



Conseiller Agricole de Proximité : un technicien au service des agriculteurs



Mai 2012

Auteurs : **Joseph POUZOULLIC**
Christian RAMARATSIALONINA



EN RESUME

SYNTHESE DE LA NOTE DE CAPITALISATION CONSEILLER AGRICOLE DE PROXIMITE

Le conseil agricole de proximité consiste en la mise en place de techniciens intervenant chacun à l'échelle d'une commune. Les Conseillers Agricoles de Proximité (CAP) accompagnent, au quotidien et dans la proximité, paysans et organisations paysannes de base dans le développement technico - économique de leurs exploitations agricoles. Ils renforcent les capacités des agriculteurs à s'organiser ensemble dans la gestion de services durables.

LES ETAPES ET EVOLUTIONS DE LA MISE EN PLACE DES CONSEILLERS :

- ✚ Première expérience entre 2004 et 2008, dans le cadre du projet sud, cofinancé par l'Union Européenne et la coopération française : l'association Fert et la fédération nationale paysanne Fifata ont mis en place un dispositif de 15 conseillers (alors appelés Anico pour « animateurs communaux ») dans les régions Haute Matsiatra, Ihorombe et Anosy.
- ✚ Le projet Aropa, financé par le Fida, a permis de renforcer ce dispositif depuis 2009 pour atteindre 47 communes (47 conseillers agricoles de proximité) en 2011, dans 11 districts de 4 régions (Amoron'i Mania, Haute Matsiatra, Ihorombe dans le cadre du projet Aropa, et Anosy sur financement de Fert).
- ✚ L'émergence progressive en 2011-2012 de ce qui pourrait devenir une structure locale spécialisée en conseil agricole : CAP Malagasy.

LE PROFIL DU CONSEILLER :

- ✚ Technicien agricole, de niveau Bac+2, polyvalent et possédant au minimum une base en technique agricole/élevage et en animation rurale.
- ✚ Agent ayant le goût du travail en milieu rural.
- ✚ Une nécessaire formation complémentaire au métier de conseiller agricole.

LES PRINCIPES D' ACTIONS DU CONSEILLER :

- ✚ Proximité
- ✚ Progressivité
- ✚ Approche par l'identification des besoins
- ✚ Discussions aux champs (champs écoles)
- ✚ L'agriculteur est au centre de toute décision sur son exploitation
- ✚ L'intégration d'une démarche d'analyse intégrant de façon progressive les aspects économiques

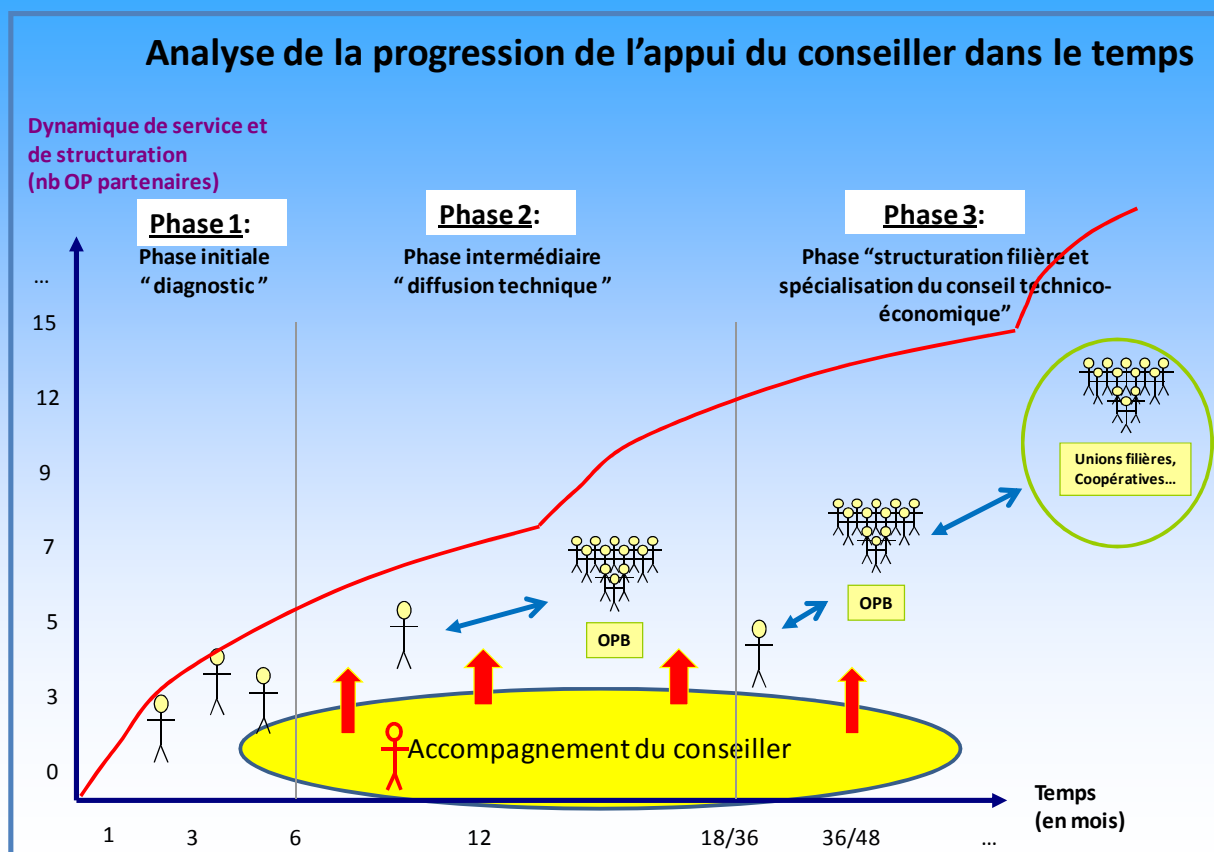
LES FONCTIONS PRINCIPALES DU CONSEILLER :

- ✚ Conseil technico - économique
- ✚ Accompagnement socio - organisationnel
- ✚ Rôle d'interface
- ✚ Suivi - évaluation

LES OUTILS DE TRAVAIL DU CONSEILLER :

- ✚ Outils pédagogiques d'appui à la production : démonstrations aux champs, visites d'échanges, formations...
- ✚ Outils de programmation et de suivi-évaluation des activités et des services aux paysans.
- ✚ Outils d'enregistrement et d'analyse économique des productions
- ✚ Kits techniques (fiches et posters techniques, petit matériel de mesure : décimètre, balance...)

LES ETAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT DU CONSEILLER



PHASE 1 : Le **diagnostic** assez court permet au conseiller de réaliser un état des lieux (agronomique et humain) pour comprendre les besoins des organisations paysannes et définir ainsi le premier cadre du partenariat via l'élaboration d'un Programme de travail annuel (PTA).

PHASE 2 : La **diffusion technique** à partir des paysans dynamiques dans une logique d'apprentissage en 3 phases : Montrer, Faire avec et Laisser faire.

PHASE 3 : L'accompagnement des initiatives de **structuration** autour de services concrets autour d'une même filière et approfondissement du conseil économique au niveau des exploitations.

LES FACTEURS CLES DE REUSSITE

- ✚ Penser l'intervention des conseillers sur une période significative (3-4 ans minimum) pour permettre de véritables améliorations pérennes sur les exploitations et l'organisation des producteurs autour de services communs ;
- ✚ Se rappeler que le paysan est au cœur de toute décision sur son exploitation. Le conseiller consolide le savoir-faire et la confiance en soi du producteur et stimule sa capacité à entreprendre ;
- ✚ Concevoir le métier du conseiller comme une dynamique d'évolution qui doit s'adapter au contexte local et s'inscrire dans une logique de progression permanente du partenariat conseiller - paysans/OP ;
- ✚ L'accompagnement du conseiller doit être bien cadré en termes de formation, accompagnement dans l'action et outils de travail pour favoriser son évolution dans chaque phase de son travail ;
- ✚ Le travail du conseiller permet d'accompagner la structuration ascendante des producteurs par filière ; l'accompagnement de cette démarche nécessite un appui spécifique et un engagement sur le moyen terme pour parvenir à l'autonomie des nouvelles organisations spécialisées.

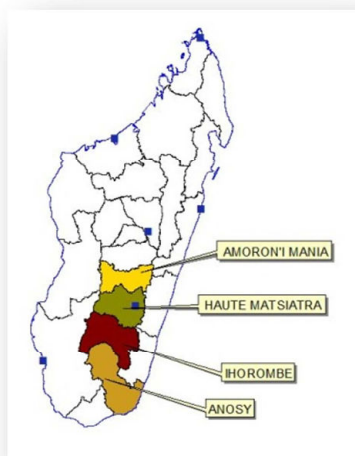
SOMMAIRE

EN RESUME	1
SOMMAIRE	4
1. MISE EN PLACE DU DISPOSITIF DE CONSEIL AGRICOLE DE PROXIMITE	5
2. DESCRIPTION DU METIER DU CONSEILLER AGRICOLE DE PROXIMITE	5
2.1- Présentation du dispositif de proximité	5
2.2- Le profil du conseiller et son accompagnement	6
2.3- Les fonctions du conseiller agricole de proximité	7
2.4- Les principes d'actions du conseiller agricole de proximité	11
2.5- Les outils de travail du conseiller	12
3. ANALYSE THEMATIQUE DU CONSEIL DE PROXIMITE	13
3.1- La commune : une échelle de travail adaptée mais limitée géographiquement	13
3.2- Analyse de la progression du conseiller dans le temps	16
3.3- Eléments d'efficacité de l'accompagnement technico-économique par le conseiller	19
3.4- Le conseiller de proximité : un levier pour la structuration par la base	22
4. LES CLES DE LA REUSSITE ET LES PERSPECTIVES D'EVOLUTIONS DU METIER DE CONSEILLER	24
4.1- Les ressources humaines : l'élément clé de réussite	24
4.2- Un nécessaire accompagnement dans la durée	25
4.3- La nécessité de consentir un effort financier pour la proximité	26
4.4- Suivi-évaluation et communication : gage d'une valorisation des actions	27
4.5- Quelles évolutions possibles du métier de conseiller	28
CONCLUSION	28

1. MISE EN PLACE DU DISPOSITIF DE CONSEIL AGRICOLE DE PROXIMITE



Les 4 régions d'intervention concernées :



Dans le cadre de deux projets successifs (projet Sud¹ et projet Aropa²), l'association Fert a contribué en 8 ans (entre 2004 et 2011) à la mise en place progressive d'un dispositif de conseil de proximité auprès des paysans de quatre régions du sud de Madagascar (cf. carte).

Ce dispositif consiste en la mise en place de techniciens intervenant chacun à l'échelle d'une commune. Les Conseillers Agricoles de Proximité (CAP) (auparavant appelés Anico³), accompagnent au quotidien et dans la proximité, paysans et organisations paysannes de base dans le développement technico-économique de leurs exploitations agricoles. Ils renforcent par ailleurs les capacités des agriculteurs à s'organiser ensemble dans la gestion de services durables.

A Madagascar, la majorité des projets agricoles mobilisent des techniciens spécialisés (socio-organisation, techniques agricoles...) intervenant sur des zones relativement vastes. Cette note de capitalisation propose une analyse des intérêts et des limites d'une approche de proximité, relativement innovante à Madagascar.

La capitalisation s'est déroulée de novembre 2010 à novembre 2011, sur la base de nombreuses analyses de terrain auprès des techniciens, paysans et partenaires.

Méthode de recueil d'informations :

- Entretiens individuels et groupés avec les conseillers
- Discussions avec des paysans membres d'OP accompagnées
- Réunions de réflexion avec les conseillers sous forme de focus group
- Recueil de témoignages et *success stories*
- Consolidation des informations et rédaction de la note
- Validation de la note via une restitution auprès des conseillers/AEIC⁴

2. DESCRIPTION DU METIER DU CONSEILLER AGRICOLE DE PROXIMITE

2.1- Présentation du dispositif de proximité

Depuis de nombreuses années, la majorité des interventions de développement agricole à Madagascar a privilégié des dispositifs d'accompagnement technique basés sur la formation agricole (production, stockage, commercialisation...) et l'animation des paysans pour les sensibiliser au changement de pratiques agricoles.

¹ Projet Sud : Projet de soutien au renforcement de la structuration professionnelle et à la réduction de la vulnérabilité des agriculteurs dans les provinces autonomes de Fianarantsoa et Tuléar cofinancé par le MAEE, l'UE et Fert

² Aropa : Projet d'appui au renforcement des organisations professionnelles et aux services agricoles mis en œuvre par le MinAgri et financé par le Fida

³ Anico : Animateur Communal

⁴ AEIC : Animateur d'Equipe Inter Communale

Focus sur les conseillers



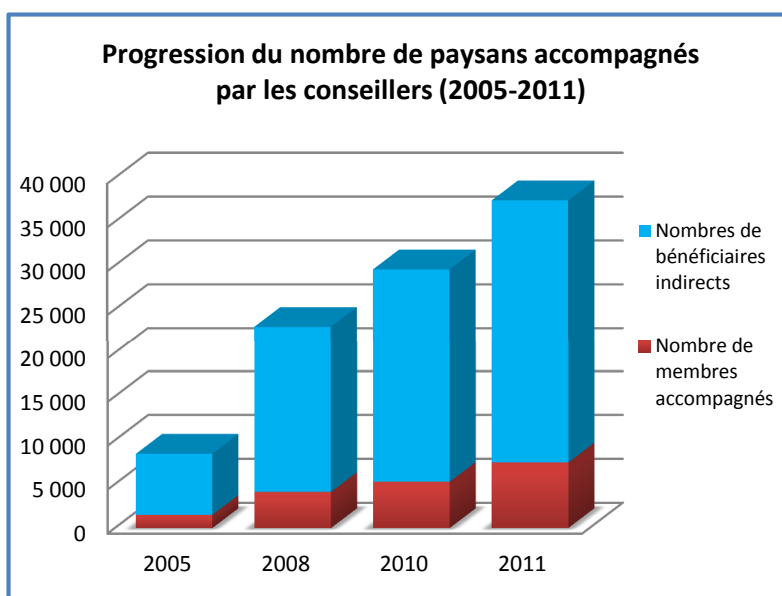
- **Nom** : RAMAROLAHY Jean Frédéric
- **Age** : 38 ans
- **Formation** : Technique agricole (BTS)
- **Profil** : Technicien agricole, goût du travail en milieu rural...
- **Moyens de travail** : VTT, bureau pour permanence jour de marché
- **Fonctions principales** :
 - Conseil technico-économique
 - Appui socio-organisationnel
 - Interface
 - Suivi & évaluation
- **Zone de travail** : Commune de Miarinaravatra (région Amoron'i Mania)
- **Partenaires** :
 - 14 OPB
 - 163 paysans

Cet appui est la plupart du temps conçu selon un dispositif de techniciens spécialisés intervenant sur des zones géographiques relativement vastes (plusieurs communes, district, région).

En 2004, l'association Fert et la fédération nationale paysanne Fifata, en lien étroit avec le SCAC⁵ (qui a largement contribué à la réflexion), ont fait le constat que pour initier un vrai changement des pratiques des paysans dans la durée, la présence d'un technicien de proximité était primordiale.

Ainsi, dans le cadre d'un premier projet, Fert et Fifata ont mis en place un dispositif de 15 animateurs communaux dans les régions Haute Matsiatra, Ihorombe et Anosy.

Au vu de l'évaluation positive de cette première expérience⁶, le projet Aropa a permis de renforcer ce dispositif pour atteindre en 2011, 47 communes, dans 11 districts des 4 régions).



2.2- Le profil du conseiller et son accompagnement

Un conseiller en appui/conseil de terrain à un paysan sur une parcelle de démonstration de pomme de terre :



Le profil du conseiller

Le conseiller agricole de proximité est un technicien polyvalent. Il possède au minimum une base en techniques agricoles et en animation rurale et est généralement titulaire d'un diplôme de technicien agriculture/élevage de niveau Bac+2.

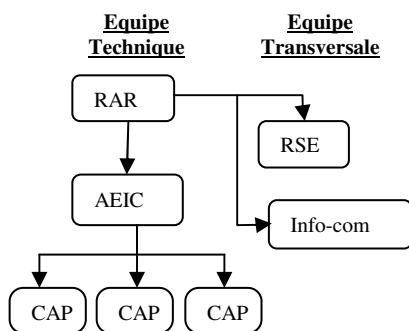
Dans le cadre du projet Aropa, les conseillers ont bénéficié d'une formation en alternance au métier de conseiller agricole (7 sessions de formation d'une semaine au centre Ceffel⁷ réparties sur 9 mois, avec une application pratique sur le terrain entre les sessions). Cette formation est essentielle pour la bonne compréhension, par le technicien, de son nouveau métier (voir § 4.1).

⁵ SCAC : service de coopération et d'action culturelle (Ambassade de France)

⁶ Voir rapport d'évaluation à mi-parcours du « projet de soutien au renforcement de la structuration professionnelle et à la réduction de la vulnérabilité des agriculteurs dans les provinces autonomes de Fianarantsoa et de Tuléar à Madagascar », I&D, 2007.

⁷ Ceffel : Centre d'expérimentation et de formation en fruits et légumes créé par Fert et Fifata sur la commune d'Antsirabe

Organigramme simplifié du dispositif d'accompagnement des conseillers (RAR, AEIC, RSE...):



« 9 Animateurs d'Equipe Inter Communale accompagnent 47 conseillers dans les 4 régions d'intervention. 1 AEIC accompagne en moyenne 5 conseillers ».

Présence de l'AEIC auprès du conseiller pour les étapes clés de l'accompagnement :



Un dispositif complet d'accompagnement du conseiller

Le conseiller ne travaille pas seul, il bénéficie d'un dispositif d'accompagnement à plusieurs niveaux et sur des thématiques différentes :

Le conseiller assure l'accompagnement des paysans et des OP au niveau de la commune.

L'Animateur d'Equipe Inter Communale (**AEIC**) assure généralement l'accompagnement de 5 conseillers dans une même zone géographique (district ou zone agro-écologique). L'AEIC, de formation supérieure en agronomie (agronome ou technicien supérieur en agriculture), renforce et accompagne le conseiller sur les aspects techniques et méthodologiques. Il permet également de créer du lien entre les expériences de terrain les plus réussies en facilitant leur diffusion par les OPB et conseillers. Enfin, il assure la liaison entre le conseiller et le responsable régional (RAR) pour les aspects de programmation, suivi, diffusion d'expériences, coordination, et rédaction de rapports.

Le Responsable d'Antenne Régional (**RAR**) assure la coordination de l'ensemble du dispositif AEIC-conseillers. Il assure les fonctions de coordination, représentation au niveau régional (notamment avec les services agricoles de l'Etat), et est responsable de la bonne gestion administrative et technique de l'antenne régionale.

Le Responsable Suivi Evaluation (**RSE**) a un positionnement interrégional permettant un appui transversal aux conseillers/AEIC/RAR pour le suivi-évaluation des actions engagées. Le RSE assure, en lien avec les agents de terrain, la conception et l'utilisation d'outils de suivi-évaluation adaptés aux agents de terrain (guide d'outils, base de données...) et vérifie la pertinence des informations transmises par les agents de terrain. Le RSE a également en charge la capitalisation des expériences et des outils de travail les plus fréquemment utilisés (visites d'échanges, parcelles et élevages de démonstration...).

Enfin, un agent d'information-communication (**info-com**), développe des outils de communication adaptés (émissions et spots techniques radio, gazettes, posters et fiches techniques...). L'info-com assure un rôle complémentaire à celui du conseiller en se faisant le relais des expériences de terrain les plus réussies via les médias (radio, gazette...).

2.3- Les fonctions du conseiller agricole de proximité

Principe de base du travail du conseiller agricole :

L'agriculteur est au centre de toute action : respecter sa responsabilité qui s'exprime dans la prise de risque et faire de la « proximité » et du « raisonnement économique » les deux axes forts de toute action.

Le métier du conseiller revêt deux aspects majeurs qui pourraient être résumés de la façon suivante : **le conseiller accompagne la création et le développement d'organisations de producteurs en basant son travail d'animation sur une interaction permanente entre des réalisations concrètes à caractère technique satisfaisant les besoins des paysans et l'animation associative de ces derniers.**

En résumé, le conseiller intervient de façon complémentaire et concomitante sur :

- Le conseil technico-économique aux paysans ;
- L'animation socio-organisationnelle.

« Grâce à l'accompagnement du conseiller, nous avons repris la culture de pomme de terre et notre problème de pertes dues aux maladies commence à être résolu ». **Président de l'OP Miaramita, Région Amoron'i Mania**



« Nous avons constaté que, sur la parcelle de démonstration de pommes de terre que nous avons mise en place cette année, le taux de plants touchés par la maladie est réduit par rapport à l'année dernière, car cette fois ci nous avons anticipé le traitement grâce aux conseils du conseiller ». **OP Fanilo Miarinavaratra, région Amoron'i Mania.**

« Les conseillers sont là pour nous aider, alors j'en profite bien.



Je fais de la pisciculture et quand il y a un problème, je n'hésite pas à lui en parler. Parfois il me donne tout de suite des conseils, mais quelques fois il nous suggère d'autres solutions, comme les visites d'échanges par exemple, afin que nous puissions trouver les solutions avec d'autres paysans. C'est comme ça que j'ai pu mettre en place des élevages mono-sexe chez moi : il nous a emmenés visiter des pisciculteurs professionnels dans la région Analamanga ».

Mr Rémi, OP Tsy atoro fa hita à Anjoma, région Haute Matsiatra

Fonction N°1 : le conseil technico-économique : une porte d'entrée pour les paysans

Le conseil technico-économique consiste en un accompagnement rapproché des paysans pour l'amélioration des pratiques agricoles (par des formations, démonstrations, échanges...) et en un conseil de proximité sur la gestion de l'exploitation visant à aider les paysans dans leurs prises de décisions.

Dans son intervention en tant que conseiller technico-économique, le conseiller commence toujours par un diagnostic participatif des activités et des pratiques agricoles des membres de l'OP : productions pratiquées, blocages, niveau de diffusion des innovations, niveau de maîtrise d'amont en aval de la filière... **Ce diagnostic permet au conseiller de cibler son appui en valorisant les acquis existants chez les paysans et en apportant progressivement dans les exploitations des éléments techniques novateurs.**

Ce diagnostic lui permet de déterminer, avec l'OP, les actions à entreprendre par production et les étapes à suivre. Ces actions sont concrétisées dans le cadre d'un Programme de Travail Annuel (PTA) de l'OP mentionnant clairement les actions prévues, les objectifs à atteindre, et la responsabilité de chacun. La définition de ce PTA est une étape essentielle entre l'OP et le conseiller pour assurer une lecture et une validation commune des axes prioritaires d'intervention et assurer une bonne implication de chacun.

Le suivi technique aux champs est assuré régulièrement par le conseiller. A chaque fin de cycle cultural, l'OP organise une restitution auprès de ses membres des activités réalisées puis définit les suites à donner. Le conseiller joue un rôle clé dans l'animation de ce travail de programmation, de suivi et de bilan.

→ **Leçon tirée :** Le conseiller dispose d'un large panel d'outils pédagogiques pour répondre aux besoins communs des membres de l'OP : parcelles et élevages de démonstration, visites d'échange, formations... **Ces activités à caractère technique constituent une réelle porte d'entrée auprès des paysans** car elles apportent rapidement et de manière palpable des solutions techniques adaptées aux problèmes des paysans.

Une attention particulière est apportée à **la dimension économique des activités** dans le travail du conseiller : la filière est-elle porteuse et rentable ? Les pratiques améliorées sont-elles bénéfiques sur mon exploitation, quelle disponibilité et quel coût de la main d'œuvre... ?

Les conseillers encouragent les paysans à enregistrer leurs dépenses et recettes pour calculer la marge brute sur les productions et ainsi introduire des notions économiques dans les choix sur l'exploitation (rémunération du temps de travail, investissement en matériel, pertinence de la diffusion des techniques améliorées sur de plus grandes surfaces...).

D'autres outils d'analyse économique sont utilisés par les conseillers pour sensibiliser les producteurs aux aspects économiques de leurs exploitations (calcul de flux de stock de riz dans l'année, bilan technico-économique de campagne...).



« Le conseiller nous donne largement la latitude de choisir parmi nos membres ceux qui vont bénéficier directement des services tels que les visites d'échanges, formation... »

OP Fanirisoa, Alakamisy Ambohitato, Amoron'i Mania

« C'est grâce à notre conseillère si nous sommes devenus une coopérative, car c'est elle qui nous a suggéré d'avancer vers une plus grande professionnalisation. Elle nous a emmenés visiter d'autres coopératives afin de trouver comment mettre en œuvre notre idée. Et c'est mieux pour nous de créer une coopérative car maintenant, nous pouvons fournir des intrants et matériels aux autres membres. »



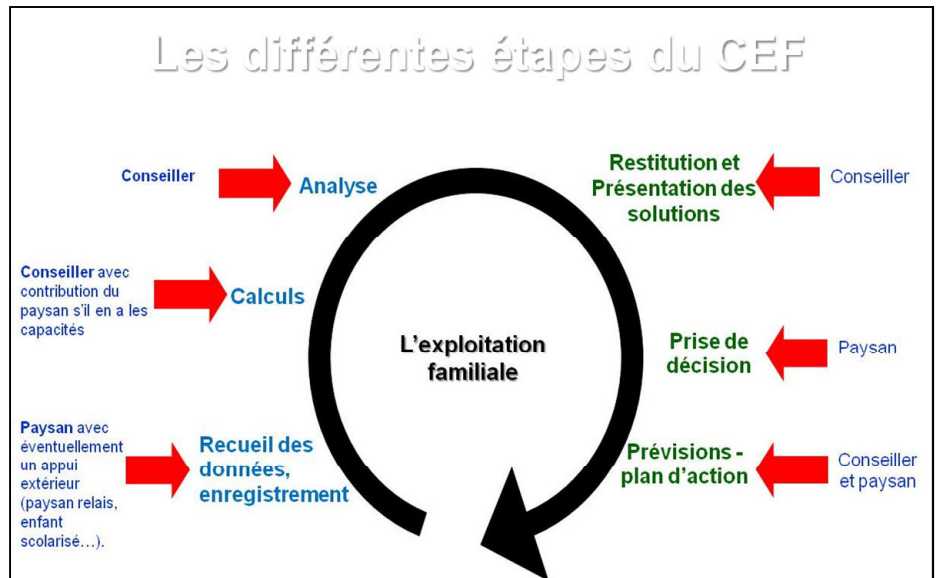
Mr Gilbert, Pdt coopérative VFTA Anjomaltsara, Région Haute Matsiatra

« Notre conseiller m'a beaucoup encouragée, il sait bien comment



parler avec nous et comment nous donner de la force. Nous n'avions pas fait grand-chose dans notre village avant son arrivée. Maintenant, nous avons mis en place notre OP, et nous avons commencé à faire de la pisciculture et du poulet gasy, et nous avons fait des demandes d'appui auprès du CSA⁸. Il ne nous force pas à faire les choses, il nous explique seulement les avantages ; cette stratégie nous convient bien. Nous sommes à 30 km du chef lieu de la commune, mais malgré cela, il vient quand même nous rendre visite. Cela nous encourage beaucoup ».

Mme Yvette, OP Manantenasoa à Ambinaniroa, région Haute Matsiatra



Le schéma ci-dessus résume la démarche d'accompagnement du conseiller sur les aspects économiques de l'exploitation.

Fonction N°2 : Un rôle permanent de socio-organisateur

L'animation associative des membres de l'OP est primordiale pour renforcer leur solidarité et leur cohésion et doit se faire en lien constant avec les actions techniques. L'animation socio-organisationnelle est une des clés de la réussite de la structuration d'une organisation de producteurs à partir de la base.

L'animation socio-organisationnelle couvre plusieurs actions pour le conseiller :

- Repérage des paysans « leaders », intéressés pour conduire les démonstrations techniques et assurer la diffusion auprès des autres ;
- Formation, conseil et accompagnement de ces paysans leaders adoptants et mise en relation permanente avec les autres membres ;
- Animation auprès des membres pour qu'ils participent aux différentes actions techniques et associatives de l'OP de base (réunions, formations, échanges...);
- Mise en réseau des paysans et OP de base sur des thématiques et problèmes communs et appui au développement de services transversaux (ex : rencontre des producteurs de poulet gasy de plusieurs OP pour organiser un service de vaccination en commun...);
- Appui à la vie associative des OP de base et des structures de niveau communal : unions, coopératives...

En pratique, le conseiller passe la majeure partie de son temps dans l'accompagnement individuel des membres sur leurs activités agricoles. Ce temps passé contribue au renforcement de la structuration dans la mesure où **les paysans « leaders » adoptants sont moteurs pour initier un changement chez les autres**. Il permet également au conseiller de bien comprendre en profondeur les problèmes et de réaliser « des expériences pilotes » avec les paysans leaders pour tester les changements avant de les diffuser aux autres.

⁸ CSA : Centre de Services Agricoles, organisme basé au niveau du district pour assurer une fonction d'interface entre l'offre et la demande de services en milieu rural

« Les réunions de réflexion, de diagnostic, de préparation d'activité et de restitution des résultats représentent 30% à 50% du temps de travail des conseillers, soit au champ, soit en salle ».

« Les visites conjointes de terrain entre conseiller et agent Tiavo⁹ ont permis de s'appuyer sur le capital de confiance des conseillers pour établir une communication réelle entre les paysans et Tiavo (...). La conseillère de Sahambavy souligne bien ce changement en disant qu'avant les formations les paysans faisaient des allers-retours improductifs chez Tiavo, et qu'à présent les dossiers semblent être déposés plus rapidement ».

Etude de cas IMF, Laurent FOUBERT, consultant AROPA, 2011



« La formation a été très importante aux yeux des présidents. Ils ont compris l'importance de la programmation, du suivi et la nécessité de réaliser un bilan de leurs activités pour mesurer leurs résultats et identifier leurs blocages et la recherche de solutions, qui seront accompagnées dans la mise en œuvre par le conseiller, pour la prochaine campagne ».

Christian, Responsable suivi-évaluation

Le conseiller peut assurer l'impulsion pour la mise en place d'OP ou de regroupements d'OP (unions...) en apportant son regard sur les problématiques communes des paysans et ses conseils sur la mise en œuvre de services communs. **Il joue alors un rôle de catalyseur auprès de l'OP.** Il dynamise les membres pour participer aux activités communes et pour respecter leurs engagements dans la vie associative (assiduité à diverses réunions, paiement des cotisations, partage d'expériences...). Le conseiller joue un rôle très important d'accompagnement des nouvelles structures, puis se retire progressivement au fur et à mesure que les OP atteignent une meilleure autonomie dans la maîtrise des services techniques proposés à leurs membres.

Deux autres fonctions complémentaires : le rôle d'interface et de suivi-évaluation

Le conseiller, en tant qu'animateur responsable au niveau d'une commune d'intervention, assure une fonction d'interface qui suppose à la fois d'être une source d'informations venant de l'extérieur et d'être un facilitateur pour la mise en relation entre les paysans et OP et les autres acteurs du développement local.

L'interface se fait par deux fonctions distinctes :

- L'apport d'informations extérieures (informations sur les prix, partage d'expériences, innovations, opportunités de marché ...)
- La mise en relation des paysans avec les autres acteurs du développement rural : les organisations paysannes (via les rencontres et visites d'échanges), les acteurs privés (fournisseurs d'intrants et de matériels, CSA, IMF), et les élus locaux ou fonctionnaires (communes, représentants de l'Etat).

→ **Leçon tirée :** Le conseiller joue un rôle d'informateur, mais aussi de décrypteur de l'information demandée par les paysans auprès des organismes spécialisés. **Le capital confiance acquis entre le conseiller et le paysan permet au conseiller d'apporter de nouvelles idées**, tel que le recours au crédit pour augmenter la production.

Dans son accompagnement, il est possible que le conseiller n'arrive pas à répondre à certains des besoins des OP. Dans ce cas, il crée progressivement un lien entre les OP et les autres acteurs spécialisés (OPR¹⁰, ONG...) qui pourront prendre le relais de l'accompagnement technique. Cette stratégie d'interface permet également une progression de l'OP de base vers plus d'autonomie puisqu'elle apprend à solliciter l'appui spécialisé d'autres acteurs en relais de l'appui du conseiller.

Le suivi évaluation des actions

Des efforts importants ont été déployés entre 2009 et 2011 pour mettre en place un système efficace et fiable de suivi-évaluation.

Cet aspect de suivi-évaluation est progressivement intégré dans le travail du conseiller comme un moyen de mesurer les actions et leurs effets sur l'amélioration des productions et des revenus des paysans. Cela suppose que les paysans soient intéressés et impliqués dans la mise en place et le suivi des outils (voir § 4.4).

⁹ Tiavo : Tahiry I famonjena Amin'ny Vola, Institution financière en zones rurales

¹⁰ OPR : Organisation Paysanne Régionale

2.4- Les principes d'actions du conseiller agricole de proximité

Le conseiller est présent dans la proximité pour informer, échanger et conseiller les paysans et OP



« Nous, les paysans, avons besoin de discuter régulièrement avec les techniciens pour échanger nos idées et éclaircir les points à améliorer dans notre production »

Raliva E., OP Fiavanana Zazafotsy, Région Ihorombe

Le conseiller favorise les discussions techniques directement aux champs (région Amoron'i Mania)



La méthode de travail des conseillers peut être différente selon l'expérience de chacun. Cependant, ils partagent les mêmes principes d'actions pour mener à bien leur mission d'appui-conseil:

- ✚ Proximité
- ✚ Progressivité
- ✚ Approche par l'identification des besoins
- ✚ Discussions aux champs
- ✚ L'agriculteur est au centre de toute décision sur son exploitation
- ✚ L'intégration d'une démarche d'analyse intégrant de façon progressive les aspects économiques

Proximité : L'une des forces du conseiller est d'être présent au quotidien au côté des paysans au niveau de la commune. Ils peuvent ainsi répondre rapidement à tout problème ou sollicitation technique de la part des paysans. **La présence hebdomadaire du technicien auprès du producteur est un des facteurs de réussite pour que le producteur ose prendre le risque du changement, de l'innovation.** Au-delà de sa présence technique, le conseiller apporte une analyse et des références qui contribuent à rassurer le producteur dans ses choix. Cette proximité est également garante de la confiance indispensable à l'établissement d'un vrai dialogue permettant de mettre le paysan au cœur de la démarche de conseil et de prise de décisions.

Progressivité : les paysans ont généralement besoin de temps pour initier un changement sur leur exploitation agricole, car l'exploitation représentant leur outil de travail duquel ils tirent leur revenu, ils adoptent en toute logique une stratégie de minimisation des risques. Le conseiller travaille dans la durée auprès des paysans pour permettre de développer les conditions favorables au changement de pratiques ; il dispose pour y parvenir de plusieurs outils pédagogiques (échanges, démonstrations, formations, animations, interface...).

Approche par l'identification des besoins : il s'agit avant tout que le technicien soit à l'écoute du paysan (de ses problèmes et de ses projets), afin de comprendre ses problèmes et d'identifier ses besoins puis de le conseiller dans ses choix technico-économiques ayant trait à son exploitation. La mise en œuvre d'actions techniques part donc du choix et des initiatives des paysans. Elle privilégie l'échange comme moyen de diffusion des innovations, et conforte les paysans dans leurs choix.

Discussion aux champs : les actions sont conduites directement sur le terrain au niveau des agriculteurs membres d'OP par des actions pratiques de démonstrations et d'échanges d'expériences répondant aux problèmes techniques des producteurs (cette approche est similaire au principe de champs écoles).

Discussion / échanges entre l'AEIC et le producteur sur un champ de pomme de terre (région Amoron'i Mania)



→ **En résumé** : Dans l'assistance technique conventionnelle, le producteur voit le technicien comme une source irréfutable de connaissance alors que bien souvent celui-ci diffuse un enseignement très académique, en ignorant ou minimisant les connaissances empiriques du producteur.

Dans ce dispositif de proximité, **le technicien développe une connaissance très fine du territoire et de ses acteurs, il est à l'écoute et est capable de dialoguer** en permanence avec le producteur afin d'enrichir et de consolider ses propres connaissances et de l'aider à faire les choix les plus pertinents sur son exploitation.

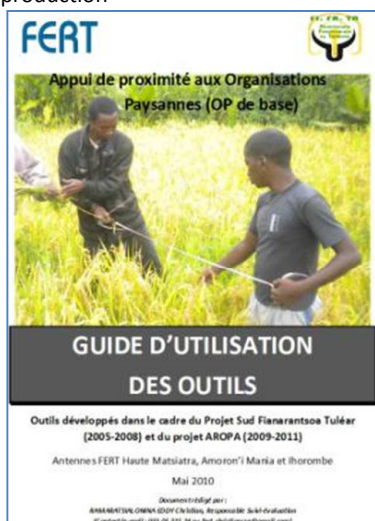
Par cette approche, **le conseiller consolide le savoir-faire et la confiance en soi du producteur et stimule sa capacité à se développer**. Il joue un rôle clé dans la sécurisation du paysan dans ses choix en apportant des outils d'analyse des risques qui permettent de rassurer le producteur sur la pertinence de ses choix.

2.5- Les outils de travail du conseiller

« Les outils demandent une vraie réflexion sur les actions à développer, ce qui rend plus efficace l'action car elle est bien réfléchie. J'utilise régulièrement le guide d'outils qui donne des exemples d'outils pour bien réussir les actions ».

**Misoa, conseillère commune
Ampitana, région Haute Matsiatra**

Guide d'outils de terrain à l'usage des conseillers/AEIC pour une bonne maîtrise des outils d'appui à la production



Depuis la mise en place des premiers conseillers, les services se sont progressivement développés et affinés pour permettre à la fois de répondre aux besoins des producteurs, mais aussi d'assurer un bon cadrage logistique et administratif des actions.

Les outils développés sont les suivants :

- La fiche d'identité de l'OP : Mise à jour une fois par an, elle mentionne son identité, ses membres, ses activités, son patrimoine (infrastructures, matériels...).
- Le programme de travail annuel de l'OP est un canevas simple pour la planification des actions des OP par spéculation. Un système de suivi simplifié et maîtrisable par les paysans permet de suivre l'évolution des activités.
- La fiche d'auto-évaluation du Programme de Travail Annuel (PTA) / bilan campagne de l'OP : permet de mesurer à chaque fin de campagne les changements techniques et économiques au niveau des exploitations des membres de l'OP.
- Les canevas de Termes de références (TDR) et compte rendu servent pour l'organisation de visites d'échanges, parcelles ou élevages de démonstration, formations et ateliers.
- Un élément nouveau apporté par le conseiller, et renforcé dans le cadre de la formation des conseillers agricoles, est l'appui à l'analyse économique. Cet aspect est abordé par étapes avec les producteurs tant le chantier est peu développé à Madagascar. Plusieurs outils permettent d'accompagner la gestion économique de l'exploitation : fiches d'enregistrements et de calcul des marges brutes, budget partiel, budget de trésorerie, gestion de stock de riz...

Interface de la base de données développée pour le suivi des actions et de leurs effets sur l'amélioration des productions :



Outils	Outils socio-organisationnels	Outils d'appui à la production
Fiche d'identité d'OP et OPR	X	
PTA	X	X
Auto-évaluation PTA / bilans campagnes (mesure effets)	X	X
Atelier (TDR + compte rendu)	X	X
Formation (TDR + compte rendu)	X	X
Parcelle/élevage de démonstration		X
Visite échanges (TDR + compte rendu)		X
Outils d'analyse économique		X

Principes d'utilisation des outils

Les outils développés pour les conseillers ont été réfléchis et éprouvés sur le terrain durant plusieurs années. Ils peuvent être aisément repris et adaptés par des techniciens de terrain (techniciens ONG, OPR...). Il est très important que le diagnostic et les TDR soient correctement discutés entre l'OP et le conseiller avant de démarrer l'action.

→ **Leçon tirée** : L'intérêt majeur de ces outils est de proposer **sous une forme très simple un cadrage des actions d'appui à la production**, qui une fois validées par le responsable, **laisse une marge de manœuvre importante au technicien** de terrain pour trouver les meilleures techniques de mise en œuvre (animation, paysan responsable, échanges...). Ces outils permettent de répondre de façon optimale aux besoins des paysans en proposant des clés d'analyse des attentes et des étapes importantes pour valoriser au mieux les actions réalisées.

3. ANALYSE THEMATIQUE DU CONSEIL DE PROXIMITE

Cette partie propose une lecture analytique du travail du conseiller en faisant ressortir les aspects essentiels du dispositif de proximité.

3.1- La commune : une échelle de travail adaptée mais limitée géographiquement



Chaque conseiller dispose d'un bureau dans la commune et assure une permanence le jour du marché

Le conseiller agricole de proximité intervient à l'échelle d'une commune. Les communes rurales ont des caractéristiques différentes en termes de dimension, densité de population, développement, dynamisme mais cela n'affecte pas outre mesure le travail et la méthodologie d'intervention du conseiller.

Une échelle de travail réellement adaptée aux besoins des paysans

En réalisant cette capitalisation, un aspect est ressorti de façon primordiale : **les paysans accompagnés témoignent tous de l'efficacité d'un appui technique et socio-organisationnel de proximité par rapport aux interventions classiques de projet.**



« Moi cela m'arrange bien de savoir que notre conseillère vit ici dans la commune, car à tout moment nous pouvons lui demander conseil. Elle nous aide à trouver les moyens d'améliorer nos exploitations vers de meilleures perspectives. »

Mme Eugénie (OP VEMIFI) Ampitana, région Haute Matsiatra



« Dans une commune isolée, une ONG a distribué des semences améliorées d'oignons et a expliqué aux OP comment cultiver. Des maladies sont rapidement apparues, les paysans sont venus chercher le conseiller pour les aider car le technicien de l'ONG ne faisait le suivi qu'une fois par mois, durée suffisante pour perdre toute la production ».

Témoignage technicien Fert

« J'accompagne 6 OP, dont la plus proche est à 10 km de mon bureau et la plus loin est à 14 km. Je visite toutes ces OP au moins une fois par mois. Parfois, je vais à pied chez quelques paysans surtout pendant la saison des pluies ».

Conseiller commune d'Ankazoambo, région Amoron'i Mania



« Dans ma commune, j'accompagne 10 OP, environ 110 membres (60 femmes), soit

environ 630 personnes ; je travaille avec une trentaine de paysans très moteurs, qui testent les innovations et permettent la diffusion progressive aux autres membres ».

Conseillère commune Ampitana, région Haute Matsiatra

Cinq points permettent d'expliquer l'efficacité du conseiller dans une commune :

- La permanence du conseiller dans la commune **facilite la communication** entre le conseiller et les paysans et permet de résoudre rapidement les problèmes des paysans. Les paysans peuvent consulter le conseiller à tout moment sans intermédiaire (ex : en cas de maladies sur les cultures...) ; ils savent où le trouver grâce à la présence d'un bureau au chef lieu de commune.
- **Le conseiller est un agent du territoire.** Il a une connaissance fine du territoire, des paysans et du rythme nécessaire aux changements des pratiques ; il est proche des paysans et comprend leurs attitudes, leurs pratiques et leurs besoins.
- **L'accompagnement du conseiller est « sur mesure »**, il intervient selon le cas identifié sur le terrain. Le bon cadrage des outils disponibles au niveau du conseiller lui rend possible une souplesse dans le conseil et le suivi des activités, ce qui permet une vraie progression technique des paysans.
- **L'échelle communale permet une homogénéité et une mise en réseau de l'accompagnement.** Le conseiller accompagne en moyenne une dizaine d'OP par commune qui rencontrent souvent les mêmes problèmes (techniques, organisationnels...). Le conseiller peut alors développer une véritable expertise sur quelques filières dans sa commune, et mettre facilement les producteurs en relation pour développer des solutions communes à leurs problèmes.
- L'échelle géographique restreinte permet **un suivi agronomique de qualité** ; le conseiller assure un suivi de près de la réussite des actions techniques (parcelles de démonstration, gestion de bâtiments de stockage...).

En conclusion, et selon l'analyse d'un consultant externe : « **le positionnement de proximité au niveau communal est pertinent, car il permet un accompagnement de qualité de la demande. L'approche est souple, car elle permet de travailler avec différents types d'OP, et les expériences positives sont valorisées dans les outils d'information communication** »¹¹.

Mais un accompagnement limité géographiquement

Pour les raisons décrites ci-avant, le conseiller intervient à une échelle définie par les limites de la commune. La taille d'une commune peut avoir un impact sur l'intervention du conseiller, surtout quand sa superficie est très vaste puisqu'il fait tous ses déplacements à vélo et à pied (certaines communes sont composées de plus de 20 fokontany¹² et s'étendent sur plus de 115 Km²).

En pratique, se sont souvent les OP éloignées des chefs lieux des communes qui sollicitent le plus d'appui technique. Les OP proches des chefs-lieux de communes ont généralement déjà bénéficié d'appuis techniques et la population est moins agricole. Leurs demandes sont alors davantage ciblées vers les moyens de productions (intrants, matériel de production et de transformation, crédit...) que vers un conseil technique.

Un conseiller accompagne en moyenne entre 9 et 15 OP, ce qui représente entre 100 et 250 paysans membres d'OP de base accompagnés directement,

¹¹ Extrait du rapport d'évaluation externe du projet sud, I & D, juin 2007.

¹² Fokontany : subdivision administrative de base (à l'origine : « villages »)

Piscicultrice, région Haute Matsiatra :



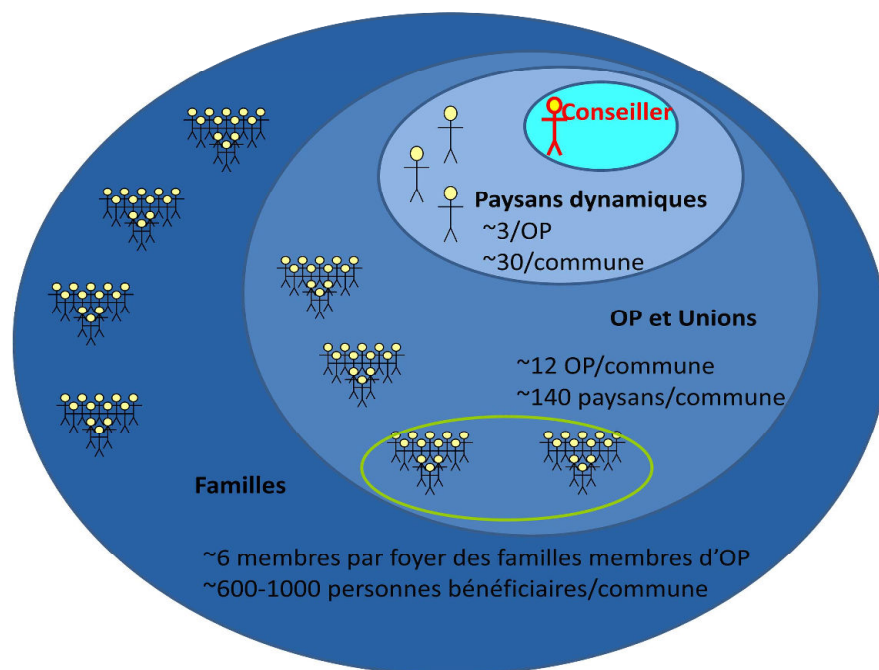
et entre 500 et 1000 bénéficiaires indirects par commune (en considérant le nombre de personnes concernées pour chaque ménage du membre). Ces chiffres peuvent paraître inférieurs à ce que pourrait réaliser un technicien classique œuvrant à l'échelle d'un district et disposant d'une moto. Cependant, d'une part le métier est sensiblement différent puisque le conseiller apporte un véritable appui de proximité¹³ avec une connaissance fine du territoire, et d'autre part son action de renforcement de la production et de la structuration se construit à partir de la base et permet de faire émerger des paysans moteurs capables de s'investir à différents niveaux (élus de CSA, d'OPR...).

Stratégie de diffusion de l'accompagnement du conseiller



« Je vais rarement visiter une des OP de ma commune car les membres sont jaloux de l'appui rapproché que je fais à un des membres très dynamique, du coup ils n'écoutent plus les conseils que je leur donne »

Conseiller commune Mahaditra, Haute Matsiatra



« Il est difficile de programmer les activités avec les paysans entre le mois de juillet et mois de novembre, car ils sont préoccupés par une succession d'événements sociaux comme le famadihana (« retournement des morts »), la circoncision, qui s'enchaînent ensuite avec les travaux de préparation des rizières »

Mamy, AEIC région Amoron'i Mania

Il est difficilement envisageable d'augmenter la zone d'intervention du conseiller sans changer ses moyens de travail (moto à la place de vélo) et sa méthode d'intervention (moins de proximité dans le travail, moins de services directs). Cette évolution est possible mais doit être bien réfléchiée en fonction des attentes des paysans et des moyens mobilisables.

Le risque d'une trop grande intégration sociale du conseiller de proximité

Si la proximité est une des forces du métier du conseiller, cela peut également être source de problèmes sociaux.

Pour assurer sa bonne intégration sociale, le conseiller doit participer aux différents événements sociaux des familles et de la commune, il doit être un modèle en termes de comportement pour les paysans pour établir une confiance saine avec ces derniers.

Le conseiller devient partie prenante de la vie des OP, et parfois même des familles. Cette connaissance fine lui permet de jouer un rôle de conseiller (par exemple, il va appuyer techniquement le fils sur le développement de son exploitation piscicole, et va trouver les arguments pour convaincre le père de la pertinence de ce choix pour l'exploitation familiale).

¹³ Voir les précisions développées dans l'encadré résumé de la partie 2.3



« Le lien de confiance entre le conseiller et l'OP influe sur l'adoption de la nouvelle technique »

Note de capitalisation Parcelles et élevage de démonstration, Fert, projet Aropa (2011)

Néanmoins, ce rôle de médiateur régulièrement joué par le conseiller peut l'amener à être au cœur des conflits sociaux entre membres d'une même famille ou d'une même OP. Par ailleurs certains membres reprocheront au technicien de passer plus de temps avec un membre dynamique et de délaisser les autres.

L'existence de conflits sociaux réguliers dans les villages peut amener le conseiller à se replier sur lui-même pour éviter toute implication dans les rivalités. Ce comportement ne permettra pas un bon développement de son rôle d'interface entre paysans et avec les autres acteurs. Les conflits sociaux peuvent, dans de rares cas, être suffisamment graves pour conduire jusqu'au retrait du conseiller de sa commune d'intervention.

→ **Leçon tirée** : Le bon niveau d'implication du conseiller est délicat à trouver pour aider l'OP et ses membres à progresser sans s'ingérer dans la vie des OP et des familles membres.

La notion de confiance est essentielle pour assurer une bonne coopération entre le conseiller et les paysans ; plus la confiance est grande, plus les actions vont être développées rapidement et efficacement.

3.2- Analyse de la progression du conseiller dans le temps

Accompagnement par le conseiller du développement de la filière oignon, région Ihorombe :



« Le conseiller passe par une phase de compréhension de l'existant. Il apprend progressivement à connaître les membres de l'OP, leurs capacités et leurs faiblesses. Il faut être bien conscient que les paysans ont également tendance à tester les capacités, la personnalité et le comportement du conseiller avant de lui accorder leur confiance ».

Responsable suivi-évaluation Fert

Les 3 phases de la progression de l'appui du conseiller :

Grâce à plusieurs années d'expériences de mise en œuvre du dispositif de proximité, il a été possible de distinguer trois phases clés dans le déroulement du travail du conseiller. La durée de chaque phase varie en fonction de plusieurs facteurs, l'élément essentiel étant la qualité et le dynamisme des hommes et des femmes impliqués (conseiller, paysans, élus locaux...).

Phase 1 - Une première phase initiale : diagnostic et information

En démarrage de cette première phase, un diagnostic initial est généralement réalisé pour identifier les communes présentant le plus grand intérêt en termes de potentiel agricole et de dynamisme des personnes (paysans, élus locaux...).

Le diagnostic permet le choix des communes et l'installation des conseillers avec l'appui de l'AEIC et du responsable d'antenne régionale.

Une fois installé, le conseiller réalise dans sa commune un diagnostic agronomique et socio-organisationnel informel pour identifier :

1. les OP existantes et évaluer leur dynamisme,
2. les « *paysans dynamiques* » qui seront moteurs pour la mise en place des premières actions de démonstrations techniques,
3. les acteurs présents sur le territoire qui contribuent au développement agricole (autorités locales, IMF, OP, projets...).

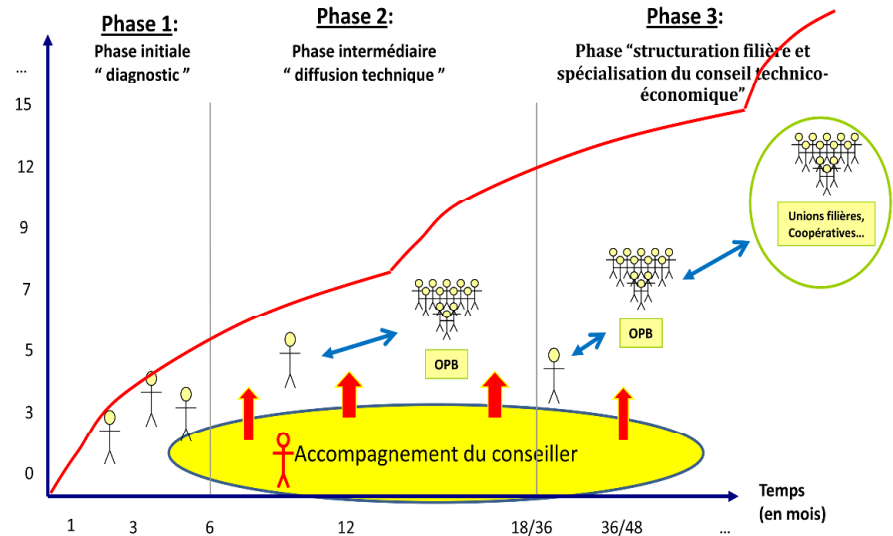
Au cours de cette phase, le conseiller va conduire un travail important d'information sur la méthodologie (approche) et d'écoute des paysans, qui va permettre de définir un premier cadre de partenariat via l'élaboration d'un PTA.

Analyse de la progression de l'appui du conseiller dans le temps

Un conseiller de la région Haute Matsiatra en appui-conseil sur la production de riz pour l'adoption de la technique en Système de Riziculture Améliorée (SRA) :



Dynamique de service et de structuration (nb OP partenaires)



Phase 2 - Une phase de diffusion technique

La seconde phase de l'intervention du conseiller correspond au démarrage des actions concrètes de diffusion technique (voir description au § 2.3) : parcelles et élevages de démonstration, visites d'échanges, formations...



« La progression vers le métier de conseiller agricole me permet d'accompagner de nouvelles dynamiques comme la structuration des producteurs en unions communales et en groupe d'inter-producteurs ».

Heritiana, AEIC, région Amoron'i Mania

Cette phase apparait comme un « test » que le conseiller doit passer avec les paysans, si les actions techniques sont réalisées comme planifiées et qu'elles répondent aux problèmes des paysans, alors le technicien évoluera progressivement vers un rôle de conseiller et sera de plus en plus écouté par les paysans (et inversement si les actions ne sont pas ou mal réalisées) ;

Une fois les premières actions techniques réalisées (formations, démonstrations, échanges) et les techniques améliorées adoptées par quelques paysans, le conseiller cherche à diffuser les pratiques à l'ensemble des membres de l'OP, son rôle dans la diffusion technique va progressivement être relayé par un réseau de paysans relais.

➔ **Leçon tirée :** L'expérience fait apparaître que, lorsqu'elle est correctement mise en œuvre par le conseiller, **la série d'actions suivantes** : formations, démonstrations aux champs avec suivi rapproché et animation du technicien, organisation d'échanges entre producteurs et bilan de campagne, **permet une adoption optimale des techniques améliorées par les paysans.**



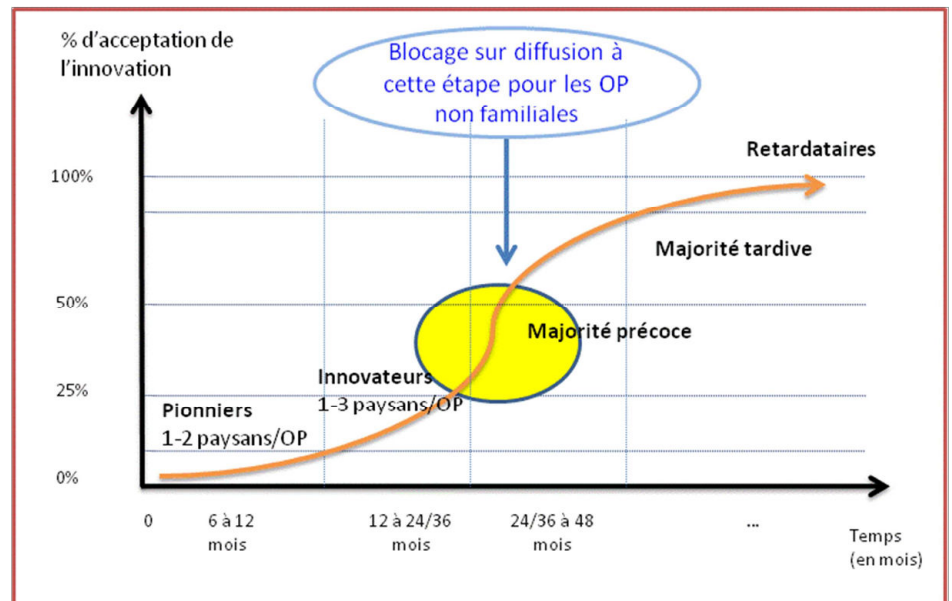
« La phase la plus longue de notre accompagnement se situe une fois que les paysans les plus dynamiques (pionniers + innovateurs) ont adopté les innovations et en ont retiré un avantage économique, il est alors difficile de convaincre les autres paysans qui ont moins de moyens et qui ont peur d'investir dans de nouvelles techniques agricoles (risque économique et social par peur de l'échec) ».

**Conseiller Anjoma Ambalavao,
Haute Matsiatra**

Récolte du riz après adoption de la technique en système de riziculture améliorée (région Amoron'i Mania)



Schéma de diffusion des innovations techniques en milieu paysan :



Phase 3 -Conseil économique et appui à la structuration filière

La troisième phase correspond à l'évolution de l'intervention du conseiller essentiellement basée sur l'appui technique (formations, adoption des innovations...) caractérisant la phase 2, vers un métier de conseil plus économique et l'accompagnement d'une dynamique de structuration.

Cette troisième phase est essentielle puisqu'elle permet d'accompagner les premières initiatives de structuration (mise en relation de producteurs), généralement autour de services concrets communs pour le développement d'une filière (voir § 3.4).

Le calendrier des phases

Tout en considérant que chaque cas est spécifique, il est possible de distinguer 3 phases dans la progression du travail du conseiller, chaque phase peut avoir une durée variable, mais généralement :

- La phase 1 de diagnostic dure environ 3 à 6 mois ;
- La phase 2 de diffusion technique est généralement assez significative en termes d'adoptants des techniques améliorées lors des 2-3 premières campagnes agricoles (soit de 18 à 30 mois), la diffusion technique se poursuit en phase 3 via l'accompagnement des initiatives de structuration ;
- La phase 3, qui se distingue par l'apparition des premières initiatives de structuration, intervient entre les 24 et 36^{ème} mois d'accompagnement par le conseiller.

Il faut noter que la **transition entre chaque phase se fait de manière progressive et n'engendre pas de rupture dans l'accompagnement** des OP par les conseillers. Ce n'est que par un travail progressif et dans la confiance que le technicien peut évoluer vers la phase suivante. L'AEIC joue un rôle important d'appui au conseiller (prise de recul et décision) pour identifier le passage à une étape supérieure. Les méthodes et outils acquis sont réutilisés dans chaque phase de travail (ex : utilisation de diagnostic dans la phase de structuration...).

3.3- Eléments d'efficacité de l'accompagnement technico-économique par le conseiller

Le partenariat avec l'OP Tsinjoezaka débute en 2009 par une visite d'échanges sur le SRA. Le conseiller appuie également la mise en place d'une parcelle de démonstration qui permet de convaincre rapidement 8 adoptants qui vont multiplier par deux leur rendement.

Les activités vont alors se succéder pour améliorer les nouveaux ateliers de production : poulet, pisciculture, oignon.



En 2011, l'OP devient membre actif de la nouvelle union régionale piscicole. Enfin, l'OP s'engage sur un travail pilote de construction d'un magasin de stockage en matériaux locaux. Selon le Président, « nous sommes passés de 3 mois de soudure par an avant 2009 à une situation de surplus : nous sommes maintenant en période de soudure et nous avons en réserve 40 sacs de 75Kg (3 tonnes) de paddy ». **Témoignage OP Tsinjoezaka, commune de Zazafotsy, Ihorombe**

Parcelle de démonstration en SRA, région Ihorombe



3.3.1 Une bonne maîtrise de la diffusion des innovations techniques...

Les paysans des régions d'intervention pratiquent pour la plupart des techniques agricoles peu améliorées voire traditionnelles, qui ne permettent pas une production suffisante pour satisfaire les besoins alimentaires des membres du foyer (dans les régions d'intervention des conseillers, la période de soudure varie entre 0 et 6 mois, fréquemment 3 mois de soudure).

Dans leur diagnostic initial, les conseillers identifient avec chaque OP les problèmes et les opportunités liés aux principales productions de la zone. Des actions sont proposées pour améliorer la maîtrise technique par les paysans (formations, démonstrations...). L'objectif prioritaire pour les familles est généralement d'assurer l'autosuffisance alimentaire du ménage ; en pratique cela signifie l'amélioration de la production et des quantités produites, prioritairement le riz, puis les cultures secondaires (maraîchage, arboriculture...) et l'élevage.

L'introduction d'innovations techniques sur les exploitations, constituent une part importante du travail du conseiller. De manière générale, la diffusion des améliorations techniques se fait de façon très progressive et doit répondre aux conditions suivantes :

- L'innovation doit apporter un avantage économique réel aux producteurs ;
- L'innovation doit être à un coût abordable pour le producteur (cette condition représente souvent un facteur de blocage) ;
- L'innovation doit être diffusée progressivement auprès des producteurs ;
- Le coût du risque doit être pris en compte dans la diffusion de l'innovation.

Les conseillers, accompagnés par les AEIC sur cette composante technique, interviennent selon la démarche suivante :

- Recherche avec les paysans d'une diversification des revenus de l'exploitation (souvent maraîchage et petit élevage en complément du riz) nécessitant peu d'investissements et mobilisant la main d'œuvre familiale, et introduction de nouvelles techniques de production plus performantes ;
- Investissement progressif sur 1 ou 2 productions les plus porteuses et rentables en fonction du contexte local et des facteurs de production disponibles ;
- Diffusion des pratiques améliorées et prise de relais progressive des services d'appui à la production par des organisations de filières (particulièrement unions communales et régionales filières...).

➔ **Leçon tirée :** plusieurs années d'expériences ont témoigné de l'efficacité d'une approche en 3 phases pour l'introduction de nouvelles techniques culturales et d'élevage ou de nouveaux outils de travail :

- **Etape 1 :** Le conseiller réalise lui-même les gestes techniques pour montrer aux paysans (**Montrer comment faire**),
- **Etape 2 :** Les paysans réalisent les gestes techniques avec le conseiller et se les approprient de plus en plus (**Faire avec**)
- **Etape 3 :** Le conseiller laisse faire les paysans (**Laisser faire**)

Une technicienne réalise les premiers gestes techniques du repiquage en SRA sur la parcelle de démonstration :



« Mme Noeline élève des porcs depuis plusieurs années. Bien qu'elle ait des difficultés pour évaluer clairement les pertes liées à

cette activité, elle avait décidé d'arrêter cet élevage car il devenait déficitaire. A la suite d'une formation sur l'enregistrement technico-économique, elle se rend compte que l'élevage de porcs pouvait être rentable, en dissociant mieux les ateliers naisseur et engraisseur ».

Mme Noeline, Sandradahy, région Amoron'i Mania

...et la familiarisation avec les chiffres et des outils de gestion simples pour aider la prise de décision

La sensibilisation et l'apprentissage de la dimension économique dans la gestion des productions agricoles est un chantier encore récent à Madagascar. Jusqu'à présent, les paysans ont été très peu sensibilisés et accompagnés sur cette question de rentabilité économique alors que cela apparaît comme essentiel pour permettre une réelle amélioration des revenus.

La démarche adoptée a donc été d'introduire progressivement les notions économiques grâce à quelques outils simples :

Enregistrement, calcul et analyse de marge brute sur une spéculation : cet outil consiste à enregistrer les dépenses (intrants, main d'œuvre...) et les produits (produits récoltés) sur une production et d'en calculer la marge brute. En premier lieu, cette démarche permet de mieux maîtriser les dépenses et de rechercher les choix les plus pertinents (achat de semences améliorées, acquisition de matériel...). En second lieu, cela permet de comparer la rentabilité d'une spéculation par rapport à une autre (par exemple de comparer la marge brute de l'oignon par rapport à celle de la pomme de terre), ce qui permet au producteur de s'orienter progressivement vers les productions les plus rentables. Ce calcul ne doit pas minimiser les facteurs moins économiques (disponibilité de la main d'œuvre, habitudes de consommation pour les débouchés...).

Références technico-économiques : le recueil de plusieurs marges brutes permet de constituer des références technico-économiques par spéculation et d'en tirer quelques grandes analyses (ex : rentabilité de la production de pomme de terre en contre-saison dans la région Amoron'i Mania avec utilisation de semences de gros calibre).

D'autres outils économiques plus poussés : particulièrement les comptes de résultats prévisionnels qui consistent à estimer les charges et recettes en prévision de la campagne. Ce compte de résultat peut s'accompagner d'un budget de trésorerie qui permettra au producteur de maîtriser ses flux financiers.

L'accès à l'information sur les prix du marché permet de renforcer cette réflexion économique chez le producteur en l'informant des tendances du marché.

Récemment, le travail réalisé sur le calcul de stockage du riz (formation/action des producteurs sur le calcul de leurs flux annuel de riz) et sur les bilans de campagne aborde de plus en plus les questions économiques sur l'exploitation tout en traitant des aspects techniques dans lesquels les producteurs se retrouvent davantage.

→ **Leçon tirée** : La sensibilisation et la formation des producteurs sur les aspects économiques est un vaste chantier qu'il faut aborder de façon progressive en privilégiant la communication et le pragmatisme.

La démarche la plus efficace a été i) la formation au niveau local des paysans sur les aspects économiques, ii) l'accompagnement par le conseiller et dans la proximité sur des outils simples (calculs des stocks de riz, marges brutes...), iii) l'organisation à l'échelle locale de séances d'échanges des résultats entre producteurs pour permettre la diffusion de la démarche.



« Notre conseiller m'a appris à enregistrer mes activités sur ma culture et à calculer mes dépenses. Le résultat du calcul de marge brute m'a aidé à réfléchir sur ce que je dois améliorer cette année ».

Un membre d'une OP à Sahambavy, région Haute Matsiatra

« Un nombre significatif de membres des OP accompagnées ont vu leur niveau de vie s'améliorer »
Evaluation intermédiaire projet Sud



« Avant l'appui du conseiller (2009), nous avions 2 à 3 mois de soudure chaque année, aujourd'hui nous sommes excédentaires. Quand les paysans sont confrontés à la soudure, ils recherchent des petites activités nécessitant peu d'investissements et mobilisant la main d'œuvre familiale : riz, maraîchage... les investissements importants (pisciculture, arboriculture...) ne sont possibles que lorsque la famille a réduit intégralement sa période de soudure »

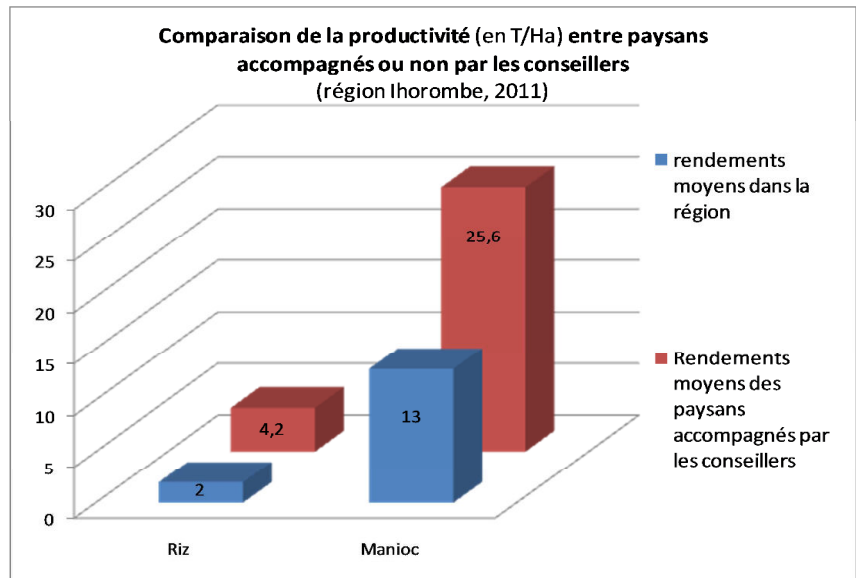
Président OP Mamarisoa, Mahasoa

3.3.3 Des conseils et des innovations qui permettent une augmentation significative et durable des revenus des paysans

Tous les témoignages (paysans, techniciens, évaluateurs...) concordent pour dire que le conseil de proximité est efficace dans l'amélioration des productions, et permet une progression des ménages vers une meilleure sécurité alimentaire.

La mise en place d'un système de suivi-évaluation basé sur un travail de planification et d'auto-évaluation des effets des actions par production au niveau de chaque OP permet de constater **une évolution systématiquement positive des productions et une progression vers une meilleure sécurité alimentaire des ménages.**

Lors de leur installation dans une commune, les conseillers travaillent en général avec des ménages pour lesquels la période de soudure dure de 1 à 6 mois selon les zones. Après 2 à 3 années d'accompagnement, les producteurs parviennent généralement à couvrir une grande partie de leurs besoins alimentaires et à investir dans des activités plus rentables. L'accompagnement de proximité des conseillers permet de diffuser les innovations techniques les plus adaptées aux besoins de chaque exploitation, et par conséquent d'améliorer les productions et la sécurité alimentaire. Le graphique ci-dessous indique que les producteurs accompagnés par les conseillers ont une productivité globalement 2 fois supérieure à la productivité moyenne de la région.

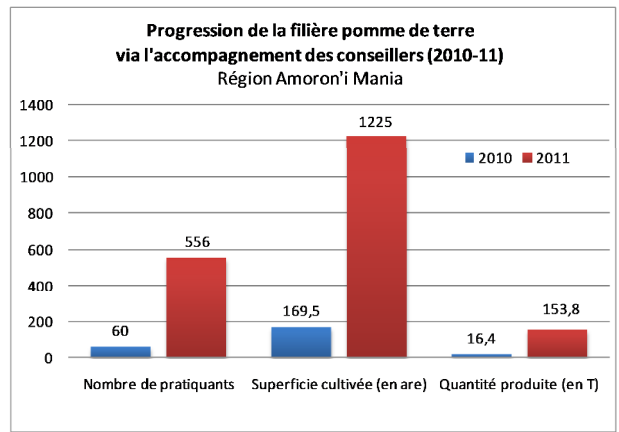


Néanmoins, des études complémentaires sont à mener pour mieux mesurer cette stratégie de progression des ménages vers la sécurité alimentaire. Les ménages particulièrement fragiles rencontrent des difficultés importantes pour investir dans les techniques de production améliorées (manque de matériels et d'intrants, faible trésorerie pour financer les travaux des champs).

Par ailleurs, la mesure d'impact de l'intervention du conseiller sur les revenus des producteurs est un exercice délicat. Cela nécessite la prise en compte de plusieurs facteurs (évolution des prix du marché, aléas climatiques...), et la réalisation d'enquêtes poussées auprès de ménages.



Ce second graphique illustre également l'efficacité de l'accompagnement des conseillers sur une filière. La filière pomme de terre dans la région Amoron'i Mania connaissait deux problèmes majeurs : la recrudescence de maladies et le manque de semences. Un travail de conseil mené conjointement à un niveau régional (approvisionnement de semences et mise en place de sites de multiplication de semences) et à un niveau local (formation, démonstration et échange autour des bonnes pratiques) a permis en l'espace de 2 ans et 4 campagnes agricoles de multiplier par 9,3 le nombre de producteurs de pommes de terre et d'augmenter la productivité de près de 30%.



3.4- Le conseiller de proximité : un levier pour la structuration par la base

« La spécificité majeure de ce projet est de mettre en œuvre un dispositif d'intervention centré sur l'accompagnement des dynamiques professionnelles dont la base est l'exploitation agricole ».

Evaluation intermédiaire, projet Sud.



« Je suis fier qu'après tant d'années d'expériences sur la pratique de la pisciculture au sein de notre OP, nous sommes parvenus à attirer l'attention des autres OP de la région pour promouvoir cette filière. En 2010, nous avons eu une réflexion sur une structuration de la filière au niveau régional et actuellement la structure est devenue une réalité dont je suis le président fondateur »

Zafindahy, Président de FIMPIFI Union piscicole, Ihorombe

Le conseiller accompagne l'émergence de leaders reconnus à la base

Outre l'amélioration de la production des agriculteurs, le conseil de proximité est un élément clé pour faire émerger une structuration par la base.

L'accompagnement du conseiller permet d'identifier, de faire émerger et de renforcer sur des aspects techniques et organisationnels des paysans dynamiques. La bonne mobilisation de ces paysans moteurs/leaders par les conseillers va permettre de démultiplier les services de proximité. En effet, le conseiller va confier progressivement des responsabilités à quelques paysans pour la réalisation et l'animation de parcelles et élevages de démonstration, d'accueil de visites d'échanges... Certains paysans ainsi accompagnés sont progressivement mobilisés soit par les OP (OP de base, unions filières...) pour des services de vaccination poulet par exemple, soit par les CSA/FRDA en tant que paysan formateur ou paysans relais des services de proximité.

→ **Leçon tirée** : La présence du conseiller dans la commune permet d'avoir une connaissance fine des paysans sur leurs exploitations. **Le technicien, par son accompagnement, va ainsi contribuer à faire progresser, reconnaître et émerger des producteurs reconnus au niveau local vers des fonctions de paysans engagés au niveau de différentes structures : postes d'élus locaux (commune), d'associations paysannes locales...**

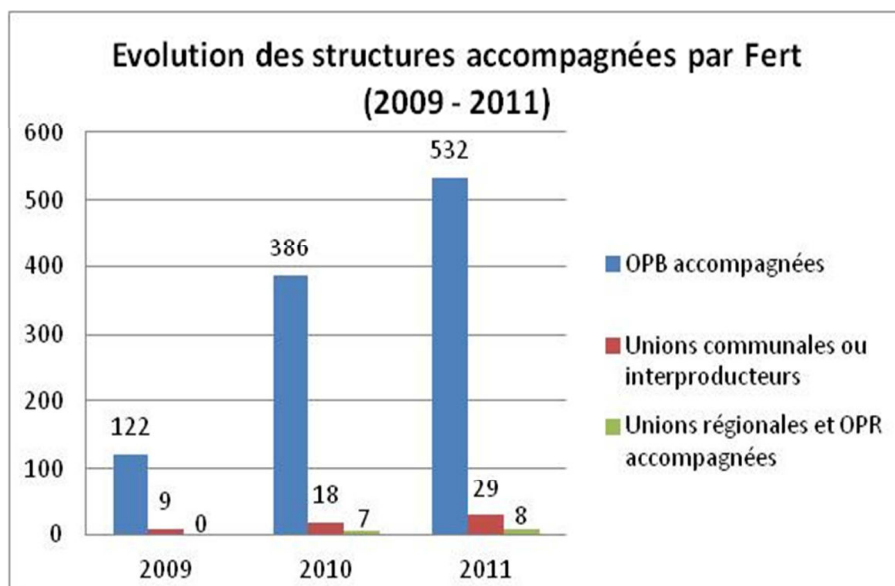
Une démarche pragmatique de structuration ascendante autour de paysans moteurs

Comme décrit au paragraphe 3.2, les initiatives de structuration apparaissent généralement lors de la troisième phase de l'accompagnement du conseiller. La structuration se fait alors à l'initiative des producteurs stimulés par le conseiller, et autour de services concrets pour les producteurs.

Le regroupement informel des producteurs permet de les accompagner dans l'analyse des blocages sur la filière et la définition d'axes communs d'actions.

« Le travail de groupe est important, il permet de réunir les pièces du puzzle et ainsi de faire émerger les solutions aux problèmes ».

M. Mollard, premier directeur de Fert.



Cette entrée autour d'enjeux techniques constitue la première étape de la structuration accompagnée par le conseiller. Souvent, le recours à un intervenant spécialisé pour répondre aux problèmes techniques (ex : un formateur spécialiste de la maîtrise des maladies du manioc) est très fédérateur pour les producteurs. Les formations formelles matérialisent le désengagement progressif du conseiller et la prise de responsabilités des producteurs dans la gestion des services. Dans certains cas, les unions recrutent elles-mêmes un technicien spécialisé pour assurer la mise en œuvre des services et s'affranchissent ainsi de l'appui du conseiller.



« La résolution de problèmes communs amène les producteurs de pommes de terre à se structurer progressivement. Le regroupement de paysans en inter-producteurs a permis d'animer des services au niveau de chacune de ces communes »

ONJA, AEIC, région Amoron'i Mania

« Le prestataire spécialisé qui a fait les formations sur le poulet gasy auprès des unions communales est allé plus loin dans ses conseils que le conseiller. Il a permis un regain d'intérêt sur cette filière et l'émergence de nouveaux besoins qui ont abouti pour chaque union à une révision active du PTA par les membres pour revoir les services à développer ».

Rémi, AEIC, région Ihorombe.

L'intervention du conseiller sur la structuration se fait de façon ascendante. La progression vers la structuration, au niveau communal voire régional, se fait progressivement et dépend du besoin des OP de s'unir autour de services répondant à leurs problèmes communs. Les conseillers permettent surtout l'émergence de structures de niveau intermédiaire, situées entre l'OP de base et l'OPR, qui permettent de développer des services de proximité que les producteurs peuvent maîtriser (unions communales et unions régionales filières...).

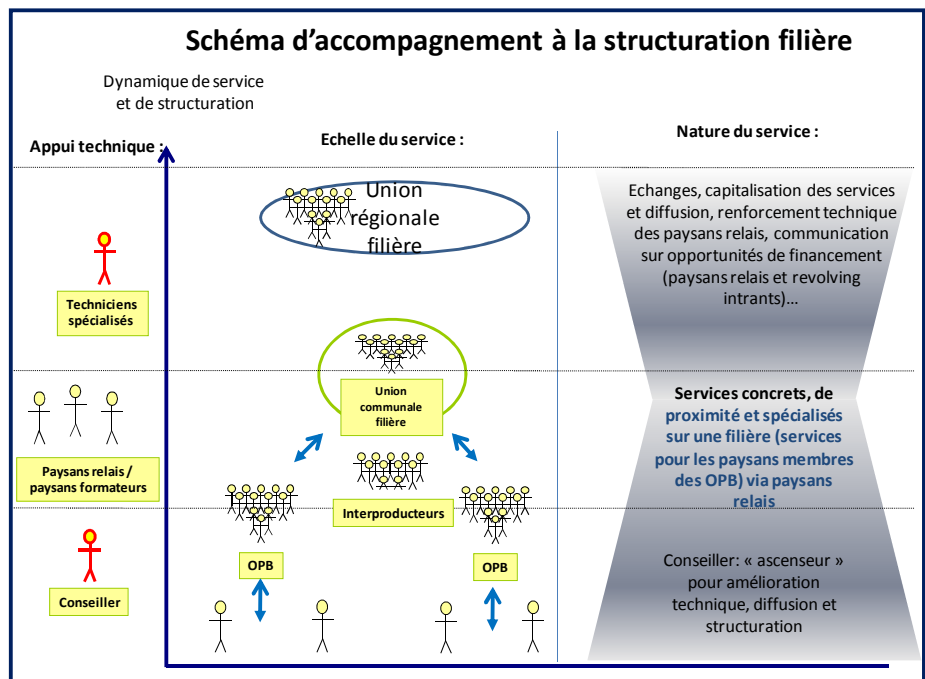
De nombreuses initiatives ont été menées dans ce sens et ont contribué à développer des services de proximité directement gérés par les unions filières. Entre 2009 et 2011 et grâce au travail de conseil de proximité des années précédentes, 20 nouvelles unions communales (ou inter-producteurs) ont émergé et ont développé des services de proximité utiles à leurs membres.

Les conseillers encouragent le passage par une phase intermédiaire dans les dynamiques de structuration. Cette phase permet le développement de services concrets proposés aux membres sans rechercher la formalisation, les élections et la recherche de financements complémentaires qui pourraient détourner les membres des priorités pour assurer un bon démarrage du service. Cette phase intermédiaire, bien qu'encore peu adoptée par les groupements de producteurs, apparaît justifiée par la tendance des agriculteurs à formaliser les structures paysannes (élections, enregistrement...), qui procure une certaine reconnaissance sociale à leurs nouveaux élus, mais qui se fait souvent au détriment d'un service efficace pour les membres.

« En 2011, nous avons mis à disposition, de façon pilote pour 6 mois, un technicien pour le groupe filière pisciculture et un pour le groupe des producteurs de pommes de terre. La mobilisation des techniciens spécialisés a été très pertinente pour passer le cap de dépendance vis-à-vis des conseillers/AEIC. Elle a aussi permis une maturation plus rapide en termes de services et de vie associative des 2 structures maintenant formalisées et reconnues. Après un bilan fait avec les présidents, ils ont estimé que le pilote était réussi et donc nous avons proposé aux 2 unions d'être partie prenante [signataire et financeur] dans le renouvellement des contrats des techniciens »
Zerinà, RAR région Ihorombe.



« A chaque fois que je vends des alevins, je montre aux gens comment les transporter, comment les introduire dans un bassin, comment réussir le grossissement »
Zafindahy, Président de FIMPIFI



La pérennisation des structures filières accompagnées

La démarche de structuration filière est aujourd'hui bien rodée en termes de méthodologie¹⁴. Le principe retenu est l'accompagnement des paysans producteurs dans leurs initiatives de mise en œuvre de services de proximité (niveau communal) pour leurs membres. Les structures filières se veulent très légères en termes de gestion et de coût :

- des paysans « relais » qui assurent les services au niveau local avec une orientation généralement économique permise grâce à la vente d'intrants et de services (ex : le paysan assure une formation sur la culture de pomme de terre lorsqu'il vend ses semences) ;
- un technicien spécialisé filière au niveau régional qui assure la mise en œuvre des actions techniques (formations, démonstrations, diffusion...), et la gestion de la structure ;
- les instances associatives (conseil d'administration, bureau, assemblée générale...).
- Le système de paysan relais en est néanmoins à ses débuts et reste à consolider pour optimiser et diffuser ce système de service de proximité pérenne.

4. LES CLES DE LA REUSSITE ET LES PERSPECTIVES D'EVOLUTIONS DU METIER DE CONSEILLER

4.1- Les ressources humaines : l'élément clé de réussite

La formation des conseillers agricoles

Depuis 2004, Fert a constaté la nécessité de développer une formation spécifique pour permettre aux techniciens de mieux comprendre la démarche du conseiller. Cette formation n'existant pas encore à Madagascar, Fert et Fifata, en partenariat avec l'association Ceffel ont développé un cursus de

¹⁴ L'accompagnement des initiatives de structuration filière a fait également l'objet d'un travail de capitalisation par Fert.

Les techniciens suivent une **formation en 5 modules par alternance au métier de conseiller durant 7 semaines** (sessions) réparties sur 1 année :

- ✚ **Module 1-** *Connaissance des caractéristiques professionnelles, sociales et humaines du milieu paysan*
- ✚ **Module 2-** *L'exploitation agricole et ses relations avec son environnement*
- ✚ **Module 3 -***Les outils de gestion financière*
- ✚ **Module 4 -***Les techniques d'animation, de formation, de conseil et d'évaluation de l'action*
- ✚ **Module 5-***Les bases agronomiques*



« Le fait de connaître en début d'année le budget que je dois gérer pour mes activités m'a aidé à élaborer ma fiche d'objectif 2012. C'est la première fois dans ma carrière professionnelle que je me sens très impliqué dans la gestion de mon budget d'activité. C'est une responsabilité en plus, mais c'est très efficace en termes de confiance et d'efficacité des activités que je peux réaliser ».

RAMAROLAHY Jean Frederick,
Conseiller en région Amoron'i Mania

formation spécialisée à partir de 2008. La formation permet au technicien de se familiariser avec cette nouvelle approche de conseil à l'exploitation basée sur l'écoute, le recueil d'informations, l'analyse et l'aide à la prise de décisions.

→ **Leçon tirée : Une nécessaire formation complémentaire**

Une bonne formation des conseillers est essentielle pour les faire évoluer d'une fonction de technicien vers celle de conseiller agricole. La formation en conseil agricole permet de compléter la formation initiale des techniciens en enseignant les bases fondamentales du métier de conseiller agricole. Ceci permet de combler les manques observés chez les techniciens recrutés dont l'approche, uniquement technique et très descendante, ne permet pas un réel changement au niveau de l'exploitation.

La stabilité des équipes

La plupart des conseillers ont une expérience limitée dans le développement (1-5 ans) à leur début et voient généralement leur passage à ce poste comme un tremplin professionnel pour accéder à des fonctions de niveau supérieur et plus rémunératrices, généralement au sein d'autres organismes de développement.

L'expérience a montré que la stabilité des équipes a pu être atteinte par la combinaison de plusieurs facteurs :

- Une politique salariale adaptée et valorisant l'expérience (ancienneté) ;
- La recherche d'une valorisation permanente des ressources humaines (success stories, capitalisation, production d'outils de communication diffusables...) ;
- La mise en place d'un cadre de travail favorable, particulièrement avec la définition de plans de travail individualisés pour chaque conseiller permettant une visibilité sur les moyens de travail (particulièrement financiers) mobilisables par les conseillers ;
- La formation des cadres supérieurs : gestion du personnel, management, prise de responsabilités... qui conditionne fortement la progression des conseillers.

4.2- Un nécessaire accompagnement dans la durée

Pour être efficace et permettre un vrai développement par la base, l'accompagnement du conseiller doit être envisagé sur une durée significative. Même si le conseiller recherche en permanence à valoriser les acquis du producteur, son rôle est prépondérant dans l'amélioration des productions. Ce n'est qu'à partir de la troisième phase (soit à partir de la 2^{ème} et 3^{ème} année) de l'accompagnement que le conseiller pourra se mettre progressivement en retrait et laisser les organisations paysannes locales prendre le relais des services développés (phase de structuration).

A noter qu'une fois mises en place, les OP de 2^{ème} niveau (unions communales ou régionales filières) auront à leur tour besoin d'un accompagnement dégressif dans la durée mais qui pourra être assurée de façon moins rapprochée.

Certaines structures pourront cependant décider d'internaliser l'appui technique en décidant de recruter un technicien si les revenus tirés de l'activité ou les subventions mobilisées le permettent.

La durée moyenne des projets (3 ans) ne permet malheureusement pas d'assurer cet accompagnement dans la durée, ce qui nécessite de parvenir à mobiliser plusieurs financements successifs.

Néanmoins, il existe un réel risque d'inertie dans l'accompagnement du conseiller, celui-ci ne cherchera pas forcément de lui-même à passer en phase supérieure par peur de voir les OP et les unions prendre progressivement les fonctions du technicien dans les services aux membres et de se voir déposséder de son travail. L'accompagnement des conseillers par les RAR et AIEC doit alors se faire selon une démarche claire et rigoureuse favorisant le passage progressif à chaque étape de l'accompagnement lorsque cela est justifié. Il faut être vigilant à ne pas laisser s'installer une situation d'interdépendance sans réelle perspective d'évolution partagée entre le conseiller et les OP partenaires.

4.3- La nécessité de consentir un effort financier pour la proximité

Un investissement conséquent sur les premières années

Le principal reproche fait au dispositif de conseil de proximité est son coût relativement conséquent puisque les conseillers interviennent à une échelle géographique limitée (voir § 3.1) et auprès d'un nombre également limité de producteurs.

Le coût d'un conseiller agricole est présenté dans le tableau ci-dessous en distinguant les charges imputées (charges salariales, appui coordination...) :

Coût moyen d'un conseiller	En Ariary	En Euros*	
Conseiller (charges salariales + fonctionnement)	646 000	230	/mois
Conseiller + appui coordination (RAR/AEIC)	1 107 300	400	/mois
Conseiller + appui coordination + activités d'appui à la production	1 410 700	500	/mois
Conseiller + appui coordination + activités d'appui à la production	16 928 000	6 050	/an

*1 euro ~2800 Ariary

L'investissement consenti peut cependant être considéré comme raisonnablement vite amorti en termes :

- D'augmentation durable des productions agricoles (voir paragraphe 3.3.3) ;
- De renforcement des compétences des producteurs (techniques et organisationnelles) ;
- De structuration des filières agricoles et de services pérennes de proximité ;
- D'émergence de « leaders paysans » et d'organisations professionnelles agricoles efficaces, objectifs recherchés par de nombreuses actions de développement et souvent en deçà des attentes.

Quel financement du métier de conseiller agricole ?

L'action de conseil agricole est encore émergente à Madagascar et ne permet donc pas un recul suffisant pour avancer des éléments de pérennisation financière.

Le contexte politique depuis 2009 n'est par ailleurs pas favorable à une réflexion qui conduirait à considérer que le conseil agricole de proximité est un service public dans le cadre d'une politique réformée de services aux agriculteurs.

Certaines sociétés privées ont internalisé leur action de conseil souvent grâce à une situation de monopole sur l'aval de la filière qui permet de couvrir le coût du conseil (huiles essentielles...).

Les unions filières régionales semblent progresser vers un dispositif de paysan relais à vocation économique. Cependant, le coût des techniciens spécialisés filières intégrés aux unions dépend aujourd'hui quasi-intégralement de subventions externes.

De la même façon, la prise en charge des conseillers agricoles communaux reste aujourd'hui tributaire des subventions financières externes. Des pistes de financement du métier de conseil sont à explorer en réfléchissant à la participation financière de la profession agricole et de l'Etat.

4.4- Suivi-évaluation et communication : gage d'une valorisation des actions

Comme mentionné au § 2.3, le suivi-évaluation fait partie des grandes fonctions du métier du conseiller.

Tout d'abord, le suivi-évaluation permet de donner un cadre de travail rigoureux aux conseillers (planification de leur travail, cadrage technique et compte rendu des activités d'appui à la production...).

Ensuite, cela permet d'aider les OP à mieux s'approprier et organiser leurs activités en travaillant sur l'élaboration de plan de travail annuel et en réfléchissant sur leurs besoins de renforcement et l'amélioration des services.

Enfin, le suivi-évaluation permet de mesurer de façon objective et précise les résultats des actions mises en œuvre. Ces résultats vont permettre de convaincre les producteurs de l'efficacité de l'approche et des techniques adoptées.

Grâce à une mesure fiable des actions, il est relativement facile de communiquer sur l'efficacité des résultats par le biais de communications radiophoniques, d'articles dans les gazettes spécialisées, de success stories ou encore de visites d'échanges.

A titre d'exemple, la création d'un poste de Responsable Suivi-Evaluation (RSE) a permis d'avancer progressivement et de façon participative (avec les RAR et les AEIC) en terme de suivi-évaluation en suivant les étapes suivantes :



« En début d'année 2012, un travail de formation des membres des OP a été réalisé sur la maîtrise du suivi-évaluation. Les membres, et particulièrement les élus, ont témoigné un vif intérêt tant pour l'amélioration des services aux membres que comme outil de pilotage de leur association. L'expérience montre néanmoins qu'il faut du temps aux OP pour comprendre l'intérêt d'outils de suivi-évaluation qui sont dans un premier temps souvent perçus comme des contraintes de mise en œuvre de projet ».

Christian, Responsable Suivi-évaluation

Etape	Année	Outils développés	Résultats obtenus
1	2009	✚ Mise en place d'un guide opérationnel regroupant l'ensemble des outils utilisés par les conseillers (PDM/EDM, visite échanges, rapports...)	Amélioration du cadrage opérationnel et administratif des conseillers
2	2010	✚ Conception d'une base de données Access pour l'enregistrement des activités ✚ Formation et appui aux AEIC sur l'utilisation de la base de données ✚ Premiers essais de mesure d'effets des actions	Bonne maîtrise des actions réalisées Intégration du suivi-évaluation par le conseiller
3	2011	✚ Exploitation de la base de données comme outil de pilotage pour conseillers/AEIC ✚ Capitalisation des actions et services ✚ Progression sur les mesures d'effets	Travaux de capitalisation diffusés Méthodologie de mesure d'effets

4.5- Quelles évolutions possibles du métier de conseiller

Le métier de conseiller est en soi en évolution permanente dans la mesure où il est régi par des relations techniques et humaines (confiance réciproque) qui feront progresser le partenariat entre le conseiller et les paysans/OP.

Néanmoins, il est possible d'imaginer plusieurs pistes d'évolution des conseillers :

Les conseillers, des compétences valorisables dans plusieurs domaines :



Les conseillers développent des connaissances pointues dans certaines filières :



- Le conseiller peut s'orienter progressivement vers un conseil de proximité permanent auprès d'un nombre limité de producteurs. Ce type de conseil rapproché permettrait en premier lieu de créer des références technico-économiques exploitables par de nombreuses institutions agricoles (IMF¹⁵, CSA, FRDA¹⁶, OP...), mais également d'avancer vers une plus grande professionnalisation d'une catégorie d'agriculteurs pouvant jouer un rôle moteur à différents niveaux ;
- Le conseiller peut intégrer, en tant que technicien-conseiller spécialisé, les structures paysannes qu'il aura contribué à faire émerger (unions communales, régionales, OPR) ou d'autres structures de services privés (prestataires...) ;
- Enfin, étant donné la qualité de leur formation et de leur expérience, les conseillers représentent une offre de services de qualité mobilisable par différents intervenants (CSA/FRDA, projets, entreprises privées...) et participent pleinement à la stratégie de services agricoles malgache.

Ces différentes pistes sont en cours d'étude, elles semblent complémentaires dans le sens où chaque niveau participe à renforcer les services aux producteurs. Les expériences à venir dans ce sens permettront de mieux appréhender les futures possibilités d'évolution des conseillers.

CONCLUSION



Crédit photo : Fert

Le dispositif de proximité mis en place par Fert, en partenariat avec Fifata, à Madagascar a fortement progressé en volume et en ingénierie d'intervention depuis ses débuts en 2004.

Les expériences dans plusieurs régions témoignent toutes d'une grande satisfaction des paysans d'avoir « *un service de proximité à l'écoute des paysans* », qui les accompagne vers une professionnalisation de leur métier en termes de technique et de gestion.

Le dispositif présente des limites en termes de coûts et de diffusion géographique, mais il propose une approche novatrice dans le contexte malgache jouant un rôle moteur en termes d'amélioration de la production, de gestion des exploitations, de structuration de la profession et d'émergence de leaders.

¹⁵ IMF : Institution de microfinance

¹⁶ FRDA : Fonds régional de développement agricole

Pour en savoir plus :

- Note de capitalisation « visite d'échange »
- Note de capitalisation « parcelles et élevages de démonstration »
- Note de capitalisation « structuration professionnelle agricole »
- Note de capitalisation « concours agricoles »
- Guide d'outils des agents de proximité
- Film sur les Anico (projet Sud)
- Film capitalisation sur le dispositif de conseil de proximité

L'ensemble des documents sera très prochainement mis en ligne sur le site internet de Fert (www.fert.fr) en cours de rénovation.