

Nouveaux acteurs du conseil agricole en Afrique de l'Ouest: intérêts, limites et implications stratégiques

Patrice Djamen (p.djamen759@gmail.com)

LA DIVERSITÉ DES FOURNISSEURS de conseil agricole en Afrique de l'Ouest depuis 20 ans, qui résulte de plusieurs facteurs, est une opportunité pour améliorer l'offre en conseil. Mais des défis apparaissent, exigeant une (re)définition des orientations stratégiques pour que le conseil agricole contribue à la transformation de l'agriculture.

► Patrice Djamen est facilitateur des processus d'innovation agricole et membre du comité de pilotage du Forum mondial pour le conseil rural (GFRAS).

EN AFRIQUE DE L'OUEST, les demandes en conseil agricole des producteurs se diversifient fortement depuis vingt ans. Cette diversification contribue au pluralisme des fournisseurs de conseil agricole avec des corollaires sur l'offre, le financement, les profils des conseillers ainsi que sur les méthodes et outils de conseil. L'émergence de nouveaux acteurs est une évolution majeure qu'il faut bien saisir et accompagner pour relever le défi d'un accès inclusif et aisé des producteurs à des services de conseil agricole de qualité.

Une recomposition forte depuis deux décennies.

Historiquement, les différentes fonctions du conseil agricole (connexion aux informations et connaissances pertinentes, facilitation des interactions avec les acteurs, aide à la décision et développement continu des capacités) étaient assurées principalement par des services des ministères en charge du développement rural. Mais le conseil agricole public a connu des difficultés qui ont culminé à la fin des années 1990 (p. 11-12).

Parallèlement, de nouveaux fournisseurs de conseil agricole ont commencé à émerger, jouant un rôle toujours croissant. On retrouve ainsi le secteur privé (agro-industries, distributeurs d'intrants (p. 19-20), bureaux d'études), les organisations non-gouvernementales (ONG), la profession agricole (organisations de producteurs agricoles (OPA), chambres d'agriculture etc.). On note en outre l'apparition de structures privées, initialement à vocation non-agricole mais qui développent des activités relevant d'une ou plusieurs fonctions des services de conseil agricole (par exemple des entreprises de téléphonie p. 8-9).

Cette diversité d'acteurs, qui s'observe aussi bien à l'échelle nationale que régionale, exige que les grilles d'analyse et de développement du conseil passent d'un dispositif monolithique à un système intégré regroupant plusieurs dispositifs.

Un pluralisme d'acteurs soutenu par l'État ? Si les lacunes des dispositifs des services publics ont joué un rôle déterminant dans l'émergence de nouveaux acteurs, d'autres facteurs ont également contribué. Ainsi, le développement de la coopération multilatérale a facilité l'accès des fournisseurs à plusieurs sources de financement. En se recentrant sur ses fonctions de coordination, l'État a promu le secteur

privé pour prendre la relève des activités dont il se séparait, parfois brutalement. La volonté des OPA d'améliorer leurs performances les a conduites à mettre en place un dispositif interne de conseil pour garantir l'accès de leurs membres à un conseil agricole de proximité, et assurer l'utilisation efficiente des crédits intrants.

Les gouvernements ont soutenu plus ou moins directement l'émergence de nouveaux acteurs grâce notamment à l'adoption de textes prévoyant des statuts juridiques aujourd'hui utilisés par plusieurs fournisseurs privés de conseil agricole (groupements d'intérêt économiques (GIE), associations, ONGs, coopératives). Au Bénin, le choix de la politique de contractualisation du conseil agricole avec octroi des agréments aux prestataires privés a favorisé l'essor des nouveaux acteurs (p. 11-12). En Guinée, le service public de conseil agricole a contribué, à travers des formations et la mise à disposition d'agents, à la mise en place du dispositif de conseil agricole de la Fédération des paysans du Fouta-Djallon (FPFD) ; exemple réussi d'internalisation du dispositif de conseil agricole.

Diversification des acteurs : améliorer l'offre de conseil agricole.

La diversification des acteurs offre la possibilité d'améliorer la couverture géographique et thématique du conseil agricole, les fournisseurs ayant tendance à se focaliser sur des demandes spécifiques. Les dispositifs des OPA ciblent d'abord, voire exclusivement leurs membres en leur apportant un conseil technico-économique et parfois un conseil à l'exploitation familiale. C'est le cas de l'Union des groupements

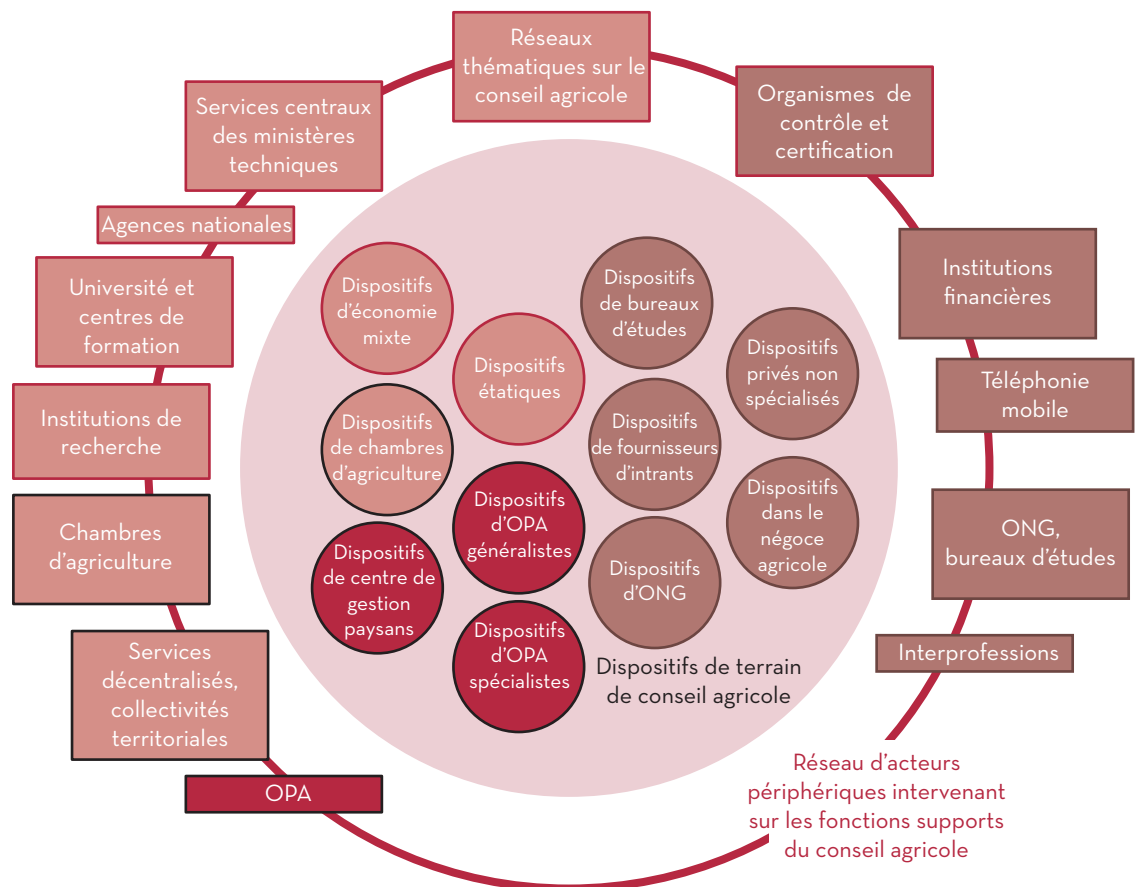
pour la commercialisation des produits agricoles de la Boucle du Mouhoun (UGCPA/BM) au Burkina Faso. Les bureaux d'études fournissent principalement du conseil à l'entrepreneuriat, des activités de renforcement des capacités, de suivi-évaluation ou d'appui. Les ONGs et les services publics visent en priorité les producteurs vulnérables. La contribution des agrodealers porte sur le choix et l'utilisation des intrants (semences, engrais, pesticides) qu'ils commercialisent.

Les défis de la pluralité. Les avantages de l'émergence de ces nouveaux acteurs ne sont pas encore pleinement valorisés, l'accès des producteurs aux services de conseil agricole de qualité reste toujours problématique. Les choix stratégiques adaptés au nouveau contexte font défaut. Il en résulte un manque de coordination et de

« La diversification des acteurs peut améliorer l'offre de conseil »

Diversité des dispositifs de terrain et réseau des acteurs des fonctions supports.

Source : 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*, juillet 2019.



☞ synergies entre les différentes interventions. L'offre de conseil peut être surabondante dans certaines zones, tandis qu'elle est inexistante dans d'autres.

Plusieurs thématiques émergentes (nutrition, entrepreneuriat, changements climatiques), abordées majoritairement dans le cadre de projets avec une durée de vie et une aire d'intervention limitées ne sont pas encore suffisamment prises en compte. Les bonnes pratiques ne sont pas pleinement valorisées ou mises à l'échelle faute de synergies, de capitalisation et de partage d'expériences.

Plusieurs structures (bureaux d'études, ONG locales de prestation de services) ont été créées par opportunisme et n'ont pas réussi à développer un modèle d'affaires durable et dynamique susceptible de s'autofinancer. Elles disparaissent ou rentrent en hibernation dès que le projet de développement qui leur attribuait des contrats d'accompagnement des producteurs arrive à terme.

En raison des faibles capacités et dispositions des producteurs à payer pour les services de conseil agricole dont ils ont besoin, l'offre n'est pas encore pleinement tirée par la demande (p. 28-29). La pluralité des fournisseurs n'a pas engendré d'offres concurrentielles de services. Plusieurs fournisseurs se soucient surtout de la redevabilité vis-à-vis des bailleurs, et mettent rarement en place des mécanismes de redevabilité aux utilisateurs de leurs services.

Nécessité de (re)définir des orientations stratégiques. Les problématiques générées par le pluralisme des acteurs exigent une (re)définition des orientations stratégiques et des arrangements institutionnels pour tirer parti de tout le potentiel du conseil agricole dans la réalisation des objectifs nationaux de développement agricole, économique et social. C'est pourquoi des pays comme le Cameroun, le Nigeria et la Guinée ont défini récemment des politiques nationales de conseil agricole.

L'amélioration de la coordination, qui passe par une cartographie actualisée de la demande et de l'offre, est fondamentale pour la cohérence des interventions et leur convergence vers les objectifs stratégiques nationaux. La professionnalisation des acteurs, se traduisant par la mise en place d'un mécanisme d'enregistrement et d'accréditation des fournisseurs, est à envisager. Il s'agit aussi de promouvoir l'apprentissage et le partage d'expériences et développer des liens avec les services supports du conseil agricole (vendeurs d'intrants, finance etc.).

Renouveler le conseil agricole public? L'apparition des nouveaux acteurs de conseil agricole pose aussi le défi de son renouvellement. L'enjeu pour les services publics est moins de trouver des solutions durables aux questions récurrentes du renforcement des ressources humaines et financières que de repenser l'offre de services et de moderniser les méthodes et outils. Il s'agit d'opérer un repositionnement stratégique permettant d'avoir une plus-value par rapport aux autres acteurs et de mieux rentabiliser les investissements publics dans le conseil agricole.

En Guinée et au Niger, les réformes récentes ont décidé du recentrage progressif des services publics vers les producteurs les plus vulnérables, les prestataires privés sont orientés vers des producteurs ayant la capacité de participer à la prise en charge des frais. Par ailleurs, le cadre stratégique de conseil agricole adopté en Guinée prévoit que la structure publique en charge du conseil agricole, l'Agence nationale de promotion rurale et de conseil agricole (ANPROCA), joue davantage un rôle d'appui et de facilitation pour d'autres prestataires (profession agricole, prestataires privés). C'est une stratégie pour que la pluralité des fournisseurs donne lieu à une offre globale plus importante, de qualité et assure une meilleure couverture de la demande en conseil.