

Etude sur l'élaboration d'un dispositif d'offre en conseil Agricole

*Mission 1 : diagnostic et orientations
stratégiques*

C. Rigourd - IRAM

B. Djariri - IRAM

P. Dugué - CIRAD

I. Maman – IRAM

Février 2016

• **iram Paris** (siège social)

49, rue de la Glacière 75013 Paris France

Tél. : 33 (0)1 44 08 67 67 • Fax : 33 (0)1 43 31 66 31

iram@iram-fr.org • www.iram-fr.org

• **iram Montpellier**

Parc scientifique Agropolis Bâtiment 3 •

34980 Montferrier sur Lez France

Tél. : 33 (0)4 99 23 24 67 • Fax : 33 (0)4 99 23 24 68

Sommaire

SOMMAIRE	3
RESUME EXECUTIF	5
LISTE DES SIGLES	12
1. INTRODUCTION	14
1.1. Objectifs de l'étude	14
1.2. Déroulement de l'étude	14
2. CADRE METHODOLOGIQUE POUR L'ELABORATION D'UN DISPOSITIF DE CONSEIL	16
2.1. Le conseil Agricole parmi les services Agricoles	16
2.2. UN dispositif national pour DES dispositifs de terrain	18
2.2.1. Les fonctions transversales relevant du niveau national	19
2.2.2. Les dispositifs de terrain	19
3. DIAGNOSTIC DES DISPOSITIFS D'APPUI-CONSEIL EXISTANTS ET DE LA DEMANDE DES PRODUCTEURS	22
3.1. Histoire du conseil Agricole au Niger	22
3.2. Une grande diversité de dispositifs de conseil Agricole existe aujourd'hui sur le terrain...	24
3.2.1. Panorama d'ensemble	24
3.2.2. Les dispositifs publics de conseil	26
3.2.3. Les dispositifs privés	32
3.3. ... malgré un faible taux de couverture et l'absence d'un dispositif national de conseil Agricole	40
3.3.1. Faible taux de couverture au niveau national et variable suivant les zones	40
3.3.2. Etat de réalisation actuelle des fonctions transversales	42
3.4. Identification des besoins et des demandes de conseil Agricole des producteurs et de leurs organisations	44

3.4.1. Identification des besoins et demandes de conseil des producteurs	44
3.4.2. Autres producteurs et autres besoins	47
3.4.3. Poids respectif des différentes catégories de producteurs	48
3.5. Rencontre offre – demande de conseil Agricole	49
3.5.1. Un faible taux de couverture des producteurs	49
3.5.2. Des modèles techniques existants et d'autres à développer	50
3.5.3. Préciser les contours du conseil Agricole	52
3.6. Eléments clés du diagnostic	53
4. PROPOSITIONS D'ORIENTATIONS STRATEGIQUES POUR UN DISPOSITIF NATIONAL DE CONSEIL AGRICOLE	56
<hr/>	
4.1. Douze principes généraux qui sous-tendent les propositions de dispositif national de conseil Agricole	57
4.2. Des scénarios contrastés de modèles institutionnels	61
4.2.1. Sur le terrain : quatre scénarios alternatifs possibles	61
4.2.2. Au niveau national : quel partage des rôles pour les fonctions transversales ?	63
4.3. Les modèles techniques des dispositifs de terrain pour répondre à la diversité de besoins des producteurs	66
4.4. Des pistes de financement	70
5. CONCLUSIONS	72
<hr/>	
5.1. Du diagnostic aux propositions clés	72
5.2. Suite de l'étude	73
6. ANNEXES	75
<hr/>	
6.1. Annexe 1 : TDR de l'étude	75
6.2. Annexe 2 : programme de mission et liste des acteurs rencontrés	83
6.3. Annexe 3 : Glossaire	87
6.4. Annexe 4 : Analyse critique du diagnostic et des propositions de la SDR en 2010	91
6.4.1. Analyse critique du diagnostic de 2008-2010	91
6.4.2. Analyse critiques des propositions de l'étude sur la DIAC en 2010	94
6.5. Annexe 5 : Présentation du Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles (FIRCA)	100
6.6. Références (liste provisoire de documents de référence)	102

Résumé exécutif

Alors que l'Etat nigérien s'était longtemps directement investi dans le conseil Agricole¹, il s'en est désengagé partiellement depuis la fin des années 1990. Il n'existe plus aujourd'hui au Niger un dispositif national de conseil Agricole, mais on rencontre un grand nombre d'expériences de terrain de natures diverses et pour certaines innovantes.

L'objectif de la présente étude est de contribuer à la mise en place d'un dispositif pertinent et pérenne d'offres de services dans le domaine du conseil Agricole. Ce rapport est le fruit de la première mission (26 janvier au 6 février 2016) et présente les éléments de diagnostic et d'orientations stratégiques. Une deuxième mission de validation de la stratégie et d'élaboration de propositions d'opérationnalisation sera conduite en avril 2016.

a. Eléments clés du diagnostic :

L'analyse historique du conseil Agricole au Niger montre qu'après une longue période de forte mobilisation de l'Etat de 1960 à 1998, culminant pendant la période du Programme de Renforcement des Services d'Appui à l'Agriculture (PRSAA), l'Etat s'est désengagé partiellement du conseil Agricole.

Le panorama actuel du conseil Agricole est marqué par plusieurs éléments forts : (i) L'absence d'un dispositif national de conseil agricole ; (ii) La pluralité / diversité des dispositifs de conseil sur le terrain, non coordonnés entre eux ; (iii) Globalement un faible taux de couverture des producteurs (encore plus faible pour les productrices) et des régions ; (iv) L'adéquation partielle offre / besoin de conseil Agricole ; (v) La très forte dépendance financière vis-à-vis des bailleurs de fonds internationaux et l'absence de mécanisme de financement innovant du conseil Agricole.

On parle d'absence d'un dispositif national de conseil Agricole car plusieurs fonctions clés parmi les fonctions transversales ne sont actuellement pas ou peu remplies, telles que le pilotage stratégique du conseil Agricole, la coordination, le suivi-évaluation, la formation, la capitalisation, etc.

Il existe en revanche une diversité de dispositifs de conseil sur le terrain qui représente une richesse du point de vue des méthodes et des réponses possibles en termes de conseil. Ces dispositifs ne sont cependant pas coordonnés entre eux. On a ainsi une diversité d'acteurs de conseil sur le terrain et une diversité de modèles institutionnels et de gouvernance. On note par ailleurs une certaine défiance entre ces acteurs, chacun défendant son modèle, dénigrant

¹ Le conseil Agricole couvre les agriculteurs, les éleveurs, les pisciculteurs et les autres usagers des ressources naturelles, dans

les autres modèles ou façons de faire du conseil, ne reconnaissant pas les forces et faiblesses respectives.

Il existe également une diversité de modèles techniques de conseil même si le conseil technique est dominant, notamment au travers des démarches de champ école, alors que les aspects économiques sont peu / pas pris en compte.

En revanche il y a quasi unicité du modèle financier : ces dispositifs de terrain dépendent pour l'essentiel de financements de partenaires techniques et financiers (PTF) internationaux dans le cadre de projets à durée limitée, à part quelques cas singuliers qui arrivent à s'autofinancer partiellement. La problématique du financement sera donc une question centrale pour la mise en place d'un dispositif national d'appui conseil à traiter durant la seconde mission et par une mission spécifique prévue sur le Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (FISAN).

Malgré cette pluralité des dispositifs de terrain, le taux de couverture des producteurs et productrices reste faible, bien qu'en progression notamment grâce à une implication croissante des Organisations de Producteurs (OP). Ce taux de couverture est de plus très variable d'une région à l'autre.

Enfin, même lorsqu'il existe une offre de conseil Agricole, on note globalement une adéquation partielle entre l'offre et les besoins de conseil. Si des modèles techniques et des compétences existent pour répondre aux besoins de base (conseil technique de base, conseil en structuration d'OP, conseil de gestion de base pour les OP), il n'en est pas de même pour répondre aux besoins plus avancés et pointus des *OP professionnelles* et des *producteurs experts*. Le conseil technique pointu, le conseil technico-économique, le conseil de gestion aux exploitations, le conseil d'entreprise aux OP, le conseil juridique aux OP, le conseil en gestion de l'eau et le conseil pour la gestion collective des ressources naturelles ne sont actuellement pas fréquents au-delà de quelques expériences pilotes limitées. Des besoins spécifiques, comme ceux des pasteurs nomades, sont aussi moins bien pris en compte.

Ce diagnostic confirme donc certains éléments de l'étude SDR/FAO de 2008-2010² : faible taux de couverture, activités de conseil des agents de terrain « diluées » dans d'autres fonctions, dominance du conseil technique, absence de coordination, faible synergie entre le conseil et les autres services en particulier pour le crédit agricole, etc. Ce diagnostic souligne en revanche des évolutions très significatives par rapport à la situation de 2008-2010 : importance des dispositifs non publics de conseil par les OP, par les Groupements Services Conseil (GSC) et par les Services Vétérinaires Privés de Proximité (SVPP), émergence de *producteurs experts* et d'*OP professionnelles* exigeant des conseils plus pointus, lien entre conseil

² *Etude pour la mise en place d'un dispositif intégré d'appui conseil pour le développement rural au Niger*, Secrétariat exécutif du Comité interministériel de pilotage de la stratégie du développement rural, décembre 2010.

aux producteurs et conseil aux OP, etc. On ne peut donc pas aujourd'hui refaire les mêmes choix qu'en 2010, voire qu'à l'époque du PRSAA.

La problématique est donc, en partant de la situation actuelle du conseil Agricole, de construire un dispositif pluriel (Etat et secteurs privés comprenant OP, ONG, bureaux d'études, firmes), couvrant mieux le territoire et répondant mieux aux besoins diversifiés des producteurs et des productrices (agriculteurs, éleveurs, pisciculteurs, autres usagers des ressources naturelles) dans leurs diversités. Le conseil Agricole devrait accompagner les producteurs et productrices sur leurs trajectoires de développement vers une plus grande intégration dans des chaînes de valeurs liées à leurs territoires, sans renier certaines dimensions sociales et environnementales. Ce dispositif pluriel devrait ainsi valoriser les expériences de conseil des uns et des autres et leurs avantages comparatifs respectifs, favoriser les collaborations, synergies et la confiance entre acteurs (notamment entre Etat et OP). Il devrait reposer sur des mécanismes de financement vertueux et pérennes moins dépendant des bailleurs internationaux.

b. Propositions d'orientations stratégiques pour les modèles institutionnels, techniques et économiques du conseil Agricole

Douze grands principes sont proposés comme base du future dispositif de conseil Agricole :

- Principe 1 : Construire un dispositif de conseil distinguant et articulant deux niveaux : (i) Niveau national pour les fonctions transversales et (ii) dispositifs de terrain pour l'opérationnel. Il ne peut donc s'agir de construire un dispositif monolithique du sommet à la base et assurant l'ensemble des fonctions transversales et des fonctions plus opérationnelles sur le terrain.
- Principe 2 : Sur le terrain, construire un dispositif national pluriel valorisant l'existant et notamment les initiatives privées des OP, des GSC et des SVPP.
- Principe 3 : Au niveau national, construire un dispositif porté par la profession Agricole et l'Etat. Il faut donc privilégier la concertation Etat-profession au sein de ce dispositif, celle-ci pouvant prendre plusieurs formes : comité mixte, comité paritaire, véritable cogestion Etat – Professions, délégation de service public, etc.
- Principe 4 : Favoriser la mise en réseau et les partenariats au sein de ce dispositif pluriel et multi-acteurs.
- Principe 5 : Répondre aux besoins des différentes catégories de producteurs et productrices et, à terme, construire un dispositif basé sur la réponse à la demande.
- Principe 6 : Au préalable renforcer les OP. Cela exige une grande initiative nationale d'appui aux OP, portée par les OP, l'Etat et ses partenaires. Les producteurs et leurs

organisations pourront alors participer en tant que commanditaire, opérateur et bénéficiaire de conseil.

- Principe 7 : La finalité du conseil Agricole devrait être de favoriser l'émergence de producteurs/productrices expert(e)s intégré(e)s dans des chaînes de valeurs au travers d'OP-entrepreneuriales responsables. Le conseil Agricole devrait ainsi être orienté vers les marchés et fournir des prestations tout au long des chaînes de valeur, tout en respectant les aspects sociaux et environnementaux.
- Principe 8 : Le conseil Agricole devrait être articulé aux autres services aux producteurs. En particulier le dispositif national de conseil Agricole devra bien articuler conseil aux producteurs et conseil aux OP.
- Principe 9 : Favoriser une nouvelle approche de la gestion des connaissances, notamment grâce aux technologies de l'information et de la communication (TIC).
- Principe 10 : Mettre en place un mécanisme de financement vertueux et pérenne. Ce pourrait d'ailleurs être l'élément clé de la dimension nationale du dispositif.
- Principe 11 : Le dispositif de conseil devrait être équitable et l'Etat devrait pallier le manque de secteur privé dans certaines zones.
- Principe 12 : Mettre en cohérence les objets et impacts de l'appui-conseil avec les autres objectifs I3N (équité, sécurité alimentaire et nutritionnelle, préservation de l'environnement et des ressources naturelles agro-pastorales).

Sur le terrain, quatre scénarios semblent possibles, mais le scénario progressif est plus réaliste et pertinent :

Scénario 1 - « Le rêve du PRSAA » avec le soutien prioritaire à un dispositif public de conseil Agricole sur le terrain. Scénario 2 - « Multi-acteurs » où tous les dispositifs de conseil existants sont renforcés, publics comme privés. Scénario 3 - « Moins d'Etat, mieux d'Etat », où l'Etat se désengage des dispositifs de terrain dans le court terme. Scénario 4 - « Progressif », combinaison du scénario 2 dans le court terme puis évoluant vers le scénario 3 dans le moyen terme.

Le scénario 4, combinaison du scénario 2 dans le court terme et du scénario 3 dans le moyen terme semble actuellement le plus réaliste et pertinent. Dans ce scénario, dans le court terme l'ensemble des dispositifs actuellement en place seraient appuyés et continueraient à se développer. Sur le terrain on conserverait donc une pluralité de dispositifs publics et privés, mais possiblement avec un mécanisme de financement unifié. Le dispositif public viendrait cependant en complément des dispositifs privés (OP, GSC, SVPP, etc.), notamment dans les zones plus marginales ou pour les producteurs/productrices isolé(e)s et / ou vulnérables non encore regroupé(e)s en OP. Puis dans le moyen terme (10 ans), au fur et à mesure du

renforcement des dispositifs privés, l'Etat se retirerait des dispositifs de conseil Agricole de terrain et se concentrerait sur ses fonctions régaliennes. Les dispositifs privés, dans leur diversité, seraient appuyés (cadres politiques et réglementaires favorables, financement via les filières ou l'Etat et les PTF, etc.). L'Etat et la profession Agricole participeraient alors ensemble aux grandes fonctions transversales du dispositif de conseil.

Au niveau national, privilégier une construction et une gestion commune (Etat – profession agricole) de certaines fonctions transversales :

Les fonctions transversales (coordination, suivi évaluation, harmonisation, information, formation, élaboration de contenus, agrément des prestataires et opérateurs, etc.) n'étant pas toutes des fonctions régaliennes de l'Etat, elles devraient être partagées. Une question importante est donc de savoir quel partage des rôles, quelles collaborations seront recherchées entre l'Etat (ses services publics) et la profession Agricole au sens large, voire quelles délégations sont possibles à d'autres acteurs non publics ?

Afin de prendre en compte les forces et faiblesses actuelles des services de l'Etat et des OP, mais aussi les tendances lourdes d'évolution, et en premier lieu le processus engagé de professionnalisation des OP, il semble préférable de privilégier des mécanismes d'exercice conjoint (Etat – profession Agricole) de certaines fonctions transversales du conseil Agricole au niveau national, à minima via des comités de pilotages multi-acteurs, voire par des comités paritaires dans certains cas. Cela permettrait d'aller progressivement vers une cogestion du conseil Agricole.

Des stratégies différentes suivant la forme de conseil pour répondre aux besoins des producteurs et productrices :

Différentes formes de conseil Agricole sont nécessaires aux producteurs et productrices et à leurs OP. Il s'agit de conseil technique (de base ou avancé), de conseil de gestion (de base ou avancé), de conseil juridique, de conseil en pédagogie, de conseil institutionnel, etc.

Leur déploiement sur le terrain devra suivre différentes stratégies selon les régions et suivant que ces formes de conseil sont déjà existantes ou non au Niger (existence de référentiels capitalisés) et sont bien maîtrisées ou non (existence de compétences localement).

- Stratégie d'extension et de renforcement, comme par exemple pour le conseil technique de base ou le conseil en structuration des OP ;
- Stratégie de développement (au sens recherche-développement ou expérimentation de nouvelles démarches, mise en place de pilotes), lorsque ces formes de conseil sont encore peu présentes au Niger et sont au stade de projet pilote ou d'expérimentation à petite échelle. C'est par exemple le cas du conseil de gestion à l'exploitation.

- Stratégie d'innovation, lorsqu'il n'existe pas d'expériences, de référentiels, de compétences au Niger, et peu, voire pas, dans la sous-région. C'est par exemple le cas de conseil d'entreprise pointu pour les OP.

Mettre en place des mécanismes de financement pérennes et vertueux :

Les mécanismes de financement auront une place essentielle dans le dispositif national d'appui conseil. Ce pourrait d'ailleurs être l'élément clé de la dimension nationale du dispositif.

Plusieurs principes peuvent contribuer à rendre vertueux le mécanisme de financement :

- Rechercher une prise en charge, même partielle, par les producteurs et productrices ;
- Faire en sorte que le financement induise une relation contractuelle entre le prestataire et le producteur et une relation de redevabilité ;
- Rechercher à minima un petit-équilibre financier à court terme avec des contributions de l'Etat, des producteurs et productrices, des collectivités, des filières, des projets ;
- Distinguer les modalités de financement et de subvention suivant la nature du conseil et, notamment, s'il relève d'un caractère de service public ou s'il concerne une minorité de producteurs et productrices ;
- Distinguer les modalités de financement suivant les capacités de paiement du producteur ou de son OP selon les régions ;
- Mettre en place un mécanisme pérenne pour donner de la visibilité sur le long terme.

c. Suite de l'étude

Ce rapport présente les principales conclusions à l'issue de la première mission. La seconde mission, prévue du 30/03 au 08/04, devra :

- Mettre en débat et valider ce diagnostic et ces grandes orientations;
- Faire des propositions d'opérationnalisation qui seront, elles aussi, débattues.

En particulier les propositions clés qui devront être validées au démarrage de la seconde mission sont les suivantes :

- Sur le terrain, dans le court terme, renforcer l'ensemble des dispositifs publics et privés de conseil en mettant un accent fort sur les dispositifs OP (très dynamiques actuellement) et dans le moyen terme (5-10 ans) accompagner le retrait de l'Etat des dispositifs de terrain si les dispositifs privés ont effectivement émergés et donnent satisfactions aux bénéficiaires.

- Au niveau national privilégier des mécanismes d'exercice conjoint (Etat – profession Agricole) des fonctions transversales du conseil Agricole, à minima via des comités de pilotages multi-acteurs, voire par des comités paritaires. Cela permettrait d'aller progressivement vers une cogestion du conseil Agricole.
- Différentes formes de conseil Agricole sont nécessaires aux producteurs et aux productrices, à leurs OP et aux communes. Il s'agit de conseil technique (de base ou avancé), de conseil de gestion (de base ou avancé), de conseil juridique, de conseil institutionnel, etc. Leur déploiement sur le terrain devra suivre différentes stratégies selon les régions et suivant que ces formes de conseil sont déjà existantes ou non au Niger (existence de référentiels capitalisés) et sont bien maîtrisées ou non (existence de compétences localement) : Stratégie d'extension et de renforcement, stratégie de développement (au sens recherche-développement, mise en place de pilotes), stratégie d'innovation. Un préalable semble par ailleurs de lancer une grande initiative nationale d'appui aux OP, portée par les OP, l'Etat et les PTF.
- Mettre en place des mécanismes de financement pérennes et vertueux. Les mécanismes de financement auront une place essentielle dans le dispositif national d'appui conseil. Ce pourrait d'ailleurs être l'élément clé de la dimension nationale du dispositif.

Liste des sigles

ANFO	Association Nationale des Coopératives des Professionnels de la Filière Oignon
AREN	Association pour la Redynamisation de l'Élevage au Niger
BC	Banque céréalière
BE	Bureau d'Études
BI	Boutique d'Intrants
CA	Centrale d'Approvisionnement
CDA	Chef de District Agricole
CEF	Conseil à l'Exploitation Familiale
CEP	Champ Ecole Paysan
CEPM	Champ Ecole Paysan Maraîcher
CIB	Cellule d'Intervention de Base
CPR	Centres de Promotion Rurale
CPS	Centre de Prestation de Services
CPT	Centres de Perfectionnement Technique
CRA	Chambre Régionale d'Agriculture
DAC/POR	Direction de l'Action Coopérative et de Promotion des Organismes Ruraux
DAAF	Direction des Affaires Administratives et Financières
DGA	Direction Générale de l'Agriculture
DG GR	Direction Générale du Génie Rural
DGPV	Direction Générale de la Protection des Végétaux
DRDA	Direction Régionale du Développement Agricole
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FCMN Niya	Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger
FISAN	Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle
FUCOPRI	Fédération des Unions des Coopératives des Producteurs de riz du Niger
FUGPN Mooriben	Fédération des Unions de Groupements Paysans du Niger Mooriben
GACAP	Groupement d'Appui Conseil Paysan
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GIPD	Gestion Intégrée de la Production et des Déprédateurs
GSC	Groupement Service Conseil
ICRISAT	Institut International de Recherche sur les Cultures des Zones Tropicales Semi-arides
INRAN	Institut National de la Recherche Agronomique du Niger
ONAHA	Office National des Aménagements Hydro Agricoles
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP	Organisation de Producteurs
PDRI	Projet du Développement Rural Intégré
PIP	Projet de Promotion de l'Irrigation Privée
PIP2	Projet de Promotion de l'Irrigation Privée Phase 2
PGRN	Projet de Gestion des Ressources Naturelles
PNRA	Programme National de la Recherche Agronomique

PRSAA	Programme de Renforcement des Services d'Appui à l'Agriculture
PTF	Partenaires Techniques et Financiers
RECA	Réseau des Chambres d'Agriculture
RGAC	Recensement Général de l'Agriculture et du Cheptel
SCA	Service Communal de l'Agriculture
SD GR	Service Départemental du Génie Rural
SDR	Stratégie de Développement Rural
SEP	Site Ecole Pastorale
SIFA	Site Intégré de Formation Agricole
SNRA	Système National de la Recherche Agronomique
SVPP	Système de Vétérinaire Privé de Proximité
TDR	Termes de Référence
T&V	Training and Visit

1. Introduction

1.1. Objectifs de l'étude

Alors que l'Etat nigérien s'était longtemps directement investi dans le conseil Agricole, il s'en est désengagé partiellement depuis la fin des années 1990, soit il y a plus de 15 ans. Il n'existe plus aujourd'hui au Niger un dispositif national de conseil Agricole, bien qu'il existe une multitude d'expériences de terrain de natures diverses et pour certaines innovantes.

Dans le cadre de l'Initiative 3N (les Nigériens Nourrissent les Nigériens) un programme ambitieux de réformes institutionnelles est en cours dans son axe stratégique 5 (animation, coordination de l'Initiative 3N et impulsion des réformes) et le PIP 11 (programme d'investissement prioritaire sur le renforcement de capacités). En particulier le Plan d'Accélération 2014-2015 a permis de lancer un chantier concernant les dispositifs d'appui aux producteurs.

L'objectif global de la présente étude - qui rentre dans ce plan d'accélération 2014-2015 - est de contribuer à la mise en place d'un dispositif pertinent et pérenne d'offres de services dans le domaine du conseil Agricole. Cf. TDR en annexe 1.

De façon spécifique, il s'agit de : (i) Procéder à une analyse des expériences et initiatives en cours et passées dans le domaine du conseil agricole (diagnostic) ; (ii) Identifier/analyser les types de besoins des producteurs en matière de services de conseil; (iii) Proposer un dispositif d'offres de services de conseil agricole ; (iv) Proposer une démarche d'opérationnalisation du dispositif.

NB : le terme Agricole doit être pris ici dans son sens large. Le conseil Agricole s'adresse donc aussi bien aux agriculteurs, aux éleveurs, aux pisciculteurs qu'aux autres usagers des ressources naturelles.

1.2. Déroulement de l'étude

L'étude a été scindée en deux missions :

- Mission 1 : Une première mission a analysé l'évolution du conseil Agricole ces deux dernières décennies, a caractérisé l'offre actuelle en conseil Agricole, les besoins /

demandes des producteurs et a apprécié l'adéquation entre offre et demande de conseil Agricole. Elle a également proposé des pistes pour la relance du conseil Agricole au Niger. Cette première mission s'est déroulée du 25/01/2016 au 06/02/2016 et a mobilisé 4 consultants³. Les résultats de cette mission sont présentés dans ce rapport.

- Mission 2 : Une deuxième mission prévue fin mars / début avril 2016 devra formuler une démarche d'opérationnalisation du/des scénarios prioritaires.

La première mission s'est déroulée dans les régions de Niamey, Dosso, Tillabéri et Maradi. Un grand nombre d'acteurs de divers horizons a été rencontré : secteur public, profession agricole, projets et PTF⁴ et secteur privé. Des acteurs de différents niveaux ont également été rencontrés : national, régional et local / terrain. La mission a démarré par une rencontre avec le Comité de Suivi⁵ et s'est clôturée par une restitution aux principaux acteurs concernés. Le programme détaillé de mission ainsi que la liste des acteurs rencontrés sont donnés en annexe 2.

Ce rapport de mission 1 présente d'abord le cadre méthodologique de référence (des définitions utiles sont données concernant le conseil Agricole), puis les principaux éléments de diagnostic (analyse de l'offre en conseil agricole, analyse de la demande et analyse de l'adéquation offre / demande), et conclut en formulant des propositions de dispositifs de conseil Agricole. Certaines de ces propositions sont présentées sous formes de scénarios possibles.

³ Badamassi Djariri – IRAM, Patrick Dugué – CIRAD, Iddi Maman – IRAM, Christophe Rigourd – IRAM (chef de mission).

⁴ Partenaire Technique et Financiers

⁵ Lors d'une de ses réunions, le Comité interministériel d'Orientation de l'Initiative 3N a fait de la mise en place d'un conseil agricole une priorité, à travers la formulation d'une directive. Celle-ci a été traduite à travers la mise en place d'un groupe de travail interministériel, Arrêté N°0007/HC3N/SG du 19 septembre 2014, portant création, attributions, composition et fonctionnement du Comité technique ad hoc de réflexion sur l'amélioration du dispositif national de vulgarisation et d'appui-conseil. Ce comité a entamé ses travaux en fin 2014, à travers l'élaboration d'une feuille de route devant aboutir à la proposition d'un nouveau dispositif de vulgarisation et d'appui-conseil.

2. Cadre méthodologique pour l'élaboration d'un dispositif de conseil

2.1. Le conseil Agricole parmi les services Agricoles

Le schéma ci-dessous (Figure 1) positionne le conseil Agricole, ses principales formes et quelques démarches, au sein de l'ensemble des services Agricoles.

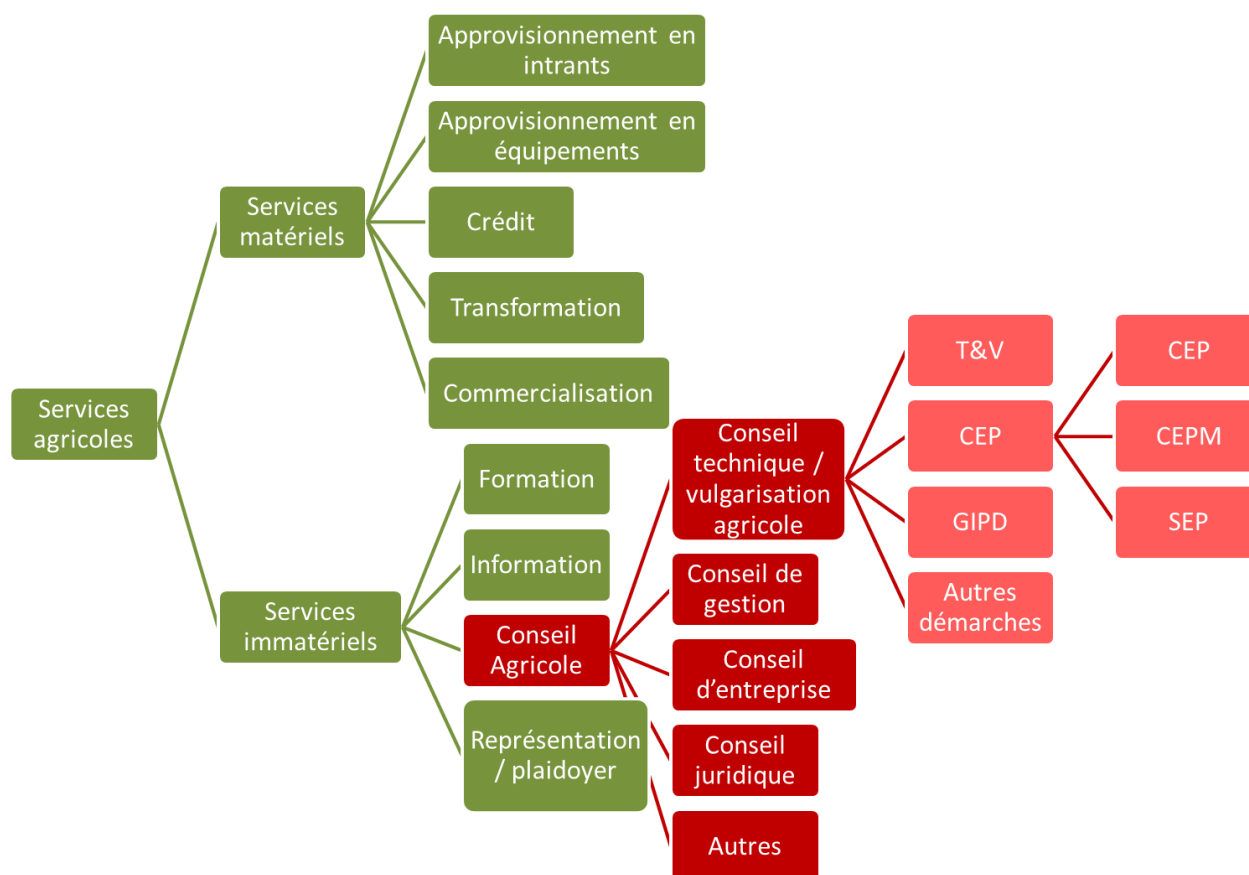


Figure 1: Le conseil Agricole parmi l'ensemble des services agricoles NB : T&V Training and Visit, CEP Champ Ecole Paysan, GIPD (Gestion Intégrée de la Production et des Déprédateurs), CEPM Champ Ecole Paysan Maraîcher, SEP Site Ecole Pastoral

Les définitions correspondant au conseil Agricole sont données ci-après (Box 1).

Conseil Agricole : Ensemble des démarches et dispositifs permettant d'apporter un appui aux exploitations Agricoles (productions végétales, productions animales, productions halieutiques) et à leurs organisations dans les domaines de la gestion de la production (choix des techniques, organisation du travail, ...), de la gestion économique et des ressources (naturelles, financière, en main d'œuvre) et, de l'acquisition et de la maîtrise des savoir-faire et des connaissances.

Dispositif de conseil : Ensemble des ressources et des procédures mobilisées pour réaliser le conseil Agricole. Le dispositif comprend (i) les ressources humaines, logistiques et financières, (ii) les instances de pilotage, de gouvernance, de capitalisation et de suivi-évaluation et (iii) les savoirs et savoir-faire mobilisés (démarches, outils, etc.)

Vulgarisation Agricole (ou conseil technique) : Ensembles des démarches et des dispositifs à l'échelle d'un pays ou d'une région visant à faire connaître les innovations techniques pouvant résoudre les problèmes de différentes natures rencontrés par les producteurs et/ou les autres acteurs des filières et des territoires ruraux. Outre l'information des producteurs, la vulgarisation agricole vise aussi à les former à une bonne utilisation des nouvelles pratiques proposées.

Conseil de gestion (appliqué à l'exploitation agricole) : Le conseil de gestion est une méthode qui prend en compte l'ensemble de la situation d'une exploitation et cherche, en dialogue avec le paysan, un cheminement d'amélioration qui s'étend souvent sur plusieurs années (Faure et Kleene, 2004)

Conseil à l'exploitation familiale (CEF) : Démarche d'accompagnement des exploitations agricoles familiales qui vise à renforcer les capacités des agriculteurs et des membres actifs de sa famille à maîtriser leur système de production en prenant en compte : (i) l'ensemble des activités de l'exploitation ; (ii) les dimensions techniques mais aussi économiques et parfois même juridiques de la gestion de l'exploitation ; (iii) la complexité des systèmes de production tant du point de vue technique, économique, environnemental que social. De ce fait ce n'est pas une démarche standardisée mais qui doit être adaptée à chaque contexte qui amène le producteur, avec l'appui du conseiller, à prendre des décisions spécifiques en vue d'atteindre les objectifs qu'il s'est fixés (Dugué et Faure, 2003 ; Faure et al., 2004).

Conseil de gestion appliqué aux organisations professionnelles agricoles : Démarche d'accompagnement des organisations professionnelles agricoles qui vise à renforcer les capacités collectives ainsi que celles des responsables élus et des salariés afin qu'ils maîtrisent le développement de leurs activités et qu'ils en assurent la durabilité technique, économique et sociale.

Conseil d'entreprise : Démarche de conseil pour des structures de production (exploitation agricole) ou les organisations de producteurs ayant atteint un bon niveau d'organisation et maîtrisant les principes de la gestion. Le conseil d'entreprise (expertise ponctuelle) répond aux objectifs d'amélioration de la gestion de sous-systèmes ciblés ou de l'ensemble de l'entreprise (Rigourd et al., 2013).

Formation de base : formations dispensées aux enfants et jeunes durant les cycles élémentaires, secondaires et supérieurs tant dans le domaine de l'enseignement général que professionnel.

Formation continue ou formation professionnelle : formation dispensées aux adultes maîtrisant un métier ou souhaitant se convertir à un nouveau métier.

Box 1: Définition de quelques concepts clés du conseil Agricole

2.2. UN dispositif national pour DES dispositifs de terrain

Il semble important de distinguer deux niveaux d'analyse : le niveau national d'une part et le niveau terrain d'autre part. Ainsi on peut formuler UN dispositif national de conseil Agricole constitué de PLUSIEURS dispositifs de terrain et de certaines fonctions transversales⁶ au niveau national, le niveau national assurant certaines fonctions pour tout ou partie des dispositifs de terrain, alors que le niveau terrain en recouvre d'autres. Cf. Figure 2.

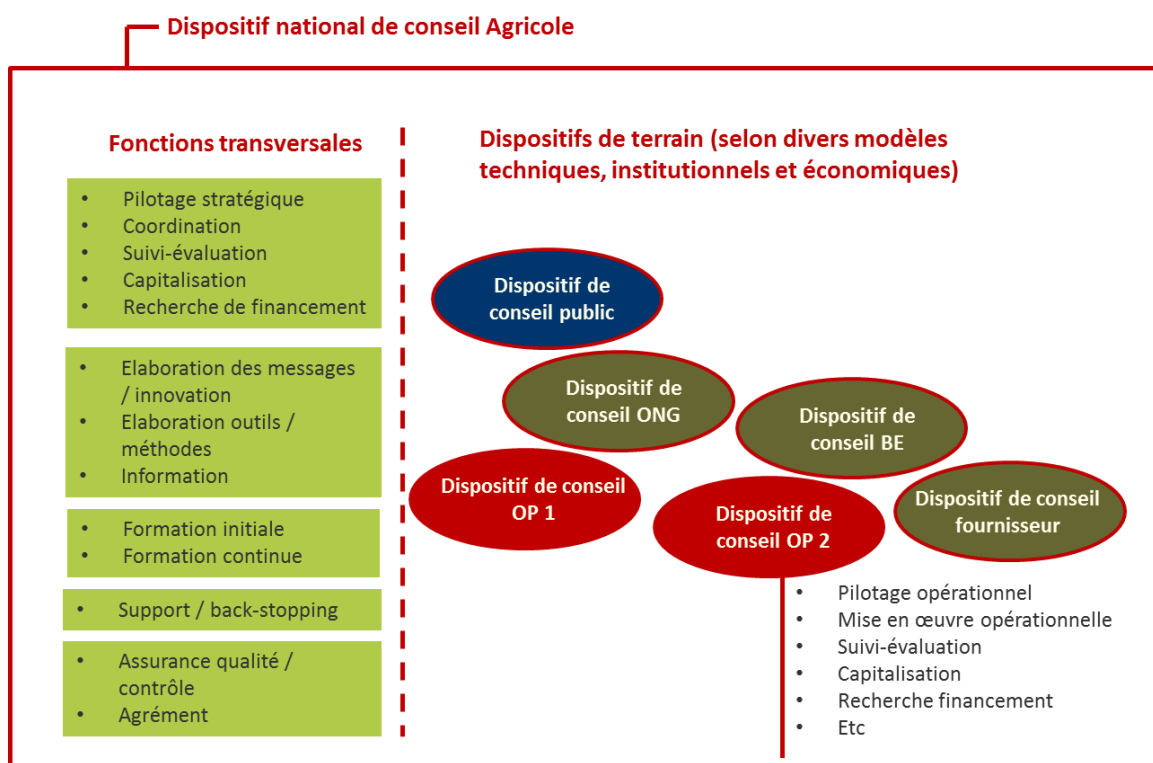


Figure 2: Un dispositif national constitué de divers dispositifs de terrain et de fonctions transversales

« UN dispositif national » ne signifie donc pas nécessairement une seule structure / un organisme national public, parapublic ou privée assurant toutes les fonctions de conseil Agricole au niveau national et sur le terrain. Ces fonctions, tant au niveau national que sur le terrain, peuvent en effet être remplies par divers organismes au sein d'un dispositif national pluriel. L'unicité du dispositif national est à rechercher dans sa cohérence avec les dispositifs de terrain, dans les instances de coordination qui doivent concerner toutes les activités de conseil au Niger et dans le/les mécanismes de financement.

⁶ Se dit d'une fonction qui doit concerner ou intéresser l'ensemble des dispositifs de terrain. Il peut s'agir d'une fonction de contrôle ou d'une fonction mutualisée ou à la disposition de tous les acteurs du conseil.

2.2.1. Les fonctions transversales relevant du niveau national

Un certain nombre de fonctions transversales dans le conseil Agricole relèvent du niveau national et ne peuvent être prises en charge au niveau de chaque dispositif de terrain. Par exemple la recherche Agricole ou la formation initiale des conseillers relèvent en général d'organismes publics et alimentent les dispositifs de conseil Agricole sur le terrain⁷. Les principales fonctions relevant du niveau national sont donc les suivantes :

- Pilotage stratégique et coordination du dispositif dans son ensemble ;
- Suivi-évaluation et capitalisation des actions de conseil Agricole ;
- Recherche de financement / financement du dispositif national et pour les dispositifs de terrain ;
- Elaboration des messages / innovations et élaboration des outils / méthodes de conseil et d'évaluation du conseil ;
- Information ;
- Formation initiale des conseillers et formation continue des conseillers ;
- Support / back-stopping des conseillers (appui à la demande);
- Assurance qualité / contrôle du conseil Agricole ;
- Agrément des conseillers / des dispositifs.

Ces fonctions peuvent être assurées par un ou plusieurs acteurs, publics ou privés, ensemble ou séparément suivant les cas.

2.2.2. Les dispositifs de terrain

Sur le terrain, plusieurs dispositifs de conseil Agricole sont envisageables ; il n'y a pas de modèle unique. Les dispositifs terrain de conseil Agricole sont caractérisés par (i) leurs modèles techniques (démarches et méthodes, activités de conseil), (ii) leurs modèles institutionnels (gouvernance) et (iii) leurs modèles économiques (couverture des coûts).

- Modèle technique du dispositif de conseil Agricole : (i) Il s'agit d'abord de définir **le type de services** de conseil fournis pour répondre à la demande : S'agit-il de conseil technique ? de conseil technico-économique ? de conseils spécialisés comptabilité / gestion ? de conseil juridique ? de conseil organisationnel ? Ces différentes formes de conseil sont-elle articulées? (ii) **La démarche de conseil** a également son importance

⁷ Cependant des dispositifs de terrain peuvent également mener à leur niveau des activités de recherche action et de formation complémentaires de leurs conseillers.

dans le modèle technique : Le conseil comme appui à la réflexion ou encore un conseil prescriptif ? Les outils / démarches sont-ils normalisés pour être plus facilement enseignables et transférables, ou au contraire insiste-on d'avantage sur l'apprentissage de la démarche de conception du conseil? (iii) **Le cycle de service** de conseil doit également être décrit : Les cycles sont-ils annuels ? par campagne ? par contrat de prestation de service ? Les services peuvent-ils évoluer avec les capacités des producteurs et de leurs organisations ? Quels services standards sont indispensables ? Quels services sur mesure ? (iv) Enfin d'autres éléments peuvent préciser le modèle technique du dispositif de conseil Agricole : Y a-t-il des mécanismes pour s'assurer de la prise en compte des attentes et besoins des groupes plus marginaux (femmes, paysans pauvres...) ? Quelle place pour les dimensions économiques ou sociales des services ? etc.

- Modèle institutionnel de dispositif de Conseil Agricole : (i) En priorité il s'agit de définir **la gouvernance du dispositif** de conseil : Quelles places pour l'Etat, les producteurs et productrices, les collectivités, les autres acteurs ? Les producteurs seront-ils considérés comme des « clients », des « adhérents / membres participant », des « bénéficiaires » ? Quelles formes de contractualisation faut-il envisager entre producteurs et conseillers ? (ii) Ensuite il faut clarifier **les rôles et statuts des conseillers** : Quelles missions pour les conseillers ? Quelles postures des conseillers ? Quels types de compétences privilégier ? Quel niveau d'étude indispensable ? Quelles expériences ou degré d'insertion dans le milieu (maîtrise de la langue, facilité à résider et à se déplacer en brousse) ? Qui les contrôle, les évalue ? (iii) Enfin **les relations avec les autres acteurs du secteur agricole** peuvent être décrites dans le modèle institutionnel de conseil Agricole : Quels liens entre services de conseils aux producteurs et autres acteurs de la filière / autres services ? Quels liens avec les banques / IMF (Institutions de microfinance) ? Quels dispositifs de formation des conseillers ? Qui les forment ? Et plus généralement quels mécanismes d'appui aux opérateurs de conseil ? Quelles relations avec la recherche ? Quels mécanismes de suivi-évaluation ? Suivi évaluation des exploitations bénéficiant du conseil, des OP⁸, des conseillers ?
- Le modèle économique / financier du dispositif de conseil Agricole : (i) Il s'agit d'abord de déterminer **le coût du service** de conseil Agricole. (ii) Ensuite il s'agit de définir **les modalités de recouvrement de ces coûts** : Quelles contributions des producteurs ? d'autres acteurs de la filière ? de l'Etat (via le Trésor Public, les PTF) ? Quelles contributions des acteurs suivants quels services ? Certains services gratuits ou fortement subventionnés ? D'autres services payants ? Faut-il différencier les

⁸ OP = organisation de producteurs (coopérative ou groupement) exerçant des activités à caractères coopératifs dans n'importe quel secteur d'activités. ce qui recouvre les organisations paysannes, les organisations professionnelles agricoles, les organisations professionnelles d'éleveurs, etc.

facturations suivant la nature des services ? Ou suivant le type de bénéficiaire ? Quels mécanismes de financement sont institutionnalisés pour permettre un financement dans le long terme du conseil Agricole ?

3. Diagnostic des dispositifs d'appui-conseil existants et de la demande des producteurs

3.1. Histoire du conseil Agricole au Niger

Pendant les années 60 le dispositif d'encadrement était entièrement exécuté par l'Etat et avait été très largement orienté vers les cultures de rente (arachide, coton), mais également sur la riziculture au niveau des aménagements hydro agricoles publics avec maîtrise totale de l'eau.

Après la sécheresse des années 72-73, le dispositif a évolué sous l'influence de plusieurs projets de développement en une approche axée sur la formation et le transfert de technologies pour couvrir un panel plus large de cultures, à travers la création des centres spécialisés (Centres de perfectionnement technique, Centres de promotion rurale et Centres de services comprenant une boutique d'intrants, une banque de céréales, une radio rurale et une Coopérative d'épargne et crédit).

A la fin des années 80 (de 1988 à 1998) a émergé l'approche « Formation & Visite » (Training & Visit), développée dans le cadre du Programme de Renforcement des Services d'Appui à l'Agriculture (PRSAA), et le Programme National de la recherche agronomique (PNRA) financés avec l'appui de la Banque Mondiale. L'époque du PRSAA (1988-1998) a certainement été la plus intense en matière de conseil agricole au Niger et a constitué une rupture par rapport aux systèmes qui l'ont précédée : l'approche mettait en relation les paysans de contacts, les agents de vulgarisation de base (AVB) appuyés par des techniciens spécialisés ; des visites commentées des producteurs étaient organisées et la programmation des activités devait être participative ; les chercheurs y contribuaient au cours des revues des technologies et prennent en compte les feedback du terrain pour programmer leurs programmes. Des formations massives ont été organisées à l'attention des agents de vulgarisation. L'impact de ce dispositif a toutefois été limité. Parmi les faiblesses figurent la faible participation des producteurs dans la formulation de la demande en appui-conseil, la déperdition de l'information du chercheur au producteur à travers les formations en cascade, le développement d'une culture « top-down » ne permettant pas le développement des

initiatives des conseillers à la base et des producteurs, et la pertinence limitée des messages techniques. Le système PRSAA s'est effondré notamment compte tenu de la faible perspective de prise en charge financière par l'Etat et de la politique d'ajustement structurel du secteur agricole intervenue au milieu des années 90, imposant des restrictions budgétaires et un recentrage du rôle de l'Etat à certaines fonctions. La fin du PRSAA (1998) a donc marqué la fin d'une institution commune à plusieurs ministères (au moins celui de l'agriculture et celui de l'élevage) et d'un modèle unique de vulgarisation nationale.

Depuis le début des années 2000 et la fin du PRSAA se structure progressivement une offre diversifiée de conseil Agricole fournie par :

- Les principaux ministères techniques (agriculture, élevage, hydraulique et environnement) et l'ONAHA sur fonds propres de l'Etat et/ou dans le cadre de projets bilatéraux ;
- Des ONG nationales et internationales mettant en place des projets de développement financés par les PTF et quelques actions sur ressources propres ;
- Certaines organisations paysannes et en particulier la FUGPN Mooriben, la FCMN Niya, l'ANFO, la FUCOPRI et l'AREN au niveau national, des unions régionales comme la Fédération FUMA Gaskia ou la Fédération SA'A à Maradi, la Fédération FUBI à Zinder, etc. Le RECA et les 8 CRA développent des activités de conseil Agricole en appui et / ou en complément aux dispositifs des OP.
- Des structures spécialisées sur le conseil Agricole, qu'il s'agisse de structures paysannes comme le CPS de Tillabéri ou de structures privées comme les GSC.
- Il existe aussi d'autres acteurs privés tels que les vétérinaires des SVPP (et leurs AE) ainsi que quelques agro-fournisseurs qui apportent un peu de conseil Agricole (à la marge).

Cependant la fin du PRSAA n'a pas marqué la fin de l'action publique dans le domaine du conseil Agricole. En effet plusieurs dispositifs de terrain actuellement en place sont directement le fruit de projets et programmes nationaux tels-que le CPS de Tillabéri (PAFRIZ), les GSC (PIP et PIP2), les SVPP (PROXEL, SESAC, PASEP et APELDO). Ces dispositifs traduisent bien un retrait partiel de l'Etat des fonctions opérationnelles du conseil et un recentrage sur des fonctions d'élaboration des politiques et programmes et des fonctions régaliennes (statistiques, suivi de la qualité des intrants, agrément / contrôle dans le cas des SVPP par exemple), c'est-à-dire un repositionnement vers « moins d'Etat mais mieux d'Etat ».

Ainsi depuis le dernier diagnostic sur le conseil Agricole réalisé dans le cadre de la SDR (il y a 6-8 ans) et encore plus depuis la fin du PRSAA (15-20 ans) le contexte a très significativement évolué ce qui justifie une nouvelle stratégie pour le conseil agricole :

- Sur le plan institutionnel : émergence de nouveaux acteurs du conseil et en particulier émergence d'un mouvement paysan qui a développé des dispositifs de conseil intéressants ;
- Sur le plan économique : structuration croissante des filières et intégration croissante des producteurs et productrices dans ces filières (en particulier oignon, bétail, niébé, souchet, riz...) ;
- Sur le plan technique : plus large adoption de certains messages de vulgarisation (semences améliorés, micro doses d'engrais aux poquets, RNA régénération naturelle assistée des arbres et arbustes utiles) et émergence de *producteurs experts* (qui restent cependant minoritaires), d'où l'émergence de nouveaux besoins de conseil Agricole bien au-delà de la seule vulgarisation agricole.

Quelques éléments du diagnostic SDR de 2008-2010 restent cependant toujours d'actualité : faible taux de couverture, conseil dilué dans d'autres fonctions pour la plupart des agents de terrain, dominance du conseil technique, absence de coordination, très forte dépendance financière des bailleurs de fonds internationaux, etc.

L'ensemble de ces points sont développés dans les parties qui suivent.

3.2. Une grande diversité de dispositifs de conseil Agricole existe aujourd'hui sur le terrain...

3.2.1. Panorama d'ensemble

Il existe en 2016 une grande diversité de dispositifs de conseil Agricole sur le terrain au Niger selon une pluralité de modèles institutionnels, techniques et financiers.

Sur le plan institutionnel, le panorama est marqué par une pluralité d'acteurs publics, privés, et associatifs (qui font également partie du secteur privé) et une pluralité de modes de gouvernance. On constate une forte progression en nombre des acteurs hors secteur public depuis la fin du PRSAA dans les années 1990⁹. La Figure 3 donne un aperçu rapide des principaux acteurs. On peut distinguer les dispositifs importants en terme de couverture actuelle (Etat, boutiques d'intrants⁹, OP, Projets, ONG), les dispositifs moyennement importants (CPS, GSC, SVPP) et les dispositifs limités en terme de couverture (bureaux d'études, centres de collecte laitiers multi-services).

⁹ Un total de 980 BI ont été répertoriées dans le cadre de l'étude sur les performances des BI (juillet 2013), dont environ 500 considérées comme étant réellement opérationnelles

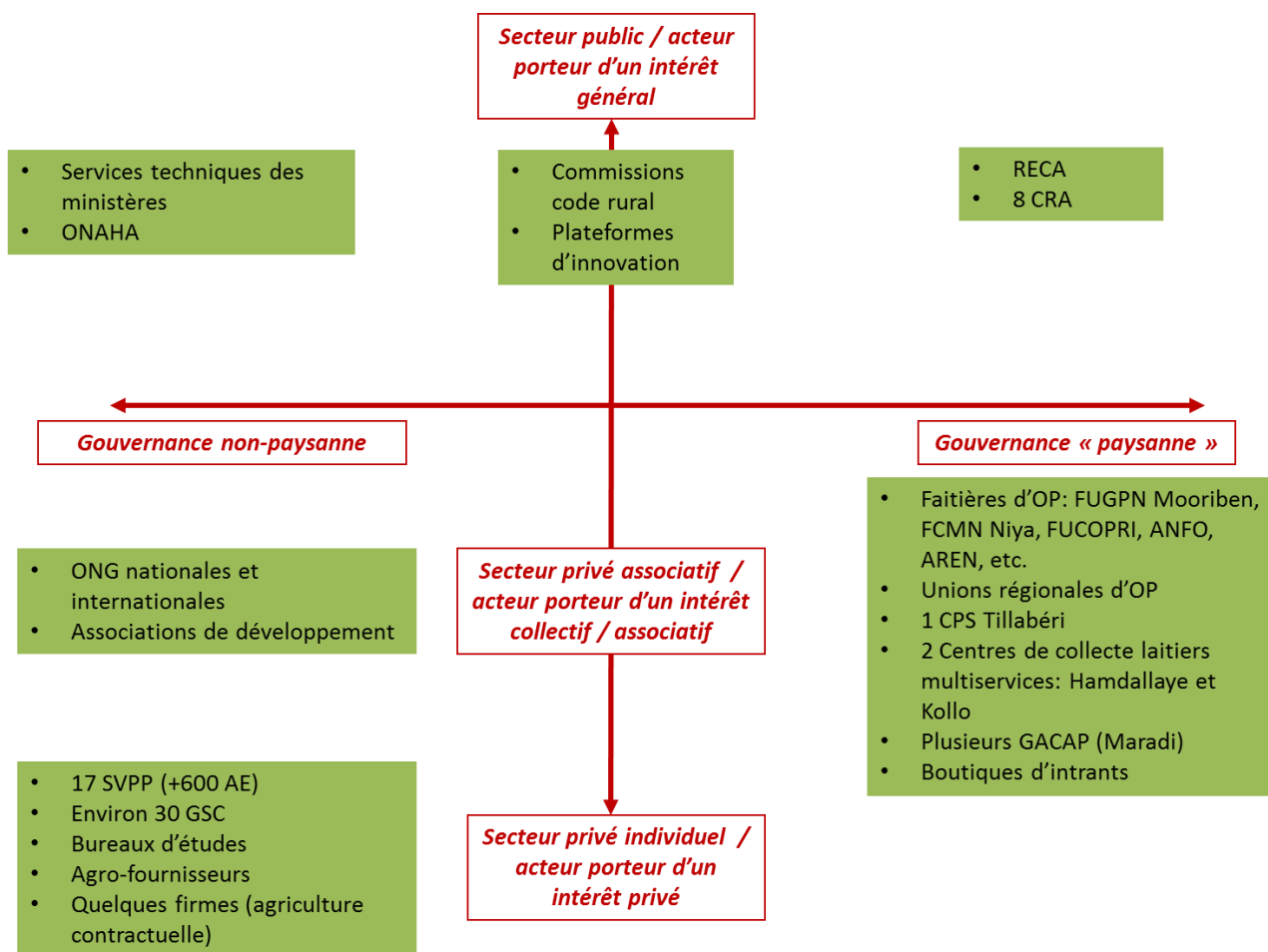


Figure 3: Panorama des principaux acteurs intervenant dans le conseil Agricole

Sur le plan technique (i) on note une certaine diversité d'offre de services de conseil : conseil technique aux producteurs ou vulgarisation, conseil de gestion aux producteurs, conseil de gestion aux OP, conseil en gestion de l'eau (sur les périmètres irrigués), conseil juridique sur le foncier principalement, conseil pour le montage de projets, etc. (ii) L'offre de conseil Agricole est cependant dominée par le conseil technique, les autres formes étant moins fréquentes. Une démarche de conseil technique très répandue est celle du champ école paysan CEP¹⁰. (iii) Il existe peu de structures spécialisées en conseil Agricole ; les principales sont le CPS de Tillabéri, les GSC (une trentaine), et les GACAP (seulement pour la région de Maradi). Le plus souvent, le conseil Agricole fait partie d'un panel de services offerts par les structures d'appui ce qui présente des avantages et inconvénients. D'un côté le conseil Agricole est ainsi mieux articulé aux autres services (par exemple articulation conseil et approvisionnement en intrants ou commercialisation). De l'autre, le conseil est parfois dilué dans une multitude de tâches confiées à l'agent de terrain et n'est alors pas sa priorité (par

¹⁰ Dans certaines expériences ou projets le CEP prévoit un temps de discussion sur des sujets hors du champ des techniques : l'organisation de la commercialisation groupée ou de l'achat d'intrants, etc. Mais il s'agit alors d'apporter de l'information ou de débattre entre acteurs ruraux sans expérimenter de nouvelles formes d'organisation.

exemple conseil + suivi de la campagne dont prise de données pour les statistiques + collecte des cotisations, etc.).

Alors que ces dispositifs présentent des différences notoires de modèles techniques et institutionnels, sur le plan économique et financier tous affichent une forte dépendance par rapport aux sources de financements extérieures (projets de bailleurs de fonds internationaux). Certains dispositifs se distinguent cependant et démontrent une autonomie financière partielle comme le Centre de Prestation de Services de Tillabéri (service financé à environ 30% par les coopératives rizicoles), les SIFA (dont l'équilibre financier à termes pourrait reposer sur un mixe Etat, Communes, OP¹¹), les SVPP (subvention initiale de l'Etat / d'un projet, puis facturation des services aux producteurs éleveurs et agro-éleveurs). Enfin certaines OP souhaitent introduire une contribution des producteurs.

Ces dispositifs de terrain sont plus ou moins aboutis, plus ou moins fonctionnels et plus ou moins pérennes. Ainsi si l'on peut effectivement parler de dispositif de conseil Agricole dans le cas de la FUGPN Mooriben (dispositif déjà ancien et mature, couvrant un nombre important de producteurs, disposant d'une équipe technique et de plusieurs centaines de paysans relais, offrant différentes formes de services de conseil), dans d'autres cas il s'agirait plutôt de dispositifs de conseil en construction, comme dans le cas des centres laitiers de collecte d'Hamdallaye, de Say et de Kollo.

3.2.2. Les dispositifs publics de conseil

a. Les dispositifs de conseil Agricole des services techniques des principaux ministères

En ce qui concerne les services publics, après le PRSSA (1998), la responsabilité en matière de conseil agricole a été réintégrée au sein de Ministères techniques en lien avec les communes rurales depuis 2004. Quatre ministères sont particulièrement impliqués : agriculture, élevage, environnement et hydraulique (ce dernier dans une moindre mesure).

Ce dispositif souffre de plusieurs **faiblesses** qui sont d'ailleurs largement reconnues par les ministères :

- Faiblesse numérique et en compétences des ressources humaines : L'organisation suit le découpage administratif (région/département/communes), le niveau opérationnel en termes de conseil Agricole étant la commune où la majorité des agents de base sont positionnés. Alors que la plupart des postes sont pourvus aux niveaux régional et départemental, de nombreux postes sont vacants au niveau communal surtout

¹¹ SIFA (Site intégré de formation agricole) : Formule créée en 2014 par l'ONG SwissContact. L'Etat a rapidement décidé d'intégrer le modèle SIFA dans ses dispositifs de formation professionnelle. Si le financement des SIFA repose encore actuellement sur des financements extérieurs, à terme, un mix de financement serait recherché entre des financements de l'Etat, des communes et des OP.

pour le ministère de l'agriculture qui assure la vulgarisation technique pour les productions végétales (cf. Box 2), dans une moindre mesure pour le ministère de l'élevage qui vulgarise des techniques innovantes d'élevage mais surtout organise et/ou apporte les soins vétérinaires. Comme le soulignent certains, « *c'est une armée avec beaucoup de généraux et peu de soldats* » (quasi pyramide inversée des ressources humaines). Le nombre total d'agents des ministères de l'agriculture, l'élevage et l'environnement dans les régions est estimé à environ 3.000 (cf. Box 2 ci-après). Environ la moitié (1.500 agents) serait dans les départements et seule une fraction de ces agents seraient réellement sur le terrain au contact des producteurs (estimé entre 750 en hypothèse haute et 500 en hypothèse basse, ce qui représenterait entre 2 et 3 agents par commune, les 4 ministères concernés confondus). Le taux d'encadrement des ministères techniques varierait ainsi entre, au mieux 1 agent pour 2.100 producteurs, et au pire 1 agent pour 3200 producteurs¹². Par ailleurs les derniers efforts significatifs de formation continue des agents remontent à l'époque du PRSAA. Quelques formations continues sont dispensées par les programmes et projets dans leurs zones d'intervention.

													Total régions	
													Q	%
			A1	A2	A3	B1	B2	C1	D	Aux	Autres	Total		
Ministère de l'élevage (2013)	Central		145	64	11	42	32	9	0	0	0	303		
	Régions		98	96	2	338	26	157	28	288	41	1074	1074	72%
	Autres		57	9	1	39	6	5	0	0	0	117		
Ministère de l'agriculture (2016)	Central	Agri	87	20	9	32	31	56	1	118	6	360		
		GR	29		4	4	1	2	2	9	0	51		
	Régions	Agri	82	33	14	248	28	65	5	117	0	592	876	68%
		GR	74	2	13	124	5	20	2	44	0	284		
Ministère de l'environnement (2015)	Central et régions		292	133	52	343	18	258	571	100	24	1791	>1000	nd
Total			864	357	106	1170	147	572	609	676	71	4572	#3000	

Box 2: Ressources humaines des ministères de l'agriculture, l'élevage et l'environnement (sources: ministères concernés)

- Faiblesse de ressources financières et logistiques : Les agents de terrain ont peu de moyens de déplacement (4x4, moto), peu de ressources pour les entretenir et les faire fonctionner et très peu de matériels de terrain de mesure et autres. Les véhicules fonctionnels sont essentiellement ceux issus de projets malgré un effort d'acquisition de véhicules et motos ces dernières années sur budget national.

¹² Une actualisation plus précise de ces chiffres par les Ministères pourrait être utile pour la suite de la mission.

- Cumul des tâches : La fonction de conseil est fournie cumulativement aux autres missions de ces services techniques locaux (fonctions régaliennes). Elle est ainsi devenue une activité plus ou moins diffuse dans la routine des agents – actuellement non insérée dans un dispositif formel et structuré. Le conseil est en fait rarement prioritaire par rapport aux autres tâches de suivi de la campagne Agricole, de suivi des vaccinations, de relevé des statistiques, de conseil aux communes et de mise en relation des projets avec les producteurs. Selon les responsables régionaux des différents ministères les agents n'ont simplement pas le temps d'exercer cette fonction. Le cumul est parfois plus grave voire contradictoire, comme dans le cas des agents de l'environnement qui se retrouvent à conseiller et à contrôler/verbaliser les populations.
- Positionnement de prestataire : Lorsque les agents ont les moyens d'aller sur le terrain c'est alors souvent dans le cadre de projets. Ils interviennent souvent en tant que prestataires de ces projets et donc en fonction des objectifs des projets et à court terme (durée des projets de 3 à 5 ans).
- Focus marqué sur le conseil technique au dépend des autres formes de conseil. Les aspects économiques sont notamment souvent peu / pas pris en compte par les conseillers. Le conseil technique est surtout orienté sur quelques filières de production en fonction des objectifs des projets sans nécessairement une approche globale des exploitations Agricoles et des territoires ruraux.
- Parfois difficiles collaborations entre les ministères : A ce stade la collaboration en matière de conseil Agricole entre les quatre ministères techniques (agriculture, élevage, environnement, hydraulique) n'est pas toujours simple. Des acteurs ont rapporté une certaine méfiance des trois ministères vis-à-vis du ministère de l'agriculture qui historiquement a toujours assuré la fonction de conseil Agricole sauf dans les zones pastorales strictes.

Le dispositif public présente cependant aussi des **atouts et réussites** à souligner :

- Il couvre en théorie l'ensemble du territoire national, ce qui n'est pas le cas des autres dispositifs de terrain, et probablement plus les zones marginales que les opérateurs OP et les projets.
- Le cumul des agents des différents ministères techniques relativement proches du terrain est malgré tout significatif : Le cumul des agents de terrain des quatre ministères techniques (agriculture, élevage, hydraulique, environnement) correspond à un volume de ressource humaine non négligeable estimée entre 1500 et 2000 agents basés dans les départements, dont peut-être entre 500 et 750 sur le terrain¹³.

¹³ Une actualisation de ces chiffres par les ministères serait utile pour la deuxième mission.

De nombreuses ONG n'ayant pas suffisamment de personnel en interne ont d'ailleurs recours aux agents de l'Etat pour des prestations sur le terrain, preuve que leurs compétences sont malgré tout appréciées (même en l'absence de formation continue des agents publics). Le cas du Ministère de l'environnement est intéressant : il a fait passer une loi de programmation 2011-2015 permettant sur cette période de multiplier par deux le total de ses agents (790 agents en 2011 et 1667 en 2015).

- La démarche des champ école paysans (CEP) introduite par la FAO et promue par le Ministère de l'agriculture sert de référence assez largement aussi bien auprès des services techniques de l'Etat, des ONG et des OP. Un guide a d'ailleurs été publié en 2015 par la Ministère de l'agriculture sur les CEP. C'est une démarche « visible » et repérable dans le paysage par les superviseurs des ministères mais aussi les producteurs non directement impliqués. Cf. Box 3.
- L'Etat a impulsé des dispositifs privés : Même si l'Etat s'est partiellement désengagé du conseil Agricole sur le terrain depuis la fin du PRSAA, il a, au travers de plusieurs projets et programmes nationaux, directement contribué à façonner le nouveau panorama du conseil Agricole en permettant la mise en place des GSC (dans le cadre du PIP et PIP2), du CPS de Tillabéri (dans le cadre du PAFRIZ), des SVPP (projets PROXEL, SESAC, PASEP, APELDO), et le renforcement des OP. Ces dispositifs de terrain non directement pilotés par les services publics sont néanmoins le fruit de l'action publique et supervisés par elle.
- Enfin certaines interventions des services de l'Etat sont appréciées, comme les interventions des services phytosanitaires en zones pluviales (moins vrai en zones irriguées). Elles reposent sur les agents de l'Agriculture basée dans les communes et les départements ainsi que les brigades phytosanitaires composés d'agriculteurs bénévoles et formés. Il faut aussi souligner que certains agents de l'Etat formés à l'époque du PRSAA (les dernières formations techniques de masse) disposent encore aujourd'hui d'un bagage technique solide.

Les champs écoles paysans (CEP) ont été introduits au Niger pour la première fois en 2001 par le Projet de Développement Rural dans l'Arrondissement d'Aguié (PDRAA) suite à son succès dans d'autres pays. Ils ont connu un réel essor à partir de 2004 grâce à l'intervention de la FAO dans le cadre du Projet Intrants financé par la Belgique. C'est aujourd'hui probablement la démarche de conseil technique la plus répandue parmi les Ministères, les ONG, les OP, les GSC, etc. Elle a été capitalisée par le Ministère de l'agriculture en 2015 (cf. guide du CEP rédigé avec l'appui du JICA).

On parle d'une démarche CEP, alors qu'en réalité il existe une diversité d'approches suivant des principes communs : les CEP « FAO », les CEPM (pour le maraichage), les SEP (sites écoles « pastoraux »), etc. Les intervenants adaptent en effet la démarche au cas par cas, et appellent parfois CEP ce qui n'en est pas vraiment.

Cette démarche présente plusieurs intérêts : (i) le CEP est proche des paysans (dans un champ voisin des leurs et cultivé par le collectif d'agriculteurs/agricultrices engagé dans la démarche CEP) ; (ii) les thèmes sont normalement choisis par les paysans et donc répondent à leurs préoccupations ; (iii) il y a la possibilité de mobiliser des personnes ressources (recherche, expert) ; (iv) elle est portée par l'Etat et de nombreux PTF au Niger ; (vii) elle est déjà très répandue et donc assez bien connue ; (viii) il existe un manuel élaboré par le Ministère de l'agriculture en 2015.

La démarche repose sur l'observation au champ par les agriculteurs parties prenantes du développement des cultures, du parasitisme, de l'enherbement et des effets des techniques culturales retenues sur la culture et le milieu. L'animation du CEP demande de la part des agents de terrain des projets, ministères et OP de bonnes bases techniques et des qualités d'animation de groupe.

Malgré l'intérêt certain de cette démarche qui semble faire l'unanimité, il faut souligner quelques faiblesses également :

- Il y a parfois des écarts entre la théorie et la pratique : cf. une note RECA montrant que ce ne sont pas toujours les producteurs qui choisissent les thèmes de travail et que les thèmes choisis ne sont pas toujours pertinents pour les producteurs.
- Les coûts de mise en place du CEP restent assez élevés (environ 500.000 FCFA/an pour un CEP, y compris pour lancer les activités génératrices de revenus). Par ailleurs dans certains cas les producteurs sont dédommagés pour venir participer à une réunion, ce qui est un comble alors qu'il s'agit de formation et de conseil.
- Les CEP sont rarement durables en l'absence de financement extérieur. Leur durabilité serait cependant accrue lorsqu'ils ont intégrés à une OP fonctionnelle.
- Les CEP supposent un contexte favorable : il faut en effet pouvoir mobiliser des compétences additionnelles (par exemple un chercheur) lorsque c'est nécessaire.
- Il manque une véritable évaluation des impacts des CEP sur le fonctionnement et performances des producteurs bénéficiaires. Les évaluations se limitent souvent aux activités et résultats, sans aller aux effets et impacts de la démarches sur les apprentissages (connaissances, savoir-faire) et l'amélioration du revenu ou de la sécurité des manages agricoles qui ont participé à un ou plusieurs années de CEP.
- Le CEP n'est pas une démarche qui peut résoudre tous les problèmes des producteurs surtout lorsqu'il s'agit de gestion de l'exploitation, de la main d'œuvre familiale, d'investissement, de gestion collective du ruissellement et de l'érosion à l'échelle de plusieurs dizaines ou centaines d'hectares, etc.
- Même la démarche SEP supposée à destination des pasteurs nomades semble plutôt adaptée aux agro-pasteurs sédentaires qu'aux nomades.

En conclusion il semble nécessaire de poursuivre l'effort entrepris et d'améliorer la méthodologie pour la rendre plus efficace, pertinente et durable. Par ailleurs le CEP ne devrait pas être considéré comme LA seule démarche de conseil technique, mais comme une bonne démarche parmi d'autres potentielles (les radios rurales ont par exemple un très grand potentiel).

Box 3: Une démarche partagée, les champs écoles paysans

Face aux faiblesses mentionnées plus haut, et étant données les grandes orientations politiques actuelles tant du Niger que des PTF, il ne semble plus souhaitable de relancer un grand dispositif uniquement public de conseil Agricole à l'image d'un « PRSAA 2 ». Cependant l'Etat reste indispensable dans un dispositif de conseil Agricole réformé et de portée nationale, d'autant plus que le dispositif public actuel présente aussi quelques atouts. La question est plutôt, quels devraient être les rôles de l'Etat au sein d'un dispositif pluriel, en tenant compte de ses forces et faiblesses, ainsi que des forces et faiblesses des autres acteurs ? Des éléments de réponses sont donnés dans la partie 4 de ce rapport.

b. Le dispositif d'appui conseil de l'ONAHA

Il faut ajouter aux services de vulgarisation et de conseil Agricole des 4 ministères précédemment cités, les services de l'ONAHA dans ce domaine.

Cet office à statut d'EPIC est constitué au niveau central de plusieurs directions¹⁴. La direction de la mise en valeur et de l'analyse économique et les directions régionales et les antennes fournissent de l'appui conseil pour la gestion des aménagements hydro-agricoles (environ 70 périmètres), la riziculture et les cultures maraîchères. La direction de la mise en valeur affiche comme objectif, en plus de la gestion de l'eau et du suivi-évaluation : la vulgarisation (santé et traction animales, démonstration/formation du SRI, test de variétés productives et rustiques comme le Gambiaka malien, etc.), l'appui à l'action coopérative et l'appui à la petite irrigation.

Chaque périmètre, selon son importance, est dirigé par un ou deux directeurs de périmètre de niveau ingénieur ou technicien supérieur qui sont des salariés de l'ONAHA. Leur tâche principale est d'organiser la gestion de l'eau directement avec les producteurs et les communes. Ce choix fait suite au constat de mauvaise gestion de l'eau dans les périmètres irrigués, l'ONAHA ayant alors décidé de se réapproprier cette activité et d'être l'intermédiaire entre l'Etat – propriétaire du foncier et des infrastructures - et les coopératives de producteurs. Les Coopératives de riziculteurs, indépendantes de l'ONAHA, sont actuellement plus investies dans l'approvisionnement en intrants et la commercialisation du riz.

Plusieurs actions d'appui conseil sont partagées entre les coopératives, la FUCOPRI et l'ONAHA sans qu'il n'apparaisse une coordination forte.

Il faut noter l'intérêt de l'ONAHA pour le développement de dispositifs de conseil de terrain innovants dans la mesure où l'ONAHA : (i) Projette de faire réaliser une étude sur les besoins en conseil Agricole des producteurs irrigants en 2016 en partenariat avec l'UICN ; (ii)

¹⁴ L'ONHA comprend la direction de la mise en valeur et de l'analyse économique et la direction des infrastructures et du matériel et 5 directions régionales et 3 antennes. La Direction de la mise en valeur et de l'analyse économique qui a en charge le conseil agricole est structuré en 5 services : le service vulgarisation; le service gestion de l'eau; le service appui aux organisations coopératives, le service petite irrigation et le service de l'analyse économique.

Souhaite mettre en place deux fermes pédagogiques pour la formation des producteurs, en particulier des jeunes.

3.2.3. Les dispositifs privés

a. Les dispositifs des OP

Les OP se développent au Niger depuis maintenant près de 30 ans (une génération déjà !). Certes une majorité des groupements de base reste inactive dans le conseil Agricole comme dans d'autres services et en attente d'aide extérieure. Cependant certaines OP professionnelles existent aujourd'hui et sont entre autres représentées par les faitières telles que la FUGPN Mooriben, la FCMN Niya, l'ANFO, la FUCOPRI, l'AREN... au niveau national, ainsi que plusieurs unions régionales d'envergure. Ensemble elles représentent plusieurs centaines de milliers de producteurs et productrices (estimés entre 200.000 et 250.000 producteurs¹⁵). Ces OP constituent aujourd'hui un véritable mouvement paysan au Niger¹⁶, incontournable et essentiel pour la mise en place des dispositifs de conseil et les services Agricole. Cf. Box 4 pour la définition d'un mouvement paysan.

D. Gentil et M.R. Mercoiret proposent une définition de mouvement paysan, basée sur cinq critères¹⁷.

Une autonomie intellectuelle et financière : Des emprunts à des modèles étrangers, des appuis financiers extérieurs ne disqualifient pas, bien sûr, un mouvement paysan, mais il ne peut être considéré comme tel que s'il a une réelle aptitude à définir son champ d'activité, ses modes d'organisation, à prendre ses propres décisions, s'il dispose d'un minimum d'autofinancement qui lui donne une marge de manœuvre par rapport à l'Etat ou à ses autres bailleurs de fonds.

Des objectifs conscients et explicites : Les membres doivent s'y reconnaître et y adhérer même s'ils participent diversement à leur définition... Ces objectifs expriment alors un projet d'avenir, une «vision du monde», une «idéologie» qui soude les membres.

Des rapports significatifs avec l'Etat et /ou le reste de la société civile : Ce qui distingue un «mouvement» des dynamiques purement endogènes du secteur dit informel, c'est qu'il apparaît au grand jour; il négocie des alliances, entre en concurrence ou en conflit avec d'autres acteurs sociaux, des institutions étatiques, des entreprises, des Eglises, des partis, d'autres mouvements sociaux.

Une taille ou un poids économique et politique « suffisant » : Il n'y a pas de critère objectif de cette suffisance, mais il est clair que quelques groupements paysans isolés ne font pas un mouvement et que des organisations qui restent marginales économiquement ou qui ne pèsent pas dans les rapports de force politiques ne peuvent être considérées comme un mouvement.

¹⁵ Les principales OP revendiquent les effectifs suivants : FUGPN Mooriben : 56.626 membres, FCMN Niya :35.000 membres, ANFO : 56.000 membres, FUCOPRI : 28.000 membres, AREN : 100.00 membres.

¹⁶ Ces OPs sont membres pour la plupart de la Plate-Forme Paysanne du Niger (PFP/N) qui représente les producteurs nigériens dans le ROPPA mais aussi d'autres plateformes comme CAPAN (Collectif des associations pastorales du Niger), Conseil pour l'action et la solidarité paysannes au Niger (CASPANI)

¹⁷ Y a-t-il un mouvement paysan en Afrique noire ?, In Tiers-Monde, 1991, tome 32 n°128.

Une organisation interne déjà établie : Il peut y avoir plusieurs centaines d'unités de base, ayant un poids économique significatif et des objectifs communs qui restent cependant des entités séparées, ou se rencontrant seulement d'une manière occasionnelle.

A la lecture de ces critères nous pouvons en effet parler d'un véritable mouvement paysan au Niger qui s'est structuré progressivement depuis près de 30 ans. Actuellement il est structuré de la base au sommet (plusieurs milliers de groupements actifs, plusieurs centaines d'unions actives, plusieurs dizaines de fédérations actives et des faitières nationales), représente près de 250.000 producteurs, est porteur d'une vision commune basée sur l'exploitation familiale qu'il défend au niveau national, a atteint une bonne autonomie intellectuelle et une certaine capacité de dialogue avec l'Etat.

Box 4: Un mouvement paysan au Niger

Les OP les plus actives ont développé à l'interne des dispositifs de conseil Agricole avec (Cf. Box 5) :

- Des ressources humaines, logistiques et financières dédiées : L'OP peut disposer de techniciens salariés au niveau central, puis d'animateurs endogènes salariés (niveau BAC ou BEPC) couvrant plusieurs groupements et des paysans relais bénévoles. Les ressources financières sont cependant encore le plus souvent (presque toujours) issues de projets.
- Des instances de pilotage et de gouvernance paysannes. Le suivi-évaluation se limite encore cependant souvent au suivi des activités et des résultats, et non des effets et impacts du conseil. La capitalisation et les échanges d'informations sont rares, mais le RECA tente de combler cette lacune.
- Des savoirs et savoir-faire mobilisés (démarches, outils, etc.) : Plusieurs OP ont recours à des démarches de CEP ou des démarches proches. Certaines OP testent le conseil de gestion à l'exploitation (avec le RECA et quelques centaines d'agriculteurs) (cf. Box 6). Le CPS de Tillabéri propose du conseil de gestion aux OP et du conseil en gestion de l'eau (cf. Box 8). Le conseil Agricole est en général bien articulé avec les autres services (approvisionnement, commercialisation) dont le développement a été le premier objectif de constitution de ces OP. Par ailleurs le RECA facilite les échanges de savoirs et de savoir-faire (au sens outils et méthodes) entre les dispositifs de conseil Agricole des OP.

Certains de ces dispositifs existent de façon complète depuis déjà près de 10 ans (cas de FUGPN Mooriben, Cf. Box 7, et de la FCMN/Niya) ce qui représente une expérience accumulée importante.

Mooriben (Cf. encadré ci-après)	30 unions 1541 groupements 56.626 membres	Equipe technique au niveau central 65 animateurs endogènes 650 paysans relais → 1 conseiller pour 750 producteurs sans compter les paysans relais ou 1 conseiller pour 70 producteurs en comptant les paysans relais
FUCOPRI	13 unions 37 coopératives de base, 70 groupements hors aménagements, 30 groupements féminins 28.000 membres	Equipe technique au niveau central : 5 ingénieurs et 5 techniciens
FCMN Nyia	123 coopératives 30.000 membres dont 33% de felles	Equipe technique au niveau central 12 techniciens régionaux 45 animateurs # 600 experts paysans → 1 conseiller pour 500 producteurs sans compter les paysans relais ou 1 conseiller pour 50 producteurs en comptant les paysans relais
ANFO	19 fédérations 300 unions 2500 groupements et coopératives 56.000 membres	
AREN	# 2500 groupements à la base # 100.000 membres	

Box 5: Présentation succincte de 4 dispositifs OP de conseil Agricole

Malgré des acquis incontestables ces dispositifs paysans n'en présentent pas moins des faiblesses :

- Comme les dispositifs de services publics, ils souffrent d'un manque de moyens humains, logistiques et financiers et sont grandement dépendant des projets de bailleurs internationaux.
- Eux aussi sont essentiellement centrés sur le conseil technique, à part l'expérience pilote de conseil de gestion menée avec le RECA depuis 2015 et le conseil de gestion aux OP mené par le CPS de Tillabéri (depuis 2007).

- Bien que s'agissant de dispositifs paysans, ils sont parfois emprunts de logique administrative (suivi des activités pour rédiger les rapports d'activités de terrain par les conseillers destinés aux cadres au niveau supérieur qui rédigent les rapports pour les bailleurs de fonds), faible autonomie des salariés de terrain dans la prise de décision, manque d'initiative.
- Les conseillers qui ont rarement suivi une formation agricole sont parfois dépassés par les *producteurs experts* et peinent donc à apporter un conseil pertinent en l'absence de cycles de recyclage, de formation continue ou d'appui externe en continu et de proximité.
- Le conseil est principalement efficace sur certaines filières porteuses (maraichage, riz, lait, etc.) et sur des territoires ciblés.

En résumé des dispositifs de conseil gérés par les OP existents, sont même incontournables, continuent à se développer et mais au vu de leurs insuffisances, ils méritent d'être renforcés.

Le dispositif opérationnel du conseil de gestion pour les exploitations familiales est opérationnalisé par les CRA en partenariat avec les OP ayant des activités de conseil agricole. Le RECA apporte un appui technique et méthodologique et facilite les échanges entre les équipes concernées.

En effet, les équipes techniques centrales des CRA et des OP assurent la supervision (suivi évaluation, production de supports et outils, formations des équipes, synergie d'actions, tests) alors que les équipes terrain (animateurs recrutés et animateurs endogènes) suivent, forment et conseillent les producteurs.

Le partenariat CRA/OP est fondé sur des engagements aussi bien des CRA que des OP. Il est formalisé dans un « document de convention d'objectifs » entre la CRA et chacune des OP concernées.

Un cadre d'échanges regroupant l'ensemble des OP (ayant des activités de conseil de gestion) et la CRA a été mis en place pour la coordination du dispositif au niveau de la région.

Le conseil de gestion à l'exploitation est conduit sur quatre régions du Niger (Maradi, Dosso, Zinder et Diffa).

Au total plus de 750 producteurs sont prévus durant l'année 2015/2016 pour tester le conseil de gestion dans les quatre régions qui sont en majorité dans la culture irriguée - Maradi (240), Dosso (389), Diffa (60) - et sur les cultures pluviales au niveau de Zinder avec 90 producteurs.

Box 6: Le conseil de gestion à l'exploitation familiale testé par les CRA et les OP en 2015-2016

L'histoire de Mooriben remonte à 1988 avec la création des 9 premiers groupements. L'agrément officiel de la Fédération date de 1993. La FUGPN Mooriben compte aujourd'hui 30 unions, 1541 groupements implantés dans 732 villages totalisant 56.626 membres dont 63% de femmes. Elle ne couvre pas la totalité du pays mais se concentre dans les régions de l'ouest (Tillabéri, Niamey, Dosso).

Dès le milieu des années 1990' elle conduit des activités de conseil Agricole. A partir de l'année 2000 elle met en place des animateurs endogènes qui reçoivent une indemnité mensuelle pour vivre et faire rouler leur moto. Le dispositif est ensuite complété à partir de 2007 par des paysans relais, tous bénévoles, qui reçoivent en fin d'année une prime modeste

Aujourd'hui le dispositif de conseil Agricole comprend :

- Une équipe de cadres à Niamey (niveau ingénieur / universitaires) ;
- 65 animateurs endogènes, en général 2 à 3 par union ;
- Les agents des boutiques d'intrants qui sont gérés par les Unions directement ;
- Environ 650 paysans relais dont 80% seraient actifs régulièrement ;
- 8 radios rurales et 8 radios partenaires, et d'autres supports de communications (films, posters, bulletins semestriels, etc.).

Le conseil porte sur les itinéraires techniques des principales cultures (connaissance des engrais, utilisation des pesticides, ...), la vie associative, la commercialisation.

Les services agricoles sont organisés au niveau des Unions. Dans le cas de l'Union de Gobéri visitée le 31/01/2016 il s'agit d'une boutique d'intrants, d'un magasin de stockage de plusieurs banques de céréales, du crédit intrant, d'un périmètre maraicher nouvellement créé. L'Union a été créée en 2001 avec 11 groupements de base, elle en compte 75 aujourd'hui avec 2 938 femmes et hommes répartis sur 40 villages. L'union touche principalement une commune et partiellement 4 autres (donc pas de correspondance avec le découpage administratif). En 2015 le conseil Agricole portait sur les semences améliorées à cycle court, les associations de cultures et les bandes alternées mil niébé et toutes techniques de gestion/régénération de la fertilité des sols cultivés. L'Union dispose de deux animateurs endogènes, chacun ayant à sa disposition une vieille moto. Ils sont payés par la fédération au travers de ses ressources. La fédération souhaiterait que les Unions prennent en charge directement leurs animateurs. Cette Union de Gobéri a bénéficié récemment de l'appui du projet de LuxDev pour un lot de charrettes bovines et de cultivateurs (pour la mise en place d'une opération de crédit d'équipement), du RECA/CRA et LuxDev par la formation de 30 jeunes en maraichage et d'un des deux animateurs (le maraichage est une activité relativement récente dans l'Union, malgré le fort potentiel de terres irrigables lié à la présence du Dallol Dosso).

Box 7: Le dispositif de conseil de la FUGPN Mooriben

Le CPS de Tillabéri a été mis en place dans le cadre du projet PAFRIZ (Niger – UE, 2002-2007). Son AG constitutive remonte à 2006 et son agrément officiel à 2007. Le CPS a été mis en place par 9 coopératives rizicoles et il compte aujourd’hui 11 membres. Il n’intervient que dans la vallée du fleuve.

Le CPS est une structure paysanne spécialisée dans le conseil Agricole auprès de ses membres et pour des non-membres. Grâce à ses conseillers salariés il fournit quatre services principaux :

- Appui à la gestion comptable des coopératives (pour 24 coopératives) ;
- Appui à la gestion de l’eau (pour 9 coopératives) ;
- Renforcement des capacités de coopératives ;
- Appui à l’approvisionnement en intrants via la convention intrants.

Dans notre terminologie il s’agit de « conseil de gestion aux OP », dans ce cas aux coopératives. Les services apportés aux coopératives sont payants. Par exemple le service d’appui à la gestion de l’eau est facturé à la coopérative 3 890 FCFA/ha exploité. Au total le CPS s’autofinance à hauteur d’environ 30% (payés par les coopératives), le reste du financement provenant de divers projets.

En une dizaine d’année le CPS a acquis une certaine reconnaissance au niveau national. Les 9 coopératives membres sont considérées comme les plus avancées des coopératives rizicoles de la vallée (gestion assainie et performante), leur taux de recouvrement de la redevance hydraulique est à 100%, les dépôts à termes sont supérieurs à 200 millions de FCFA.

Le CPS ambitionne de pouvoir couvrir un nombre plus importants de coopératives, mais toutes ne sont pas prêtes à ce que l’on regarde de trop prêt leur gestion interne...

Box 8: Présentation succincte du Centre de prestation de services (CPS) de Tillabéri

b. Le dispositif des SVPP – services vétérinaires privés de proximité

Ce dispositif a été progressivement mis en place à partir de 1993 avec L’arrêté N° 012/MAG/EL du 20 Janvier 1993 déterminant les conditions d’exercice de la profession vétérinaire à titre privé. Mais il ne s’est réellement développé et institutionnalisé qu’à partir de 2003 avec l’installation à Dakoro du premier SVPP dans le cadre du projet PROXEL financé par la coopération Belge et mis en œuvre par VSF/Belgique et l’ONG KARKARA. L’appui de ces structures et du ministère de l’élevage se poursuit dans le cadre du Projet PASEL afin de faciliter l’installation de vétérinaires en SVPP. La profession et le service sont réglementés et contrôlés par l’Etat qui délivre l’autorisation et l’Ordre National des Vétérinaires du Niger qui veille au respect de la déontologie.

Aujourd’hui 17 vétérinaires ont reçu un agrément au niveau national. Ils recrutent quelques techniciens et assistants vétérinaires et des Auxiliaires d’Elevage (AE, soit 500 à 600 AE au total). En moyenne un SVPP comprend un vétérinaire, parfois 1 à 2 adjoints et toujours de 20 à 30 AE. Une association des SVPP a été établie.

Le principal service des SVPP porte sur les soins vétérinaires (santé animale) aux animaux et les campagnes de vaccination. Cependant, en plus de ces services, ils apportent également du

conseil aux éleveurs dans les domaines de l'alimentation, de la reproduction et de la gestion des effectifs.

Bien que le conseil aux éleveurs représente seulement une petite portion des services offerts par les SVPP, ce dispositif est intéressant à plusieurs titres :

- D'abord il s'agit d'un bon exemple de collaboration Etat / secteur privé, l'Etat étant parfaitement dans son rôle régalién (réglementation, agrément, contrôle) et délègue un service public (campagne de vaccination) au secteur privé (les SVPP et les autres vétérinaires privés) dans un cadre réglementé et contrôlé. Par exemple l'agent d'élevage au niveau communal contrôle le cahier des ventes de médicaments des AE, le stockage des produits et discute de la qualité des prestations des SVPP avec les bénéficiaires.
- Le modèle économique et financier semble viable. Certes les SVPP reçoivent une subvention initiale pour s'installer, mais ils doivent ensuite s'assurer de la viabilité financière de leur activité. Celle-ci est assurée par les services facturés aux éleveurs (prestations vétérinaires et ventes de médicaments) et par la réalisation de campagnes de vaccinations (délégation de service public). Les AE ne sont pas salariés des SVPP mais prennent une marge sur les produits vétérinaires qu'ils ont le droit de vendre. De ce fait ils sont amenés à donner du conseil en santé animale plutôt qu'en gestion du troupeau et alimentation. Toutefois certains SVPP cherchent à vendre des aliments du bétail aux éleveurs (en direct ou via les AE) afin d'accroître la durabilité du modèle économique.
- Grâce à seulement 17 vétérinaires un dispositif humain de plus de 600 agents (techniciens et assistants vétérinaires + auxiliaires d'élevage) est présent sur le terrain.

Le dispositif SVPP présente cependant quelques faiblesses :

- Le dispositif ne couvre que les zones agricoles et agro-pastorales (Sud du pays) et est donc absent d'une bonne partie du territoire (toute la zone pastorale). En fait le dispositif SVPP semble plus répondre aux besoins des agro-éleveurs sédentaires qui peuvent gérer l'animal (santé animale, alimentation), qu'aux préoccupations des pasteurs nomades qui gèrent surtout le troupeau grâce à sa mobilité (accès à l'eau, aux parcours...).
- Le service est centré sur la santé animale avec peu de place au conseil en alimentation et gestion du troupeau, et seulement une approche technique : 8 modules de formation sur la santé animale, seulement 2 sur la gestion des troupeaux et aucun sur l'économie de la production.

En conclusion il semble intéressant de poursuivre le déploiement du dispositif SVPP pour couvrir une plus grande proportion du territoire et toucher des aspects non traités à ce stade

(gestion du troupeau notamment, aspects technico-économiques comme la gestion du revenu et des effectifs). Une réflexion spécifique devrait être menée concernant les besoins de conseil des pasteurs qui sont certainement différents de besoins de conseil des agro-éleveurs.

c. Les GSC – groupement services conseil

Les GSC sont des GIE spécialisés en conseil Agricole pour la petite irrigation privée ou communautaire (petite et moyenne hydraulique) et mis en place initialement dans le cadre des programmes PIP et PIP2. Ils apportent du conseil technique (conduite des cultures irriguées, installations d'équipements d'irrigation) et du conseil en montage de projets (montages de micro-projets pour des demandes de subventions auprès de projets ou pour l'octroi de crédit bancaire pour des investissements).

Près d'une cinquantaine de GSC aurait été mis en place pendant le PIP et PIP2 (il en existait 48 en 2007). Il en resterait aujourd'hui une trentaine d'actifs. 8 GSC sont regroupés au sein d'un réseau le RENOP (Réseau nigérien des organisations professionnelles pour l'irrigation). Ce réseau est tout récent et n'a pas encore développé ses activités de lobbying et de formation pour ses membres.

En comptant environ 3 à 5 agents permanents par GSC (en particulier un ingénieur agronome et un autre en génie rural), cela représenterait environ une centaine d'agents permanents (ingénieurs, techniciens et agents administratifs). Ils ont par ailleurs la possibilité de recruter des agents temporaires comme animateurs relais sur le terrain dans le cadre de projets, portant ainsi l'effectif à plusieurs centaines d'agents.

Ils fonctionnent à plus de 90% avec des prestations payées par des projets.

d. Les autres dispositifs privés

Il faut aussi souligner l'existence d'autres dispositifs non décrits ici :

- La multitude d'ONG internationales et nationales qui font du conseil Agricole sur le terrain. Certaines disposent de ressources humaines suffisantes pour internaliser un dispositif, alors que d'autres ont en fait recours aux agents de l'Etat sur le terrain.
- Les SIFA. Ce dispositif de formation des jeunes en maraichage mis en place par l'ONG SwissContact (Maradi, Taoua, Tillaberi, Agadez, Dosso) a pour objectifs (i) dans une première phase de 4 mois de former les jeunes dans un site géré par l'ONG et une OP locale (ii) puis dans une 2^e phase d'accompagner les jeunes à développer dans leur village leur projet de production. Le conseil Agricole est surtout présent dans cette dernière phase d'intervention. A noter que l'Etat a rapidement décidé d'intégrer le modèle SIFA dans ses dispositifs de formation professionnelle en mobilisant des OP dans ce secteur d'activité ; la limite public / privé n'est donc plus si claire puisqu'un dispositif initialement privé est maintenant intégré au sein du dispositif public de formation.

- Les centres de collecte laitiers multiservices de Hamdallaye, Kollo et Say : Ces centres de collecte laitiers appartiennent à des OP et mettent en œuvre un panel de services à l'amont de la production (approvisionnement en aliment du bétail, conseil technique aux producteurs en santé animal, en alimentation) et à l'aval (collecte de lait, commercialisation, conseil sur la qualité du lait et la traite). A terme du conseil de gestion aux éleveurs pourrait y être intégré.
- Les groupements d'appui conseil paysans (GACAP) : Des GACAP ont été mis en place dans le cadre de projets FIDA dans la région de Maradi à partir de 2001 (il n'y avait pas vraiment d'OP fonctionnelles à l'époque). Ils ont été formalisés en coopérative à partir de 2007. Il existe aujourd'hui 14 GACAP à Maradi regroupés en une Union. Les GACAP se concentrent en théorie sur le conseil Agricole sans intervenir sur les autres services.
- Quelques agro-fournisseurs ;
- Une entreprise chinoise dans le cadre d'agriculture contractuelle pour la culture du coton ;
- Quelques bureaux d'études.

3.3. ... malgré un faible taux de couverture et l'absence d'un dispositif national de conseil Agricole

3.3.1. Faible taux de couverture au niveau national et variable suivant les zones

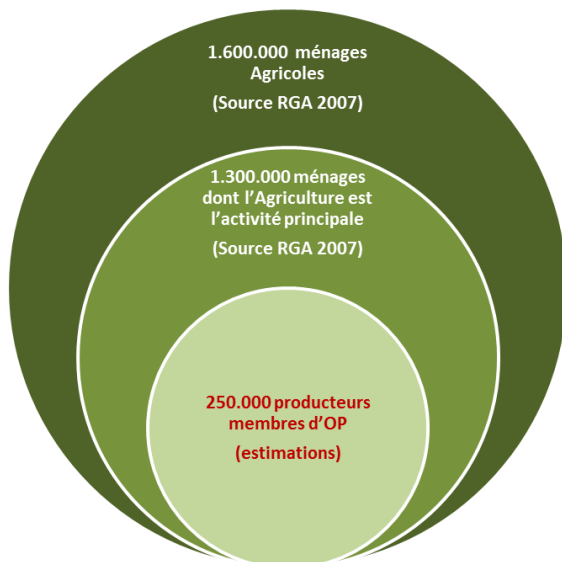
Bien qu'il existe divers dispositifs de conseil Agricole sur le terrain¹⁸, le taux de couverture des producteurs reste très faible actuellement. On estime que la majorité des producteurs ne sont actuellement pas touchés par ces dispositifs de conseil Agricole, hormis quelques informations sporadiques obtenues sur les marchés ou via des radios rurales, ou bien de façon très ponctuelle.

En l'absence de dispositifs de suivi-évaluation il n'existe pas de données chiffrées exactes consolidées (nombre de conseillers de terrain, niveau de formation, temps passé effectivement auprès des producteurs à faire du conseil, etc). Il est donc difficile d'estimer le taux d'encadrement des producteurs. La figure 4 page suivante présente quelques chiffres clés pour tenter d'approcher ce taux d'encadrement¹⁹.

¹⁸ Faute de temps il n'a pas été possible de recenser tous les dispositifs existants. Par ailleurs aucune structure publique ou professionnelle n'est en mesure de présenter un tel inventaire.

¹⁹ Attention cependant car ces données sont partielles (seuls les principaux dispositifs sont couverts) et leur fiabilité devrait être vérifiée. De plus sont mélangés des conseillers de différents niveaux (ingénieurs, techniciens, paysans relais) et il n'est pas possible de savoir effectivement le temps passé à faire du conseil (certains étant beaucoup plus occupés à faire du suivi

Demande / besoin de conseil Agricole



Offre de conseil Agricole

Dispositif OP (FUGPN Mooriben, FCMN Nyia, FUCOPRI, etc)	<ul style="list-style-type: none"> • Quelques dizaines d'ingénieurs et techniciens au niveau central • 100-200 animateurs endogènes • 1000-1500 paysans relais
Dispositifs GSC (environ 30)	<ul style="list-style-type: none"> • # 100 ingénieurs et techniciens • Recrutement de temporaires fréquent
Dispositif SVPP	<ul style="list-style-type: none"> • 17 vétérinaires • # 30 assistants • # 600 auxiliaires d'élevage
Dispositif des 3 ministères techniques	<ul style="list-style-type: none"> • # 3000 agents dans les régions, dont environ 1500 en départements (#750 sur le terrain?)
Dispositif ONAHA	<ul style="list-style-type: none"> • 70 directeurs de périmètres

	Ménages agricoles	« Conseillers » toutes catégories confondues	« Taux d'encadrement »
Hypothèse haute	1.600.000	50 ingénieurs et techniciens d'OP + 200 animateurs endogènes d'OP + 1.500 paysans relais d'OP + 100 ingénieurs et techniciens de GSC + 17 vétérinaires des SVPP + 30 assistants vétérinaires des SVPP + 600 auxiliaires d'élevage des SVPP + 70 directeurs de périmètres ONAHA + 750 agents de s ministères techniques = 3.317 « conseillers »	1 « conseiller » / 500 producteurs
Hypothèse basse	1.600.000	25 ingénieurs et techniciens d'OP + 100 animateurs endogènes d'OP + 75 ingénieurs et techniciens de GSC + 17 vétérinaires des SVPP + 30 assistants vétérinaires des SVPP + 70 directeurs de périmètres ONAHA + 500 agents de s ministères = 817 « conseillers »	1 « conseiller » / 2.000 producteurs

Figure 4: Tentative de comparaison de l'offre et de la demande de conseil Agricole

Tous dispositifs confondus (ministères, ONAHA, OP, GSC, SVPP, mais sans compter les ONG) le taux d'encadrement théorique serait donc estimé entre 1 « conseiller » pour 500 producteurs à 1 « conseiller » pour 2.000 producteurs. En pratique ce taux serait

de campagne que du conseil Agricole). Il s'agit donc d'un encadrement assez lâche. Il serait intéressant que ces chiffres soient complétés et corrigés par les acteurs lors de la seconde mission.

probablement plus mauvais puisque les « conseillers » sont aussi affectés à d'autres tâches (suivi de campagne, statistiques, gestion des distributions d'intrants, etc).

A noter que si l'on ne comptait que les dispositifs publics il n'y aurait qu'un « conseiller » pour 2.000 à 3.000 producteurs. La contribution des dispositifs privés à l'amélioration du taux d'encadrement est donc essentielle. Comme indiqué plus haut dans la Box 5, le taux d'encadrement au sein des faïtières d'OP disposant d'un dispositif de conseil varie de 1 conseiller pour 50 producteurs à un conseiller pour 750 producteurs suivant que l'on compte ou non les paysans relais.

Globalement le taux d'encadrement reste cependant bien en dessous de ce qui est recommandé par la FAO (1 conseiller pour 200 à 350 producteurs).

Au-delà de ce faible taux d'encadrement au niveau national, il faut aussi souligner une certaine variabilité de couverture. La couverture est certainement bien meilleure dans certains grands bassins de production (riz, maraichage, ancien bassin arachidier, souchet, lait, ...) et autour de Niamey et des villes secondaires (vallée du Fleuve Niger, Maradi...) là où des OP se sont développées. Elle est certainement plus faible lorsqu'on s'éloigne de ces bassins de production, notamment dans les vastes étendues de cultures pluviales et dans les zones pastorales du Nord du pays pas faciles d'accès et caractérisées par la mobilité permanente ou saisonnière des chefs d'exploitation (exode rurale temporaire, transhumance, etc.).

3.3.2. Etat de réalisation actuelle des fonctions transversales

Un dispositif national de conseil Agricole exige que certaines **fonctions transversales** soient remplies. La Figure 5 indique qu'actuellement certaines fonctions clés ne sont pas remplies, d'autres ne l'étant que partiellement.

Depuis l'arrêt du PRSAA (fin des années 90) il n'existe plus de **pilotage stratégique**, ni de **coordination** du conseil Agricole au niveau national. Une tentative de relance d'un dispositif intégré de conseil agricole dans le cadre de la SDR en 2011 n'a par ailleurs pas abouti. Depuis 15-20 ans une multitude de dispositifs de terrain se sont donc développés de façon peu / pas coordonnée au gré des projets et programmes de développement financés par les PTF. Plusieurs de ces dispositifs de terrain sont cependant bien le fruit de l'aide bilatérale et multilatérale dans le cadre de projets / programmes (Etat du Niger – PTF) et donc le fruit de l'action publique. Ils traduisent bien des politiques publiques sur le terrain. C'est notamment le cas du CPS de Tillabéri (projet PAFRIZ Etat du Niger – UE), des GSC (projets de PIP et PIP2 Etat du Niger – BM), et des SVPP (projets PROXEL, PASEP, SESAC, APELDO).

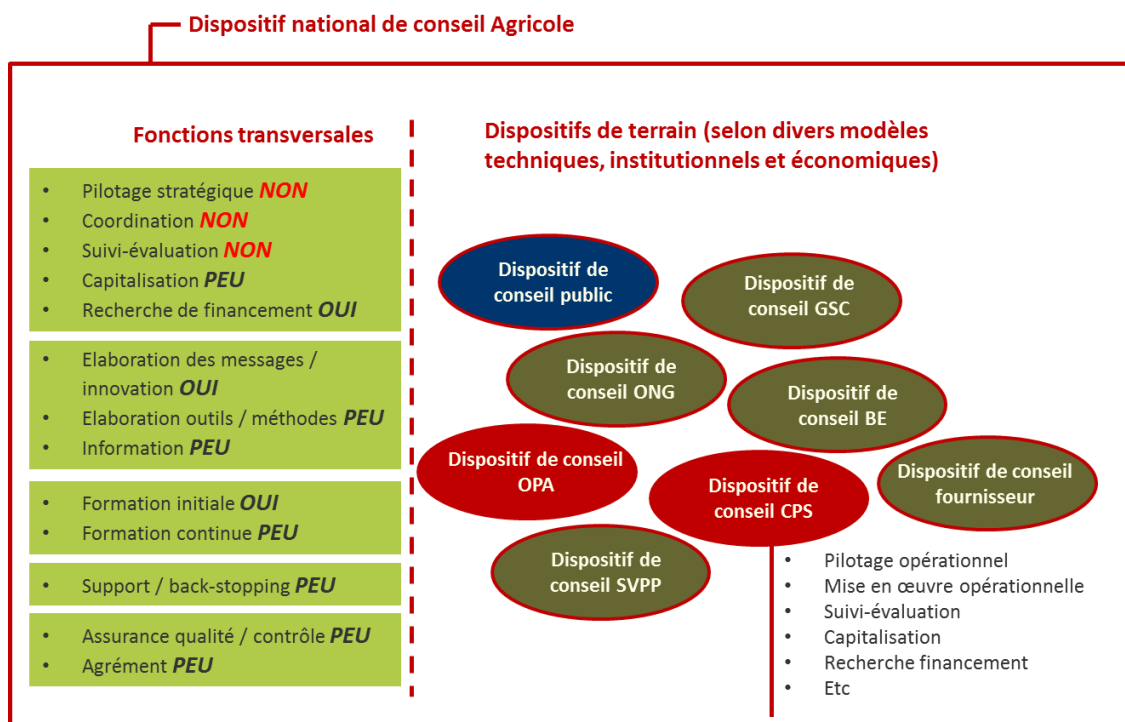


Figure 5: Etat de réalisation actuel des principales fonctions transversales du conseil Agricole

Il n'existe pas aujourd'hui de dispositif de **suivi évaluation** au niveau national. Il n'est donc pas possible de connaître (i) le taux exact de couverture des producteurs, le nombre de producteurs touchés et ceux non touchés et (ii) les effets et impacts du conseil Agricole mis en œuvre en termes d'amélioration du revenu, de la sécurité alimentaire ou encore de la résilience des unités de production. Il existe en revanche quelques embryons de dispositifs de suivi-évaluation au niveau des dispositifs de terrain, mais il s'agit surtout de suivi des activités, parfois de suivi des résultats et quasi jamais de suivi des effets et des impacts du conseil Agricole. On peut souligner l'effort de **capitalisation** réalisé récemment par le Ministère de l'Agriculture et la JICCA sur les champs écoles paysans, même si le manuel produit ne semble pas faire l'unanimité (tous les acteurs concernés, notamment la FAO, n'ont pas participé à sa finalisation) et celui du Ministère de l'Elevage et de VSF/Belgique pour les SVPP.

Les structures de recherche et certains projets continuent à **produire des messages techniques**. Cela concerne cependant surtout des innovations techniques, plutôt que des outils / démarches de conseil et d'intervention. Les plateformes d'innovation (mises en place dans le cadre du projet PPAAO/WAAPP) semblent constituer un bon cadre pour renforcer le lien recherche-développement de façon collaborative mais au stade actuel elles concernent encore que quelques centaines d'agriculteurs et éleveurs. En termes de **diffusion de l'information** il existe une multitude de radios rurales indépendantes diffusant de l'information agricole. Par ailleurs le site internet du RECA est certainement le site le plus

fourni sur l'agriculture et l'élevage au Niger et est régulièrement alimenté par des notes et compte-rendu de visites, des fiches techniques, des rapports, etc.

Il existe plusieurs structures publiques (IPDR de Kollo, Ecole des agents d'élevage de Maradi, universités) et privées formant des jeunes susceptibles de devenir conseillers agricoles. Cela ne concerne cependant que la **formation initiale**. L'IPDR enseigne les méthodes de vulgarisation qui ont été mises en œuvre au Niger depuis l'Indépendance, ainsi les étudiants mettent en pratiques des CEP sur le site de l'Institut ou dans ses environs. Par contre les notions de conseil de gestion ou de conseil global pour les exploitations semblent ne pas être enseignées, seules les notions de comptabilité des entreprises sont abordées. Très peu d'agents bénéficient de **formation continue**, hormis dans le cadre de projets. Par ailleurs ces agents (publics, d'OP, d'ONG, etc.) reçoivent peu **d'appui / backstopping** une fois en poste sur le terrain. Il leur est donc souvent difficile lorsqu'ils n'ont pas de réponse à une question / à un problème d'un producteur de se retourner vers une personne compétente sauf cas particulier lorsque le conseiller a des connaissances (chercheur, technicien spécialisé, ingénieurs d'ONG). Cela influence négativement la posture du conseiller.

Enfin seule la profession de vétérinaire est **règlementée et contrôlée**. Cela offre un cadre clair au dispositif de SVPP. Il n'existe pas de processus d'assurance qualité, de contrôle et d'agrément pour les autres dispositifs, hormis peut-être pour certaines OP mûres où les conseillers sont effectivement contrôlés par les producteurs et écartés si leurs interventions ne donnent pas satisfaction.

Etant donnée le faible niveau de réalisation de ces fonctions transversales, voire la non réalisation de certaines fonctions essentielles, et le faible taux de couverture des producteurs, il n'existe donc pas aujourd'hui au Niger de dispositif national de conseil Agricole. Il existe en revanche une multitude de dispositifs de conseil de terrain non coordonnés entre eux.

3.4. Identification des besoins et des demandes de conseil Agricole des producteurs et de leurs organisations

3.4.1. Identification des besoins et demandes de conseil des producteurs

Tous les producteurs n'ont pas les mêmes besoins de conseil Agricole. Ces besoins peuvent varier suivant le système de production dans lequel ils sont engagés (pluvial et/ou cultures irrigués, élevage sédentaire ou mobile) et suivant leur degré de maîtrise des itinéraires techniques de production, suivant la localisation géographique (zone péri-urbaine ou zone isolée), suivant leur niveau d'instruction / de formation (producteur non-alphabétisé ou producteur disposant d'un niveau d'études supérieures), suivant leur insertion ou non dans une filière (production dominante pour le marché ou pour la consommation familiale avec

commercialisation d'un surplus lorsqu'il existe) et leur degré de maîtrise de la filière, suivant leur appartenance ou non à une OP, suivant leur âge ou leur sexe, etc.

On peut représenter une trajectoire d'évolution idéale d'un producteur et y montrer l'évolution des besoins de conseil Agricole le long de cette trajectoire (cf. Figure 6).

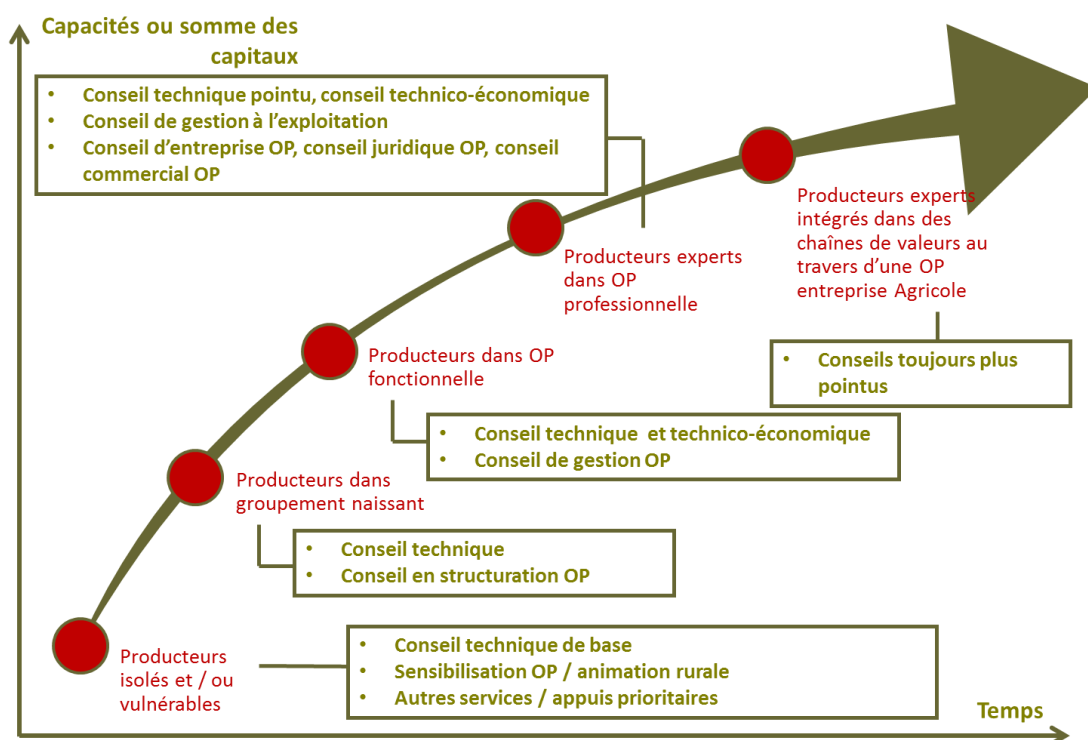


Figure 6: Evolution des besoins de conseil des producteurs

Cette trajectoire d'évolution est une représentation idéale et très schématique / simplifiée. Une telle trajectoire simplifiée ne saurait représenter l'ensemble des trajectoires possibles des exploitations familiales. Cependant elle peut constituer un bon outil pour analyser les besoins de conseil Agricole.

Par exemple, dans cette représentation, les paysans disposants de moins de capacités / de moins de capitaux (capital humain + capital social + capital financier + capital infrastructures) sont des *paysans isolés et / ou vulnérables* qui disposent de très peu de marge de manœuvre. Une première étape peut donc consister à les inciter à rejoindre un *groupement* pour rompre cet isolement, pour accéder à des services prioritaires (accès aux intrants par exemple ou à du foncier irrigué, souvent au travers de projets) et pour s'engager dans une dynamique d'apprentissage collective (discuter, échanger, etc.). Au fur et à mesure que le groupement se professionnalise en une véritable *OP fonctionnelle*, la qualité de services auxquels le paysan a accès s'améliore. Notamment il bénéficie certainement de formations techniques ce qui lui permet de devenir un *paysan expert* maîtrisant bien son système de production ou l'atelier de production prioritaire pour lui, par exemple le maraichage, ce qui

ne l'empêche pas d'être confronté à de nouveaux problèmes techniques. Il est alors bien engagé dans des dynamiques d'apprentissage individuel et collectif. Sa production va s'améliorer, il va certainement dégager d'avantage de surplus commercialisable et s'intégrer davantage dans une filière ; en parallèle son OP va certainement développer des services dans ce sens. Au final il deviendra *paysan expert intégré dans une chaîne de valeur au travers d'une OP considérée comme une entreprise agricole*.

Le long de cette trajectoire (idéale et simplifiée) de développement les besoins de conseil Agricole vont évoluer :

- Le *paysan isolé et / vulnérable* aura d'abord besoin de conseil techniques de base (vulgarisation), d'animation rurale / de sensibilisation afin de rejoindre un groupement (ou d'en constituer un). Bien sûr au-delà du conseil Agricole, d'autres services techniques (accès à des intrants) et sociaux (subventions, alphabétisation fonctionnelle) lui seront aussi indispensables (souvent un préalable).
- Le *paysan dans le groupement naissant* va alors progressivement développer son groupement grâce à des appuis en structuration d'OP (notamment des appuis institutionnels : mise en place des statuts et règlements intérieurs, appui au fonctionnement des instances, appui à la conduite d'activités technico-économiques simples). Le *groupement naissant* initialement peu actif (souvent opportuniste lié à un projet et menant peu d'activités) va évoluer en une *OP plus fonctionnelle* menant des activités et rendant davantage de services à ses membres. Cette OP de base va probablement se structurer vers des niveaux supérieurs (union, fédération), ou rejoindre une faïtière présente dans la région ou dans le pays.
- Même dans une *OP fonctionnelle* les besoins de conseil technique du paysan vont se poursuivre afin de devenir un *paysan expert*²⁰ au bout de quelques années. Son OP étant maintenant fonctionnelle l'animation rurale de base et l'appui conseil de base en structuration (appui institutionnel classique aux OP) ne seront plus suffisants : son OP aura besoin de conseil de gestion et de se professionnaliser.
- Devenu *paysan expert* son besoin en conseil Agricole est devenu plus pointu et plus complexe. Il ne s'agit plus seulement de savoir comment faire sa pépinière, il s'agit par exemple d'être capable de dessaisonner un peu ses cultures pour profiter d'opportunités de marchés ; il est alors confronté à de nouvelles maladies ou prédateurs. Il a alors besoin d'un conseil technique pointu et de conseil technico-économique. Il aura aussi besoin pour son exploitation d'un conseil de gestion car il cherche de plus en plus à combiner différents ateliers, par exemple investissement dans l'emboche réalisé par un maraicher qui dispose d'un bon revenu en saison sèche. Son *OP devenue professionnelle* est maintenant mature et peut évoluer vers une

²⁰ On fait bien ici référence à des exploitations familiales et non à des entreprises agricoles capitalistiques.

entreprise agricole : elle nécessite un conseil de gestion plus pointu, du conseil juridique, du conseil commercial, voire du conseil d'entreprise aux OP. C'est le cas pour des OP qui veulent exporter une partie de la production de leurs membres, ce qui nécessite un conseil plus poussé axé sur la qualité, sur la gestion financière, etc.

- Devenu *paysan expert intégré dans une chaîne de valeur au travers de son OP-entreprise*, ses besoins de conseil vont être encore plus pointus et complexes. Il en sera de même pour son OP.

Ce schéma montre deux choses essentielles : (i) d'une part l'évolution des besoins de conseil Agricole des producteurs qui deviennent plus diversifiés et complexes et, (ii) d'autre part, le lien entre trajectoire du producteur et trajectoire de son OP et donc aussi l'évolution des besoins de conseil Agricole de son OP.

NB : L'analyse ne porte ici que sur le conseil Agricole et pas sur l'ensemble des services dont le producteur a besoin (accès aux intrants, aux équipements, crédit, commercialisation, etc.).

3.4.2. Autres producteurs et autres besoins

Le schéma ci-dessus est très simpliste et ne peut refléter toute la diversité des producteurs et la diversité de leurs besoins.

- Par exemple, les entrepreneurs agricoles péri-urbains disposant de capitaux importants ne vont pas nécessairement rejoindre des OP et vont plutôt recruter en interne des techniciens ou ingénieurs pour gérer leur exploitation, ou avoir recours à des bureaux d'études pour mener les études nécessaires (plans d'affaire, études d'aménagement et de marketing...).
- Des producteurs isolés peuvent directement rejoindre une OP professionnelle s'il en existe une dans leur zone plutôt que de passer par l'étape création de groupement.
- Les éleveurs transhumants ont certainement des besoins de conseil différents de ceux des éleveurs sédentaires qui ont plus facilement accès à des OP dans leur zone d'intervention²¹.
- Certaines productions sont orientées vers le marché dès le début et l'intégration des producteurs à la filière est donc plus rapide. Inversement le conseil pour les cultures vivrières et la sécurité alimentaire des ménages ruraux (gestion des stocks, raisonnement des ventes et achats) ne peut pas être escamoté mais n'est pas si facile à mettre en œuvre car les ventes de produits sont limitées et dépendent principalement de la répartition des pluies.

²¹ Ce point particulier sera étudié lors de la seconde mission.

- Le conseil juridique n'est mentionné ici que pour les OP alors que les producteurs individuels peuvent aussi en avoir besoin. La sécurisation du foncier semble un enjeu important du développement rural, or les aspects fonciers ne sont actuellement pas pris en compte par les dispositifs de conseil.
- Le conseil en montage de projet n'est pas mentionné explicitement, étant considéré comme partie prenante du conseil de gestion (aux exploitations ou aux OP).
- Le conseil en gestion de l'eau n'est pas mentionné non plus alors que c'est un besoin essentiel sur les aménagements hydroagricoles et qu'ils ne peuvent pas relever uniquement de l'ONAHA (le CPS de Tillabéri fourni cette forme de conseil).
- Enfin on ne mentionne pas le conseil aux communes et au développement rural sensu largo dans le domaine Agricole. Toutefois le conseil individuel ou collectif pour mieux gérer les ressources naturelles est souvent mentionné par les acteurs du conseil à la fois dans ses dimensions technique (pratiques préconisées), sociale (gouvernance et coordination entre acteurs du territoire à aménager) et parfois juridique (statut du foncier ou de l'eau d'irrigation).

Par ailleurs il convient de distinguer besoin de conseil Agricole et demande de conseil Agricole : en effet tous ces besoins ne sont pas nécessairement perçus par les producteurs qui n'en formulent alors pas explicitement la demande. Par exemple le conseil de gestion à l'exploitation est rarement demandé explicitement par les producteurs qui ne connaissent pas cette forme de conseil. Une fois confrontés à cette forme de conseil ils en reconnaissent bien souvent la grande pertinence et vont alors formuler une demande explicite. On préfère dans l'analyse s'intéresser aux besoins de conseil qu'à la demande réelle.

3.4.3. Poids respectif des différentes catégories de producteurs

En 2016 la majorité des producteurs du Niger sont encore des producteurs isolés et / ou vulnérables comme l'indiquent les principaux indicateurs socio-économiques²².

Le Niger compte un nombre élevé de groupements de producteurs. Les organisations de producteurs (OP) sont des organisations (coopératives ou groupements) exerçant des activités à caractères coopératifs dans n'importe quel secteur d'activités. Selon les résultats du RGAC 2004-2008, le Niger comptait en 2007 29 462 OP. Les OP évoluant dans le domaine des AGR sont les plus nombreuses (37%), viennent ensuite celles exerçant dans les secteurs de l'agriculture pure (19%). Mais jusqu'à aujourd'hui il semble qu'une majorité d'OP sont

²² Le PNUD (2015) donne les chiffres clés suivants : Taux d'alphabétisation chez les adultes = 15,5% ; Index de développement humain des hommes = 0,39 alors qu'il n'est que de 0,28 pour les femmes, montrant l'écart important et la plus grande vulnérabilité des femmes ; Population pauvre = 89,8% ; Population sous le seuil de 1,25\$/j = 40,8% ; Population vivant sur des terres dégradées = 25% ; Population sous-nourrie = 9,5%.

peu, voire pas actifs. Une majorité peut donc encore être considérée comme des groupements naissants ou en train d'émerger.

Ainsi la majorité des producteurs du Niger (agriculteurs, éleveurs, pisciculteurs, autres exploitants des ressources naturelles) se situeraient dans les deux premières catégories : *producteurs isolés et / ou vulnérables et producteurs dans des groupements naissants*.

Pour autant les OP se développent depuis maintenant près de 30 ans. Le Niger dispose aujourd'hui de grandes faîtières nationales comme la FUGPN Mooriben, la FCMN Niya, l'ANFO, la FUCOPRI et l'AREN, et de grandes unions régionales comme la Fédération FUMA Gaskia ou la Fédération SA'A à Maradi, la Fédération FUBI à Zinder, etc. Ces OP sont fonctionnelles et certaines ont même atteints un stade avancé de professionnalisation. Le nombre de *producteurs dans des OP fonctionnelles* et de *producteurs experts dans des OP professionnelles* est maintenant assez significatif. Il est estimé à environ 250 000 selon les informations fournies par les personnes rencontrées. Il faut ajouter à cela des producteurs experts non répertoriés et hors OP. Enfin les entrepreneurs agricoles (sociétés de production, fermes des investisseurs vivant en ville et ayant constitué un capital dans un autre secteur que l'agriculture) sont peu nombreux et probablement uniquement en zones irriguées. Il nous a été rapporté la création de quelques ranchs d'élevage extensifs en zone pastorale créés par des investisseurs nigériens.

En revanche le nombre de *producteurs experts intégrés dans une chaîne de valeur au travers d'OP-entreprise* est encore faible aujourd'hui car ce type d'OP est rare.

3.5. Rencontre offre – demande de conseil Agricole

3.5.1. Un faible taux de couverture des producteurs

D'abord il faut rappeler deux éléments essentiels du diagnostic :

- On estime que la majorité des producteurs sont actuellement peu ou pas touchés par les dispositifs de conseil Agricole, hormis quelques informations sporadiques obtenues sur les marchés ou via des radios rurales.
- De plus il y aurait une grande variabilité de couverture suivant les zones et les systèmes de production et filières concernées. La couverture est certainement meilleure dans certains grands bassins de production et autour des principales villes là où des OP se sont développées, et est certainement plus faible lorsqu'on s'éloigne de ces bassins de production, notamment dans les vastes étendues de cultures pluviales et dans les zones pastorales du Nord du pays.

3.5.2. Des modèles techniques existants et d'autres à développer

Malgré le faible taux de couverture mentionné ci-dessus il faut signaler que des modèles techniques de conseil Agricole existent pour les premières catégories de producteurs. Les principaux opérateurs de conseil Agricole (les ONG, les services publics, les OP) disposent des compétences, des outils et méthodes pour faire du conseil technique de base, de l'animation rurale / de la sensibilisation pour le montage d'OP, du conseil en structuration d'OP et du conseil de gestion aux OP. Par exemple la démarche du champ école est assez bien répandue (même si pas toujours appliquée de façon participative et avec un objectif de renforcement des capacités des producteurs).

En revanche il existe encore très peu d'expériences au Niger et de référentiels concernant les démarches plus avancées / plus pointues de conseil. Les aspects économiques de l'exploitation sont très rarement pris en compte tout comme son fonctionnement global le conseil se focalisant sur le conseil technique. Le Conseil de gestion aux exploitations vise à renforcer les capacités de gestion des producteurs basées sur le cycle de gestion : planifier, programmer, préparer la campagne agricole, mettre en place les ateliers, suivre et évaluer les résultats obtenus. Il prend en compte le fonctionnement de l'ensemble des ateliers de production et aide le chef d'exploitation à faire des choix et des compromis entre ateliers. Ce conseil d'exploitation doit aussi être en cohérence avec (i) les projets du producteur pour sa famille et son exploitation et (ii) les ressources dont il dispose ou peut raisonnablement obtenir (sans surendettement). Par exemple le conseil de gestion aux exploitations est à ce stade testé depuis 2015 avec un nombre limité de producteurs avec l'appui du RECA. Le conseil d'entreprise aux OP n'existe pas à notre connaissance. Les principaux opérateurs d'appui au monde rural n'ont pas encore acquis ces compétences. Ces analyses sont représentées dans la Figure 7.

Par ailleurs le conseil Agricole exige une posture nouvelle pour le conseiller, la posture du conseiller ne pouvant être celle du vulgarisateur technique. Passer d'une posture de vulgarisateur à une posture de conseiller n'est pas simple et exige un apprentissage spécifique. Cf. Box 9.

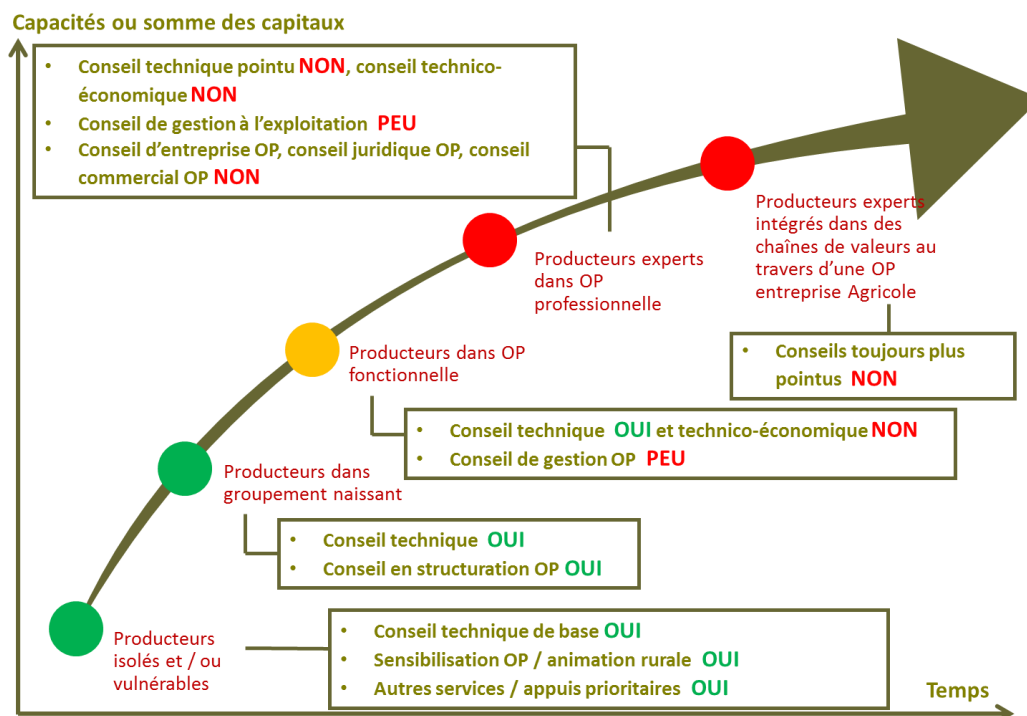


Figure 7: Adéquation de l'offre et des besoins de conseil Agricole

Le conseiller Agricole mobilise un ensemble d'outils lorsqu'il est au contact des producteurs (qu'il s'agisse de conseil individuel ou de conseil apporté à des groupes) : par exemple l'apport d'informations, la formation, le diagnostic partagé, le suivi régulier des ateliers/activités, les séances de bilan participatif, etc. Son objectif est d'aider les producteurs à faire les bons choix ou à prendre les meilleures décisions possibles en fonction de leurs moyens de production et de leurs objectifs globaux (pour leur exploitation et leur famille). Il doit adopter une posture d'accompagnement des producteurs qui comprend (i) le renforcement des capacités d'intervention et de gestion des producteurs, (ii) le conseil stratégique (au sens comment aider le producteur à se projeter dans l'avenir) (iii) tout en gardant du temps pour délivrer un conseil technique renouvelé en fonction des nouveaux problèmes qui surgissent dans les exploitations agricoles et d'élevage. De plus le conseiller devrait être vu comme un intermédiaire dans le système d'innovation agricole avec un accent sur le facilitation, la coordination, la mise en réseaux des producteurs et productrices auprès desquels ils/elles peuvent trouver des solutions.

Le vulgarisateur se limite principalement à l'activité de conseil technique. Il adopte la posture de prescripteur, c'est-à-dire qu'il donne des consignes aux producteurs. Toutefois le travail du vulgarisateur évolue ces dernières années avec en particulier, l'adoption de la démarche Champ Ecole lorsque celle-ci est bien conduite et en totalité. Dans ce cas, le vulgarisateur ou le conseiller technique amène les producteurs à se poser les bonnes questions en observant finement les parcelles cultivées (par exemple en faisant des trous pour regarder les différentes couches de sol, le développement des racines).

Il n'est pas facile de passer du métier de vulgarisateur à celui de conseiller Agricole qui demande encore plus des qualités de pédagogue et une relation de confiance avec les producteurs. De plus les producteurs sont souvent plus demandeurs des bonnes recettes (techniques, variétés, équipements, etc.) sans prendre le temps d'aller plus en profondeur dans les évolutions

souhaitables et souhaitées de leur exploitation. Or le conseiller n'aura pas toujours la réponse immédiate car il ne peut pas tout connaître sur tout. Sans perdre la face vis-à-vis du producteur, il devra être en mesure d'aller chercher les informations complémentaires (auprès de collègues, de la recherche, sur internet, etc.) et de s'engager dans la réflexion avec le producteur pour trouver une solution ensemble.

Box 9 : La difficile posture du conseiller par rapport à celle du vulgarisateur

3.5.3. Préciser les contours du conseil Agricole

Le conseil Agricole est encore pour une majorité d'acteurs synonyme de vulgarisation de techniques ou de transfert de technologies, de la recherche vers les producteurs bénéficiaires.

Avec le développement des approches gestion de terroir, gestion des ressources naturelles, chaînes de valeurs et l'appui à la structuration des professions agricoles et d'élevage un ensemble cohérent de besoins en conseil Agricole est apparu dont la plupart sont mentionnée dans la Figure 6. A ceux-ci nous proposons d'ajouter le conseil aux communautés villageoises et aux collectivités locales pour la gestion des espaces et des ressources naturelles dans la mesure où l'amélioration de cette gestion est essentielle à l'accroissement de la production agricole de façon durable et au renforcement de la résilience des exploitations aux divers chocs (climatiques, économiques, etc.). Certaines ONG se sont spécialisées dans ce domaine et le ministère de l'environnement souhaite renforcer ses actions dans ce secteur afin de ne pas se limiter à la pédagogie des règlements en vigueur et à la répression. Ce domaine du conseil Agricole concerne aussi la gestion durable des relations entre agriculteurs et éleveurs et plus globalement les mécanismes de coordination entre acteurs ruraux.

Par contre le conseil aux communes dans le cadre du processus de décentralisation ne relève pas selon nous du conseil Agricole. Certes les communes rurales ont pour mission de contribuer ou d'impulser le développement économique de leur territoire (agriculture, élevage, foresterie, commerce, artisanat et industrie dont l'agroalimentaire). Toutefois la commune rurale couvre un grand nombre de villages et ses priorités actuellement sont plutôt de renforcer les fonctions des infrastructures à caractère social (éducation de base, santé, eau potable, communications et déplacement, ...). A ce jour le conseil Agricole ne relève pas des collectivités locales ni de leur ministère de tutelle (Ministère de l'intérieur, de la sécurité publique, de la décentralisation et des affaires coutumières et religieuses) mais principalement des 3 ministères en lien direct avec la production Agricole : agriculture, élevage, environnement et dans une moindre mesure l'hydraulique. Le conseil Agricole est inclus dans le conseil aux populations rurales sensu largo mais ne doit pas s'occuper de tous les problèmes qu'elles rencontrent. Mais le conseil Agricole doit se coordonner avec celui apporté aux communes rurales et à d'autres secteurs de la vie rurale. Ce positionnement peut évoluer en fonction de l'évolution des missions des collectivités locales (Région, Commune)

et du transfert de compétences par l'Etat vers ces collectivités dans le cadre de politique de décentralisation.

3.6. Eléments clés du diagnostic

L'analyse historique du conseil Agricole au Niger montre qu'après une longue période de forte mobilisation de l'Etat de 1960 à 1998, culminant pendant la période du PRSAA, l'Etat s'est désengagé partiellement du conseil Agricole et s'est repositionné de fait sur ses fonctions régaliennes.

Le panorama actuel du conseil Agricole est marqué par plusieurs éléments forts : (i) L'absence d'un dispositif national de conseil agricole ; (ii) La pluralité / diversité des dispositifs de conseil sur le terrain non coordonnés entre eux ; (iii) Globalement un faible taux de couverture des producteurs (encore plus faible pour les productrices) ; (iv) L'adéquation partielle offre / besoin de conseil Agricole ; (v) La très forte dépendance financière vis-à-vis des bailleurs de fonds internationaux et l'absence de mécanisme de financement innovant du conseil Agricole .

On parle d'absence d'un dispositif national de conseil Agricole car plusieurs fonctions clés parmi les fonctions transversales, ne sont actuellement pas remplies telles que le pilotage stratégique du conseil Agricole, la coordination, le suivi-évaluation, etc.

Il existe en revanche une pluralité / diversité de dispositifs de conseil sur le terrain qui représente une richesse du point de vue des méthodes et des réponses possibles en termes de conseil, mais ces dispositifs ne sont pas coordonnés entre eux. On a ainsi une diversité d'acteurs de conseil sur le terrain et une diversité de modèles institutionnels et de gouvernance. On note par ailleurs parfois une certaine défiance entre les acteurs, chacun défendant son modèle, dénigrant les autres modèles ou façons de faire du conseil, ne reconnaissant pas les forces et faiblesses respectives.

Il existe également une diversité de modèles techniques de conseil même si le conseil technique est dominant, notamment au travers des démarches de champ école, alors que les réflexions économiques sont peu / pas pris en compte.

En revanche il y a quasi unicité du modèle financier : ces dispositifs de terrain dépendent pour l'essentiel de financements de bailleurs de fonds internationaux, à part quelques cas singuliers qui arrivent à s'autofinancer partiellement. La problématique du financement sera donc une question centrale pour la mise en place d'un dispositif national d'appui conseil : un mécanisme national de financement peut-il être mis en place pour financer le conseil Agricole dans sa diversité ?

Malgré cette pluralité des dispositifs de terrain, le taux de couverture des producteurs reste faible, bien qu'en progression notamment grâce à une implication croissante des OP. Ce taux de couverture est de plus très variable d'une région à l'autre.

Enfin, même lorsqu'il existe une offre de conseil Agricole, on note globalement une adéquation partielle entre l'offre et les besoins de conseil. Si des modèles techniques et des compétences existent pour répondre aux besoins de base (conseil technique de base, conseil en structuration d'OP, conseil de gestion aux OP), il n'en est pas de même pour répondre aux besoins plus avancés et pointus des *OP professionnelles* et des *producteurs experts*. Le conseil technique pointu, le conseil technico-économique, le conseil de gestion aux exploitations, le conseil d'entreprise aux OP, le conseil juridique aux OP, le conseil en gestion de l'eau et le conseil pour la gestion collective des ressources naturelles ne sont actuellement pas disponibles au-delà de quelques expériences pilotes limitées. Des besoins spécifiques, comme ceux des pasteurs nomades, sont aussi moins bien pris en compte.

Ce diagnostic confirme donc certains éléments du diagnostic FAO/SDR de 2008-2010 : faible taux de couverture, activités de conseil des agents de terrain « diluées » dans d'autres fonctions, dominance du conseil technique, absence de coordination, faible synergie entre le conseil et les autres services en particulier pour le crédit agricole, etc. Ce diagnostic souligne en revanche des évolutions très significatives par rapport à la situation de 2008-2010 : importance des dispositifs non publics de conseil par les OP, les GSC, les SVPP, émergence de *producteurs experts* et d'*OP professionnelles* exigeant des conseils plus pointus, lien entre conseil aux producteurs et conseil aux OP. On ne peut donc pas aujourd'hui refaire les mêmes choix qu'en 2010, voire qu'à l'époque du PRSAA. Cf. Box 10 une analyse plus complète du diagnostic de 2008-2010.

La problématique est donc, en partant de la situation actuelle du conseil Agricole, de construire un dispositif pluriel (Etat et secteurs privés), couvrant mieux le territoire et répondant mieux aux besoins diversifiés des producteurs et des productrices (agriculteurs, éleveurs, pisciculteurs, autres usagers des ressources naturelles). Le conseil Agricole devrait accompagner les producteurs sur leur trajectoire de développement vers une plus grande intégration dans des chaînes de valeurs liées à leurs territoires. Ce dispositif pluriel devrait ainsi valoriser les expériences de conseil des uns et des autres et leurs avantages comparatifs respectifs, favoriser les collaborations, synergies et la confiance entre acteurs (notamment entre Etat et OP), et reposer sur des mécanismes de financement vertueux moins dépendant des bailleurs internationaux.

Du côté des services de l'Etat la situation en 2016 est assez proche de celle de 2010 : faible moyens humains et financiers, conseil dilué dans d'autres tâches, mélange de fonctions incompatibles de contrôle et de conseil, etc. On peut cependant noter les recrutements effectués par la Ministère de l'environnement (ressources humainesx2 entre 2011 et 2015).

En revanche la situation a significativement évolué dans le secteur privé : (i) Les OP sont de mieux en mieux structurées, certaines disposent de véritables dispositifs de conseil Agricole en interne, les Chambres d'agriculture sont plus actives et mutualisent des activités entre elles et avec le RECA, les OP sont en mesure d'être commanditaire, prestataire et bénéficiaire de conseil Agricole ; (ii) D'autres privés se sont maintenus et ont confirmé leur présence sur le terrain tels-que les GSC et les SVPP notamment.

Ainsi l'équilibre Etat – secteur privé dans le conseil a significativement évolué depuis le diagnostic de 2008-2010 et la situation est aujourd'hui beaucoup plus équilibrée, donc davantage plurielle, qu'elle ne l'était en 2008-2010.

Le diagnostic concernant la faiblesse globale du dispositif de conseil reste cependant toujours d'actualité quel que soit le type d'acteur : faible couverture, des fonctions transversales essentielles non remplies (coordination...), conseil seulement axé sur le transfert de technologie et prenant peu / pas en compte des aspects économiques ou sociaux, etc.

Box 10: Synthèse de l'analyse critique du diagnostic de l'Etude pour la mise en place d'un dispositif intégré d'appui conseil au développement rural au Niger (SDR, 2010)

4. Propositions d'orientations stratégiques pour un dispositif national de conseil Agricole

La Box 11 ci-dessous présente une synthèse de l'analyse critique des propositions de *l'Etude pour la mise en place d'un dispositif intégré de conseil agricole* proposé par la SDR en 2010. Une analyse plus détaillée de 9 pages est donnée en annexe. Cela permet d'apprécier ce que l'on peut garder et ce qui devrait évoluer par rapport à cette étude de 2010.

Les cinq grands principes pour le dispositif national de conseil proposés pour le DIAC en 2010 sont toujours pertinents : i) être pluraliste favorisant une plus grande insertion et présence des acteurs non étatiques ; ii) rompre avec la planification descendante 'top down', iii) prendre en compte les spécificités de la demande en fonction des capacités des populations, iv) tenir compte de l'équité) et v) s'orienter, entre autres, vers l'accès au marché. Ces cinq principes sont donc repris, affinés et complétés dans ce présent document.

De nombreux autres éléments des propositions sont toujours pertinents également : recentrer l'Etat sur ses fonctions régaliennes, revoir le cadre réglementaire d'exercice de l'appui conseil, améliorer le processus de formulation de la demande, améliorer la qualité de l'offre, proposer des alternatives pour le dispositif institutionnel, proposer des mécanismes de financement pérenne pour le dispositif.

En revanche plusieurs orientations stratégiques ne semblent plus pertinentes aujourd'hui ou devraient être nuancées :

- L'approche duale agriculteurs intégrés dans des filières vs agriculteurs pauvres et communes riches vs communes pauvres, semble trop simpliste et n'est donc pas complètement pertinente. Ainsi dans une commune rurale il est fréquent de trouver des producteurs aisés et d'autres qui sont pauvres. De même la grande majorité des producteurs sont peu ou prou intégrés dans des filières (au moins les filières céréales et petits ruminants).
- L'étude semble donner la priorité à un dispositif public sur le terrain alors qu'il faudrait aujourd'hui au contraire renforcer l'ensemble des dispositifs de terrain et en priorité les dispositifs privés (OP, GSC, SVPP, etc.) qui ont montré leur dynamisme depuis 2010.
- L'étude suggère que l'Etat soit le seul responsable des fonctions transversales (harmonisation, coordination, suivi évaluation, etc.) alors que plusieurs de ces fonctions devraient être partagées entre l'Etat et la profession Agricole qui est maintenant de plus en plus affirmée. Ainsi il faudrait plutôt envisager des mécanismes de cogestion du conseil Agricole Etat – profession Agricole.

- La Commune en tant que collectivité n'a pas comme mission de faire du conseil Agricole (ce ne fait pas partie de ses compétences) mais doit contribuer au développement économique de son territoire, tous secteurs confondus. Dans la mesure où c'est une institution jeune, peu dotée en moyens financiers et humains, elle ne peut pas être mise au centre des dispositifs locaux de conseil.

Box 11: Synthèse de l'analyse critique du diagnostic et des propositions de l'Etude pour la mise en place d'un dispositif intégré d'appui conseil au développement rural au Niger (SDR, 2010)

4.1. Douze principes généraux qui sous-tendent les propositions de dispositif national de conseil Agricole

Les principes généraux qui sous-tendent les propositions de dispositif de conseil Agricole sont justifiés par les éléments clés du diagnostic. Aussi pour chaque principe on rappellera rapidement l'élément du diagnostic le justifiant. Ces principes viennent affiner et compléter les principes proposés par l'étude SDR de 2010.

Principe 1 : Construire un dispositif de conseil distinguant et articulant deux niveaux : (i) Niveau national pour les fonctions transversales et (ii) dispositifs de terrain pour l'opérationnel. Il y a aujourd'hui un assez grand décalage entre une pluralité / diversité de dispositifs de terrain de conseil qui sont assez fonctionnels et l'insuffisante réalisation de certaines fonctions clés au niveau national. Un dispositif national de conseil Agricole doit donc bien appréhender ces deux niveaux d'analyse : niveau national d'une part et dispositifs de terrain d'autre part. Il ne peut donc s'agir de construire UN dispositif monolithique du sommet à la base et assurant l'ensemble des fonctions transversales et des fonctions plus opérationnelles.

Principe 2 : Sur le terrain, construire un dispositif pluriel valorisant l'existant²³ : Depuis la fin du PRSAA une multitude de dispositifs de conseil Agricole se sont développés sur le terrain selon plusieurs modèles techniques et institutionnels. Les dispositifs hors secteur public (OP, GSC, SVPP, etc.) sont devenus très importants sur le terrain dans certaines localités et ils contribuent grandement à améliorer le taux d'encadrement des producteurs. Ces acteurs – et en particulier les OP – sont maintenant incontournables. Dans bien des cas ils offrent plus de services de conseil de proximité que l'Etat et de façon plus efficiente. Ces acteurs doivent donc continuer de jouer un rôle important dans le nouveau dispositif, tant sur le terrain qu'au niveau national. Un dispositif national ne peut pas se limiter à un dispositif public, bien au

²³ Un travail de capitalisation de d'analyse comparative des expériences de conseil Agricole passées et en cours qui ont toute montrés des atouts et des limites seraient intéressant à réaliser à l'échelle du Niger. Il pourrait prendre aussi en compte la formation professionnelle des agriculteurs et l'appui à l'installation des jeunes. Ce travail pourrait se faire en lien avec le RECA et dans le cadre du WAAPP/PPAAO qui abordera dans sa seconde phase la question du changement d'échelle et donc des dispositifs de conseil.

contraire. Sur le terrain l'Etat devrait plutôt se positionner en complément du secteur privé (OP, GSC, SVPP, BI, etc.) que l'inverse selon un principe de « moins d'Etat mais mieux d'Etat » et selon les avantages comparatifs, ou les forces et faiblesses, des uns et des autres. Ce principe s'inscrit dans la stratégie de recentrage de l'Etat sur ses fonctions régaliennes afin en particulier d'offrir les conditions indispensables au développement économique porté par le secteur privé. Cf. Box 12 pour une définition des fonctions régaliennes.

Principe 3 : Au niveau national, construire un dispositif porté par la profession Agricole et l'Etat. Même si de nombreux groupements de producteurs sont encore peu actifs, il existe aujourd'hui un mouvement paysan structuré de la base au sommet au Niger et actif tant sur des services technico-économiques que sur du plaidoyer et de la représentation. Ces OP professionnelles sont dorénavant incontournables. Les producteurs et leurs organisations sont donc en droit et en capacité de participer en tant que commanditaires, opérateurs et bénéficiaires de conseil (selon les cas), au sein d'un dispositif national. Il faut donc privilégier la concertation Etat-Profession²⁴ au sein de ce dispositif, celle-ci pouvant prendre plusieurs formes : comité mixte, comité paritaire, véritable cogestion Etat – Professions, délégation de service public, etc. Ce partage des responsabilités entre Etat et profession Agricole doit être discuté et peut être évolutif. Il doit également être en phase avec le recentrage de l'Etat sur ses fonctions régaliennes selon le principe « moins d'Etat mais mieux d'Etat » et avec l'évolution des missions des collectivités territoriales liée à la politique de décentralisation en cours.

On appelle fonctions régaliennes les fonctions qui relèvent exclusivement de l'Etat et qui ne peuvent faire l'objet de délégation. La liste des fonctions régaliennes peut varier selon les systèmes ou courants de pensées politiques : il s'agit en général de faire les lois, émettre de la monnaie (par la banque centrale), lever les impôts, lever et gérer une armée et les forces de police, faire la guerre, signer la paix, assurer la douane, assurer la sécurité intérieure, rendre la justice, accorder des grâces, réaliser des infrastructures publiques, etc. On distingue souvent les fonctions régaliennes exclusivement réservées à l'Etat, les fonctions économiques relevant du secteur privé et les fonctions partagées entre le secteur public et le secteur privé. Ainsi la formation de base, supérieure et professionnelle et la santé sont de plus en plus partagées entre le secteur public (ce qui permet de fournir formations et soins à tous) et le secteur privé pour des citoyens en mesure de payer. Mais dans tous les cas l'Etat réglemente et contrôle l'ensemble de ces services.

Dans le secteur agricole, le recentrage de l'Etat sur ses fonctions régaliennes signifie en général qu'il crée les conditions d'un développement économique et social du secteur agricole à travers la définition et la participation à la mise en œuvre de la politique agricole et la définition des règles du jeu entre les différents acteurs institutionnels (textes législatifs et réglementaires). Il peut aussi assurer des fonctions de contrôle (importation de semences, pesticides, etc.) et d'agrément (vétérinaires, semences, pesticides, etc.). Le recentrage du rôle de l'Etat l'amène

²⁴ Ce point nécessitera de clarifier les positions des diverses plateformes représentant tout ou des catégories de producteurs ainsi que la place du REAC/CRAA dans ce panorama

donc à se désengager des fonctions de production, de transformation, de commercialisation et d'autres services (crédit).

Selon ces définitions des « fonctions régaliennes », toutes les fonctions transversales du conseil Agricole ne relèveraient pas exclusivement de sa compétence, mais au contraire certaines pourraient être partagées avec la profession Agricole. De même, un recentrage de l'Etat sur ses fonctions régaliennes l'amènerait logiquement à se désengager (progressivement) du conseil opérationnel de terrain.

Comme mentionné plus haut, la définition des fonctions régaliennes varie selon les systèmes et les courants de pensées, il n'y a donc pas de position unique. Ainsi, ce que l'Etat souhaite conserver comme mandat exclusif et ce qu'il souhaite partagé avec d'autres acteurs est un choix politique.

Box 12: Les fonctions régaliennes de l'Etat

Principe 4 : Favoriser la mise en réseau et le partenariat : Dans la mesure où le conseil Agricole doit être pluriel sur le terrain, et au niveau national doit être porté par l'Etat et la profession Agricole, une multitude d'acteurs seront impliqués dans ce dispositif. Cela milite pour des mises en réseaux et des partenariats multi-acteurs.

Principe 5 : Répondre aux besoins des différentes catégories de producteurs et productrices et à terme, un dispositif basé sur la réponse à la demande. Le diagnostic a mis en évidence des besoins différenciés selon les producteurs. De plus le diagnostic a montré que seul les besoins de base sont aujourd'hui satisfaits pour certains (une minorité) producteurs ; il n'existe pas encore aujourd'hui une offre pour les besoins plus pointus. Le dispositif national de conseil Agricole, et en particulier les dispositifs de terrain, devront être en mesure d'appréhender cette diversité et d'y répondre. Il s'agira de répondre aux besoins des agriculteurs, des éleveurs, des pisciculteurs et des autres utilisateurs de ressources naturelles, dans toutes leurs diversités. Il s'agira aussi de répondre aux besoins différenciés des hommes, des femmes et des jeunes. Dans un premier temps il s'agit plutôt de répondre à ces besoins qu'à des demandes explicites, la demande de conseil n'étant pas toujours formulée explicitement. A terme le dispositif devrait être guidé par la demande / les demandes différenciées des producteurs.

Principe 6 : Au préalable renforcer les OP : Une grande majorité de groupements de base sont encore peu fonctionnels, certaines unions rencontrent des difficultés de fonctionnement et surtout de financement. Pourtant les expériences riches des grandes faitières nationales et de certaines unions régionales démontrent des impacts potentiels très forts sur le développement Agricole. Un préalable est donc de renforcer la structuration, la fonctionnalité puis la professionnalisation des groupements et OP sur le terrain. Les grandes faitières peuvent jouer un rôle essentiel dans ce développement si on leur en donne les moyens suffisants. Cela exige une grande initiative nationale d'appui aux OP, portée par les OP, l'Etat et ses partenaires. Les producteurs et leurs organisations pourront alors participer en tant que commanditaire, opérateur et bénéficiaire de conseil.

Principe 7 : Favoriser l'émergence de producteurs experts intégrés dans des chaînes de valeurs au travers d'OP-entreprises responsables. Des exploitations familiales ont déjà évolué vers le stade de producteurs experts intégrés dans des chaînes de valeurs. Ces producteurs experts représentent une vision possible pour l'agriculture familiale nigérienne. Ils sont souvent porteurs d'innovations et de changements dans les unités de production et parfois dans la transformation et mise en marché (Cf. projet WAAPP/PPAAO-Niger). Le dispositif national de conseil Agricole devrait donc tendre vers cette vision d'Agriculture paysanne et performante et la promouvoir. Le conseil Agricole devrait ainsi être orienté vers les marchés et fournir des prestations tout au long des chaînes de valeur (approvisionnement, production, transformation, stockage, commercialisation, dialogue filière) et pas seulement sur la production.

Principe 8 : Articuler les différentes formes de conseil et les différents services aux producteurs. La proposition de trajectoire d'évolution des producteurs met bien en évidence le lien trajectoire des producteurs - trajectoire des OP. Ainsi le dispositif national de conseil Agricole devra bien articuler conseil aux producteurs et conseil aux OP. Par ailleurs on a aussi montré que le conseil est un des services nécessaires aux agriculteurs parmi d'autres (approvisionnement, commercialisation, crédit, représentation, etc.). Les modèles techniques portés par les OP et articulant conseil et autres services semblent particulièrement pertinents (synergies possibles entre les services). Cela n'exclut pas pour autant les structures spécialisées dans le conseil comme le CPS et les GSC, qui sont bien articulées avec des coopératives offrant ces autres services.

Principe 9 : Favoriser une nouvelle approche de la gestion des connaissances, notamment grâce aux technologies de l'information et de la communication (TIC) : C'est une différence importante par rapport à l'ancien système de vulgarisation, il n'y a plus une seule institution impliquée dans l'innovation, mais une multitude d'acteurs impliqués dans un système d'innovation local, régional, national, global. De plus les TIC offrent des solutions nouvelles qu'il conviendra de valoriser dans le dispositif de conseil.

Principe 10 : Mettre en place un mécanisme de financement vertueux. Le diagnostic a montré la quasi-unicité des modèles financiers actuels, les dispositifs de conseil dépendant essentiellement des bailleurs internationaux, à part quelques rares cas où un autofinancement partiel est en place. Les mécanismes de financement auront donc une place essentielle dans le dispositif national d'appui conseil. Ce pourrait d'ailleurs être l'élément clé de la dimension nationale du dispositif (par exemple un financement public subventionnant partiellement les dispositifs de terrain). Plusieurs principes peuvent contribuer à rendre vertueux le mécanisme de financement : (i) rechercher une prise en charge (même partielle) par les producteurs, (ii) rechercher une progressivité de la prise en charge du conseil par des ressources nationales²⁵

²⁵ La mise en place d'un fonds national pour le financement de l'agriculture et en particulier du conseil Agricole (FISAN) est en cours d'instruction au niveau du HCI3N.

venant de l'Etat, des filières, des interprofessions, des OP et des bénéficiaires directs ; (iii) faire en sorte que le financement induise une relation contractuelle entre le prestataire et le producteur et une relation de redevabilité ; (iv) privilégier une subvention au producteur qu'une subvention au prestataire de conseil ; (v) mettre en place des fonds d'innovation ; (vi) s'assurer de la pérennité du mécanisme de financement, etc.

Principe 11 : Un dispositif de conseil équitable : Tous les producteurs n'ont pas aujourd'hui accès au conseil Agricole. Ainsi, les producteurs des zones marginales, les femmes, les jeunes, les pasteurs (nomades) ont globalement moins d'accès aux dispositifs de conseil actuellement en place. Pour pallier à l'absence de secteur privé et associatif efficace pour couvrir ces groupes cibles particuliers, l'Etat devrait mettre en place des dispositifs spécifiques (soit lui-même soit en déléguant cette responsabilité à des acteurs mieux positionnés pour cela).

Principe 12 : Mise en cohérence des objets et impacts de l'appui-conseil avec les autres objectifs I3N : équité, sécurité alimentaire et nutritionnelle, préservation de l'environnement et des ressources naturelles agro-pastorales.

4.2. Des scénarios contrastés de modèles institutionnels

Sur le plan institutionnel différentes options semblent possibles, tant pour le niveau dispositifs de terrain que pour les fonctions transversales à assurer au niveau national. Ces options relèvent de choix politiques.

4.2.1. Sur le terrain : quatre scénarios alternatifs possibles

Actuellement le conseil Agricole est fourni par une diversité d'acteurs de terrain, même s'il ne touche qu'une minorité de producteurs : les services techniques des principaux ministères et l'ONAHA, des ONG, des OP, des GSC, des SVPP et quelques autres acteurs privés.

Plusieurs scénarios d'évolution possibles des dispositifs de conseil de terrain sont possibles (cf. Figure 8) :

- **Scénario 1, « Le rêve du PRSAA » :** La priorité serait donnée au dispositif public de conseil Agricole sur le terrain qui nécessiterait un recrutement d'agents publics et le financement de leur fonctionnement. Les autres dispositifs (OP, GSC, SVPP, etc.) seraient peu encouragés et deviendraient minoritaires. Le dispositif public pourrait prendre plusieurs formes : directement au travers des principaux ministères techniques et de l'ONAHA, au travers des communes, via une agence nationale de conseil Agricole, etc.

- Scénario 2, « Multi-acteurs » : L'ensemble des dispositifs actuellement en place sont appuyés et continuent à se développer. Sur le terrain on conserve donc une pluralité de dispositifs publics et privés. Le dispositif public vient en complément des dispositifs privés (OP, GSC, SVPP, etc.), notamment dans les zones plus marginales ou pour les producteurs isolés et / ou vulnérables non encore regroupés en OP.
- Scénario 3, « Moins d'Etat, mieux d'Etat » : L'Etat se retire des dispositifs de conseil Agricole de terrain et se concentre sur ses fonctions régaliennes. Les dispositifs privés, dans leur diversité, sont appuyés (cadres politiques et réglementaires favorables, financement via les filières ou l'Etat et les PTF, etc.).
- Scénario 4, « Progressif » : Afin d'éviter un retrait de l'Etat trop brutal, dans le court terme on privilégie le scénario 2, puis on évolue vers le scénario 3 dans le moyen terme.

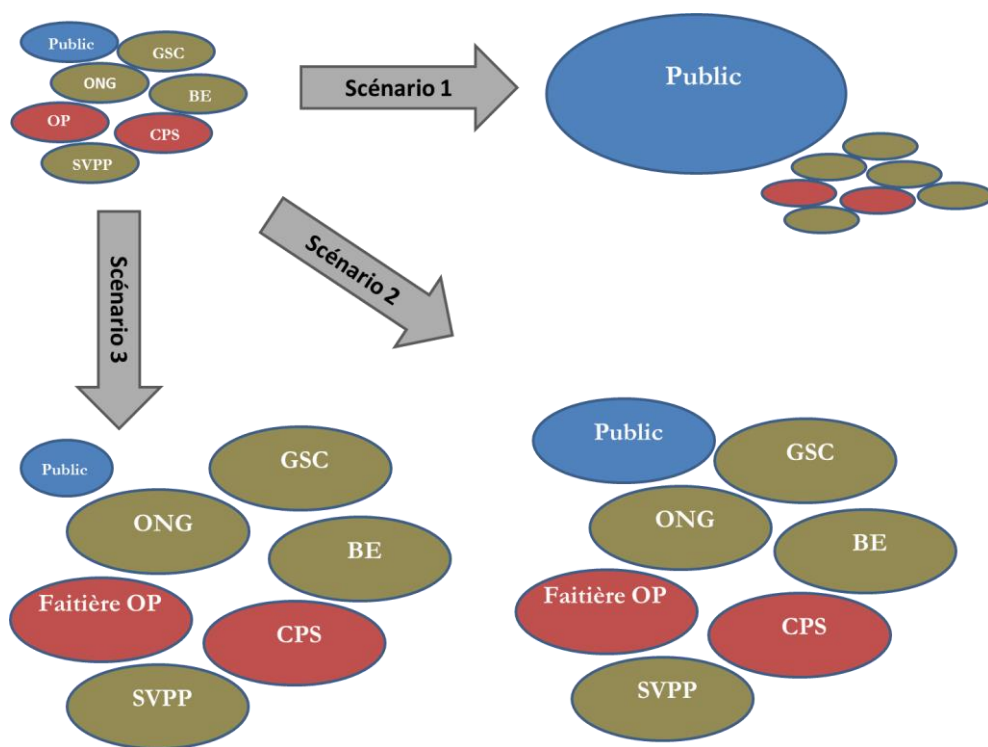


Figure 8: Scénarios possibles d'évolution des dispositifs de terrain

Le scénario 4, combinaison du scénario 2 dans le court terme et du scénario 3 dans le moyen terme semble actuellement le plus réaliste. Depuis la fin du PRSAA l'émergence de dispositifs privés a été lente mais elle représente une tendance maintenant bien affirmée. Comme souligné précédemment il existe maintenant un véritable mouvement paysan au Niger qui est devenu incontournable. Cette dynamique OP est une tendance lourde qui va se poursuivre et

qui devrait être appuyée. Cependant ces dispositifs privés ne peuvent couvrir actuellement tout le territoire et leur déploiement reste lent, d'où la nécessité de dispositifs publics de terrain pour garantir une certaine équité dans l'accès au conseil Agricole. Une fois le taux de couverture amélioré et lorsque davantage de producteurs auront rejoint des OP fonctionnelles, l'Etat pourrait alors se retirer des dispositifs de terrain pour se concentrer sur les fonctions régaliennes et les fonctions transversales de façon concertée avec la profession Agricole. NB : dans ce scénario les OP auront un rôle important à jouer pour structurer les groupements et les encourager à rejoindre les grandes faitières.

4.2.2. Au niveau national : quel partage des rôles pour les fonctions transversales ?

Le tableau suivant (cf. Figure 9) liste les principales fonctions transversales à remplir, décrit la situation actuelle et propose plusieurs options possibles à venir pour chaque fonction.

Selon la Box 12 précédente, ces fonctions n'étant pas toutes des fonctions régaliennes de l'Etat, elles devraient être partagées en fonction des compétences des services publics et des autres acteurs. Une question importante est donc de savoir quel partage des rôles, quelles collaborations et mises en synergie sont recherchées entre l'Etat et la profession Agricole au sens large, voire quelles délégations sont possibles à d'autres acteurs ?

Afin de prendre en compte les forces et faiblesses actuelles des services de l'Etat et des OP, mais aussi les tendances lourdes et en premier lieu le processus engagé de professionnalisation des OP, il semble préférable de privilégier des mécanismes d'exercice conjoint (Etat – profession Agricole) des fonctions transversales du conseil Agricole au niveau national, à minima via des comités de pilotages multi-acteurs, voire par des comités paritaires dans certains cas ce qui permettrait d'aller progressivement vers une cogestion du conseil Agricole. Certaines fonctions transversales peuvent également être déléguées.

Fonctions transversales	Situation actuelle	Options possibles
Pilotage stratégique	Absence-faiblesse	<ul style="list-style-type: none"> • Etat • Consultation des bénéficiaires par l'Etat • Comité de pilotage multi-acteurs • Commission paritaire Etat Profession Agricole
Coordination	Absence	<ul style="list-style-type: none"> • Etat • Consultation • Comité de pilotage multi-acteurs • Commission paritaire
Suivi-évaluation	Absence-faiblesse	<ul style="list-style-type: none"> • Services de l'Etat • Délégué à une ONG/BE • Délégué au RECA ou interprofessions
Capitalisation	Peu	<ul style="list-style-type: none"> • Services de l'Etat • Délégué à ONG(s)/BE(s) • Délégué au RECA ou interprofessions
Gestion du financement	Projets	<ul style="list-style-type: none"> • Etat (FISAN) • Paritaire (FISAN) • Autres
Elaboration des messages / innovation	Recherche et projets	<ul style="list-style-type: none"> • Recherche (CNRA, INRAN, Centres internationaux) • Multi-acteurs et collaboratif
Elaboration outils / méthodes	Peu	<ul style="list-style-type: none"> • Recherche (CNRA) • Multi-acteurs et collaboratif
Validation des messages	Faiblesse	<ul style="list-style-type: none"> • Recherche public pour les sujets sensibles (ex bio-pesticides) • Multi-acteurs et collaboratif (plateformes)
Information	Peu (RECA)	<ul style="list-style-type: none"> • Ouvert (pas de monopôle) • Structuré (une tête de file)
Formation initiale	Public dominant et quelques privés	<ul style="list-style-type: none"> • Public dominant et quelques privés (autorisés mais diplôme non reconnu par l'Etat) • Public dominant et quelques privés (diplôme reconnu par l'Etat)
Formation continue:	Quasi absent (seulement par projets)	<ul style="list-style-type: none"> • Public dominant et quelques privés (autorisés mais diplôme non reconnu par l'Etat) • Public dominant et quelques privés (diplôme reconnu par l'Etat) • Multi-acteurs et collaboratif (centres de formation des OP, ONG, etc.)
Support / back-stopping	Peu développé	<ul style="list-style-type: none"> • Ouvert (pas de monopôle) • structuré (une tête de file)
Assurance qualité / contrôle	Absent (sauf pour vétérinaires)	<ul style="list-style-type: none"> • Propre à chaque dispositif (contrôle interne) • Contrôle au niveau national (contrôle externe)
Agrément	Absent (sauf pour vétérinaires)	<ul style="list-style-type: none"> • Etat pour certaines professions seulement (vété) • Agrément pour le métier de conseiller

Figure 9: Situation actuelle et options possibles pour les fonctions transversales

4.3. Les modèles techniques des dispositifs de terrain pour répondre à la diversité de besoins des producteurs

Différentes formes de conseil Agricole sont nécessaires (Cf. Figure 10).

Destinataires	Formes de conseil
Producteurs (agriculteurs, éleveurs, pisciculteurs, autres usagers des ressources naturelles)	<ul style="list-style-type: none"> • Conseil technique de base • Conseil technique pointu • Conseil technico-économique • Conseil de gestion à l'exploitation
Organisations de producteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Animation rurale / sensibilisation OP • Conseil en structuration OP • Conseil de gestion aux OP • Conseil en commercialisation • Conseil d'entreprise aux OP • Conseil en gestion de l'eau (sur les AHA) • Conseil juridique
Communes et/ou Communautés villageoises²⁶	<ul style="list-style-type: none"> • Conseil en gestion des ressources naturelles (y compris relation agriculteurs-éleveurs) • Conseil en développement économique

Figure 10: Principaux besoins en conseil Agricole

²⁶ Pour plusieurs acteurs de terrain rencontrés le bon niveau d'intervention dans le domaine de la gestion des ressources naturelles est le terroir villageois ou la grappe de terroirs lorsque la ressource (un bas fond, par exemple) concerne plusieurs villages. Le niveau communal est aussi à prendre en compte pour la coordination des activités d'aménagement par exemple, et la reconnaissance des règles de gestion obtenues localement par les groupes d'acteurs parties prenantes

Leur déploiement sur le terrain devra suivre différentes stratégies selon les régions et suivant que ces formes de conseil sont déjà existantes ou non au Niger (existence de référentiels capitalisés) et sont bien maîtrisées ou non (existence de compétences localement). Cf. figure ci-après.

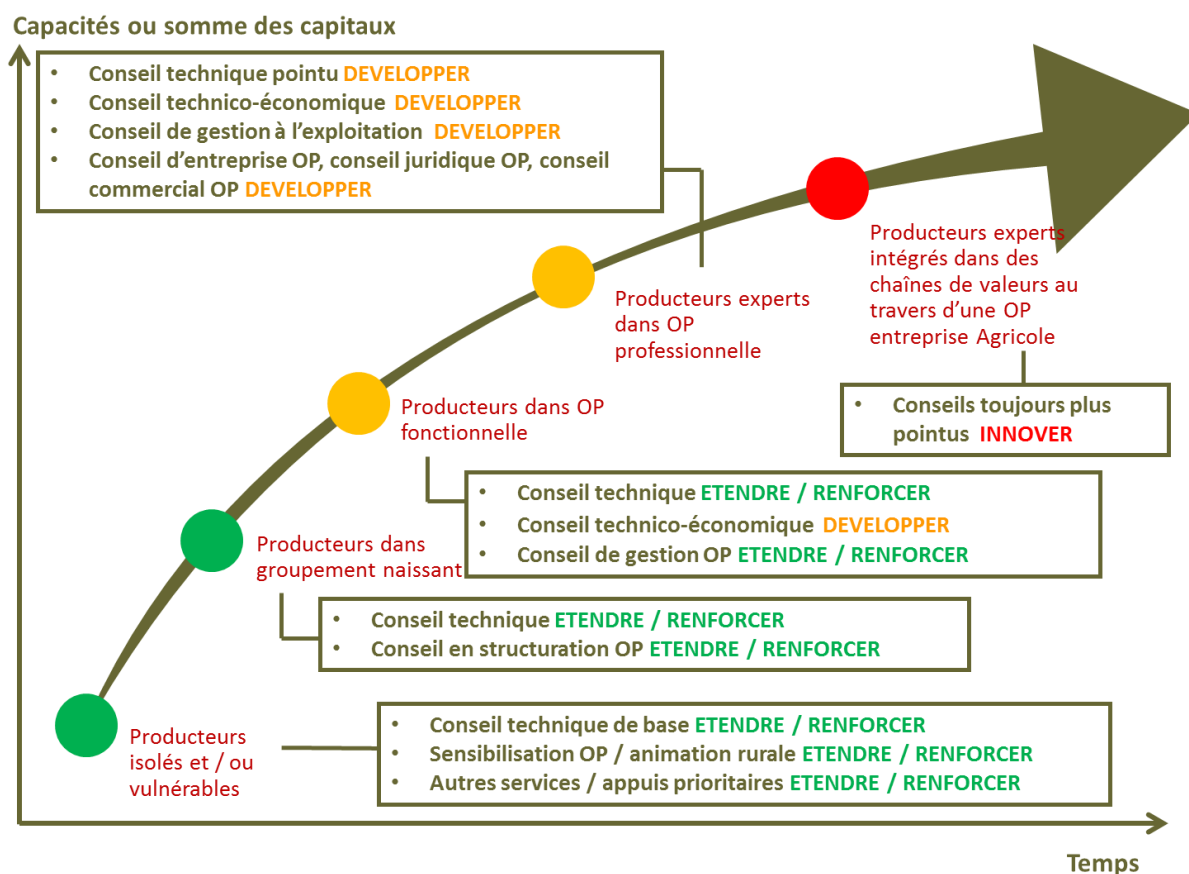


Figure 11: Stratégie pour les différentes formes de conseil

Les stratégies possibles sont :

- Stratégie d'extension et de renforcement, lorsqu'il existe déjà des références, des modèles, des démarches et outils au Niger, en partie capitalisés, bien maîtrisés par les acteurs (ils ont les compétences). C'est par exemple le cas du conseil technique de base ou du conseil en structuration des OP. Il s'agit alors d'étendre ces expériences sur de plus grandes zones d'intervention jusqu'à couvrir l'ensemble du territoire et des producteurs. Pour cela les expériences en cours et les structures qui les portent doivent être renforcées.
- Stratégie de développement (au sens recherche-développement, mise en place de pilotes), lorsque ces formes de conseil sont encore peu présentes au Niger et sont au stade de projet pilote ou d'expérimentation à petite échelle. Les compétences / référentiels sont encore peu présents au Niger, en revanche, elles peuvent exister

dans la sous-région. C'est par exemple le cas du conseil de gestion à l'exploitation introduit en 2015 au Niger par le RECA et déjà bien présent au Burkina-Faso, Bénin, Sénégal, Mali et Guinée. Des projets pilotes peuvent être conduits dans différentes régions puis à plus grande échelle (pour être plus représentatifs et en tirer des leçons), suivis, évalués, capitalisés.

- Stratégie d'innovation, lorsqu'il n'existe pas d'expériences, de référentiels, de compétences au Niger, et peu, voire pas, dans la sous-région. C'est par exemple le cas de conseil d'entreprise pointu pour les OP. Il s'agit de nouvelles formes de conseil pour lequel des processus d'innovation²⁷ seront nécessaires. D'autres formes de conseil non anticipé aujourd'hui pourraient également être nécessaires et justifier des processus d'innovations techniques et institutionnelles. Par ailleurs il semble également nécessaire d'innover pour répondre aux besoins spécifiques de certains groupes, comme les pasteurs nomades pour lesquels les formes habituelles de conseil semblent peu adaptées à leur mobilité et leurs objectifs de gestion des troupeaux.

Le conseil technique de base reste indispensable pour de nombreux producteurs et productrices non encore couverts et doit être étendu et renforcé. Le conseil technique spécialisé pour les *producteurs experts* doit être développé et doit s'adapter à l'évolution des problèmes rencontrés (phytosanitaires, changement climatique, prix,...). A titre expérimental dans un premier temps le conseil de gestion pour les exploitations (approche globale technico-économique) peut être développé pour certains producteurs et productrices.

L'animation rurale / la sensibilisation à la création d'OP ainsi que le conseil en structuration des OP doit être étendu et renforcé afin de rendre fonctionnelles une majorité d'OP. Le conseil de gestion pour les OP de base et Unions (Intrants, commercialisation, ...) déjà fonctionnelles doit lui aussi être étendu. De même le conseil de gestion aux faitières pourrait être développé en fonction des cas et des demandes : gestion du personnel, gestion stratégique, gestion financière et économique. Les faitières sont amenées à recruter de plus en plus de salariés pour le compte des Unions ce qui pose des problèmes de gestion de RH, des problèmes juridiques.

Le conseil d'entreprise aux OP et le conseil juridique aux OP doit être développé.

Par ailleurs la prise en compte des dimensions sociales des OP étant souvent essentielles à leur bon fonctionnement, l'appui-conseil devra prendre en compte ces dimensions (jeunes, femme, « approche famille », les producteurs et productrices vulnérables, équité, transparence dans la gouvernance, etc.).

D'autres champs d'appui-conseil doivent également être intégrés dans le dispositif : (i) Le conseil aux communautés villageoises et aux collectivités locales pour la gestion des espaces

²⁷ Dans le sens d'innover dans les méthodes, outils et dispositifs innovants ou nouveaux de conseil Agricole.

et des ressources naturelles ; (ii) Le conseil pour la mise en place et la gestion durable des relations entre agriculteurs et éleveurs ; (iii) Le conseil aux communes pour le développement économique (agriculture, élevage, foresterie, marchés).

Face à cette diversité de formes de conseil à mettre en place on peut s'interroger sur la pertinence de promouvoir la polyvalence des agents de l'Etat. En fait tout dépendra du rôle qui sera assigné à ces conseillers publics (rôle de conseiller technique *vs* rôle de facilitateur). Cf. Box 13.

Au Niger la polyvalence des agents de vulgarisation de base (AVB) a été développée dans le cadre de la mise en œuvre du Programme de Renforcement des Services d'Appui à l'Agriculture (PRSAA). Elle se définissait comme étant l'utilisation indifférenciée des agents de l'agriculture, de l'élevage, du génie rural, de l'environnement et de l'animation coopérative au poste de l'agent de vulgarisation de base (AVB) dans la mise en œuvre des activités de vulgarisation agricole du PRSAA.

Le fondement technique de la polyvalence résidait dans la formation initiale des cadres moyens du développement rural (agriculture, élevage, génie rural, animation coopérative, environnement) assurée à l'Institut Pratique de Développement Rural (IPDR) de Kollo. Avant de poursuivre leur formation professionnelle dans les différentes spécialités les élèves suivaient d'abord un tronc commun qui embrassait toutes les disciplines professionnelles.

Dans le cadre du PRSAA, l'objectif assigné à la polyvalence était la mise en place sur le terrain d'un service de vulgarisation unifié : un seul agent de vulgarisation de base (AVB) au niveau d'une zone d'encadrement jouait le rôle d'interface entre les groupes de paysans (appelés paysans de contacts) et les autres niveaux de vulgarisation. Il était admis que le cadre moyen formé à l'IPDR de Kollo dans n'importe quelle spécialité était en mesure de remplir les rôles qui incombaient à l'AVB conformément à l'approche de vulgarisation mise en œuvre qui prévoyait par ailleurs que tous les autres échelons organisationnels devaient concourir à soutenir le travail de l'agent de vulgarisation de base et à le rendre efficace. Dans cet esprit les formations de quinzaine assurées aux AVB par les Techniciens Spécialisés (TS) eux-mêmes formés mensuellement par les chercheurs et d'autres personnes ressources au cours des ateliers mensuels étaient de nature à permettre aux AVB de prendre en charge de manière satisfaisante les préoccupations des producteurs et productrices relatives à l'amélioration des productions Agricoles et à la protection de l'environnement.

Tout en garantissant la mise en place sur le terrain d'un service de vulgarisation unifié, la polyvalence des agents a permis au PRSAA de disposer d'un potentiel important de cadres moyens susceptibles d'occuper le poste d'agent de vulgarisation de base (AVB).

Aujourd'hui la polyvalence est à nouveau une option envisagée en particulier par le Ministère de l'agriculture pour résoudre un problème d'insuffisance d'agents de terrain que connaît particulièrement la Direction Générale de l'Agriculture. Cependant la polyvalence ne saurait constituer une panacée. Son degré de pertinence dépend en effet de la mission exacte assignée aux conseillers (vulgarisation technique *Vs* interface notamment), mais aussi de l'appui dont ils disposent pour exercer ces fonctions.

Box 13: Quid de la polyvalence des agents de l'Etat?

4.4. Des pistes de financement

Le diagnostic a montré la quasi-unicité des modèles financiers actuels du conseil sur le terrain au Niger, les dispositifs de conseil dépendant essentiellement des projet et programmes, financés par des bailleurs internationaux. A noter cependant l'accroissement de la part du budget de l'Etat dédié au développement rural qui a notamment permis le recrutement de nouveaux agents (Cf. Ministère de l'environnement).

Aucun utilisateur ne semble en mesure de couvrir la totalité du coût de l'appui-conseil sauf quelques cas particuliers (appui à la gestion pour les coopératives dégageant un revenu important, santé animale mais il ne s'agit pas exclusivement de conseil en élevage.). De par le Monde il existe d'ailleurs peu de dispositifs de conseil entièrement pris en charge financièrement par les utilisateurs directs du conseil. Dans la plupart des cas, l'Etat et les filières contribuent à leur financement par divers mécanismes (cf. en annexe une présentation du FIRCA e Côte d'Ivoire).

Cependant on note actuellement un regain d'intérêt de l'Etat pour le secteur Alimentaire et Agricole et, en particulier pour le conseil Agricole (exemple des recrutements massifs au Ministère de l'environnement, étude sur le conseil dans le Plan d'Accélération I3N 2014-2015, étude sur le conseil Agricole à l'ONAHA, etc.). De plus il existe quelques dispositifs où les producteurs et productrices contribuent au moins partiellement au coût du conseil (exemple du CPS de Tillabéri).

Les mécanismes de financement auront donc une place essentielle dans le dispositif national d'appui conseil. Ce pourrait d'ailleurs être l'élément clé de la dimension nationale du dispositif (par exemple un financement public pérenne subventionnant partiellement les dispositifs de terrain à l'image du FIRCA en Côte d'Ivoire).

Plusieurs principes peuvent contribuer à rendre vertueux le mécanisme de financement :

- Rechercher une prise en charge même partielle par les clients/membres/usagers/bénéficiaires²⁸. Cette prise en charge par le producteur peut n'être que symbolique au côté d'autres sources de financements (Etat, filières, PTF, etc), mais elle contribue à rendre vertueux le mécanisme de financement des dispositifs de conseil de terrain. Les producteurs et productrices et leurs OP qui contribuent financièrement chaque année sont attachés à la qualité du conseil apporté et sont plus actifs dans la gouvernance des dispositifs opérationnels ;
- Faire en sorte que le financement induise une relation contractuelle entre le prestataire et le producteur et une relation de redevabilité ;

²⁸ Suivant le modèle institutionnel du dispositif de terrain on peut parler de client (d'un prestataire), membres / adhérent (d'une OP), usager (d'un service public) ou bénéficiaire (service largement subventionné) du service de conseil Agricole.

- Rechercher des canaux de financement vertueux : Par exemple, préférer subventionner le producteur ou son OP pour payer le prestataire plutôt que de subventionner directement le prestataire ;
- Rechercher à minima un petit-équilibre financier dans le court-terme, cet équilibre pouvant être construit sur des contributions de l'Etat, des producteurs et productrices, des collectivités, des filières²⁹, des projets. Notamment il serait intéressant de faire évoluer la position des communes qui prélèvent des taxes sur les produits agricoles, halieutiques et d'élevage (via les marchés qu'elles organisent) alors qu'elles fournissent peu / pas de services aux producteurs et productrices en échanges.
- Distinguer les modalités de financement et de subvention suivant la nature du conseil et notamment s'il relève d'un caractère de service public : On peut par exemple considérer que l'animation rurale de base relève d'un service public est soit en grande partie (totalement ?) subventionnée. A l'inverse on peut considérer que le conseil de gestion à des OP déjà performantes soit un service marchand faiblement ou pas subventionné. Les contributions des bénéficiaires dépendront de l'amélioration effective des revenus générés à court et moyen terme par le dispositif d'appui et les autres services (paiement par la profession, taxes à l'export, taxes de marché, ...).
- Distinguer les modalités de financement suivant les capacités de paiement du producteur ou de son OP : Par exemple des OP en grande difficulté pourraient bénéficier de services subventionnés en grande partie alors que des OP performantes et dégageant des revenus significatifs pourraient couvrir en grande partie le coût du service. De même les producteurs et productrices des zones à faible potentiel de production, par exemple sans cultures irriguées, devraient bénéficier d'un conseil plus subventionné que ceux qui sont ont la chance d'être insérés dans des filières à haute valeur ajoutée.

Une étude spécifique sur le FISAN commanditée par le Haut-Commissariat à l'IGN devrait permettre d'approfondir ce point essentiel de l'étude.

²⁹ Les prélèvements financiers sur les produits vendus au niveau national via les marchés locaux, les marchés de gros et sur les produits exportés en mobilisant les services douaniers ou ceux du commerce extérieurs sont les plus fréquemment observés de par le monde. Mais ils sont peu pertinents dans un pays où les filières tournées vers l'exportation sont peu importantes (en nombre et/ou en volume) et où la grande partie de la production est consommée par les ruraux soit par autoconsommation soit en transitant par les marchés locaux

5. Conclusions

5.1. Du diagnostic aux propositions clés

Le panorama actuel du conseil Agricole est marqué par plusieurs éléments forts : (i) L'absence d'un dispositif national de conseil agricole ; (ii) La pluralité / diversité des dispositifs de conseil sur le terrain non coordonnés entre eux ; (iii) Globalement un faible taux de couverture des producteurs, ce taux étant probablement encore plus faible pour les productrices ; (iv) L'adéquation partielle offre / besoin de conseil Agricole ; (v) La très forte dépendance financière vis-à-vis des bailleurs de fonds internationaux et l'absence de mécanisme de financement innovant du conseil Agricole .

Ce diagnostic confirme donc certains éléments du diagnostic FAO/SDR de 2008-2010 : faible taux de couverture, activités de conseil des agents de terrain « diluées » dans d'autres fonctions, dominance du conseil technique, absence de coordination, faible synergie entre le conseil et les autres services en particulier pour le crédit agricole, etc.

Ce diagnostic souligne en revanche des évolutions très significatives par rapport à la situation de 2008-2010 : importance des dispositifs non publics de conseil par les OP, les GSC, les SVPP, émergence de producteurs experts et d'OP professionnelles exigeant des conseils plus pointus, lien entre conseil aux producteurs et conseil aux OP. On ne peut donc pas aujourd'hui refaire les mêmes choix qu'en 2010, voire qu'à l'époque du PRSAA.

La problématique est donc, en partant de la situation actuelle du conseil Agricole, de construire un dispositif pluriel (Etat et secteurs privés), couvrant mieux le territoire et répondant mieux aux besoins diversifiés des producteurs et des productrices (agriculteurs, éleveurs, pisciculteurs, autres usagers des ressources naturelles). Le conseil Agricole devrait accompagner les producteurs et productrices sur leur trajectoire de développement vers une plus grande intégration dans des chaînes de valeurs liées à leurs territoires. Ce dispositif pluriel devrait ainsi valoriser les expériences de conseil des uns et des autres et leurs avantages comparatifs respectifs, favoriser les collaborations, synergies et la confiance entre acteurs (notamment entre Etat et OP), et reposer sur des mécanismes de financement vertueux moins dépendant des bailleurs internationaux.

Ce rapport propose douze grands principes pour les orientations stratégiques du conseil Agricole et un certain nombre de recommandations concernant les modèles institutionnels, techniques et économiques du futur dispositif de conseil Agricole.

Les propositions clés qui devront être validées sont les suivantes :

- Sur le terrain, **dans le court terme, renforcer l'ensemble des dispositifs publics et privés de conseil** en mettant un accent fort sur les dispositifs OP (très dynamiques actuellement) et **dans le moyen terme (5-10 ans) accompagner le retrait de l'Etat des dispositifs de terrain** si les dispositifs privés ont effectivement émergés et donnent satisfactions aux bénéficiaires.
- Au niveau national privilégier **des mécanismes d'exercice conjoint (Etat – profession Agricole) des fonctions transversales** du conseil Agricole, à minima via des comités de pilotages multi-acteurs, voire par des comités paritaires. Cela permettrait **d'aller progressivement vers une cogestion du conseil Agricole.**
- **Différentes formes de conseil Agricole sont nécessaires aux producteurs et aux productrices, à leurs OP** et aux communes. Il s'agit de conseil technique (de base ou avancé), de conseil de gestion (de base ou avancé), de conseil juridique, de conseil institutionnel, etc. **Leur déploiement sur le terrain devra suivre différentes stratégies** selon les régions et suivant que ces formes de conseil sont déjà existantes ou non au Niger (existence de référentiels capitalisés) et sont bien maîtrisées ou non (existence de compétences localement) : Stratégie d'extension et de renforcement, stratégie de développement (au sens recherche-développement, mise en place de pilotes), stratégie d'innovation. **Un préalable semble par ailleurs de lancer une grande initiative nationale d'appui aux OP**, portée par les OP, l'Etat et les PTF.
- **Mettre en place des mécanismes de financement pérennes et vertueux.** Les mécanismes de financement auront une place essentielle dans le dispositif national d'appui conseil. Ce pourrait d'ailleurs être l'élément clé de la dimension nationale du dispositif.

5.2. Suite de l'étude

Ce rapport présente les principales conclusions à l'issue de la première mission réalisée du 25/01 au 06/02. Ces conclusions ont été présentées « à chaud » en fin de mission le 05/02 aux principaux acteurs (services de l'Etat, quelques OP, RECA/CRA).

La seconde mission prévue du 29/03 au 07/04 devra :

- Mettre en débat et valider ce diagnostic et ces grandes orientations ;
- Faire des propositions d'opérationnalisation qui seront, elles aussi, débattues.

Cette seconde mission comprendra des ateliers par type d'acteur (un atelier avec les services publics et un atelier avec les OP et le RECA) et un atelier multi-acteurs. Une participation importante des représentants de producteurs sera essentielle.

6. Annexes

6.1. Annexe 1 : TDR de l'étude

Introduction

Face au défi de l'insécurité alimentaire et nutritionnelle qui sévit depuis plus de trois décennies au Niger, le Gouvernement du Niger a mis en place un cadre programmatique, à travers le Plan de Développement Economique et Social (PDES 2012-2015) dont l'axe 3 et une partie de l'axe 1 sont consacrés à l'Initiative 3N «les Nigériens nourrissent les Nigériens». La Stratégie de l'Initiative 3N constitue la référence pour les interventions en matière de développement agricole et de sécurité alimentaire et nutritionnelle. Elle a pour objectif global de « contribuer à mettre durablement les populations Nigériennes à l'abri de la faim et de la malnutrition et leur garantir les conditions d'une pleine participation à la production nationale et à l'amélioration de leurs revenus ». De façon spécifique, elle vise à « renforcer les capacités nationales de productions alimentaires, d'approvisionnement et de résilience face aux crises alimentaires et aux catastrophes ».

L'Initiative 3N est construit autour de 5 axes, à savoir (i) Axe 1 : Accroissement et diversification des productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques, (ii) Axe 2 : Approvisionnement régulier des marchés ruraux et urbains en produits agricoles et agroalimentaires, (iii) Axe 3 : Amélioration de la résilience des populations face aux changements climatiques, crises et catastrophes, (iv) Axe 4 : Amélioration de l'Etat nutritionnel des nigériens et (v) Axe 5 : Animation, coordination de l'Initiative 3N et impulsion des réformes.

Pour la mise en œuvre de l'Initiative pendant la période 2012-2015, un Plan d'investissement prioritaire a été élaboré et mis en œuvre. Une nouvelle programmation pour la phase suivante (2016 – 2020) est en préparation.

Le Haut-commissariat à l'Initiative 3N (HC3N) est chargé d'assurer l'animation, la coordination et le suivi la mise en œuvre des programmes 3N. Il doit à cet effet promouvoir des réformes institutionnelles créant un environnement favorable à la mise en œuvre de l'Initiative 3N. La **mise en place d'un conseil agricole** en fait partie.

Lors d'une de ses réunions, le Comité interministériel d'Orientation de l'Initiative 3N a fait de la mise en place d'un conseil agricole une priorité, à travers la formulation d'une directive. Celle ci a été traduite à travers la mise en place d'un groupe de travail interministériel, Arrêté N°0007/HC3N/SG du 19 septembre 2014, portant création,

attributions, composition et fonctionnement du Comité technique ad' hoc de réflexion sur l'amélioration du dispositif national de vulgarisation et d'appui-conseil.

Ce comité a entamé ses travaux en fin 2014, à travers l'élaboration d'une feuille de route devant aboutir à la proposition d'un nouveau dispositif de vulgarisation et d'appui-conseil. Cette feuille de route prévoit comme point de départ, la réalisation d'un diagnostic des dispositifs existants en matière de vulgarisation et de conseil agricole, au Niger et ailleurs, pour en déduire ensuite la vision, les objectifs stratégiques et opérationnels, les grands principes et les approches de mise en œuvre sur lesquels le nouveau dispositif devait être basé.

Les présents Termes de référence sont relatifs au recrutement d'une équipe de consultants chargée d'appuyer l'élaboration du nouveau dispositif.

1. Justification

Depuis les années 90, le dispositif national de vulgarisation porté par les acteurs publics s'est progressivement désintégré, suite au désengagement de l'Etat du domaine tel que recommandé par les institutions de Breton Woods à travers les différentes phases du programme d'ajustement structurel.

Le « dispositif d'encadrement » de l'Etat des années 60 avait été très largement orienté vers les cultures de rente, et plus particulièrement dans la riziculture au niveau des Aménagements Hydro Agricoles (AHA) avec maîtrise totale de l'eau. Après la sécheresse des années 72-73, celui-ci a évolué sous l'influence des projets de développement en une approche axée sur la « formation », à travers la création des centres spécialisés (Centres de perfectionnement technique et Centres de promotion rurale). A la fin des années 80 a émergé l'approche « Formation & Visite », développée dans le cadre du Programme de Renforcement des Services d'Appui à l'Agriculture (PRSAA), et le Programme National de la recherche agronomique (PNRA) financés avec l'appui de la Banque Mondiale.

L'époque du PRSAA a certainement été la plus intense en matière de conseil agricole au Niger. L'approche met en relation, les Paysans de contacts, les Agents de Vulgarisation de Base (AVB) appuyés par des de techniciens spécialisés. Les chercheurs y contribuent au cours des revues des technologies. L'impact de ce dispositif a toutefois été limité. Parmi les faiblesses figurent la faible participation des producteurs dans la formulation de la demande en appui-conseil, la déperdition de l'information du chercheur au producteur à travers la formation en cascade, le développement d'une culture top-down et la pertinence limitée des messages techniques. Le système PRSAA s'est effondré notamment compte tenu de la faible perspective de prise en charge financière par l'Etat et de la politique d'ajustement structurel du secteur agricole intervenue au milieu des années 90, imposant des restrictions budgétaires et un recentrage du rôle de l'Etat à certaines fonctions.

L'effondrement du PRSSA a donc marqué la fin d'une institution et d'un modèle unique de vulgarisation nationale.

Après le PRSSA, la responsabilité en matière de conseil agricole a été réintégrée au sein de Ministères techniques. Sur le terrain, la fonction est assurée par les services techniques locaux, aux niveaux des Communes et Départements. La fonction de conseil est fournie cumulativement aux autres missions de ces services techniques locaux (fonctions régaliennes). Elle est ainsi devenue une activité plus ou moins diffuse dans la routine des agents – non insérée dans un dispositif formel et structuré.

Dans le cadre de la Stratégie de Développement Rural (SDR), stratégie sectorielle nationale de référence entre 2002 et 2012, une tentative a été entreprise pour mettre en place un dispositif national d'appui conseil. Sur la base d'une étude diagnostic appuyée par la FAO, ce dispositif intègre l'ensemble des évolutions contextuelles, en proposant un appui conseil à la demande, fourni par des prestataires de service, à travers une coordination par les services de l'Etat et un cofinancement des bénéficiaires de l'appui-conseil, selon leur capacité économique (notamment par rapport aux filières portées sur le marché). Compte tenu des évolutions institutionnelles dans la période, ce dispositif bien qu'approuvé en 2011, n'a jamais été mis en œuvre. Il contient cependant des éléments pertinents, qui sont d'actualité et qui pourraient constituer le socle du nouveau dispositif à mettre en place.

A l'absence d'un dispositif structuré de conseil fourni par l'Etat, les projets de développement mettent en œuvre des actions ponctuelles de conseil agricole, en s'appuyant souvent sur les services techniques de l'Etat. Bien que celles-ci ne s'inscrivent pas tout à fait dans une approche d'émergence durable des services de conseil, ils ont comme mérite de développer et de tester des nouvelles approches. Il convient notamment de citer l'approche « Champ école », dont les principaux promoteurs sont la FAO et le FIDA. Cette approche est également utilisée dans le cadre de la promotion des Centres de Formation aux Métiers (CFM).

En ce qui concerne les fournisseurs privés des services de conseil, leur émergence n'a malheureusement pas suivi le rythme de désengagement de l'Etat. Cela s'explique partiellement par le fait que l'Etat ne dispose pas d'une stratégie claire et précise pour susciter l'émergence des tels acteurs, ni une volonté véritable pour aller au bout du désengagement de ses services techniques, qui continuent à se positionner eux-mêmes comme « prestataires », moyennant paiement, alors que la logique voudrait plutôt une approche inverse – c'est à dire, des tierces organismes fournissent des prestations pour le compte des services de l'Etat.

En complément des services techniques, certains projets et programmes s'appuient sur des ONG et contribuent par là au développement d'un conseil agricole « de type privé ». Dans le cadre du Projet d'appui à la Petite Irrigation Privée (PIP), la Banque mondiale a appuyé l'émergence de « Groupements de Service Conseil (GSC) ». Ceux-ci sont spécialisés sur l'appui au montage et à la mise en œuvre des projets d'investissement des organisations communautaires de base. Certaines de ces GSC ont survécu à la fin du PIP et évoluent actuellement dans le cadre des projets FIDA ou du PromAP/GIZ, qui les soutiennent. Un réseau national des GSC avec siège à Niamey a récemment été mis en place.

Certaines organisations paysannes fournissent également des services de conseil, en s'appuyant sur leurs ressources humaines propres (techniciens, animateurs ou formateurs endogènes). On peut par exemple citer la FUGPN Mooriben, la FCMN Niya, ANFO, la FUCOPRI et AREN au niveau national, des unions régionales comme la Fédération FUMA Gaskia ou la Fédération SA'A à Maradi, la Fédération FUBI à Zinder, etc. Ces dispositifs d'OP représentent aujourd'hui plusieurs centaines de personnes engagées dans les activités de conseil agricole.

Récemment, le Réseau des Chambres d'Agriculture a initié une approche de « conseil de gestion », portée par les organisations paysannes affiliées au Réseau et s'adressant aux exploitations familiales. Cette approche ne se trouve qu'à une étape test et quatre régions sont concernées. Les premières expériences sont cependant prometteuses. Pour le RECA, le conseil de gestion à l'exploitation familiale constitue la porte d'entrée pour d'autres conseils technico économiques plus généraux, adapté aux besoins des exploitations.

En parallèle, le Haut-Commissariat à l'Initiative 3N conduit un processus de réforme dans le domaine du financement de l'Agriculture, à travers la mise en place du Fonds d'investissement pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle (FISAN). Le FISAN est organisé en plusieurs facilités, dont la facilité 3 est relative au financement du conseil agricole, de la recherche et du renforcement des capacités. Les hypothèses de cette réforme préconisent pour cette facilité la mise en place d'un fonds compétitif, permettant de répondre aux sollicitations des producteurs, en s'inspirant de l'expérience du FIRCA/Cote d'Ivoire, qui implique une coresponsabilité des OP dans la gestion de ce fonds compétitif ou commissionné, et une participation financière dans son alimentation (à travers des prélèvements parafiscaux sur les filières d'exportation, des contribution provenant des produits de la vente des ressources minières et énergétiques et d'autres mécanismes innovants).

La présente étude, sur laquelle portent ces Termes de référence, doit plus particulièrement analyser ces récentes expériences et initiatives au Niger, dans la perspective de leur prise en compte dans le **dispositif d'offres en services de conseil agricole** à retenir, tout en se basant sur les hypothèses suivantes :

- le dispositif d'appui conseil adopté en 2011 dans le cadre de la SDR peut servir de porte d'entrée des réflexions, et certains éléments de ce dispositif sont toujours d'actualité ;
- les besoins des producteurs sont divers et peuvent prendre plusieurs formes : conseil technico-économique, conseil de gestion, conseil aux OP, conseil juridique... ;
- les offres en services de conseil de proximité existantes, fournies par certaines OP et GSC, doivent être valorisées;
- en tenant compte de la volonté politique de responsabiliser les différentes catégories d'acteurs dans la gestion du développement, chacun selon ses domaines de compétences, le dispositif d'offres de service de conseil agricole à

concevoir ne sera pas monolithique mais plutôt diversifié, en tenant compte des besoins spécifiques des différentes filières et des offres de service existants ;

- certaines expériences et bonnes pratiques des pays de la sous-région peuvent servir d'exemple.

2. Objectifs

L'objectif global de la présente étude est de contribuer à la mise en place d'un dispositif pertinent et pérenne d'offres de services dans le domaine du conseil agricole.

De façon spécifique, il s'agit de :

- Procéder à une analyse des expériences et initiatives dans le domaine du conseil agricole, en faisant ressortir les forces, les faiblesses, les opportunités et les contraintes ;
- Identifier/analyser les types de besoins des producteurs en matière des services de conseil;
- Proposer un dispositif d'offres de services de conseil agricole, en tenant compte de les offres de services existants et des éléments récupérables du dispositif approuvé en 2011, dans le cadre la SDR, et en spécifiant les objectifs, les principes, l'ancrage institutionnel, les modalités d'organisation, de gouvernance, de fonctionnement et de financement pérenne;
- Proposer une démarche d'opérationnalisation du dispositif, les préalables et les mesures d'accompagnement permettant de garantir son succès.

3. Résultats attendus

Les résultats attendus sont les suivants :

1. Les expériences et initiatives récentes pertinentes en matière de conseil agricole au Niger sont inventoriées et analysées, notamment en termes de leurs forces et faiblesses, opportunités et contraintes ;
2. Le dispositif d'appui conseil adopté en 2011 dans le cadre de la SDR est analysé sur la base des mêmes critères³⁰;
3. les types de besoins des producteurs en matière des services de conseil agricole sont analysés ;
4. Les principes, approches et mécanismes sur lesquels le nouveau dispositif d'offres de services de conseil agricole à mettre en place dans le cadre de l'Initiative 3N devait se baser sont identifiés ;

³⁰ étant donné que ce dispositif n'a pas été mis en œuvre, on ne peut pas parler de expériences proprement dites

5. Des scénarios pour l'ancrage institutionnel et le fonctionnement du dispositif de conseil agricole sont développés ;
6. Sur la base des préférences des différentes institutions impliquées (Ministères du secteur, Organisations professionnelles, ONG et secteur privé), le document de la stratégie du conseil agricole est finalisé ;
7. La démarche d'opérationnalisation du dispositif d'offres de services de conseil agricole est élaborée.

4. Méthodologie

La mission sera organisée en deux étapes :

- La première étape/mission d'environ deux semaines sera relative au diagnostic des expériences et couvre les résultats 1 – 5 de l'étude.
- La deuxième étape/mission d'environ 3 semaines sera relative à l'élaboration de la stratégie (résultats 6 et 7), basée sur les choix définis à l'issue de la première étape.

La mission s'effectuera sous la supervision administrative du HC3N et du RECA.

Le suivi technique de la mission sera assuré par les membres du groupe restreint du Comité ad'hoc, chargé de proposer le nouveau dispositif de conseil agricole, présidé par le HC3N. Ce groupe restreint est composé des représentants des principaux ministères associés à la mise en œuvre de l'Initiative 3N, du RECA et des ONG. Dans le cadre de ce groupe restreint, une réunion de cadrage sera organisée en début de chacune des deux missions.

Les Consultants élaboreront une proposition méthodologique qui précisera la stratégie d'investigation. Des missions de terrain sont envisageables (tout en prenant en compte la situation sécuritaire).

Il est supposé que les Consultants effectueront, avant la mission au Niger, des recherches bibliographiques sur les enseignements et bonnes pratiques des dispositifs pertinentes dans le domaine du conseil agricole d'autres pays de la sous-région.

La restitution des résultats se fera, pour chacune des deux étapes, en cascades :

- la mission partagera régulièrement l'état d'avancement de la mission et les différences hypothèses développées avec le HC3N et le RECA ;
- les résultats préliminaires de l'étude seront partagés avec le Groupe restreint du Comité ad-hoc, dans le cadre d'un mini-atelier
- à la fin de chaque étape, un atelier de restitution multi-acteurs sera organisé.

Les principaux livrables de la mission sont :

- un rapport de diagnostic en version provisoire et définitive en fin de la première étape ;
- un document de la stratégie du dispositif d'offres des services de conseil agricole en version provisoire et définitive en fin de la deuxième étape.

5. Profils des consultants

Il est prévu de recruter une équipe de quatre consultants, à savoir :

- deux consultants internationaux dont un chef d'équipe ;
- deux consultants nationaux.

Qualifications et compétences d'ordre général pour tous les experts:

- connaissance des caractéristiques physiques, socio-économiques et politiques du Niger ;
- parfaite maîtrise du français ;
- excellente capacité de rédaction et de communication.

Qualifications et compétences d'ordre spécifique:

L'expert international 1, spécialiste dans le domaine de l'appui conseil agricole, chef d'équipe, aura une excellente connaissance du développement agricole en Afrique de l'Ouest et dispose d'importantes expériences par rapport à la mise en place de dispositif de conseil agricole. Une expérience dans des pays comme ceux du Maghreb serait un atout. En particulier, il devait disposer de :

- Diplôme universitaire supérieur en agronomie, environnement, pastoralisme, zootechnie et science vétérinaire, économie (ou équivalent), Bac +5;
- Expérience professionnelle de 12 ans minimum dans le développement agricole ;
- Maîtrise des systèmes de conseil agricole ;
- Maîtrise du développement institutionnel et organisationnel dans le domaine public, et dans planification des actions de développement ;
- Réalisation d'au moins 3 études similaires;
- Capacité de direction d'une équipe multinationale et pluridisciplinaire.

L'expert international 2, spécialiste en Conseil de gestion, aura une maîtrise fine des méthodes du conseil agricole, particulièrement dans le domaine du conseil de gestion aux exploitations familiales. En particulier, il devait disposer de :

- Diplôme supérieur en agronomie, économie rurale (ou équivalent);
- Expérience professionnelle de 10 ans minimum dans le conseil de gestion ;
- Expérience dans l'appui des processus de développement du conseil agricole dans les pays de la sous-région.

L'expert national 1 sera spécialiste dans le domaine de la vulgarisation et de l'appui Conseil. En particulier, il devait disposer de :

- Diplôme universitaire supérieur en agronomie, zootechnie ou socio-économie (ou équivalent), Bac +5;
- Expérience professionnelle de 10 ans minimum dans la vulgarisation et l'appui Conseil dans le domaine public au Niger ;

- Réalisation d'au moins 3 études similaires.

L'expert national 2 sera spécialiste dans le domaine du développement des filières et de l'appui aux organisations paysannes. En particulier, il devait disposer de :

- Diplôme universitaire supérieur en agronomie, zootechnie ou socio-économie (ou équivalent), Bac +5;
- Expérience professionnelle de 10 ans minimum dans l'appui au développement institutionnel des organisations paysannes et de leurs regroupements faitières, en particulier en ce qui concerne le développement des services à l'endroit des membres dont les services de conseil ;
- Expérience avérée dans le développement des filières/Chaines de valeurs agro-sylvo-pastorales et halieutiques ;
- Réalisation d'au moins 3 études similaires.

6. Durée de l'étude

L'étude est prévue pour une durée totale de 35 jours repartis comme suit :

- Etape 1 : 14 jours dont 2 jours de rédaction et de restitution ;
- Etape 2 : 21 jours dont 7 jours de rédaction et de restitution ;

7. Prise en charge et modalités de recrutement

L'étude sera financée par le projet « Promotion de l'Emploi et de la Croissance Economique dans l'Agriculture (PECEA) », financement Coopération danoise.

Le recrutement des Consultants s'opérera selon les procédures de la Coopération suisse.

6.2. Annexe 2 : programme de mission et liste des acteurs rencontrés

Programme de mission

		Activité	Objectif
Lundi	25-janv	vol aller France-Niger	
Mardi	26-janv	Matin: Briefing de démarrage avec le comité restreint	Echanges sur les TDR et la méthodologie, finalisation du programme de mission, organisation logistique (déplacements de terrain, ateliers...) (prévoir 2h)
		Après-midi: Atelier de démarrage avec le comité de suivi	Echanges sur les approches de conseil, sur les expériences existantes à rencontrer au Niger, sur les acteurs clés à rencontrer, sur les grandes options stratégiques, sur les besoins différenciés des producteurs et productrices, etc (prévoir 3h)
Mercredi	27-janv	Rencontres sur Niamey	Analyse du contexte sectoriel, rencontre avec les acteurs institutionnels et les représentations nationales (OPA...). <i>Liste d'acteurs à rencontrer à établir.</i>
Jeudi	28-janv		
Vendredi	29-janv		
Samedi	30-janv	Rencontres dans les régions: Groupe 1: Vallée du fleuve Niger (y compris Tillabéri) + Dosso. Groupe 2: Zinder + Maradi	2 équipes sont constituées pour se rendre à minima dans deux régions. Rencontres avec les acteurs de terrain (rencontres individuelles + focus groupes). Apprécier demande et offre de services. (NB: la partie terrain peut être de 4 ou 5 jours suivant destinations). Liste d'acteurs à rencontrer à établir.
Dimanche	31-janv		
Lundi	01-févr		
Mardi	02-févr		
Mercredi	03-févr	Briefing rapide à mi-parcours avec le comité restreint	Faire un point sur les analyses préliminaires en vue de la préparation de l'atelier de restitution. (prévoir 1h)
		Rencontres complémentaires à Niamey	Collecte d'informations manquantes et vérification d'informations
Jeudi	04-févr	Session de travail des consultants	Synthèse et préparation de l'atelier
Vendredi	05-févr	Matin: Atelier de restitution aux acteurs	Présentation des analyses de la mission, mise en débat, discussion des options possibles de dispositifs de conseil (institutionnel, techniques, financier). (Prévoir 3 à 4h)
		Après-midi: Débriefing de fin de mission avec le comité restreint	Echanges sur les résultats atteints par la mission 1, orientations pour le rapport de mission 1, échanges concernant l'organisation de la mission 2. (prévoir 1 à 2h)
Samedi	06-févr	Session de travail des consultants	Affinage des outils d'analyse / de synthèse, amorce de rédaction, approfondissement de la réflexion collective, allocation de tâches entre la mission 1 et la mission 2 et pour la rédaction du rapport
Dimanche	07-févr	Vol retour (le samedi soir)	

Structures et personnes rencontrées au niveau national

Structures relevant des Ministères

- Haut Commissariat à l'Initiative 3N
- Direction Générale de l'Agriculture (DGA)
- Direction de l'Action Coopérative et de la Promotion des Organismes Ruraux (DACPOR)

- Direction Générale des Eaux et Forêts (DGEF)
- Direction Générale de la Production et des Industries Animales (DGPIA)
- Direction Générale de la Santé Animale (DGSA)
- Direction Générale des Centres de Multiplication du Bétail (DC/CMB)
- Direction Générale de l'Institut National de la Recherche Agronomique du Niger (INRAN)
- Institut Pratique de Développement Rural (IPDR/Kollo)

Profession agricole

- Réseau National des Chambres d'Agriculture (RECA)
- Fédération des Unions de Groupements Paysans du Niger (FUGPN-Mooriben)
- Association Nationale de la Filière Oignon (ANFO)
- Fédération des Unions de Coopérative de Producteur de riz du Niger (FUCOPRI)
- Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN Niya),
- Réseau Nigérien des Organisations Professionnelles de l'Irrigation
- Plateforme paysanne du Niger

Programmes et Projets

- Programme de Productivité Agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO)
- Programme National d'Amélioration Génétique (PNAG)
- Projet de Promotion de l'Agriculture Paysanne (PROMAP/GIZ) ;

Organismes de Coopération

- Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO)

Organismes de financement

- Banque Agricole du Niger (BAGRI)
- ASUSU SA

ONG Internationales

- Association pour la Promotion de l'Élevage au Sahel et en Savane (APESS) ;
- Vétérinaires sans Frontières (VSF-Belgique)

Autres:

- Plateforme d'innovation 'Kilichi'

Personnes ressources

- Madame Maikoréma Zakaria, Ex Secrétaire Exécutive de la SDR
- Mr Sani Moudi, Ex Inspecteur Général au Ministère de l'Agriculture

Structures et personnes rencontrées en régionRégion de Niamey :

- Coopérative FCMN de Bourbourkabé Goudel

Région de Dosso :

- Services déconcentrés : Directions régionales : Agriculture, ONAHA, Hydraulique, Elevage, Génie Rural, Environnement
- Organismes de coopération : Lux-Développement, Swiss Contact
- Profession agro-sylvo-pastorale : Chambre Régionale d'Agriculture (CRA), Coopérative Moriben de Gobéré, Frucoop, Potol, AREN, FCMN Niya, Gabéro, ANFO, Fédération des Groupements féminins Haoua Zaleye, Masa Bonsé, Collectif des Associations Agro Pastorales du Niger (CAPAN)

Région de Tillabéry :

- Services déconcentrés : Directions régionales : Agriculture, Elevage, Génie Rural, Hydraulique, INRAN, Environnement, Commerce, Population
- Profession agro-sylvo-pastorale : Chambre Régionale d'Agriculture (CRA), FCMN Niya, Groupement Dainan Beye, Groupement Gomni Siban, Groupement Taaban, Mooriben, Association pour la Redynamisation de l'Elevage au Niger (AREN), Association des pêcheurs, FUCOPRI

Région de Maradi :

- Services déconcentrés : Directions régionales: Agriculture, Elevage, Environnement, Génie Rural, Alphabétisation, Plan et développement communautaire, Hydraulique, Santé, SPR/Code Rural
- Profession agro-sylvo-pastorale: AREN, FCMN-Niya, FUMA, SAA, Union des coopératives maraichères de Tarna (membre FCMN-Niya), Coopérative Roubassaou (Commune Dan Issa/Madarounfa)
- GSC: ALHERI

- Projets: PRODAF, CIFA / Swiss Contact

6.3. Annexe 3 : Glossaire

Conseil Agricole : Ensemble des démarches et dispositifs permettant d'apporter un appui aux exploitations Agricoles (productions végétales, productions animales, productions halieutiques) et à leurs organisations dans les domaines de la gestion de la production (choix des techniques, organisation du travail, ...), de la gestion économique et des ressources (naturelles, financière, en main d'œuvre) et, de l'acquisition et de la maîtrise des savoir-faire et des connaissances.

Service Agricole : Tout dispositif permettant à l'agriculteur de faire fonctionner son exploitation tant du point de vue de la production, de la gestion de ses ressources naturelles et de la commercialisation des produits. Les principaux services agricoles sont l'approvisionnement en intrants et équipements, la commercialisation groupée ou individuelle, le crédit agricole, la mécanisation partagée, la fourniture d'eau d'irrigation, la santé animale et le conseil agricole.

Services Agricoles « matériels » : Ils correspondent aux services qui fournissent un bien matériel ou en argent : crédit, approvisionnement en engrais, pesticides et semences, santé animale. A la limite si le bien n'est pas consommé il peut être conservé ou revendu.

Services Agricoles « immatériels » : Ils correspondent à la fourniture pour l'agriculteur ou l'éleveur d'un conseil, d'une formation qui aura, normalement, des effets et des impacts sur les performances de son exploitation. Il ne pourra pas revendre ce bien, le prêter ou le louer.

Conseil de gestion (appliqué à l'exploitation agricole) : Le conseil de gestion est une méthode qui prend en compte l'ensemble de la situation d'une exploitation et cherche, en dialogue avec le paysan, un cheminement d'amélioration qui s'étend souvent sur plusieurs années (Faure et Kleene, 2004)

Conseil de gestion : Le conseil de gestion est un processus d'accompagnement de bénéficiaires (volontaires ou demandeurs) permettant d'améliorer leurs capacités d'analyse, de décision, de résolution de leurs problèmes et de mise en œuvre de solutions. Il est caractérisé par une démarche - l'approche globale -, une méthodologie - le cycle de la gestion -, une pédagogie - l'accompagnement -, des outils appropriés pour la gestion, des compétences spécifiques (Rigourd et al., 2014).

Conseil à l'exploitation familiale (CEF) : Démarche d'accompagnement des exploitations agricoles familiales qui vise à renforcer les capacités des agriculteurs et des membres actifs de sa famille à maîtriser leur système de production en prenant en compte :

- l'ensemble des activités de l'exploitation ;

- Les dimensions techniques mais aussi économiques et parfois même juridiques de la gestion de l'exploitation ;
- la complexité des systèmes de production tant du point de vue technique, économique, environnemental et social

De ce fait ce n'est pas une démarche standardisée mais qui doit être adaptée à chaque contexte qui amène le producteur, avec l'appui du conseiller, à prendre des décisions spécifiques en vue d'atteindre les objectifs qu'il s'est fixés (Dugué et Faure, 2003 ; Faure et al., 2004).

Conseil de gestion appliqué aux organisations professionnelles agricoles : Démarche d'accompagnement des organisations professionnelles agricoles qui vise à renforcer les capacités collectives ainsi que celles des responsables élus et des salariés afin qu'ils maîtrisent le développement de leurs activités et assurent la durabilité technique, économique et sociale.

Conseil d'entreprise : Démarche de conseil pour des structures de production (exploitation agricole) ou de services (centre de prestation de services) ayant atteint un bon niveau d'organisation et maîtrisant les principes de la gestion. Le conseil d'entreprise répond aux objectifs d'amélioration de la gestion de sous-systèmes ciblés ou de l'ensemble de l'entreprise (Rigourd et al., 2013).

Le conseil d'entreprise aux OP : Le conseil spécialisé ou d'entreprise est un conseil ponctuel (expertise) : diagnostic stratégique ou spécifique sur un domaine ciblé, étude et accompagnement de projets (business plan), études générales, rachat et/ou transmission d'exploitations et/ou d'entreprises agricoles, conseil juridique, fiscal, social, patrimonial, environnemental, marketing, organisation, qualité, ressources humaines, ... (CERFRANCE).

Appui-conseil : Terme générique proche de celui de Conseil Agricole (cf. supra) en accordant plus d'importance aux relations du conseil avec les autres services agricoles.

Accompagnement : posture et méthode d'intervention auprès des producteurs et des responsables d'OPs visant à les aider pour l'atteinte de leurs objectifs. Cette méthode mobilise dans la durée (plusieurs mois ou années) la formation, le suivi des activités, l'évaluation participative, l'aide à la recherche de solutions, etc. (en anglais coaching)

Dispositif de conseil : Ensemble des ressources et des procédures mobilisées pour réaliser le conseil Agricole. Le dispositif comprend (i) les ressources humaines, logistiques et financières, (ii) les instances de pilotage, de gouvernance, de capitalisation et de suivi-évaluation et (iii) les savoirs et savoir-faire mobilisés (démarches, outils, etc.)

Vulgarisation Agricole : Ensembles des démarches et des dispositifs à l'échelle d'un pays ou d'une région visant à faire connaître les innovations techniques pouvant résoudre les problèmes de différentes natures rencontrés par les producteurs et/ou les autres acteurs des filières et des territoires ruraux. Outre l'information des producteurs la vulgarisation agricole

visé aussi à les former à une bonne utilisation des nouvelles pratiques proposées. (synonyme usuel : conseil technique)

Autre définition : La vulgarisation agricole consiste à partager les résultats de la recherche et les savoir-faire avec les agriculteurs, mais aussi à les aider à exploiter une plus large part de la chaîne des valeurs (Hailn M., In CTA 2012)

Transfert de technologie : Démarche consistant à transposer une innovation technique d'une situation d'expérimentation ou d'adoption à une situation rurale où elle n'est pas connue. Le transfert se fait généralement du secteur de la recherche vers celui de la production ou encore du secteur de la production dans une région ou un pays donnée vers une autre région.

Plateforme d'innovation : Structure formelle ou informelle caractérisée par une diversité de parties prenantes publiques et privées regroupées pour la réalisation d'un objectif commun d'amélioration des processus de production, transformation et commercialisation (un ou plusieurs éléments de la chaîne de valeurs sont concernés). Selon le CORAF (2012) « La plateforme considère l'innovation comme étant un processus systémique dynamique et reconnaît que l'innovation peut naître de plusieurs sources, des interactions complexes et du flux d'informations. L'innovation se compose de trois éléments de base: (i) - technologie, y compris de nouvelles variétés ou races et les pratiques de gestion des sols ou de l'eau ; (ii) organisationnel dans le sens d'organiser et de transmettre des connaissances suivant une nouvelle méthode, et (iii) institutionnel en matière de règles, cultures , valeurs, normes, comportements, politiques et lois. »

Conseil rural : Démarche d'appui ou d'accompagnement des acteurs ruraux pour définition et la gestion de leurs activités (plan de développement, programmes sectoriels, etc.). Cette forme de conseil concernent plutôt les collectifs comme les collectivités locales (communes rurales, Région, ...), les communautés villageoises, les comités de gestion ruraux des ressources, etc.

Formation de base : formations dispensées aux enfants et jeunes durant les cycles élémentaires, secondaires et supérieurs tant dans le domaine de l'enseignement général que professionnel.

Formation continue ou formation professionnelle : formation dispensées aux adultes maîtrisant un métier ou souhaitant se convertir à un nouveau métier.

Maîtrise d'ouvrage : Porteur du besoin, définit l'objectif du projet, son calendrier et le budget, représente les bénéficiaires, « propriétaire » de l'ouvrage

Assistant à la maîtrise d'ouvrage : Interface entre le maître d'œuvre et le maître d'ouvrage, conseil technique, ne se substitue pas pour autant à la maîtrise d'ouvrage.

Maître d'œuvre : Retenu par le maître d'ouvrage pour réaliser l'ouvrage, dans les conditions de délais, de qualité et de coût. Responsable des choix techniques.

Prestataire / sous-traitant : Réalise des tâches du projet pour le maître d'œuvre mais n'a pas responsabilité directe vis à vis de la maîtrise d'ouvrage

6.4. Annexe 4 : Analyse critique du diagnostic et des propositions de la SDR en 2010

En *bleu italique* sont présentés des éléments clés du rapport *Etude sur la mise en place d'un dispositif intégré d'appui conseil pour le développement rural au Niger* publié par le Secrétariat Exécutif du Comité interministériel de pilotage de la SDR en décembre 2010. On en fait alors une analyse critique en 2016. Il s'agit notamment : (i) D'apprécier quels sont les principales évolutions dans le diagnostic entre 2008-2010 et 2016 ; (ii) De souligner les éléments de propositions qui sont toujours d'actualité et ceux qui semblent moins pertinents aujourd'hui.

6.4.1. Analyse critique du diagnostic de 2008-2010

a. Analyse des éléments clés du résumé exécutif (p11 et p12) :

« Dans la situation actuelle, en dehors de quelques projets, le paysan, d'une manière générale, ne bénéficie pratiquement plus de services d'appui conseil. Le dispositif actuel donne l'impression d'un « vide » sur le terrain. Le système public qui est le principal acteur en nombre est immobile, peu fonctionnel alors que les interventions des prestataires non publics (ONG, OP) sont timides et peu structurées. »

- ➔ La faiblesse des services d'appui conseil reste d'actualité. Cependant des interventions hors secteurs public ont émergées et se sont structurées. Il est difficile de comparer les effectifs publics et privés (OP, GSC, SVPP, autres) dédiés au conseil, mais la prééminence du secteur public n'est plus vraie aujourd'hui.

« Les interventions en appui conseil sont dominées par le transfert de technologies non accompagné de l'amélioration du capital humain, du capital social et des outils de communication pour le développement. »

- ➔ Cette observation reste d'actualité en 2016.

« Au niveau des services d'appui conseil de l'Etat il n'existe pas de programmes élaborés d'appui conseil. Les agents des districts agricoles et des communes procèdent par des interventions ponctuelles souvent à la demande d'un projet, d'une ONG ou de quelques producteurs privés. Le ratio d'encadrement se situe dans la moyenne des pays en développement : 1 agent d'appui conseil pour 2.000 à 2.500 paysans. »

- ➔ Cette observation concernant l'absence d'un programme reste d'actualité aujourd'hui. Il n'a pas été possible d'évaluer le ratio conseillers / producteurs. A noter cependant l'augmentation significative des agents du Ministère de l'environnement (x2) entre 2011 et 2015.

« Les producteurs et leurs organisations ou associations sont surtout les bénéficiaires de l'appui conseil. Très peu de leurs structures interviennent comme prestataires de services en appui conseil malgré la multiplicité de leurs formes d'organisation. »

- ➔ Cette observation est à nuancer. Plusieurs OP en cours de professionnalisation ont mis en place des dispositifs complets de conseil Agricole reposant sur des ingénieurs / techniciens au niveau national, des animateurs endogènes (BAC / BEPC) au niveau des unions et des paysans relais auprès des producteurs. Par exemple le PUGPN Morriben dispose d'un dispositif complet depuis 2007.

« Il n'existe pas de cadre formel fonctionnel permettant aux services de l'Etat d'assurer pleinement leur rôle de coordonnateurs de toutes les actions de développement agricole et de systèmes formels d'échange et de partage des informations et expériences entre les ONG elles-mêmes et entre les ONG et les services de l'Etat. »

- ➔ Cette observation est toujours d'actualité en 2016.

« Il en résulte un déficit de circulation de l'information, des duplications de certaines actions, l'éparpillement des interventions avec un impact réduit, des actions parfois divergentes et un manque d'harmonisation des coûts pour les mêmes acquisitions ou prestations de service. »

- ➔ Cette observation est toujours d'actualité en 2016.

« La liaison recherche développement, qui doit être bâtie sur des mécanismes triangulaires liant les structures de recherche, les producteurs et les prestataires d'appui conseil, n'est conçue que sur un partenariat recherche-appui conseil qui a cessé de fonctionner régulièrement depuis la fin du Projet de Renforcement des Services d'Appui à l'Agriculture (PRSA). »

- ➔ Cette observation est partiellement vraie aujourd'hui. A noter la mise en place des plateformes d'innovations dans le cadre du PPAO/WAPP qui constitue une initiative intéressante de lien recherche – développement selon des modalités collaboratives et multi-acteurs.

« Le dispositif actuel est peu connecté au processus de décentralisation tant sur le plan institutionnel que sur le plan opérationnel. L'appui conseil est ainsi une activité diffuse dans la routine et le quotidien de la plupart des agents départementaux et communaux. »

- ➔ Cette observation est toujours d'actualité aujourd'hui. En réalité les agents de terrain ont très peu de temps et de moyen pour faire du conseil Agricole.

b. Analyse d'autres points saillants de l'étude :

P21 « Les acteurs non étatiques (ONG/AD, opérateurs privés, Organisations Paysannes et leurs unions) ne sont pas exclus de la fonction d'appui conseil au niveau des textes. Toutefois ils ne prévoient pas explicitement la mission d'appui conseil comme une mission partagée avec des acteurs non étatiques. Il n'existe également pas de textes réglementaires régissant spécifiquement les activités des acteurs non étatique. »

- ➔ Cette observation reste d'actualité. A noter l'exception intéressante concernant le dispositif des SVPP (il existe un cadre réglementaire, des contrôles) qui s'est développé et institutionnalisé à partir de 2003.

P23 « Le dispositif national d'appui conseil se caractérise par une pluralité d'acteurs publics et l'émergence d'acteurs non publics ayant en commun une faiblesse notoire de capacités d'intervention. »

- ➔ Cette observation est exacte concernant la pluralité d'acteurs publics. En revanche les acteurs non publics ne sont plus au stade de l'émergence, certains ont émergé, et certains disposent de véritables capacités d'intervention (plusieurs grandes OP, des GSC, le CPS de Tillabéri, les SVPP). D'autres en effet restent faibles.

P26 « Il n'existe pas d'opérateurs du secteur privés structuré qui font de l'appui conseil en direction du monde rural. L'intervention des acteurs privés dans le développement rural porte beaucoup plus sur des activités à caractère commercial, (Groupements d'Intérêt Economique, Services Vétérinaires Privés de proximité, Auxiliaires Para vétérinaires, sociétés..), d'étude (bureaux et cabinets d'études, entreprises de BTP et d'hydraulique rurale) ou semi industriel (fabrication de matériels et équipements aratoires et de transport). L'exercice de ces professions est régi par les textes généraux réglementant le Commerce et l'Industrie, conformes à ceux de l'OHADA ratifiés par le Gouvernement. »

- ➔ Cette observation n'est plus exacte en 2016. Il existe bel et bien des dispositifs privé associatifs (OP) et privés individuels (GSC, SVPP). Cependant il est vrai que le conseil représente seulement une petite proportion de l'activité des SVPP.

P27 « Les producteurs et leurs organisations ou associations sont surtout les bénéficiaires de l'appui conseil. Très peu de leurs structures interviennent comme prestataires de services en appui conseil malgré la multiplicité de leurs formes d'organisation. La caractéristique dominante la plus partagée est la faiblesse en termes de capacités institutionnelles, humaines, financières. Leurs insuffisances en matière d'organisation et le caractère récent de leur constitution en structures faïtières est un des facteurs qui expliquent leur absence en tant que prestataire à l'instar de ce qui se fait dans d'autres pays de la sous région. »

- ➔ Cette observation est partiellement dépassée en 2016. Certes la majorité des groupements et OP reste faible. Cependant un véritable mouvement paysan a émergé. Mooriben a maintenant près de 30 ans ! La plupart des grandes faïtières ont maintenant plus de 10 ans. Les OP sont des bénéficiaires (reçoivent des services de projets par exemple), des commanditaires (par exemple les coopératives adhérentes au CPS de Tillabéri commandent et paient du service) et des prestataires d'appui conseil (le CPS est une OP spécialisée et prestation de service, plusieurs grandes faïtières ont mis en place leur propre dispositif d'appui conseil envers leurs membres. Certes les OP ont encore de faibles capacités financières et leurs modèles économiques sont très fragiles et dépendent pour l'essentiel des financements des bailleurs de fonds.

P7 L'expérience du dispositif d'appui / conseil aux producteurs et productrices de Mooriben mérite d'être soulignée.

- ➔ Toujours exact en 2016. Par ailleurs les expériences d'autres OP méritent également d'être soulignées : le CPS de Tillabéri, la FCMN Niya, etc.

P29 « Les fonctions économiques et sociales de l'appui conseil à l'instar du conseil pour l'accès au marché, du conseil en gestion de la qualité des produits agrosylvopastoraux, du conseil sur la gestion des revenus et ressources de l'exploitation, de l'intermédiation financière par rapport à

l'accès au crédit, du renforcement des capacités humaines des paysans, de la structuration et du fonctionnement démocratique des organisations paysannes...) ont été très peu développées.

- ➔ Cette observation est toujours en grande partie d'actualité en 2016. A noter cependant l'expérience intéressante mais limitée du RECA concernant le conseil de gestion aux exploitations menée depuis 2015. A noter également les effets très positifs du conseil de gestion aux OP et du conseil en gestion de l'eau mis en œuvre par le CPS de Tillabéri : les coopératives adhérentes sont en effet les plus performantes (taux de recouvrement de la redevance, etc).

P32 « Les chambres régionales d'agriculture, sensées jouer pleinement ce rôle, manquent de moyens et sont quasi inexistantes sur le terrain. »

- ➔ Les CRA manquent certes toujours de moyens mais ne sont pas quasiment inexistantes sur le terrain en 2016. Les CRA et le RECA sont devenus des acteurs importants du secteur agricole.

P33 « Ces dernières années ont été marquées par l'émergence de nouveaux acteurs pratiquant une Agriculture plus tournée vers le marché, comme c'est le cas des éleveurs périurbains produisant du lait, des oeufs, de la viande, les producteurs de fruits et de légumes. Toutefois la première catégorie de producteurs qui constitue de loin la plus importante correspond généralement à celle dont l'objectif prioritaire de production est orienté vers l'autoconsommation. »

- ➔ Cette observation est confirmée en 2016.

P34 « Le mouvement coopératif au Niger malgré son ancienneté n'a pas répondu aux préoccupations des producteurs ruraux, à savoir renforcer leur compétence dans la gestion économique et financière, la planification, la programmation et la négociation. Le paysage actuel est caractérisé par l'émergence forte d'un mouvement paysan désarticulé par la concurrence en matière de recherche d'opportunités individuelles. Il est relativement jeune et très peu structuré pour se positionner en interlocuteur de l'Etat et des acteurs non étatiques et des partenaires financiers et jouer son rôle dans l'appui conseil et la recherche (72% des OP sont entre 0 et 5 ans et 86% ne sont membres d'aucune faîtière). »

- ➔ Le mouvement paysan a maintenant émergé est beaucoup mieux structuré de la base au sommet. Il offre des services, représente une proportion croissante de producteurs (250.000 producteurs ou plus ?), s'implique de plus en plus au niveau national. Il est devenu incontournable. Il doit encore être renforcé pour être en pleine mesure de se positionner en interlocuteur crédible de l'Etat. Par ailleurs l'Etat doit aussi lui reconnaître sa juste place.

6.4.2. Analyse critiques des propositions de l'étude sur la DIAC en 2010

a. Analyse des éléments clés du résumé exécutif (p11 et p12) :

« Partant des enseignements de cette analyse diagnostique, l'appui conseil au développement rural doit i) être pluraliste favorisant une plus grande insertion et présence des acteurs non étatiques ; ii) rompre avec la planification descendante 'top down', iii) prendre en compte les

spécificités de la demande en fonction des capacités des populations, iv) tenir compte de l'équité) et v) s'orienter, entres autres, vers l'accès au marché. »

- ➔ Ces grands principes sont toujours pertinents en 2016. Ils sont repris et complétés dans nos propositions.

« Sur cette base, la stratégie d'intervention retenue repose sur un dispositif d'appui conseil capable de faire face d'une part aux besoins d'exploitants agricoles s'investissant dans des filières organisées orientées vers le marché et d'autre part aux besoins de producteurs pauvres très peu structurés dont l'activité dominante est une activité d'auto subsistance avec un revenu monétaire très faible. »

- ➔ Cette stratégie n'est que partiellement reprise dans nos propositions. Certes il faut distinguer les besoins des agriculteurs s'investissant dans les filières, des besoins des producteurs pauvres et peu structurés. Cependant nous ne recommandons pas une telle approche duale.

b. Analyse de quelques autres éléments saillants des propositions de 2010

P22 « En conclusion, les textes actuels appellent une revue permettant de prendre en compte les différentes mutations du contexte actuel notamment la présence de nouveaux acteurs institutionnels non étatiques comme prestataires de services en matière d'appui conseil (ONG, opérateurs privés, organisations paysannes), l'émergence dans le cadre de la décentralisation des communes qui constituent des entités administratives nouvelles par rapport au dispositif étatique classique d'appui conseil. »

- ➔ Cette proposition est toujours d'actualité en 2016. Cependant elle devrait être complétée. Les producteurs et leurs OP peuvent certes être vus comme des prestataires, mais ils devraient également être vus comme des commanditaires du conseil Agricole. Notamment des principes de cogestion du conseil Agricole devraient être introduits.

P22 « Une redéfinition et une répartition claire des rôles entre les services de l'Etat et les acteurs non étatiques en matière d'appui conseil sont nécessaires afin de prévenir les conflits de compétence et pouvoir renforcer chaque type d'acteur dans son rôle. Ainsi il faut recentrer les services publics sur leurs fonctions de planification, d'harmonisation, de supervision, de suivi évaluation et de mise en place d'un environnement incitatif à l'émergence des acteurs non publics. »

- ➔ Cette proposition est toujours d'actualité en 2016. Cependant elle devrait être complétée. Certes l'Etat devrait se recentrer sur les fonctions de planification, d'harmonisation, de supervision et de suivi évaluation, mais il ne devrait pas assurer seul ces fonctions. Notamment des principes de cogestion du conseil Agricole devraient être introduits pour permettre une implication de la profession agricole également dans ces fonctions transversales.

P22 « La séparation des services ou des agents de l'Etat commis aux missions régaliennes de contrôle, de réglementation et sanction de ceux exerçant des missions d'appui conseil est

nécessaire afin de créer le climat de confiance requis entre le client/commanditaire qu'est le paysan et le fournisseur qu'est le prestataire. »

→ Cette proposition est toujours pertinente en 2016.

<p>P36 Le nouveau dispositif d'appui conseil devrait se caractériser ainsi :</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • <i>pluraliste (favorisant une plus grande insertion et présence des acteurs non étatiques et leur donnant des rôles complémentaires à ceux des services publics),</i> 	<p>→ Toujours d'actualité. Le principe de pluralité est repris dans nos propositions. Cependant pourquoi considérer les acteurs privés en complément des acteurs publics et non l'inverse ?</p>
<ul style="list-style-type: none"> • <i>répondant à une demande paysanne (non directive et émanant de l'expression d'une demande structurée venant de la base, prenant en compte les spécificités des bénéficiaires de l'appui conseil (producteurs et notamment des petits producteurs pauvres, gestionnaires et exploitants des infrastructures rurales)</i> 	<p>→ Toujours d'actualité. Le principe de réponse à une demande paysanne est repris dans nos propositions. Cependant il convient de noter que cette demande n'est pas toujours structurée (elle l'est pour les OP mais pas pour les producteurs vulnérables et / ou isolés) et est diverse.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • <i>basé sur une forte participation des bénéficiaires tant dans la demande, la programmation, la mise en oeuvre (participation des OP, l'évaluation avec des organisations paysannes mieux structurées, renforcées pour jouer le rôle de commanditaires et d'évaluateurs), que dans le financement.</i> 	<p>→ Toujours d'actualité. Le principe de participation des producteurs à tous les niveaux (commanditaire, prestataire, bénéficiaire, etc) est repris dans nos propositions. De plus nous proposons d'introduire une forme de cogestion Etat – profession Agricole dans le dispositif.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • <i>orienté aussi vers l'accès au marché : tenant compte des besoins multiformes liés à l'accès au marché (information, gestion de la qualité, accès aux ressources, formation).</i> 	<p>→ Toujours d'actualité. Le principe d'un conseil permettant aux producteurs de devenir des producteurs experts intégrés dans des chaînes de valeur au sein d'OP-entreprise est repris comme vision long terme.</p>

<p><i>P37 « Les principaux enseignements tirés de l'analyse diagnostique, en termes d'améliorations, orientent vers la définition d'un nouveau dispositif d'appui conseil vers les principaux axes de travail ci-après : »</i></p>	
<p><u>Revoir le cadre réglementaire d'exercice de l'appui conseil</u></p>	<p>→ OK.</p>
<p>- Redéfinir les rôles entre les acteurs publics et acteurs non</p>	<p>→ Repris dans nos</p>

<i>publics en recentrant les services de l'Etat sur des missions d'harmonisation, de coordination, de suivi évaluation, de contrôle et de formation par rapport aux acteurs non publics qui bénéficieront d'un environnement plus favorable pour s'intégrer dans les missions d'appui conseil</i>	propositions. De plus nous proposons que les fonctions transversales ne relèvent pas exclusivement de l'Etat mais puissent être partagées avec la profession Agricole.
<i>- définir les relations entre acteurs publics, et entre acteurs publics et non publics</i>	➔ Repris dans nos propositions
<u>Améliorer le processus de formulation de la demande:</u>	➔ OK.
<i>- Définir le rôle central des paysans dans le dispositif et comment ils doivent l'exercer</i>	➔ OK, à reprendre dans nos propositions.
<i>- Définir le processus de structuration, de renforcement des capacités de planification participative des OP pour en faire les commanditaires et les évaluateurs des prestations publiques et non publiques</i>	➔ OK. Nous proposons également qu'un programme national de renforcement des OP soit mis en place.
<i>- Définir les processus de financement de l'élaboration de la demande.</i>	➔ ?
<u>Améliorer la qualité de l'offre</u>	➔ OK
<i>- Séparer l'exécution de l'appui conseil de celles des autres activités régaliennes de l'Etat (contrôle, réglementation,) Rompre avec l'agent de l'Etat de la commune ou du district agricole, poste forestier, CIB qui assure toutes les tâches et avec l'agent d'appui conseil polyvalent (théorique) pour aller vers un dispositif public pluridisciplinaire au niveau du terrain dont les missions seront recentrées comme souligné plus haut</i>	<p>➔ La première partie de la proposition concernant la séparation des fonctions est toujours pertinente et est donc reprise dans nos propositions.</p> <p>➔ En revanche la seconde partie de la proposition n'est plus pertinente. On ne peut se limiter à un dispositif public sur le terrain. Au contraire il convient de renforcer les dispositifs privés (OP, GSC, SVPP, etc) et, là où ils n'existent pas, de palier se manque momentanément en mettant en place un dispositif public tout en encourageant l'émergence d'acteurs privés.</p>

- Renforcer les capacités techniques des prestataires publics et non publics dans leurs missions respectives dans le cadre de l'appui conseil:	➔ OK
• formation méthodologique: Propositions pour l'implication des structures de formation agricole et rurale dans le dispositif et vice versa ;	➔ OK
• Meilleur accès aux connaissances générées par la Recherche: Propositions relatives à l'amélioration de l'interface Recherche –Appui Conseil-Bénéficiaires et à l'implication du SNRAA dans le dispositif d'appui-conseil	➔ OK
- Utiliser les outils techniques et méthodologiques (bonnes pratiques éprouvées dans le pays) et instruments de communication pour le développement du secteur rural	➔ OK
- Définir les profils de ressources humaines requises au niveau des services publics et non publics en fonction de leurs nouveaux rôles respectifs	➔ OK
- Définir les ressources logistiques, matérielles nécessaires et de fonctionnement	➔ OK
<u>Proposer des alternatives pour le dispositif institutionnel</u>	➔ OK
- Un dispositif public fort pluridisciplinaire (non pas pluri ministériel) au niveau de la base (communes et départements), à proximité du demandeur, allégé au niveau central et qui ne sera pas en compétition avec les acteurs non publics mais qui va les appuyer, les suivre, les évaluer et les orienter. Il fera l'appui conseil dans les zones où la présence des acteurs non publics est faible ou inexistante	➔ Cette proposition n'est plus pertinente aujourd'hui. Le dispositif public sur le terrain ne devrait pas être le schéma privilégié. Sur le terrain il faut au contraire appuyer les dispositifs dans leur diversité.
- Des propositions alternatives par rapport à la forme d'institution à mettre en place (structure administrative, parapublique, agence, société)	➔ Cette proposition semble se concentrer sur une structure unique au niveau national. Or il faut aussi envisager l'option qu'il n'y ait pas UNE structure unique au niveau national, mais plutôt un ensemble de fonctions qui peuvent être remplies par plusieurs acteurs de façon collégiale.
<u>Proposer des mécanismes de financement pérenne pour le dispositif</u>	➔ OK. Le/les mécanismes de financement est l'aspect essentiel du dispositif national.
- Proposer des alternatives de financement faisant	➔ OK, toujours très

<i>participer les bénéficiaires, et les acteurs non publics (privés, ONG)</i>	pertinent aujourd'hui.
<i>- Définir les mécanismes de participation des paysans au fonctionnement des institutions qui seront mises en place</i>	➔ OK, toujours très pertinent aujourd'hui.
<i>- Placer les Organisations faitières paysannes au niveau du dispositif</i>	➔ OK, toujours très pertinent aujourd'hui.
<u><i>Définir un projet de phase test du dispositif notamment à la base à mener dans 3 régions dans trois 9 communes choisies dans chaque région sur une période de 15 mois.</i></u>	➔ La mission 1 ne s'est pas penchée sur l'opérationnalisation des propositions à ce stade.

6.5. Annexe 5 : Présentation du Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles (FIRCA)

Sources : site web FIRCA <http://www.firca.ci/> consulté le 15/02/2016 ; Derek³¹, 2011 ; van Lill and Gaillard³², non daté.

Présentation

Le FIRCA a été créé en 2003 en tant qu'organisme interprofessionnelle opérant sous le droit des sociétés privées pour financer la recherche, la vulgarisation et le renforcement des capacités des producteurs et des salariés des OP. Le fonds financent des programmes de fourniture de services agricoles dans tous les secteurs de productions végétale, forestière et animale, relatifs notamment à :

- La recherche appliquée agronomique et forestière dont la conduite d'expérimentations et de démonstrations pour la transmission du savoir entre la recherche et l'exploitation
- La vulgarisation, c'est à dire l'information, l'animation, le conseil technique et le conseil de gestion aux exploitations agricoles
- Le renforcement des capacités des producteurs et de leurs organisations professionnelles agricoles (OPA)

Le financement du FIRCA est assuré par les cotisations professionnelles des filières, les subventions de l'Etat (environ 10% du budget), les contributions des partenaires au développement à travers des crédits ou des dons. En plus le FIRCA peut gérer (ou cogérer) des projets financés par l'aide publique au développement

Gouvernance et gestion du FIRCA

L'Assemblée Générale est composée de 152 membres issus de 4 collèges (i) le collège des producteurs et de leurs organisations (111 membres) , (ii) le collège des agro-industries et industries de première transformation (24), (iii) le collège des organisations professionnelles et consulaires (9) et (iv) le collège des représentants de l'Etat (8).L'Assemblée Générale délibère sur l'affectation des ressources du Fonds, approuve les statuts, les procédures de gestion et de contrôle, les comptes de gestion, les programmes et rapports d'activités. Elle désigne les membres du Conseil d'Administration.

Le Conseil d'Administration comprend 34 membres dont 26 Professionnels (producteurs et OPA dont chambre d'agriculture 23, agro-industriels 3 et 8 représentants de l'Etat (même

³¹ Byerlee D., 2011.Producer funding of R-D in Africa. Programme ASTI, IFFPRI et FRAA, colloque 5-7 décembre 2011, ACCRA. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.372.1204&rep=rep1&type=pdf>

³² van Lill M., Gaillard J., non daté. "Functions of science granting councils in sub-saharan Africa." *Country report Côte d'Ivoire*,

représentation de l'Etat à l'AG et dans le CA). Seul un professionnel peut être Président du Conseil d'Administration.

Les fonds sont fournis par des prélèvements sur les exportations (banane, cacao, café) ou de produits transformés (huile de palme), ou dans un cas sur les importations (riz), par accord des organisations membres. Un total d'environ 15 millions \$ US dans les prélèvements ont été recueillis en 2008. Cette année-là quatre produits de base, le cacao, le café, le caoutchouc et l'huile de palme, ont financé pour 92% le fonds. Cela signifie que les autres filières le montant de leurs cotisations et donc leur poids dans la gouvernance du FIRCA est très faible (élevage, coton, anacarde, céréales hors riz, produits maraichers et fruits autre que banane dessert, etc. Le FIRCA reçoit aussi environ 10 pour cent de son financement de l'État.

Au moins 75% des fonds perçus sont affectés aux besoins des filières cotisantes, le reste allant aux filières non cotisantes qu'elles exportent ou non. Selon les derniers chiffres disponibles (2013) le FIRCA privilégie le financement de la recherche et de la R-D et contribue peu au financement du conseil Agricole. Cela peut s'expliquer par la présence en Côte d'Ivoire de l'ANADER (Agence semi-publique), le principal acteur du conseil Agricole, qui reçoit une dotation de l'Etat et de certaines filières ou sociétés agro-industrielles. Les règles de gouvernance et de gestion du FIRCA expliquent que les filières vivrières végétales et animales, et les filières d'exportation non cotisantes (coton, anacarde) sont peu moins concernées par le FIRCA. Toutefois l'Etat n'avait pas encore en 2013 corrigeait cette situation.

Exemple du programme FIRCA 2013 sur fonds propres (source : site Web FIRCA).

Le Programmes Annuel d'Actions 2013 comprend 103 projets-actions (94 projets spécifiques des filières et 9 actions des programmes transversaux),. L'ensemble des projets-actions de l'exercice 2013 implique un total de 19 filières de production agricole. Les 103 projets-actions prévus au PAA 2013, d'un montant total de 10,1 milliards FCFA contre 10,3milliards FCFA en 2012, soit une baisse de -1,5%, se répartissent, selon les domaines d'intervention du FIRCA, comme suit :

- 44 projets de Recherche Appliquée (42,7% du portefeuille de projets-actions)
- 10 projets de Conseil Agricole (9,7% du portefeuille de projets-actions)
- 12 projets de Formation Professionnelle Agricole (11,7% du portefeuille de projets-actions)
- 22 projets de Renforcement des Capacités/Appui aux OPA (21,4% du portefeuille de projets-actions)
- 6 projets d'Etude d'Accompagnement (5,8% du portefeuille de projets-actions)
- 9 actions des Programmes Transversaux (8,7% du portefeuille des projets-actions),

Les 103 projets-actions du PAA 2013 concernent (i) 7 filières cotisantes autonomes (Café Cacao, Hévée, Palmier à Huile, Coton, Anacarde, Banane et Aviculture) pour 57 projets (représentant 55% du portefeuille de projets-actions), (ii) 5 filières cotisantes non autonomes (Ananas, Mangue, Porcine, Ruminants et Pêche et Aquaculture) pour 9 projets (représentant 9% du portefeuille de projets-actions) et (iii) 7 filières non cotisantes (Autres Productions Alimentaires, Elevages Non Conventionnels, Canne à Sucre, Cocotier, Fruits et Fleurs, Cola, Productions Forestières) pour 28 projets (représentant 27% du portefeuille de projets-actions) et (iv) 9 actions réparties en deux programmes transversaux (professionnalisation des acteurs des filières et promotion des filières agricoles), représentant 9% du portefeuille de projets-actions.

6.6. Références (liste provisoire de documents de référence)

CORAF/WECARD, 2012. Recherche Agricole Intégrée pour le Développement (IAR4D) — Système d'Innovation: Plateformes d'Innovation (PI) de la Chaîne de Valeur Agricole, Dakar (Sénégal), 21 p. <http://www.coraf.org/database/publication/publication/plateformeinnovation.pdf>

CTA, 2012. Vulgarisation agricole, le temps du changement. Mettre les connaissances au service de l'action politique pour une meilleure production alimentaire, 2012. CTA, 32 p

Dugué P. (ed.), Faure G.(ed.) 2003. Le conseil aux exploitations agricoles : actes de l'atelier sur le conseil aux exploitations agricoles en Afrique de l'Ouest et du Centre, 19-23 novembre 2001, Bohicon, Bénin. Montpellier : CIRAD, 1 Cd-Rom. Atelier sur le conseil aux exploitations agricoles en Afrique de l'Ouest et du Centre, 2001-11-19/2001-11-23, Bohicon (Bénin).

Faure G., Kleene P. 2004. Lessons from new experiences in extension in West Africa : Management advice for family farms and farmer's governance. *Journal of Agricultural Education and Extension*, 10 (1) : p. 37-49.

Faure G., Dugué P., Beauval V. 2004. Conseil à l'exploitation familiale : expériences en Afrique de l'Ouest et du Centre. Paris : GRET, CIRAD, 127 p. (Guide pratique : GRET).

<http://fr.calameo.com/books/000313798f70fe427bd8c>

Rigourd C., Claus J.C., Kemmoun H., Errahj M., Dugué P., Bekkar Y. 2014. Le conseil de gestion agricole au Maroc. Guide introductif sur le conseil de gestion aux exploitations agricoles et aux organisations professionnelles agricoles : Avril 2014. s.l. : s.n., 14 p.

Rigourd C., Kemmoun H., Claus J-C., Errahj M., Dugué P., Bekkar Y., 2013. Etude de faisabilité pour la mise en oeuvre d'actions pilotes de conseil de gestion agricole dans le cadre du Plan Maroc Vert, Tome 1 : diagnostic et identification de dispositifs pilotes Tome 2 : faisabilité des dispositifs pilotes et formulation d'un programme, Tome 3 : références et exemples d'outils, AFD, Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime (MAPM),