

## Les défis du conseil agricole pour les organisations paysannes à Madagascar

Gérard Andriamandimby (reseausoa@orange.mg)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



© Réseau SOA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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