

# QUELS EFFETS DES SERVICES DE CONSEIL AGRICOLE ?

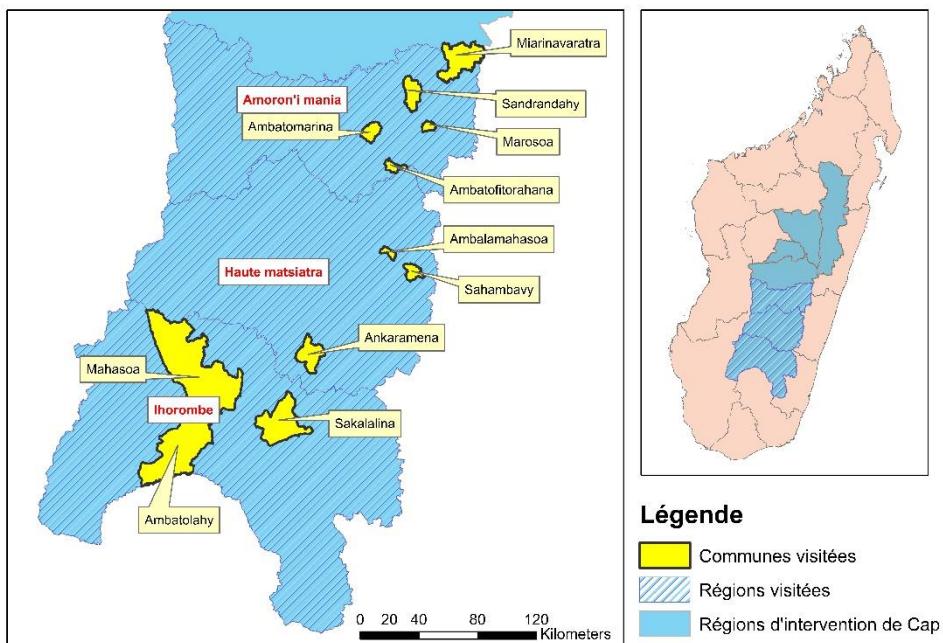


Analyse de trajectoires de producteurs accompagnés par Cap Malagasy à Madagascar

## 1. Le contexte de l'étude

Cette étude qualitative est une commande de Cap Malagasy<sup>1</sup> pour mieux comprendre et objectiver les effets du conseil de proximité conduit depuis 15 ans. Un binôme constitué de Herimampionona Jean Fidelis SITRAKINIAVO, ingénieur agronome consultant, et Alexandre BENARD, étudiant en 5<sup>ème</sup> année d'ingénieur de l'IRC Montpellier SupAgro a conduit l'étude entre mars et septembre 2019. 60 trajectoires de producteurs ont été retracées et analysées, avec le soutien méthodologique de l'IRC Montpellier SupAgro<sup>2</sup> et de Fert<sup>3</sup>.

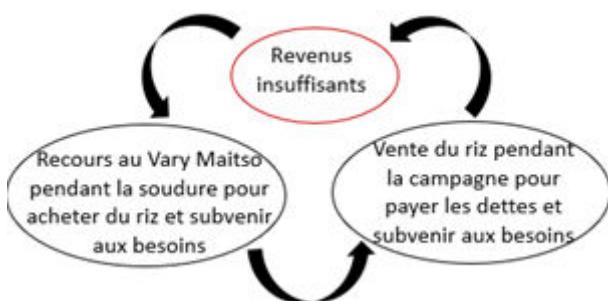
L'étude a été conduite dans trois régions historiques de l'action de conseil de Cap Malagasy : Ihorombe (IHR) Haute Matsiatra (HM) et Amoron'I Mania (AMM) présentant une diversité de situations (foncier, ethnies...).



## 2. Un constat : une agriculture traditionnelle peu productive

**Les systèmes traditionnels agricoles**, basés sur des exploitations de petite taille, dominées par la production de riz en saison pluviale parfois complétée par d'autres cultures pluviales (légumes, manioc...) et de l'élevage, **ne permettent pas aux exploitations de vivre correctement de leurs activités de production**. Le recours à des usuriers pour faire face aux aléas (accidents climatiques, problèmes familiaux...) ou tout simplement aux dépenses courantes (riz, frais de scolarité...) aggrave la situation des familles, et les plonge trop souvent dans un système de « trappes à pauvreté » et de grande fragilité.

Certaines familles ont su saisir les opportunités d'accompagnement (formation, dons d'intrants et de matériels...) pour développer leurs exploitations, mais globalement les agriculteurs sont fortement dépendants de systèmes d'aides (usuriers, vente sur pieds des productions ou des animaux...) désavantageux pour eux sur le moyen terme.



NB : Le Vary Maitso est la vente sur pied des produits agricoles dès le début de campagne pour obtenir de la trésorerie rapidement

<sup>1</sup> Association spécialisée en conseil agricole de proximité, membre du groupe Fifata

<sup>2</sup> En particulier Betty Wampfler, enseignant chercheur, professeur en économie du développement

<sup>3</sup> En particulier Joseph Pouzoullic, géographe, chargé de projets à Fert

### **3. Le dispositif de conseil agricole de proximité Cap Malagasy**

Cap Malagasy est née de la vision forte de Fifata et de Fert qu'un accompagnement pratique dans la proximité et la durée des producteurs est une condition indispensable pour leur permettre d'améliorer leur niveau de vie. Cap Malagasy a déployé depuis 2004 un dispositif de conseillers de proximité, qui s'est progressivement étendu à plusieurs régions.

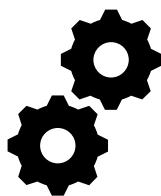
Cap Malagasy intervient sur deux volets :

**Conseil technico-économique** : en s'appuyant sur les producteurs moteurs, les conseillers mettent en œuvre des actions pédagogiques de formation, démonstrations et visites d'échanges<sup>4</sup> pour diffuser des pratiques agricoles plus productives et respectueuses de l'environnement. Les conseillers accompagnent les producteurs dans les décisions en matière de gestion de leurs exploitations (choix des productions, investissements...).

**Conseil socio-organisationnel** : les conseillers accompagnent l'émergence d'initiatives de structuration des producteurs autour de fonctions communes et à plusieurs niveaux : les OPB autour du stockage au niveau du village et la structuration filière au niveau de la commune et de la région. Par ailleurs, Cap Malagasy intervient sur l'émergence et la formation de paysans relais (producteurs avancés choisis par leurs pairs pour mettre en œuvre des services de proximité : vaccination animale, multiplication de semences, production de poussins ou d'alevins...) et de paysans leaders d'OP.

### **4. Les effets du conseil**

L'analyse qualitative des trajectoires a révélé un effet très positif du conseil de proximité sur le niveau de vie des exploitations agricoles familiales (EAF). Tous les producteurs interrogés au cours de l'étude identifient ceux accompagnés par Cap comme étant plus avancés dans le développement de leur exploitation.



En premier lieu, le conseil de proximité permet une **amélioration de la production et des capacités de gestion des EAF**.

#### **> Pour les productions végétales**

Les nouvelles pratiques de stockage, couplées à l'amélioration des performances des systèmes rizicoles par l'adoption du SRI-SRA<sup>5</sup>, permettent une réduction de la durée de la période de soudure. Les techniques améliorées ont permis d'augmenter les rendements des cultures de 3 t/ha à 4 t/ha entre 2012 et 2018 et ont réduit la durée de la soudure de tous les producteurs rencontrés à 2 mois alors qu'elle était davantage autour de 6 à 9 mois auparavant.

<sup>4</sup> La visite-échange est un catalyseur permettant une mise en pratique rapide des nouvelles techniques

<sup>5</sup> Système de Riziculture Intensif (SRI) et amélioré (SRA)

Le compostage, quasi inexistant avant Cap Malagasy, a largement été adopté car il est efficace et permet aux producteurs qui ont une faible trésorerie d'amender leur sol et donc de restaurer la fertilité, facteur indispensable à l'augmentation des rendements dans la durée.

L'adoption de pratiques agroécologiques et la diversification / intensification des productions maraîchères en contre saison du riz permettent un apport de trésorerie rapide, renforcent la sécurité alimentaire en diminuant le besoin de vendre du riz à la récolte et améliorent la résilience des exploitations dans un contexte climatique changeant.



“

Avant Cap, je ne m'intéressais pas à mon exploitation et je ne me souciais pas de l'environnement. En effet, je brûlais souvent mes déchets verts. A présent, je ne le fais plus car je sais que cela nuit à l'environnement, je préfère les composter. Sans le compost, je n'aurais pas connu d'évolution, ma situation se serait même détériorée à cause de la mauvaise gestion de la fertilité des sols.

**RAZAFINDRANTOANINA Marie Pauline**  
Productrice de la commune Sandrandahy en AMM

## > Pour les productions animales

La pratique de la vaccination des volailles est très développée grâce à l'accompagnement du conseiller. Elle permet de réduire drastiquement les pertes de cheptel. Dans une moindre mesure, on constate aussi, via l'action de conseil, une amélioration de l'alimentation des animaux qui permet une accélération du cycle de production et une augmentation des prix de vente.



”

J'ai suivi des formations sur l'élevage porcin. Avec la vaccination, j'ai rapidement réduit les pertes ce qui m'a permis de développer mon activité. Tous les éleveurs du district venaient acheter mes porcelets. Avec mes sept truies, j'arrivais à vendre 100 porcelets par an.

**RAVOLOLONIAINA Marie-Elysée**  
Productrice de la commune Ankaramena en HM

## > Concernant les capacités de gestion

Grâce aux formations de Cap Malagasy, les producteurs ont pu analyser leur situation économique. Ils ont pris du recul sur les dépenses de leur ménage, la couverture des besoins alimentaires, la rentabilité de leurs activités, ce qui leur a permis de prendre des décisions stratégiques afin d'améliorer leurs conditions de vie. L'évaluation de la rentabilité des activités a permis aux producteurs d'ajuster leurs productions et de professionnaliser celles qui leurs étaient les plus favorables.



Avant l'accompagnement de Cap Malagasy, je considérais l'agriculture comme une simple occupation mais depuis qu'elle me permet de dégager des revenus, elle est devenue un vrai métier.

**RAZAFINTSARA Geneviève**

Productrice de la commune Ankaramena en HM



En second lieu, Cap Malagasy travaille au service du groupe Fifata pour accompagner la structuration des producteurs à différents niveaux.

## > Les conseillers répondent aux besoins des producteurs en les aidant à développer des services concrets

Le mode d'organisation varie en fonction des OP et des régions (mode de cotisations, intégration de nouveaux membres...). Les conseillers sont bien formés pour accompagner les diverses dynamiques de structuration. Les différents services mis en place par les OP (stockage et Groupement Villageois d'Epargne et de Crédit au niveau des OPB, fourniture d'intrants / matériels et commercialisation groupée au niveau des unions filières communales par exemple), sont plus avantageux pour les producteurs que les solutions traditionnelles (usuriers...).



”

Depuis que j'emprunte du riz à l'OPB au lieu d'avoir recours aux usuriers, je ne suis plus endettée.

**RAZOZIMANANA Juliette et son-mari**

Producteurs de la commune Marosoa en AMM

Les services répondent aux besoins des producteurs et renforcent la cohésion et la stimulation entre les membres. Par ailleurs, le travail de mise en relation des conseillers avec d'autres partenaires (FDA<sup>6</sup>, projets financés par le Fida...) est très apprécié et permet de répondre en partie aux producteurs avancés (acquisition matériels...). En revanche, cela crée parfois des difficultés dans la gestion des OP (gestion fragilisée par l'apport de moyens extérieurs importants...).

Les filières soutenues par les conseillers sont adaptées aux faibles moyens de production des ménages. Elles ne semblent pas provoquer d'effets de spécialisation qui pourraient contraindre et orienter tout le système de production car les investissements faits sont légers. Les producteurs conservent une certaine diversité de productions afin d'atteindre la sécurité alimentaire ou pour la sécuriser en cas de coup dur.

”

Il y a un nouveau souffle dans la société, un renforcement de la fraternité, de la cohésion et de l'entraide.

**RAKOTONIRINA Razafindraibe**

Producteur de la commune de Marosoa en AMM

Il y a eu des changements de comportements depuis Cap, les membres sont plus matures et sérieux, ils font tout pour assister aux réunions.

**RAVAONIRINA Marianne**

Productrice de la commune de Sahambavy en HM

Quand j'ai commencé à développer les cultures maraîchères, j'ai eu mon propre argent que j'ai pu investir comme je voulais.

**RAZANAMIADANA Françoise**

Productrice de la commune Ambatolahy en IHR



<sup>6</sup> Fonds de développement agricole

## > Les conseillers accompagnent la structuration

L'ancrage local de Cap Malagasy permet de relayer dans la proximité l'expertise des organisations régionales et nationales du groupe Fifata. En un sens, le travail de Cap Malagasy est un condensé de ce que peut proposer le groupe Fifata (formations aux techniques agricoles, stockage, conseil économique...). En lien avec l'unité de formation FLP<sup>7</sup> du groupe Fifata, les conseillers identifient et forment de nouveaux leaders d'OP qui ont pris des responsabilités dans les OP et dans leur vie locale. Toutefois, il existe une forte différence entre les leaders et les autres membres de l'OP en termes de développement. Les conseillers sollicitent très souvent les leaders avec qui ils communiquent facilement, cependant ces derniers peuvent prendre de la distance avec les autres membres. Le conseiller joue donc un rôle important dans le bon équilibre et la communication au sein des organisations.



“

J'ai suivi la formation cadre-élu de FLP, je suis devenu président de Cap Malagasy. Avec ce que j'ai appris durant ma formation j'ai développé mon réseau et je me suis lancé dans la politique. Aujourd'hui je suis devenu conseiller municipal.

**RANDRIAMAROLAHIZAFIMANDIMBY Georges**

Producteur de la commune Ambatofitorahana en AMM

*Le producteur est accompagné de son conseiller situé à gauche sur la photo.*

## > Les conseillers contribuent à la diffusion des innovations en formant les paysans relais

Les paysans relais sont des courroies de transmission des nouvelles pratiques. Ils diffusent les innovations au niveau des producteurs membres des organisations et au-delà, entraînant dans certains cas des dynamiques territoriales. Cependant, les paysans relais, et de manière générale les adoptants des innovations, sont souvent victimes d'actes de jalouse (vols, empoisonnement des animaux...), limitant l'adoption des nouvelles pratiques, d'où l'intérêt d'un travail de groupe pour favoriser la diffusion.

<sup>7</sup> Formation Leaders Paysans est la cellule de formation des leaders paysans du groupe Fifata

“

Dans la commune, depuis qu'il y a les paysans relais, les producteurs ne sont plus obligés de marcher plusieurs heures avec leurs poulets sur la tête pour vacciner leurs bêtes chez le vétérinaire du chef-lieu.

**RAZAFY Esther Hélène**

Productrice de la commune Miarinavaratra en AMM

La société voit de plus en plus l'intérêt d'utiliser les techniques améliorées, même ceux qui ne veulent pas adhérer finissent par nous imiter.

**RAVELOKAMISY Gilbert**

Producteur de la commune Ambatofitorahana en AMM

**Un élément essentiel ressorti de l'étude est que la relation de proximité rend davantage accessible et efficace le service de conseil.** La proximité a permis d'obtenir la confiance des producteurs et d'engendrer des changements dans un contexte agricole qui est souvent resté assez figé.

La présence sur le terrain des conseillers est une source de motivation qui favorise une mise en pratique progressive et sérieuse du contenu des formations. Par ailleurs, les producteurs accompagnés peuvent joindre leur conseiller par téléphone en cas de problème. Même si les conseillers sont proches, ils posent un regard objectif sur l'exploitation des producteurs et les aide à la développer. Les producteurs restent maitres et prennent seuls les décisions. Enfin, de nombreux producteurs témoignent du rôle clé joué par les conseillers pour traverser les crises (soutien, conseil, mise en relation...), en particulier pour les producteurs les plus fragiles.

“

J'avais déjà été formé au SRA avant Cap Malagasy, sans l'accompagnement j'aurais peut-être abandonné cette pratique. Contrairement aux autres projets, il y a un accompagnement sur le long terme. Avec Cap, les producteurs ne sont pas seuls.

**RAKOTOARIMANANA Philbert**

Producteur de la commune Ambalamahasoa en HM

J'ai connu des inondations et des sécheresses l'année dernière. Cap m'a conseillé d'entretenir les bordures de mes rizières pour éviter l'inondation. Pour renforcer les berges, comme je n'avais pas d'argent pour acheter des sacs de sable, j'ai planté de la Brachiaria. J'ai ensuite ajusté mon calendrier cultural pour faire coïncider le repiquage avec la bonne fenêtre climatique.

**RASOANIRINA Marie Claire**

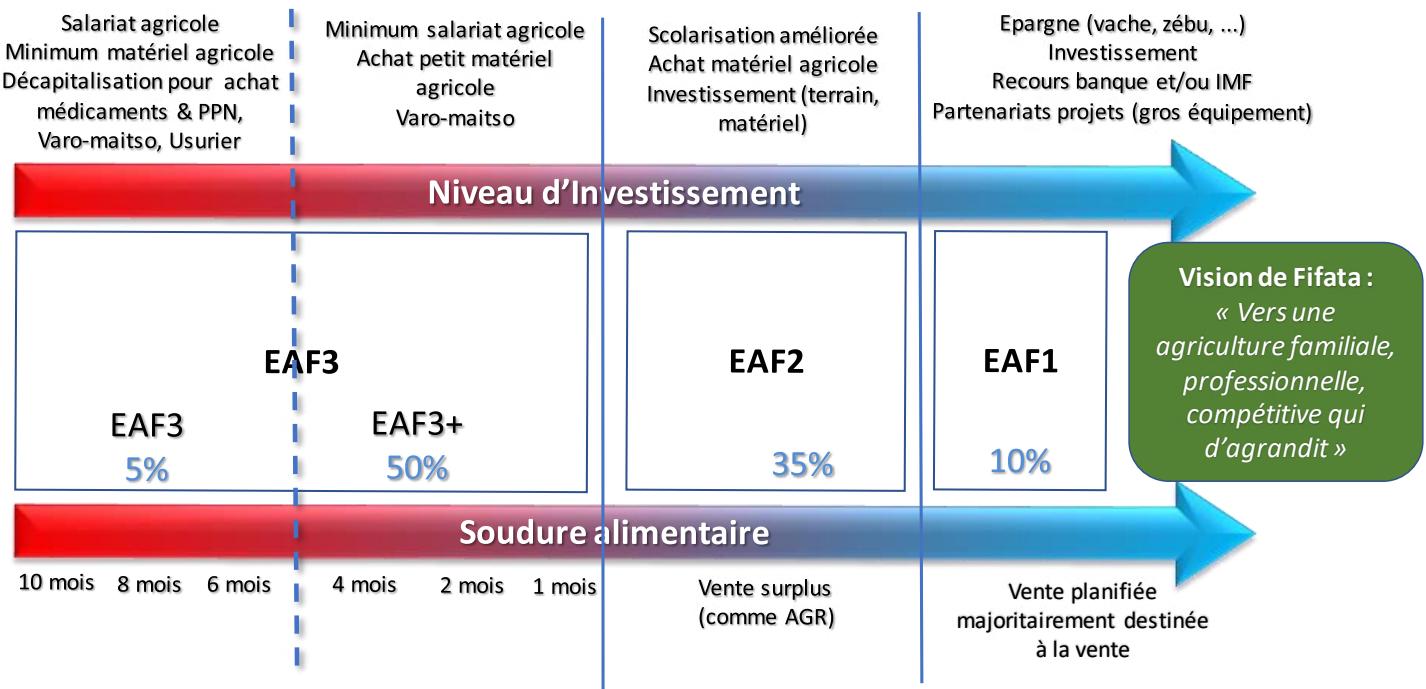
Productrice de la commune Ambatomarina en AMM



## 5. Adaptation des services aux différents profils des producteurs accompagnés

L'étude des trajectoires a permis d'analyser l'évolution du niveau de vie des producteurs accompagnés. Elle a mis en lumière la situation des producteurs et a fait émerger des profils évolutifs sous l'effet du conseil. La durée de la soudure alimentaire et le niveau d'investissement sont des indicateurs qui ont permis de suivre cette évolution. Globalement, la situation des producteurs accompagnés s'améliore grâce au développement progressif d'une agriculture plus orientée vers le marché. Cette dernière permet de mettre fin aux activités de survie et aux phénomènes de trappes de pauvreté et d'assurer la sécurité alimentaire. L'agriculture devient professionnelle et permet aux producteurs de capitaliser au fil des années. Ils renforcent leur stabilité en investissant dans les facteurs de production et dans l'amélioration du confort de leur foyer. La durée d'accompagnement des producteurs révèle aussi que ce processus est long et qu'il se heurte à de nombreux freins (détaillés dans la partie 6).

Lors de la seconde phase de l'étude, Fert et le groupe Fifata ont poussé les réflexions sur la catégorisation des producteurs avec l'aide de l'Ifoicap<sup>8</sup>. Le groupe de travail a construit une typologie de producteurs, en s'inspirant des critères définis par le gouvernement et l'a enrichie avec les résultats de l'étude des trajectoires et le fruit de ses propres réflexions. Quatre types d'EAF ont ainsi été définis (voir schéma ci-après) et propose des critères précis de progression des exploitations : EAF1 tournées vers le marché, EAF2 en situation d'autosuffisance alimentaire et deux groupes d'EAF3 (EAF3 pour les exploitations conjoncturellement ou chroniquement déficitaires en riz, et EAF3+ pour celles en transition vers EAF2). La catégorisation des membres des OP permet à Fifata de mieux formaliser les différents besoins des producteurs et de proposer des services adaptés. Fifata a pu estimer la proportion de ses membres dans les différentes catégories (voir pourcentages indiqués dans le schéma ci-après).



<sup>8</sup> JJ Loussouarn, consultant spécialisé en systèmes d'information et analyse économique des services

Les services identifiés ont ensuite été répartis entre les organisations membres du groupe Fifata en fonction de leur expertise et capacité d'intervention, pour une meilleure articulation de l'action du groupe sur le terrain. Les réflexions menées ont révélé l'importance de la formation initiale au sein des collèges agricoles pour la professionnalisation et l'agrandissement des exploitations. En effet, de nombreux producteurs du profil EAF1 sont des agriculteurs formés au sein des collèges agricoles. Un cadre général de services et d'acteurs a été défini au niveau national par le groupe Fifata ; il pourra être affiné au niveau de chaque région d'intervention du groupe Fifata pour mobiliser les acteurs les plus pertinents pour offrir des services à chaque niveau, en cherchant à atteindre le niveau le plus local possible.

## 6. Les facteurs de progression et les éléments de blocage

Plusieurs éléments de progression et de blocage sont ressortis lors de l'analyse des trajectoires :

### Les facteurs de progression

Les services concrets menés en proximité et dans la durée par les conseillers, avec le soutien des paysans relais, permet à chaque producteur d'adopter les pratiques à son rythme. La cohésion sociale au niveau de l'OP facilite et stimule l'adoption de l'innovation. Enfin, l'accès facilité aux intrants (semences, vaccins...) et au matériel (équipements de production, infrastructures de stockage ...) par les OP permet aux producteurs de dépasser leur faible niveau d'équipement sans s'endetter.

### Les facteurs de blocage

L'insécurité, les changements environnementaux et la pression sociale découragent, voire sanctionnent parfois l'innovation et la réussite. Les problèmes d'accès à l'eau pour les rizières et le maraîchage, aux terres, aux matériels, à la trésorerie et à la main d'œuvre limitent le développement de l'activité agricole. Enfin, la dynamique de structuration et la qualité des leaders engagés dans les OP influent fortement sur la diffusion des services et l'amélioration des conditions de vie des producteurs.



J'ai adhéré à l'union filière poulet gasy et j'ai commencé à développer mon élevage. Je suis passé d'une à trois poules ce qui m'a permis de produire 20 têtes à la fin de l'année. Avec l'argent dégagé, j'ai pu améliorer ma situation. Mais l'année dernière des voleurs sont passés dans ma cour, ils ont tout volé. Cet incident m'a démotivé et depuis ce jour j'ai complètement arrêté l'élevage.

**RANDRIANANTENAINA Jean Philbert**

Producteur de la commune Sahambavy en HM

Les changements climatiques retardent la campagne rizicole. L'année dernière (2018) j'ai commencé le repiquage en février alors que normalement je débute en novembre.

**RAZAFINDRANTOANINA Marie Pauline**

Productrice de la commune Sandrandahy en AMM

C'est la main d'œuvre qui limite le développement de mon exploitation. Quand mes filles vont à l'école, je suis obligée de travailler seule sur l'exploitation.

**RASOANIRINA Marie Claire**

Productrice de la commune Ambatomarina en AMM

## **7. Les enjeux / pistes de travail**

---

Plusieurs pistes de travail ont été identifiées par l'étude :

### **Système d'informations**

L'étude menée sur l'économie du conseil permet à Cap Malagasy d'améliorer la mesure des effets produits par le conseil et de mieux adapter son offre de services. Cap Malagasy a ainsi décidé de faire évoluer son système d'informations (outils de collecte plus fiables, amélioration du circuit de traitement, création d'une nouvelle base de données intégrant de nouveaux indicateurs dont la durée de la soudure et le niveau d'investissements pour identifier les profils des producteurs). L'amélioration du système d'informations a pour objectif de réduire la redondance des activités proposées par les conseillers et de mieux rattacher le développement individuel du producteur au développement de son organisation. Il permet à Cap Malagasy d'avoir une vision plus fidèle de la diversité des producteurs et ainsi de faire évoluer son accompagnement en conséquence.

### **La diffusion du service de conseil**

Les producteurs expriment clairement l'intérêt de garder la présence des conseillers dans la durée pour stimuler les producteurs et les OP et les accompagner dans leur développement en recherchant cependant le bon niveau d'implication pour ne pas créer de situation de routine et de démobilisation des producteurs. Le maintien, voire l'extension des services de conseil sont à réfléchir en prenant en compte i) le coût (et l'efficacité) du service et la mobilisation possible de financements dans la durée, ii) les formes les plus efficaces de diffusion du service (via les unions filières, les OPR...), notamment la répartition possible et souhaitable entre les paysans relais et les conseillers pour les différents services...

A noter que, selon l'étude, certains services semblent apporter rapidement un effet sur les exploitations (vaccination, stockage, gestion de la fertilisation...). Il serait utile de réfléchir comment ils pourraient être diffusés plus largement via un tandem conseiller / paysan relais.



5 rue Joseph et Marie Hackin

75116 Paris

Tél : 33 1 44 31 16 70

[www.fert.fr](http://www.fert.fr)

Fert est une agri-agence membre d'**AGRICORD**



En partenariat avec le groupe Fifata



Cette étude a été réalisée dans le cadre du programme TransFert cofinancé par l'AFD