



## Table ronde 2

### Le conseil agricole pour mieux produire et mieux valoriser sa production

#### Synthèse



#### Les intervenants



**François AMANI**

Agriculteur et secrétaire de l'Urmag  
Côte d'Ivoire



**Tamaz SHAVADZE**

Agriculteur et président d'Ertoba  
Géorgie



**Marc WITTERSHEIM**

Ex-directeur du BTPL  
France



**Marciano de ALMEIDA**

Directeur d'Unileite  
Brésil



**Sarah AUDOUIN**

Chercheuse au Cirad et Fofifa  
Madagascar



**Joseph POUZOULLIC**

Chargé de projets Fert  
France

---

« Il faut avoir en tête qu'un agriculteur gère un ensemble de risques, il doit donc être libre de ses choix et personne ne doit décider à sa place ; il faut soutenir et accompagner les propres projets des agriculteurs ». Ce constat, rappelé en introduction des tables rondes par **Jean François ISAMBERT**, président de Fert, rappelle un élément fondamental de la démarche de Fert : l'agriculteur est au cœur du processus de développement. Il ajoute « l'agriculture est systémique, le développement doit lui aussi être systémique en proposant de manière simultanée, dans la durée un ensemble de services utiles (formation, conseil, financement...) » faisant référence aux défis rencontrés par les producteurs et à leurs attentes.

Pourtant, cette démarche de partir des besoins et des projets des producteurs n'a pas toujours été une réalité pour les producteurs. **François AMANI**, producteur maraîcher en Côte d'Ivoire, témoigne : *« lorsque je me suis installé en agriculture dans les années 1980, l'Etat ivoirien avait mis en place des sociétés qui assuraient la vulgarisation des techniques agricoles, mais cela concernait surtout les productions de rente, il fallait produire comme on nous demandait de faire ; mais les choses ont changé progressivement et, avec Fert, on considère tout l'environnement du producteur »*. **Tamaz SHAVADZE** fait le même constat : *« en Géorgie, ancien pays du bloc soviétique, l'Etat était très présent dans la vulgarisation agricole aux producteurs »*.

**Sarah AUDOUIN**, chercheuse au Cirad, confirme que *« le modèle de conseil des années 1980 était très standardisé et prescriptif et a montré ses limites pour répondre aux enjeux de développement des exploitations agricoles familiales »*.

A la fin des années 1990, les politiques d'ajustement structurel contraignent les Etats à se désengager de ces services pourtant essentiels aux producteurs. Les enjeux sont énormes puisque comme le rappelle le président de Fert l'agriculture familiale occupe 40% des actifs dans le monde, et qu'il faudra nourrir une population croissante (10 milliards d'humains en 2025, avec quasiment les mêmes surfaces agricoles, une population africaine qui va doubler d'ici 2050), tout en évoluant vers des modes de production plus durables et performants.

C'est dans ce contexte que, depuis sa création en 1981, Fert travaille en lien étroit avec les producteurs, au développement de dispositifs de conseil agricole adaptés à chaque contexte et aux besoins des agriculteurs. Comme le souligne **Sarah AUDOUIN** *« le conseil agricole est la pierre angulaire du développement agricole... ; la force de Fert, c'est d'adapter à chaque situation et aux demandes des producteurs les dispositifs de conseil qu'elle met en place et de permettre aux dispositifs d'évoluer dans le temps »*.

Pour Fert et ses OP partenaires, le conseil agricole est d'abord une démarche qui consiste à intervenir en proximité avec les producteurs pour comprendre le contexte, leurs besoins et coconstruire ensemble des solutions. A la différence de la vulgarisation qui cherche à diffuser un message technique en vue de son application le plus largement possible par les agriculteurs.

**François AMANI** illustre cette démarche par l'exemple de son organisation en Côte d'Ivoire : *« avec Fert, nous avons regardé ce qui posait vraiment problème aux agriculteurs, nous avons identifié que pour améliorer la commercialisation, il fallait aussi travailler sur la production, la gestion et l'organisation des producteurs »*.

**Sarah AUDOUIN** précise que *« ces besoins font appel à des compétences complexes et interdépendantes touchant aussi bien les connaissances techniques que la gestion économique ou encore l'organisation pour mieux produire, stocker, transformer et vendre »*.

Ceci suppose une bonne formation et un accompagnement rapproché des conseillers agricoles dans la durée comme l'illustre le parcours personnel de **Marciano de ALMEIDA**, directeur d'Unileite, OP de conseil au Brésil : *« j'ai commencé à travailler pour Fert, en appui aux éleveurs laitiers du sud-ouest du Parana en 2002 et il nous a fallu du temps pour bien former les équipes et bien maîtriser notre métier. Le conseiller doit bien connaître les agriculteurs et fait preuve de beaucoup de diplomatie, il doit être capable de synthétiser les informations et les propositions ; l'écoute et l'empathie envers les producteurs font partie de mon métier »*. Au Brésil, cette proximité avec les producteurs est illustrée par le fait que Marciano connaît chacun des 120 membres d'Unileite et même la généalogie de leurs vaches !

**Marc WITTERSHEIM**, ex-directeur du bureau technique de promotion laitière (BTPL), a participé à l'accompagnement de plusieurs actions de Fert (Brésil, Madagascar, Géorgie, Tunisie...). Il rappelle que « *l'aspect humain est essentiel dans notre métier* ». Il témoigne de la « *nécessaire qualité d'animation des conseillers pour amener à cerner les vrais problèmes des producteurs et chercher avec les conseillers des solutions adaptées* ».

Cette nécessaire qualité d'écoute est confirmée par **Joseph POUZOULLIC**, chargé de projets pour Fert : « *Au sein de Fert, on essaye de commencer par un travail de terrain, pour écouter les producteurs et apprendre d'eux ; le conseil c'est d'abord essayer de comprendre l'agriculteur sur son exploitation* ».

Les participants ont rappelé le rôle pédagogique joué par les conseillers auprès des producteurs notamment pour expliquer et s'adapter aux injonctions des politiques agricoles. **Marc WITTERSHEIM** témoigne : « *il faut toujours partir des besoins des producteurs, par exemple lors de la mise en place du Programme de Maîtrise des Pollutions d'origine agricole imposé par les politiques européennes, les conseillers du BTPL ont accompagné les éleveurs, qui étaient pour la plupart réticents à ces mesures, à tirer parti de ces changements pour améliorer leurs systèmes de gestion de la fertilisation et réduire ainsi leurs charges* ».

**Sarah AUDOUIN** confirme cette nécessaire polyvalence : « *le conseiller a de multiples compétences (techniques, savoir-être...) et doit savoir mobiliser sa boîte à outils. La démarche classique est d'aborder en premier le conseil sous un angle technique puis d'aborder progressivement les aspects gestion économique et structuration* ».

**Joseph POUZOULLIC** synthétise : « *en mariant les connaissances des producteurs et la technicité des conseillers, on trouve généralement des solutions efficaces à leurs problèmes* ». Le conseil agricole vise précisément à placer les agriculteurs au cœur... de la décision, de l'action, et de la prise de responsabilités en l'accompagnant dans la proximité et dans la durée avec professionnalisme. Il rajoute que « *la démarche de conseil qui consiste à accompagner le producteur dans la proximité, écouter ses besoins et coconstruire des solutions avec lui... est toujours efficace quels que soient les contextes dans lesquels j'ai pu intervenir* ».

**Tamaz SHAVADZE** témoigne que « *personnellement, l'accompagnement des conseillers m'a permis, à moi et mon groupe, d'améliorer notre production (ensilage, fourrage...), et de nous organiser autour de services concrets ; au début c'était un peu difficile car les agriculteurs n'étaient pas habitués à travailler ensemble, mais progressivement ils ont vu l'avantage du conseil et ont commencé à travailler en commun, par exemple en achetant et gérant du matériel ensemble (ensileuse...)* ».

Au Brésil, **Marciano de ALMEIDA** rappelle : « *dans notre démarche au sein d'Unileite, la production de références technico-économiques est essentielle pour aider les éleveurs à faire des choix éclairés, les chiffres font aussi la preuve de l'efficacité des services de conseil* ». **Marc WITTERSHEIM** ajoute que « *la mise en place d'indicateurs technico-économiques dès le début de l'action de conseil a permis de bien prendre conscience de l'amélioration des revenus des producteurs ; cela a permis de franchir le pas du paiement du service par les éleveurs lorsque Fert a accompagné la réflexion sur la viabilité du service* ». Et **Marciano de ALMEIDA** témoigne que « *le grand défi pour Unileite a été de faire payer les 120 éleveurs membres pour viabiliser le service de conseil technico-économique et atteindre l'autonomie de nos services aux éleveurs* ». Cela a été possible car « *la production a été multipliée par 10 pour le nombre d'animaux et par 2 pour le rendement de production* » selon **Marc WITTERSHEIM**.

**Joseph POUZOULLIC** rappelle que « *la notion de temps est importante en agriculture, c'est dans l'ADN de Fert et du groupe céréaliier auquel elle est adossée. Fert a acquis un certain savoir-faire dans la mobilisation de moyens financiers nous permettant d'accompagner jusqu'à leur autonomie les services coconstruits avec les producteurs* ».

**Marciano de ALMEIDA** indique qu'Unileite a abordé la question de la viabilité économique du service « *en se demandant à qui profitait l'amélioration de la production chez les éleveurs : aux fournisseurs d'intrants, aux banques, aux entreprises de transformation... nous avons donc discuté avec chacun de ces acteurs en maintenant pour que chacun contribue au financement d'une partie du service, mais nous avons gardé notre indépendance et n'avons pas souhaité nous positionner sur le service de collecte du lait* ».

Cette démarche de financement des services de conseil n'est pas aussi aboutie dans les différents dispositifs mis en place avec l'appui de Fert et le financement du conseil agricole reste un enjeu important pour les producteurs, les OP et même les Etats dans la plupart des pays.

**Sarah AUDOUIN** conclut « *Fert a une démarche particulière d'accompagnement qui mobilise des modèles hybrides entre individu (producteur) / collectif (OP), technique / économique... C'est une spécificité des agri-agences comme Fert de pouvoir travailler à l'interface entre des OP et des partenaires privés telle qu'elle l'a fait au Brésil* ».