assurant leur coordination et en leur donnant un cadre d'intervention. Elles se heurtent néanmoins à d'importants problèmes de financement, de gouvernance, et de qualification des conseillers. Cette synthèse est le produit d'un groupe de travail animé par Inter-réseaux Développement Rural et composé entre autre de l'Iram, du Cirad et d'Ambre Conseil/CERFRANCE. Elle se fonde en particulier sur un rapport remis à l'AFD, un numéro de Grain de sel, un bulletin de veille thématique, une journée d'échange et des contributions de membres individuels (voir références).*

### 1. Bref état des lieux du conseil : une offre insuffisante mais qui se diversifie

A ce jour, l'offre en conseil agricole reste très en deçà des besoins. D'abord sur le plan quantitatif : les données manquent malheureusement mais on s'accorde à dire que la couverture du conseil est très en dessous des normes FAO de 1 conseiller pour 200 à 350 producteurs. Ensuite, qualitativement on constate un écart très fréquent et donc préoccupant entre les messages fournis et les besoins réels des producteurs. Historiquement, les grands programmes de vulgarisation se concentraient essentiellement sur le transfert de techniques agricoles de la recherche vers les producteurs en présupposant leurs besoins. Aujourd'hui non seulement ces programmes n'ont plus cours mais la demande de conseil s'est élargie à de très nombreux domaines (techniques agricoles, gestion d'une exploitation et d'une OP, commercialisation, conseil pour la gestion des ressources communes, conseil juridique, prise en compte de l'impact des pratiques agricoles sur l'environnement, etc.).

Le conseil existant peine à répondre aux demandes de manière différenciée et adaptée selon le type d'exploitation (exploitation familiale, exploitation patronale, entreprise agricole, etc.); le type de filière (vivrière locale, vivrière nationale, filière d'exportation, etc.); le niveau de structuration du milieu paysan (peu ou beaucoup d'OP, OP généralistes ou OP filières, etc.), l'isolement géographique ou la connexion au marché (existence d'infrastructures de transport,

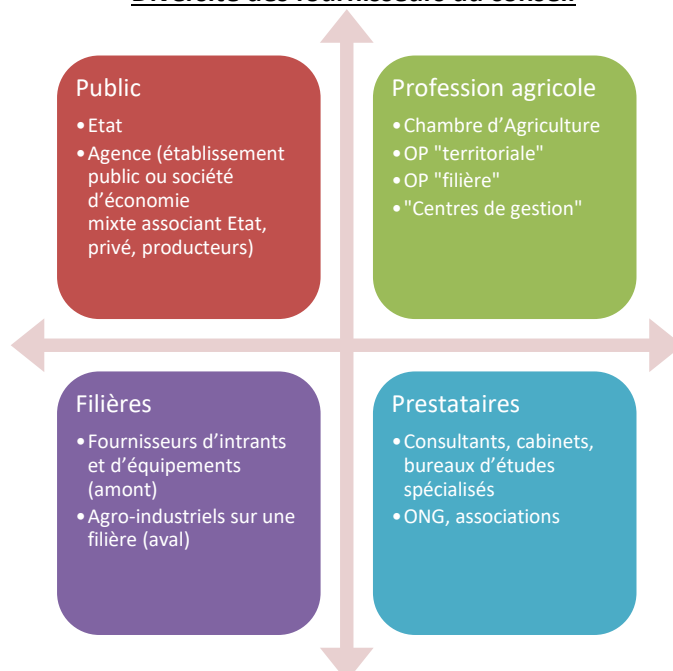
distance aux marchés, etc.). Enfin, le conseil a du mal à prendre en compte le caractère évolutif de ces besoins au fil du temps : ceux-ci deviennent plus pointus à mesure que les producteurs développent leur exploitation. Les questions de genre et d'âge, de niveau d'instruction, de minorité (ex. des éleveurs transhumants) sont également apparues comme des éléments insuffisamment pris en charge dans le conseil.

On observe pourtant ces dernières années une diversification des dispositifs de conseil en Afrique de l'Ouest. Par le passé, l'Etat fournissait presque exclusivement le conseil agricole, au travers de ses fonctionnaires basés sur le terrain. Les ajustements structurels et le retrait de l'Etat ont certes réduit la couverture du conseil mais ont permis l'émergence de nouveaux acteurs, capables d'offrir une gamme plus large de services. On distingue aujourd'hui aux côtés des dispositifs de l'Etat, ceux portés par la profession agricole (OP, chambres d'agriculture, centres de gestion); ceux mis en place par le secteur privé (vendeurs d'intrants, entreprises de l'aval) et ceux portés par des prestataires de services (consultants, ONG...). Par ailleurs devant la prépondérance des approches « top down » souvent inadaptées aux réalités et besoins des producteurs, plusieurs approches du conseil ont évolué depuis trente ans dans le sens d'une prise en compte croissante des connaissances des producteurs et on a vu ainsi apparaître des approches plus participatives et plus focalisées sur l'accompagnement.

### Diversité des formes de conseil agricole mises en œuvre actuellement (liste non exhaustive)

La vulgarisation (ou encadrement)	Approche dominante jusqu'aux années 1980. Diffusion en masse de conseils techniques (issus de la recherche) au travers d'un système pyramidal et hiérarchique (autrefois public), de méthodes standardisées, descendantes et relativement simples (ex. L'approche « Training and visits »). L'approche a connu de nombreuses limites mais continue de séduire.
Le conseil de gestion (ou CEF)	Approche centrée sur l'analyse technique et économique des besoins de l'exploitation familiale (ou de l'OP). Un technicien accompagne des producteurs dans l'enregistrement et l'analyse de données chiffrées sur leur exploitation. Ce type de conseil comprend des phases individuelles et de phases en groupe. Il est très apprécié par les producteurs mais il peine à toucher un large public.
Les formes de conseil basées sur le « champ école paysan »	Approche popularisée par la FAO et ayant de plus en plus d'adeptes. Lors d'animations périodiques réalisées avec un technicien sur une parcelle d'expérimentation, des groupes de paysans effectuent des essais de cultures ou de techniques d'élevage et comparent leurs pratiques et leurs résultats économiques.
Le conseil de paysans à paysans	Paysans animateurs, paysans expérimentateurs, paysans relais, les appellations varient mais recouvrent une même approche : s'appuyer sur les savoirs paysans, assurer une dynamique de conseil endogène et réduire les coûts du conseil. Le dispositif peut venir en complément du travail de techniciens et d'autres formes de conseil. Il est souvent géré par des organisations paysannes.
Le conseil par les acteurs des filières	Approche qui se développe notamment à mesure que la consommation d'intrants augmente. Par exemple les firmes laitières peuvent avoir intérêt à développer un conseil en alimentation animale pour vendre des aliments bétail et acheter plus de lait en saison sèche. Cette offre de conseil privée présente l'avantage de ne rien coûter à l'Etat mais reste centrée sur les préoccupations des entreprises (amont, aval) et prend rarement en compte les aspects environnementaux et les particularités des territoires.
Les plateformes d'innovation (mixte)	Approche promue par la recherche internationale, les ONG et les bailleurs de fonds. Une plateforme regroupe les acteurs, souvent d'une filière, pour résoudre des questions techniques et organisationnelles. Elle vise à favoriser l'adéquation de la recherche au terrain. Dispositif qui peine à s'autonomiser des projets.
Autres démarches	Il existe d'autres approches plus ponctuelles : conseil juridique, conseil en marketing et en commercialisation, coaching, centre de ressources, téléphonie mobile, conseil environnemental, Ecole d'Entreprenariat Agricole, SME business loop etc. Elles ne concernent pas encore un grand nombre de producteurs.

### Diversité des fournisseurs du conseil



## 2. Des dispositifs de conseil sur le terrain très variés (exemples)

Nous proposons ici un aperçu des différentes formes de dispositifs de conseil existant en Afrique francophone (et au Pérou), en nous appuyant sur des études de cas réalisées par des membres d'Inter-réseaux (voir liste dans la partie références).

**Exemple de dispositifs CEF gérés par des OP (Burkina) :** Le CEF, internalisé au sein des OP (FEPAB, FNGN, etc.) consiste à renforcer les capacités de prévision et de gestion des producteurs, à diffuser des techniques culturales, mais aussi à mieux structurer certains services (intrants, commercialisation groupée, crédit). Les paysans relais/animateurs bénévoles occupent une place centrale dans le dispositif (collecte de données, formation de base) aux côtés des conseillers salariés. Les OP combinent le conseil de groupe et le conseil individuel. Les dispositifs CEF des OP ont démontré toute leur pertinence mais aussi leur vulnérabilité : leur coût élevé et leur dépendance aux projets, la relativement faible couverture (entre 0,1% et 10% des membres d'OP concernés) ; l'illettrisme de certains producteurs ; la difficulté à recruter des conseillers compétents.

**Exemple de dispositif « centre de gestion » (Sénégal) :** en 2004 des OP de la vallée du fleuve Sénégal décident de mettre en place des centres de gestion (CGER) sous forme associative avec une gouvernance paysanne (selon le modèle des centres de gestion français). Deux grandes catégories de prestations de services ont été développées : la comptabilité et le suivi des crédits de campagne accordés par la CNCAS (Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal) aux producteurs via leurs OP de base. Actuellement, le dispositif compte 4 associations (dont une faitière), 20 salariés environ pour 480 adhérents bénéficiaires (OP de base en majorité). Bien que soutenu financièrement depuis sa création à la fois par l'AFD et la Société Agricole d'Exploitation du Delta (SAED), le dispositif ne cesse d'accroître son autonomie par la facturation de ces prestations (de un tiers à la moitié d'autofinancement selon les centres).

**Exemple de dispositif associatif (Madagascar).** Cap Malagasy est une association spécialisée en conseil agricole, pilotée par une OP faitière (FIFATA) et

regroupant 18 conseillers. Le conseil repose sur la présence d'un conseiller basé dans une commune (1 conseiller pour environ 150 producteurs, dans un rayon de 20 km). Le conseil alterne des temps collectifs et des appuis plus individualisés. Il porte sur des aspects techniques et économiques (avec l'aide de paysans relais) et sur l'animation de groupements qu'il accompagne dans le développement de leurs services. Aujourd'hui, les services de Cap Malagasy sont financés principalement par des ressources extérieures.

**Exemple de dispositif privé (Pérou).** Dans une vallée andine enquêtée, coexiste : une vulgarisation agricole portée par des services publics (en forte régression) ; des entreprises agro-industrielles fournissant du conseil à travers des « maisons commerciales » (vente d'intrants et conseils à l'utilisation) ; un réseau de techniciens indépendants qui vendent aussi des intrants. La qualité du conseil fournit est très variable mais quasiment tous les producteurs y ont maintenant accès. Une telle couverture du conseil est liée à l'essor du secteur privé de l'agrofourmiture mais aussi au développement de la téléphonie portable. La privatisation partielle des services de conseil agricole a cependant fortement orienté ces services vers les questions techniques de court terme et l'usage des intrants.

**Exemple de dispositif multi-acteurs (Niger).** Il existe des dispositifs originaux portés par la filière lait local autour de centres de collecte laitiers multiservices (approvisionnement en aliments du bétail, collecte de lait cru, commercialisation avec un industriel (contrat), conseil). Les dispositifs de conseil agricole autour des centres de collecte mobilisent plusieurs acteurs (collecteurs, vétérinaires privés et auxiliaires d'élevage, le centre de collecte (élus et salariés), chambre d'agriculture, des ONG, un industriel, une plateforme d'innovation et l'Etat). L'avantage principal de ce dispositif de conseil est qu'il est porté par des acteurs économiques et privés. En quelques années les impacts ont été visibles mais le dispositif est très dépendant des industriels (de la régularité de leurs achats du lait local et des prix accordés) et le conseil est pour le moment essentiellement orienté par l'aval de la filière (augmenter la production tout en réduisant la saisonnalité, améliorer la qualité).

### 3. Face à ces évolutions, des Etats en cours de repositionnement

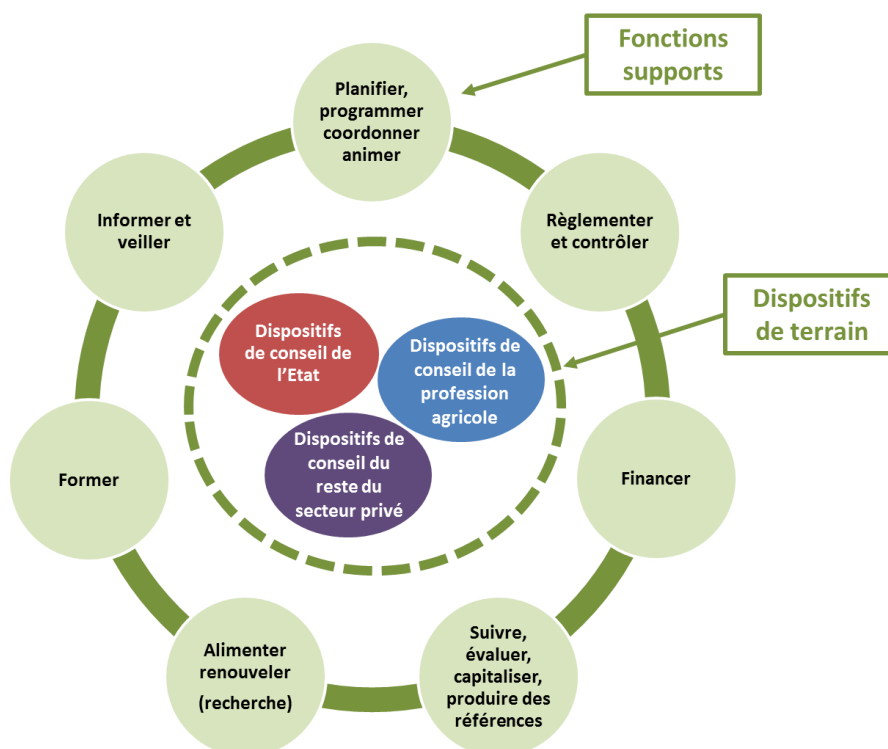
**Retour et repositionnement des Etats.** Face à l'importance des besoins en conseil et à la diversification de l'offre, plusieurs Etats d'Afrique de l'Ouest ont cherché depuis une dizaine d'année à redynamiser le conseil en se positionnant souvent sur des fonctions de coordination et de support, en partenariat avec le secteur privé. L'émergence des agences de conseil nationales ou régionales en Côte d'Ivoire, au Sénégal, au Niger, ou au Bénin en est une illustration éloquent. Ces agences sont tantôt conçus comme des dispositifs publics avec des fonctionnaires sur le terrain (Côte d'Ivoire, Sénégal), tantôt comme des dispositifs mixtes, s'appuyant notamment sur des prestataires de services (OP, ONG par exemple au Bénin et au Niger).

**Vers des « systèmes intégrés de conseil agricole ».** Devant la diversité des fournisseurs et des approches de conseil, plusieurs Etats veulent faire le choix de se recentrer sur un rôle de mise en réseau, de contrôle et de coordination. La notion de système de conseil agricole émerge aujourd'hui et peut s'appliquer au niveau national comme au niveau

régional. Elle permet de repenser le partage des rôles entre Etat, secteur privé et profession agricole, et de repositionner l'Etat sur les activités régaliennes. Le Niger et son Système National de Conseil Agricole fournit un exemple emblématique de cette nouvelle approche.

**Une meilleure prise en compte des « fonctions support ».** Depuis peu les Etats prennent conscience qu'un système intégré de conseil agricole ne peut fonctionner de manière satisfaisante que si un certain nombre de conditions préalables (et parfois invisibles) sont remplies. Il s'agit des « fonctions support » qui comprennent entre autres : i) la coordination et le contrôle de la qualité des dispositifs de terrain, ii) la formation des conseillers (initiale et continue), iii) le lien avec la recherche (innovations technique et méthodologique, capitalisation, etc.), iv) l'information et v) l'appui à la durabilité du financement du conseil etc.). Certaines de ces fonctions relèvent des compétences exclusives de l'Etat (comme le contrôle) alors que d'autres peuvent être partagées entre acteurs privés et publics.

#### Représentation schématique du système intégré de conseil agricole



#### 4. Aperçu de la variété des politiques de conseil actuelles

La diversification de l'offre et de la demande de conseil implique un repositionnement des Etats qui peut prendre des formes très différentes selon les contextes : interventionniste (Cameroun), en retrait (Ouganda), mixte (Niger) etc. Nous présentons ici des exemples de politiques en cours qui témoignent de cette variété et les enjeux propres à chacun de ces positionnements étatiques.

##### Systèmes à dominante publique

**Au Cameroun, il s'agit d'une relance massive du conseil public avec des nouveautés notables** qui constituent une petite « révolution interne » : volonté d'introduire de la cogestion Etat-profession agricole, du conseil de gestion (aux OP pour des projets productifs et aux producteurs), projet de mise en place prochaine d'une agence nationale et à terme un financement mixte, y compris au travers de taxes parafiscales. Le dispositif public (2 100 conseillers) est entièrement financé par l'Etat (salaires) via le C2D et géré par l'AFD. Il existe d'autres dispositifs de conseil comme celui lié à la filière coton au Nord du pays.

##### Systèmes mixtes

**Au Niger, la réforme du conseil impulsée par l'Etat doit laisser une grande place à la profession agricole et au secteur privé**, tant dans la gouvernance que dans le financement de dispositifs de terrain. La répartition au niveau national (en termes d'agents de terrain ou conseillers de base) est globalement 1/3, 1/3, 1/3 entre les dispositifs publics, privés et de la profession agricole. Ces dispositifs couvrent différents besoins avec pour le moment un focus fort sur le conseil technique et un intérêt croissant pour le conseil de gestion (aux OP et aux exploitations). Le Niger s'est également doté d'une Agence de Promotion du Conseil agricole (APCA) mais qui n'intervient que sur les fonctions supports (nationales et régionales : coordination, contrôle, suivi-évaluation, attribution des fonds, etc.) et n'emploie pas de conseillers.

##### Systèmes à dominante privée

**En Ouganda, il s'agit d'un système où le conseil est presque exclusivement fourni par le secteur privé**, sur demande des OP, mais sous le contrôle, le suivi, la coordination et le financement majoritaire de l'Etat (à 75% et le reste par les bailleurs de fonds). Le conseil est ainsi fourni par des ONG, des bureaux d'études ou des firmes de l'agrofourniture. Une agence semi-publique, la National Agricultural Advisory Services (NAADS) assure la coordination sur le terrain et le suivi-évaluation des prestataires. Des grandes firmes de l'amont et de l'aval sont invitées à participer au financement du conseil, ainsi que les grandes entreprises de production et de transformation.

**Au Maroc, les exploitations familiales sont prises en charge par un dispositif essentiellement public** (par ses conseillers, sa gouvernance, son financement), avec à terme un objectif de privatisation du conseil (au travers d'opérateurs privés et agréés par l'Etat : coopératives, fournisseurs d'intrants, etc.). Aujourd'hui l'Office National de Conseil Agricole (ONCA) emploie près de 1500 agents pour l'appui aux petites exploitations familiales. A contrario, le conseil aux grandes exploitations est fourni par des bureaux d'études ou des consultants, il est donc généralement payant.

**En Côte d'Ivoire, il s'agit également d'un système mixte (Etat, profession agricole, secteur privé)** avec une cogestion déjà bien ancrée, doté d'un outil financier puissant (le FIRCA) couvrant toutes les filières d'agriculture et d'élevage, mais avec un focus marqué sur les grandes filières d'export. Le conseil public est assuré majoritairement par l'Agence Nationale d'Appui au Développement Rural (ANADER), (environ 1 400 agents), financée pour partie par l'Etat et également sur les actions spécifiques par le FIRCA, donc indirectement par les filières organisées. A cela s'ajoutent divers opérateurs privés (société cotonnières par exemple) ou issus de la profession agricole (comme les coopératives dans la filière cacao) qui offrent du conseil et qui sont financées soit par le FIRCA, soit par l'aide extérieure, soit par directement les filières.

**Au Bénin, l'Etat s'est clairement repositionné sur un rôle de contrôle et de coordination.** Il n'y a plus d'agents publics de conseil agricole sur le terrain : le conseil doit désormais être entièrement assuré par les OP, les ONG et les cabinets privés sélectionnés par appels d'offre, le plus souvent sous l'impulsion de projets. Les agences territoriales de développement agricoles (ATDA) sont chargées de piloter le développement des filières et de garantir la qualité du conseil. Elles sont administrées par des représentants de l'Etat, des OP et du privé. Le conseil est financé par un fonds nouvellement créé, le FNDA, alimenté par les subventions de l'Etat, les filières et les bailleurs de fonds.

## 5. Les grands défis de la relance du conseil aujourd'hui

### Concilier l'économie, la santé et l'environnement

**L'enjeu de la privatisation du conseil.** Afin de réduire la dépense publique et d'encourager des gains de productivité, nombre d'Etats d'Afrique et de bailleurs de fonds sont aujourd'hui séduits par l'approche donnant une place croissante dans la fourniture de conseil aux entreprises de l'amont et de l'aval des filières. Pourtant, de nombreux observateurs alertent sur les risques économiques, sociaux et environnementaux d'une trop forte liaison entre la vente d'intrants et le conseil. En effet, ce type de conseil ne prend pas en compte la complexité d'une exploitation, ses contraintes et ses intérêts mais se centre sur la production agricole. Ensuite, il tend à encourager un recours toujours plus fort aux produits chimiques (engrais, pesticides, herbicides) et aux semences sélectionnées et parfois importées. Le risque est si sérieux que des Etats industrialisés vont dans le sens exactement inverse de celui décrit plus haut : en 2019 la France s'apprête par exemple à promulguer une ordonnance sur la séparation de la vente de produits phytosanitaires et les activités de conseil (voir le *Grain de Sel* n°77).

**L'enjeu du contenu du conseil : révolution verte ou agroécologie ?** Le conseil n'est jamais neutre. Tout dispositif de conseil dispense une vision du développement agricole et celle-ci peut être très différente selon le profil du fournisseur du conseil. Il est évident que si le conseil est fortement délégué aux fournisseurs d'intrants et aux acteurs des filières par exemple, c'est une agriculture intensive qui sera encouragée, comme on le constate dans la filière coton au Mali ou dans le maraîchage en Algérie. Mais la promotion d'une agriculture intensive basée sur le concept de révolution verte (intrants, mécanisation lourde, variétés sélectionnées) n'est pas l'apanage des seules entreprises : nombre de dispositifs publics et de projets promeuvent également ce modèle. Sans nier l'importance du développement des filières et de la réduction de la pénibilité du travail, il est important de garantir une concertation territoriale autour du conseil pour trouver un équilibre entre les enjeux de court terme (sécurité alimentaire, revenus agricoles) et les enjeux de long terme (fertilité des sols, biodiversité, préservation de l'eau, santé humaine etc.).

### Trouver des ressources pérennes pour financer le conseil

**L'enjeu du financement.** Un point commun à tous les pays cherchant à relancer le conseil agricole est la difficulté à mobiliser les financements nécessaires. En effet le conseil nécessite des dépenses importantes à court terme si l'on veut qu'il « rapporte » à moyen terme. D'abord il faut financer les dispositifs de terrain : salaires des conseillers, moyens logistiques, etc. Il faut aussi financer les fonctions support (formation des conseillers, recherche-développement, partage de connaissances et d'informations, suivi-évaluation et capitalisation, etc.). Les montants alloués aujourd'hui au conseil restent très insuffisants pour assurer un taux de couverture et une qualité du conseil satisfaisants. Les financements sont aussi non durables car souvent tributaires d'une aide internationale qui fonctionne par projet.

**L'espoir du financement via des fonds alimentés par divers acteurs.** A ce jour on fonde de nombreux espoirs dans la mise en place de fonds alimentés dans la durée par les filières et l'Etat, et dans une moindre mesure par les bailleurs. L'exemple le plus connu et déjà assez ancien est celui du FIRCA en Côte d'Ivoire avec des points forts (contributions réelles des filières, cogestion) et des points faibles (domination des filières exportatrices qui y contribuent le plus, mobilisation du FIRCA dans la gestion des projets). Les mécanismes de financement liés aux filières ne s'appliquent cependant pas dans des zones à faibles potentiels de production. Le Niger et le Bénin viennent de se doter d'un outil de financement du secteur (le FISAN et le FNDA) et il existe d'autres exemples notables (Fonds de Développement Agricole à Madagascar, fonds compétitifs de la Banque Mondiale...)

**En Côte d'Ivoire un modèle de fonds pour financer le conseil : le FIRCA.** Créé en 2002, le FIRCA collecte des taxes parafiscales sur les produits d'exportation et finance des programmes de recherche et de fourniture de services agricoles pour les paysans (développement, vulgarisation, conseil et formation) dans tous les secteurs de productions végétale, forestière et animale. Depuis 2017, le FIRCA coordonne (sur fonds internationaux) une expérience pilote de conseil de gestion sur 3 sites car il a identifié le besoin de compléter le conseil technique avec un conseil plus global, pour les exploitations comme pour les OP. En 2017, le budget propre du FIRCA s'élevait à plus de 13,9 milliards de FCFA dont 99% provenaient de 5 filières : Hévéa (47%), Café – Cacao (21%), Palmier à huile (16%), Anacarde (9%) et Coton (6%). Il emploie 116 agents.

**Le dilemme quantité/qualité.** Au vu du grand nombre de producteurs et productrices concernés par le conseil, le défi méthodologique majeur est de pouvoir articuler des approches standardisées, touchant un large public, et des approches d'accompagnement adapté à chaque situation répondant mieux aux besoins des producteurs. Ces deux approches exigent des compétences différentes. Par exemple, un conseiller de bon niveau et avec de l'expérience peut développer des approches de conseil complexes (conseil stratégique à l'exploitation, conseil en investissement, etc.) mais son coût sera plus élevé et il ne travaillera qu'avec un nombre limité d'agriculteurs. A l'inverse, un conseiller peu formé ou peu expérimenté, sera plus enclin à mobiliser des méthodes de conseil standardisées, mais il pourra probablement travailler avec un nombre plus important d'agriculteurs. Il pourra aussi s'appuyer sur des paysans relais ou paysans animateurs dont le coût de fonctionnement est moindre.

### Coller au plus près des besoins des paysans

**L'enjeu de la gouvernance.** Historiquement l'Etat était l'acteur unique de cette gouvernance du conseil agricole. Aujourd'hui les OP sont de plus en plus associées. Mais le degré de participation de la profession agricole à la formulation des politiques nationales de conseil est très variable suivant les pays : très réduit au Burkina, en émergence au Niger et Cameroun, significatif à Madagascar, au Bénin et en Guinée. Il existe également des avancées vers plus de cogestion du conseil agricole : la cogestion du FIRCA en Côte d'Ivoire, les conseils d'administration mixtes d'agences de conseil agricole comme l'ANADER (Côte d'Ivoire) et l'ANCAR (Sénégal). La participation du secteur privé (acteurs de l'aval et de l'amont) à la gouvernance est rare, hormis des cas spécifiques comme le FIRCA en Côte d'Ivoire.

**L'enjeu des compétences des conseillers.** L'efficacité des activités de conseil dépend largement des compétences, savoirs, savoir-faire, savoir-être des acteurs du conseil (les concepteurs et les gestionnaires de dispositifs de conseil, les conseillers et les formateurs, et les paysans-animateurs). Or, ces compétences sont aujourd'hui insuffisantes à cause des faiblesses au niveau de la formation de base, de la formation continue, ainsi que de l'échange de

pratiques et de la capitalisation. A cela s'ajoute le faible niveau d'alphabétisation de nombreux producteurs qui complique encore la tâche des conseillers. Dans la plupart des pays les paysans animateurs se multiplient et ne sont pas assez reconnus, formés et accompagnés. Enfin, certains domaines de compétences sont encore peu couverts et maîtrisés : par exemple des savoirs et savoir-faire dans le domaine technico-économique et de gestion, y compris la contribution des OP à la gestion économique et à la gouvernance des filières.

**Autres défis.** Toutes les politiques de conseil ont des difficultés à répondre à certains besoins spécifiques et aux nouveaux besoins qui émergent : ceux des femmes et des jeunes en particulier, mais aussi ceux des éleveurs transhumants et également, ceux qui surgissent lors d'événements non prévisibles (sécheresse, crise des prix, etc.). Par ailleurs, de nombreux espoirs ont été nourris par l'usage des outils d'information ou de conseil « massifs » basés sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), et le développement rapide de la téléphonie mobile. A ce stade il s'agit d'innovations en cours de « développement » qui n'ont pas encore fait leurs preuves.

#### Le numérique va-t-il révolutionner le conseil agricole ?

Beaucoup d'acteurs du développement (y compris l'Union européenne) investissent aujourd'hui dans la « digitalisation » du conseil agricole. La démocratisation d'internet et du smartphone fait espérer de véritables bonds en matière de conseil « à distance » : informations sur les prix, sur la météo, sur les techniques de production, etc.

Malheureusement plusieurs études en cours (voir Grain de Sel n°77) semblent montrer que ces formes de conseil touchent encore peu de producteurs, qu'ils ne sont généralement pas conçus pour offrir des conseils sur mesure et posent des problèmes de rentabilité. Les perspectives sont intéressantes mais ils s'apparentent, pour le moment, le plus souvent à du transfert de connaissances standardisées.

## Références Références Références Références Références Références Références Références

AFD, note technique n°55, relancer le conseil et la vulgarisation agricole en Afrique subsaharienne : pour de nouvelles politiques en cohérence avec les réalités de terrain, 2019,  
<https://www.afd.fr/fr/nt-55-conseil-agricole-afr-subsaharienne-rigourd-dugue>

Grain de sel 77 (janvier- juin 2019) : Le conseil agricole a-t-il encore un sens aujourd'hui ?  
<http://www.inter-reseaux.org/publications/revue-grain-de-sel/no77-le-conseil-agricole-a-t-il/>

Bulletin de veille thématique n°355 : Nouveaux enjeux du conseil agricole en Afrique, 2019  
<http://www.inter-reseaux.org/publications/bulletins-thematiques/article/bulletin-de-veille-no355-nouveaux?lang=fr>

V. Beauval : Quelques compléments suite à la lecture de la note d'orientation IRAM-CIRAD sur le conseil agricole, juillet 2019  
<http://www.inter-reseaux.org/ressources/article/note-complements-sur-la-note-d?lang=fr>

### Liste des 11 fiches de capitalisation réalisées dans le cadre du processus de réflexion

- 1 - **Niger** : Un modèle de dispositif de conseil multi-acteurs, porte par une filière locale et autour d'un acteur pivot, un centre de collecte laitier paysan multi-services (fiche de capitalisation réalisée par l'IRAM)
- 2 - **Burkina Faso** : Les dispositifs paysans de conseil à l'exploitation familiale agricole au Burkina-Faso : principales évolutions, caractéristiques et défis (fiche de capitalisation réalisée par l'Agence CORADE)
- 3 - **Burkina Faso** : Accroître la commercialisation des produits agricoles : quand les producteurs s'impliquent dans le conseil agricole via la téléphonie (fiche de capitalisation réalisée par APROSSA Afrique verte Burkina)
- 4 - **Sénégal** : Dispositif des Centres de Gestion et d'Économie Rurale de la Vallée du fleuve Sénégal (fiche de capitalisation réalisée par AMBRE Conseil/CERFRANCE)
- 5 - **Côte d'Ivoire** : Les dispositifs de conseil liés à la certification du cacao en Côte d'Ivoire (fiche de capitalisation réalisée par le CIRAD)
- 6 - **Cameroun** : Un modèle de dispositif de conseil visant à rénover en profondeur la vulgarisation à l'échelle d'un pays : le programme ACEFA (fiche de capitalisation réalisée par AMBRE Conseil/CERFRANCE)
- 7 - **Madagascar** : Un dispositif de conseil agricole à Madagascar : Cap Malagasy (fiche de capitalisation réalisée par Fert)
- 8 - **Pérou** : Vers la privatisation du conseil agricole : conséquences pour les producteurs laitiers de la vallée de Mantaro (fiche de capitalisation réalisée par le CIRAD)
- 9 - **Focus sur les champs école** : une démarche d'accompagnement pour la co-construction d'innovations paysannes et le conseil agricole (fiche de capitalisation réalisée par AVSF)
- 10 - **Fiche de capitalisation transversale sur** : La place des organisations paysannes (OP) dans les dispositifs de conseil (fiche de capitalisation réalisée par AFDI)
- 11 - **Fiche de capitalisation transversale sur** : Comment l'utilisation des TIC transforme-t-elle les dispositifs de conseil ? (fiche de capitalisation réalisée par le CIRAD)

Ces onze fiches sont disponibles sur le site Web d'Inter-réseaux Développement rural :

<http://www.inter-reseaux.org/vie-du-reseau/cycles-thematiques/cycle-sur-le-conseil-agricole/article/fiches-de-capitalisation-le?lang=fr>

Les *Bulletins de synthèse Souveraineté alimentaire* sont une initiative d'Inter-réseaux Développement rural et de SOS Faim Belgique. Ils visent à produire une synthèse sur un thème lié à la souveraineté alimentaire. Ils paraissent tous les trimestres et sont diffusés par voie électronique. Vous pouvez vous abonner sur le site d'Inter-réseaux.

Inter-réseaux est soutenu par l'Agence française de développement.

Inter-réseaux Développement rural ([www.inter-reseaux.org](http://www.inter-reseaux.org)) est une association visant à promouvoir les débats, échanges et réflexions en réseau au sujet du développement rural dans les pays du Sud.

Ce bulletin de synthèse a été réalisé par Vital Pelon ([vital.pelon@inter-reseaux.org](mailto:vital.pelon@inter-reseaux.org)). Remerciements particuliers à Valentin Beauval, François Doligez (Iram), Patrick Dugué (Cirad), Guy Faure (Cirad), Ismail Moumouni (Université de Parakou), et Joseph Pouzouillic (Fert).