



REPUBLIQUE DU NIGER

Fraternité - Travail - Progrès

PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE

HAUT COMMISSARIAT A L'INITIATIVE 3N



RAPPORT FINAL

Proposition de système national de conseil Agricole

C. Rigourd - IRAM
B. Djariri - IRAM
P. Dugué - CIRAD
I. Maman – IRAM
P. Derache - CERFRANCE

Juillet 2016

- **iram Paris** (siège social)

49, rue de la Glacière • 75013 Paris • France

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

iram@iram-fr.org • www.iram-fr.org

- **iram Montpellier**

Parc scientifique Agropolis Bâtiment 3 •

34980 Montferrier sur Lez France

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

Sommaire

SOMMAIRE	2
LISTE DES SIGLES	6
RESUME EXECUTIF	8
1^{ERE} PARTIE : DIAGNOSTIC	14
1. HISTOIRE DU CONSEIL AGRICOLE AU NIGER	15
2. CADRE JURIDIQUE ET INSTITUTIONNEL DU CONSEIL AGRICOLE AU NIGER	18
2.1. Les textes fondamentaux : Constitution et I3N	18
2.2. Les textes partageant les responsabilités entre État et collectivités territoriales, et entre secteur public et secteur privé	18
3. L’OFFRE ACTUELLE DE CONSEIL AGRICOLE AU NIGER	21
3.1. Panorama d’ensemble de l’offre de conseil Agricole	21
3.2. Les dispositifs publics de conseil Agricole sur le terrain	23
3.3. Les dispositifs privés de conseil Agricole sur le terrain	29
3.4. Faiblesse des fonctions transversales du conseil	35
4. DEMANDES ET BESOINS DE CONSEIL AGRICOLE	38
4.1. Des besoins multiples et différenciés le long d’une trajectoire d’évolution	38
4.2. Evolution parallèle des producteurs et de leurs OP	40
4.3. Les besoins spécifiques et diversifiés des éleveurs	42
4.4. Les besoins spécifiques des femmes et des jeunes	43
4.5. Autres producteurs et autres besoins	45
4.6. Poids respectif des différentes catégories de producteurs	46
5. RENCONTRE OFFRES ET BESOINS DE CONSEIL AGRICOLE	47
5.1. Faible taux de couverture des producteurs au niveau national	47

5.2. Des modèles techniques existants et d'autres à développer	49
2^{EME} PARTIE : PRESENTATION DU SYSTEME NATIONAL DE CONSEIL AGRICOLE	50
1. JUSTIFICATION	51
2. ORIENTATIONS STRATEGIQUES POUR LE SYSTEME NATIONAL DE CONSEIL AGRICOLE	54
2.1. Vision du système national de conseil Agricole SNCA	54
2.2. Principes directeurs du système national de conseil Agricole	55
2.3. Présentation du système national de conseil Agricole	60
2.4. Cadre logique de la stratégie nationale du conseil Agricole : objectifs, résultats et activités	73
3. PLAN DE MISE EN ŒUVRE OPERATIONNELLE DU SYSTEME NATIONAL DE CONSEIL AGRICOLE	88
3.1. Outils	88
3.2. Dispositif institutionnel de mise en œuvre du SNCA et rôles des acteurs	88
3.3. Une construction progressive du système national de conseil Agricole	93
3.4. Modalités de mobilisation des ressources financières	97
3.5. Dispositif de suivi évaluation	97
3.6. Cadre logique	98
4. COUT DU SYSTEME SUR 5 ANS	102
ANNEXES	104
Annexe 1 : TDR de l'étude	104
Annexe 2 : programme de et liste des acteurs rencontrés	113
Annexe 3 : Cadre méthodologique pour la formulation d'un système national de conseil Agricole	117
Annexe 4 : Glossaire	122
Annexe 5 : Description des champs écoles pays – une démarche partagée au Niger	126
Annexe 6 : Analyse de quelques dispositifs paysans de conseil	128

Annexe 7 : Budget détaillé de la stratégie nationale de conseil Agricole sur 5 ans (2017-2021)	133
Annexe 8 : Commentaires sur le budget et hypothèses	137
Annexe 9 : Analyse critique du diagnostic et des propositions de la SDR en 2010	139
Annexe 10 : Présentation du Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles (FIRCA)	148
Annexe 11 : Références (liste non exhaustive)	151

Liste des sigles

ANFO Association Nationale des Coopératives des Professionnels de la Filière Oignon
 APCA Agence de Promotion du Conseil Agricole
 AREN Association pour la Redynamisation de l'Élevage au Niger
 BC Banque céréalière
 BE Bureau d'Études
 BI Boutique d'Intrants
 CA Centrale d'Approvisionnement
 CDA Chef de District Agricole
 CEF Conseil à l'Exploitation Familiale
 CEP Champ Ecole Paysan
 CEPM Champ Ecole Paysan Maraîcher
 CIB Cellule d'Intervention de Base
 CPR Centres de Promotion Rurale
 CPS Centre de Prestation de Services
 CPT Centres de Perfectionnement Technique
 CRA Chambre Régionale d'Agriculture
 DAC/POR Direction de l'Action Coopérative et de Promotion des Organismes Ruraux
 DAAF Direction des Affaires Administratives et Financières
 DGA Direction Générale de l'Agriculture
 DG GR Direction Générale du Génie Rural
 DGPV Direction Générale de la Protection des Végétaux
 DRDA Direction Régionale du Développement Agricole
 FAO Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
 FCMN Niya Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger
 FUCOPRI Fédération des Unions des Coopératives des Producteurs de riz du Niger
 FUGPN Mooriben Fédération des Unions de Groupements Paysans du Niger Mooriben
 GACAP Groupement d'Appui Conseil Paysan
 GIE Groupement d'Intérêt Economique
 GIPD Gestion Intégrée des Pestes et des Déprédateurs
 GSC Groupement Service Conseil
 HC3N Haut-Commissariat à l'Initiative 3N (les nigériens nourrissent les nigériens)
 ICRISAT Institut International de Recherche sur les Cultures des Zones Tropicales Semi-arides
 INRAN Institut National de la Recherche Agronomique du Niger
 I3N Initiative les Nigériens Nourrissent les Nigériens
 ONAHA Office National des Aménagements Hydro Agricoles
 ONG Organisation Non Gouvernementale
 OP Organisation de Producteurs
 PDRI Projet du Développement Rural Intégré

PIP Projet de Promotion de l'Irrigation Privée
PIP2 Projet de Promotion de l'Irrigation Privée Phase 2
PGRN Projet de Gestion des Ressources Naturelles
PNRA Programme National de la Recherche Agronomique
PRSAA Programme de Renforcement des Services d'Appui à l'Agriculture
PTF Partenaires Techniques et Financiers
RECA Réseau des Chambres d'Agriculture
RGAC Recensement Général de l'Agriculture et du Cheptel
SCA Service Communal de l'Agriculture
SD GR Service Départemental du Génie Rural
SDR Stratégie de Développement Rural
SEP Site Ecole Pastorale
SNCA Système National de Conseil Agricole
SNRA Système National de la Recherche Agronomique
SVPP Système de Vétérinaire Privé de Proximité
TDR Termes de Référence
T&V Training and Visit
TICs Technologies de l'information et de la communication

Résumé exécutif

a. Eléments clés du diagnostic

L'analyse historique du conseil Agricole au Niger montre qu'après une longue période de forte mobilisation de l'Etat de 1960 à 1998, culminant avec la mise en œuvre du Programme de Renforcement des Services d'Appui à l'Agriculture, les pouvoirs publics se sont partiellement désengagés du conseil Agricole et les services techniques se sont repositionnés de fait sur leurs fonctions régaliennes.

La situation actuelle du conseil Agricole est marquée par plusieurs éléments forts : (i) L'absence de système national unifié de conseil Agricole ; (ii) La pluralité et la diversité des dispositifs de conseil sur le terrain, dispositifs non coordonnés entre eux et très cloisonnés ; (iii) Globalement un faible taux de couverture des producteurs (encore plus faible pour les productrices) ; (iv) L'adéquation partielle offres / demandes-besoins de conseil Agricole ; (v) La très forte dépendance financière des différents dispositifs vis-à-vis des bailleurs de fonds internationaux et l'absence de mécanismes de financement innovants.

L'absence constatée d'un système national de conseil Agricole est dû au fait que plusieurs fonctions transversales importantes sont actuellement peu ou pas remplies. Il s'agit en particulier des fonctions de pilotage stratégique, de coordination des dispositifs de terrain, de suivi-évaluation et de capitalisation, de production de messages, de formation des conseillers et de recherche de financements.

Il existe pourtant une **pluralité et une diversité de dispositifs de conseil sur le terrain** : dispositifs publics, dispositifs d'organisations professionnelles (OP), groupements de services conseil (GSC), centres de prestation de services (CPS), dispositifs des vétérinaires privés de proximité (SVPP), dispositifs d'ONG, etc. Ces dispositifs de terrain représentent une richesse du point de vue des acteurs impliqués, des modalités de gouvernance et des méthodes/outils de conseil. Cependant ces dispositifs ne sont pas coordonnés entre eux et échangent peu d'informations.

Malgré cette pluralité des dispositifs de terrain, **le taux de couverture des producteurs reste faible**, estimé à environ 1 conseiller pour 1000 producteurs en moyenne. Ce taux de couverture est de plus très variable d'une région à l'autre, d'un département à un autre dans une même région et d'une commune à une autre au sein d'un même département. Ce taux est plus élevé au sein des OP professionnelles possédant des dispositifs de conseil structurés.

Malgré une relative **diversité de modèles techniques** de conseil, **le conseil technique (ou vulgarisation technique) reste dominant, notamment avec la démarche de champ école**. Les préoccupations économiques au niveau de la parcelle, du troupeau et encore plus de l'exploitation agricole sont peu / pas prises en compte. Il en résulte une **adéquation partielle entre l'offre et les besoins de conseil**. Si des compétences existent pour répondre

aux besoins de base (alphabétisation, animation rurale, conseil technique de base, conseil en structuration d'OP, conseil de gestion aux OP), il n'en est pas de même pour répondre aux besoins plus avancés et pointus des OP professionnelles et des producteurs experts. Le conseil technique pointu, le conseil technico-économique, le conseil de gestion aux exploitations, les conseils d'entreprise aux OP, le conseil juridique pour traiter des aspects fonciers (entre autre), le conseil pour la gestion collective des ressources naturelles (eau, sol, parcours), ne sont actuellement pas disponibles au-delà de quelques expériences pilotes limitées. Des besoins spécifiques, comme ceux des pasteurs nomades et ceux des femmes et des jeunes, sont encore peu pris en compte.

En revanche il y a **quasi unicité du modèle financier : ces dispositifs de terrain dépendent pour l'essentiel de financements de bailleurs de fonds internationaux**, à part quelques cas singuliers qui arrivent à s'autofinancer partiellement. La problématique du financement est donc une question centrale pour la mise en place d'un système national d'appui conseil.

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

Ce diagnostic montre en revanche des évolutions très significatives par rapport à la situation de 2008-2010 : importance quantitative et qualitative des dispositifs non publics de conseil portés par les OP, les GSC, les SVPP, émergence de producteurs experts et d'OP professionnelles exigeant des conseils plus pointus, émergence d'OP professionnelles en mesure d'être commanditaires, prestataires et bénéficiaires du conseil, lien entre conseil aux producteurs et conseil aux OP, renforcement du RECA et des CRA. Il est donc évident qu'on ne peut pas aujourd'hui refaire les mêmes choix qu'en 2010, voire qu'à l'époque du PRSAA.

b. Orientations stratégiques pour le système national de conseil Agricole SNCA

Vision et finalité du système national de conseil Agricole :

A l'horizon 2031 (dans 15 ans), au Niger, les productrices, les producteurs, leurs organisations et les filières, auront accès à des services d'appui conseil de qualité grâce à un système national de conseil Agricole (SNCA) pluriel, décentralisé, à gouvernance partagée, répondant à leurs demandes diversifiées, et permettant la croissance durable du secteur rural.

La finalité du SNCA sera d'améliorer la sécurité alimentaire des populations rurales et d'augmenter durablement la contribution du secteur rural à l'économie nationale.

Principes institutionnels

Le SNCA sera un système pluriel faisant intervenir une diversité de dispositifs de conseil sur le terrain (publics, OP, GSC, SVPP, etc.) et valorisant leurs avantages comparatifs respectifs. Le SNCA favorisera la **mise en réseau et les partenariats** au sein de ce système pluriel et multi-acteurs.

Le SNCA sera porté par l'Etat et la profession Agricole, et des mécanismes de **concertation et de gouvernance partagée Etat-profession** seront privilégiés et promus. Une gouvernance paritaire Etat-profession, tant au niveau national que dans les régions sera ainsi façonnée progressivement.

Une **Agence pour le Promotion du Conseil Agricole**, véritable clé de voute du SNCA, sera mise en place **avec pour mission de piloter le SNCA**. L'APCA n'interviendra que sur les fonctions transversales du SNCA et ne réalisera pas de conseil sur le terrain auprès des producteurs, cette tâche étant de la responsabilité des dispositifs de terrain publics et privés.

Le SNCA sera évolutif avec un **retrait progressif et planifié de l'Etat** du conseil opérationnel de terrain, un **recentrage sur ses fonctions régaliennes et transversales** et une montée en puissance de la profession sur le terrain à plus grande échelle et dans la gouvernance du SNCA.

Le SNCA favorisera une **approche concertée intersectorielle** combinant approches filières et approches territoriales. Le SNCA sera cohérent avec le processus de décentralisation et devra donc évoluer au rythme des avancées en matière de transfert de compétences et de ressources aux collectivités territoriales.

Le SNCA sera **régionalisé et adapté aux spécificités locales**, notamment sur la base de diagnostics régionaux de démarrage et de plans d'actions régionaux de conseil Agricole.

Le SNCA sera **équitable** pour tous les producteurs et productrices. L'Etat devra pallier l'absence du secteur privé dans certaines zones afin de garantir cette équité d'accès au conseil à l'échelle du pays.

Principes techniques

Le SNCA proposera une **offre de conseil complète et diversifiée**, répondant à l'ensemble des besoins **des producteurs et productrices et de leurs organisations**, ainsi que des filières et des territoires. Le SNCA couvrira ainsi l'alphabétisation fonctionnelle, l'animation rurale, le conseil technique de base, le conseil technique pointu, le conseil technico-économique et le conseil de gestion aux exploitations, le conseil juridique (en particulier pour les aspects fonciers), le conseil de gestion aux OP et le conseil d'entreprise.

Le SNCA accordera une **attention particulière aux besoins des femmes et des jeunes**, dans son organisation et sa gouvernance, ses méthodes et messages, ses modalités de financement.

Le conseil Agricole devrait être **articulé aux autres services aux producteurs** afin de renforcer les synergies et impacts des différents services matériels et immatériels.

Le SNCA favorisera une **nouvelle approche de la gestion des connaissances**, notamment grâce aux **technologies de l'information et de la communication** (TICs).

Principes économiques et financiers

Le SNCA mettra en place plusieurs **mécanismes de financement vertueux et pérennes** permettant le financement durable de l'ensemble des dispositifs de conseil sur le terrain. La facilité 3 du FISAN jouera un rôle essentiel dans ce modèle de financement.

Le SNCA veillera à **articuler les activités d'appui conseil aux producteurs avec les autres appuis financiers** programmés par l'Etat, en particulier les investissements en infrastructures. Cela nécessitera entre autres, une articulation étroite entre les trois facilités du FISAN.

c. Orientations opérationnelles du système national de conseil Agricole

Logique d'intervention de la stratégie nationale de conseil Agricole

Les objectifs spécifiques sont (i) d'améliorer l'accompagnement de proximité des producteurs et productrices, de leurs organisations et des filières en répondant à leurs besoins diversifiés ; (ii) d'accroître le taux d'encadrement des producteurs et productrices.

Les activités permettant d'atteindre cet objectif seront structurées autour de 5 résultats permettant de façonner les dimensions institutionnelles, techniques et financière du SNCA, et reposant tant sur des dispositifs de conseil publics que privés sur le terrain.

Résultat 1 : La gouvernance du système national de conseil Agricole est façonnée progressivement autour de l'Agence pour la Promotion du Conseil Agricole (APCA).

Activités permettant d'atteindre le résultat 1 : (11) Mettre en place l'Agence pour la Promotion du Conseil Agricole (APCA) ; (12) Actualiser et mettre en cohérence le cadre réglementaire et institutionnel ; (13) Planifier et programmer le déploiement du conseil Agricole dans les régions ; (14) Coordonner et animer le conseil Agricole au niveau national et dans les régions ; (15) Contrôle, auditer et assurer la qualité du SNCA.

Résultat 2 : Des mécanismes de financement vertueux et pérennes sont mis en place et fonctionnels.

Activités permettant d'atteindre le résultat 2 : (21) Mettre en place les outils de l'aide budgétaire sectorielle pour le conseil Agricole ; (22) Mettre en place et faire fonctionner les mécanismes FISAN et plus particulièrement la facilité 3 qui financera la recherche et des activités de conseil et de formation proposées par les OP ; (23) Mettre en place et promouvoir des mécanismes vertueux au niveau des dispositifs de terrain.

Résultat 3 : Les dispositifs publics de conseil Agricole sont renforcés et renouvelés.

Activités permettant d'atteindre le résultat 3 : (31) Renover / renforcer les dispositifs des ministères sectoriels en cohérence avec la politique de décentralisation au niveau des régions et des communes ; (32) Renover / renforcer le dispositif ONAHA ; (33) Renforcer le RECA et les CRA dans leur mandat de représentation de la profession et de conseil.

Résultat 4 : Les dispositifs privés de conseil Agricole sont renforcés et déployés sur le terrain.

Activités permettant d'atteindre le résultat 4 : (41) Renforcer quantitativement et qualitativement les dispositifs OP de conseil Agricole ; (42) Renforcer les dispositifs GSC

de conseil Agricole ; (43) Renforcer les dispositifs SVPP ; (44) Renforcer les autres dispositifs privés.

Résultat 5 : Les dispositifs pluriels de terrain bénéficient d'un appui en **information, en méthodologie et en formation**.

Activités permettant d'atteindre le résultat 5 : (51) Savoir, comprendre, tirer des leçons (suivi-évaluation et capitalisation) ; (52) Alimenter et renouveler le système de conseil Agricole ; (53) Former les conseillers et les conseillères et les cadres du système national de conseil Agricole ; (54) Promouvoir les technologies de l'information et de la communication (TICs) à tous les niveaux du SNCA.

L'Agence pour la Promotion du Conseil Agricole (APCA), principal outil de mise en œuvre et clé de route du SNCA

L'APCA aura un statut d'Etablissement Public à caractère administratif (EPA) et aura une autonomie de gestion.

Les missions de l'APCA seront les suivantes : (i) Planifier et programmer la mise en œuvre de la stratégie du conseil Agricole ; (ii) Coordonner et animer le système national de conseil Agricole en s'assurant des complémentarités entre dispositifs de terrain, en mobilisant les compétences nationales pour assurer les fonctions transversales, et en mettant en relation / réseau les équipes des organismes publics et privés de conseil ; (iii) Assurer la cohérence entre les activités menées par le système national de conseil Agricole et celles relevant des autres programmes de développement rural ; (iv) Suivre, évaluer et capitaliser le système national de conseil Agricole, ces actions étant réalisées avec d'autres acteurs ; (v) Financer / cofinancer au travers notamment de la facilité 3 du FISAN les dispositifs de terrain.

L'APCA sera une **structure légère** dotée d'une Direction Nationale et de Directions Régionales. Elle disposera d'un Conseil d'Administration et de Conseil Régionaux d'Orientation au sein desquels l'ensemble des acteurs seront représentés et en particulier la profession Agricole.

d. Plan de mise en œuvre de la stratégie du conseil Agricole et coût sur 5 ans

Le système national de conseil Agricole sera mis en place en 4 phases :

- **Dans le très court terme de un an (2016-2017), il faudra lancer le SNCA** : Il s'agira en particulier de mettre en place l'APCA au niveau national et dans les régions, de mettre en place la facilité 3 du FISAN et de mettre en cohérence et actualiser les textes officiels nécessaires.
- **Dans une première phase de 5 ans (2017-2021) il s'agira d'asseoir le SNCA**. Les dispositifs publics (ministères techniques et communes) seront renforcés et redéployés sur le terrain. Les dispositifs privés (en particuliers au sein des OP) seront renforcés simultanément. Les stratégies au niveau de chacune des régions découleront des diagnostics régionaux réalisés au début de cette première phase et seront déclinaées en plans d'actions régionaux.

- **Dans une deuxième phase (2022-2026) le SNCA sera consolidé.** Les dispositifs publics de terrain seront maintenus et les dispositifs privés seront renforcés.
- **Dans une troisième phase (2027-2031), il s'agira de faire évoluer le SNCA** pour permettre une montée en puissance de la profession. Les dispositifs privés de conseil s'étant développés, les conseillers publics pourront se retirer des tâches de conseil de terrain pour se recentrer sur leurs fonctions régaliennes de statistiques, d'élaboration des normes, de contrôle de qualité, de certification.

Le coût de la stratégie nationale de conseil Agricole sur 5 ans est estimé à 80 milliards de FCFA. 46% de ce budget est destiné au renforcement des dispositifs publics (résultat 3 : ministères techniques, ONAHA et RECA/CRA), 41% est destiné au renforcement des dispositifs privés (résultat 4 : OP, GSC, SVPP et autres privés), 6% est destiné à l'APCA pour le pilotage du SNCA (résultat 1) et 8% est destiné à assurer les autres fonctions transversales du SNCA (résultat 5).

1^{ère} Partie : Diagnostic

1. Histoire du conseil Agricole au Niger

Pendant les années 60 le conseil Agricole et l'encadrement des producteurs étaient entièrement exécutés par l'Etat. En agriculture le conseil était très largement orienté vers les cultures de rente (arachide, coton), mais également sur la riziculture au niveau des aménagements hydro agricoles publics avec maîtrise totale de l'eau. Les services de l'élevage avaient mis l'accent principalement sur les mesures de prophylaxie. Les premières actions structurées d'appui conseil ont été mises en place au niveau de la Station de Toukounous. Elles visaient en particulier les jeunes agro-éleveurs et portaient des thèmes liés à l'alimentation, la production du foin et de l'ensilage, les soins, la traite.

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

A la fin des années 80 (de 1988 à 1998) l'approche « Formation & Visite » (Training & Visit) a été mise en œuvre dans le cadre du Programme de Renforcement des Services d'Appui à l'Agriculture (PRSAA), et le Programme National de la recherche agronomique (PNRA) financés avec l'appui de la Banque Mondiale. L'époque du PRSAA (1988-1998) a certainement été la plus intense en matière de conseil agricole au Niger et a constitué une rupture par rapport aux systèmes qui l'ont précédée : l'approche mettait en relation les paysans de contact, les agents de vulgarisation de base (AVB) appuyés par des techniciens spécialisés au cours de visites commentées et de journées de formation ; les chercheurs y contribuaient au cours des revues des technologies et prenaient en compte les feedback du terrain pour programmer leurs recherches. Des formations massives ont été organisées à l'attention des agents de vulgarisation. Les services de l'élevage ont développé des thèmes portant sur l'embouche bovine et ovine, ont mené des actions visant l'amélioration de l'aviculture traditionnelle et de diffusion de la chèvre rousse de Maradi à travers le pays.

L'impact de ce dispositif a toutefois été limité. Parmi les faiblesses figurent la faible participation des producteurs dans la formulation de la demande en appui-conseil, la pertinence limitée des messages techniques, le développement d'une culture « top-down » limitant le développement des initiatives des conseillers à la base et des producteurs, et l'absence de dispositifs facilitant l'accès aux intrants, au crédit et aux marchés. Le système PRSAA s'est effondré car l'Etat n'a pas été en mesure de le prendre en charge financièrement suite, entre autres, à la politique d'ajustement structurel du secteur agricole intervenue au milieu des années 90, im-

posant des restrictions budgétaires et un recentrage du rôle de l'Etat sur certaines fonctions. La fin du PRSSA (1998) a donc marqué la fin d'une institution commune à plusieurs ministères (au moins celui de l'agriculture et celui de l'élevage) et d'un modèle unique de vulgarisation nationale.

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

- La fin du PRSAA n'a pas pour autant marqué la fin de l'action publique dans le domaine du conseil Agricole. Les principaux ministères techniques (agriculture, élevage, hydraulique et environnement) et l'ONAHA continuent à mettre en œuvre des activités de conseil sur fonds propres de l'Etat et/ou dans le cadre de projets bilatéraux et multilatéraux ;
- Des ONG nationales et internationales mettent en place des projets de développement financés par les PTF et quelques actions sur ressources propres ;
- Certaines organisations paysannes fournissent des services de conseil. On peut citer en particulier la FUGPN Mooriben, la FCMN Niya, l'ANFO, la FUCOPRI et l'AREN au niveau national, des unions régionales comme la Fédération FUMA Gaskia ou la Fédération SAA à Maradi, la Fédération FUBI à Zinder, etc. Le RECA et les 8 CRA développent des activités de conseil en appui et / ou en complément aux dispositifs des OP. Des organisations pastorales se sont également progressivement structurées. Certaines ont mis en place des centres de collecte laitiers multiservices offrant notamment du conseil aux éleveurs.
- Des structures spécialisées sur le conseil Agricole ont également émergées. En particulier des structures paysannes comme le Centre de Prestation de Services (CPS) de Tillabéri ou de structures privées comme les Groupements Service Conseil GSC.
- Il existe aussi d'autres acteurs privés tels que les vétérinaires des Services Vétérinaires Privés de Proximité SVPP (et leurs auxiliaires d'élevage (AE) ainsi que quelques agro-fournisseurs apportant un peu de conseil (à la marge).
- Récemment de plateformes d'innovation se sont également mis en place, qui, même si elles ne font pas elles-mêmes directement du conseil aux producteurs, sont un acteur important dans un système de conseil Agricole.

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

Ainsi depuis le dernier diagnostic sur le conseil Agricole réalisé entre 2008 et 2010 dans le cadre de la Stratégie de Développement Rural (SDR) et encore plus depuis la fin du PRSAA

(15-20 ans) le contexte du secteur Agricole a significativement évolué ce qui justifie le besoin de définir une nouvelle stratégie pour le conseil agricole :

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

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

Par ailleurs afin de spécifier explicitement que le conseil s'adresse à l'ensemble des producteurs et productrices ruraux (agriculteurs, éleveurs, pisciculteurs et autres usagers de ressources naturelles) on préfère parler dans ce document de conseil Agricole que de conseil Agricole souvent perçu comme pas assez inclusif en termes de bénéficiaires.

2. Cadre juridique et institutionnel du conseil Agricole au Niger

2.1. Les textes fondamentaux : Constitution et I3N

La **Constitution du 25 novembre 2010** est la référence majeure pour l'élaboration des politiques de développement économique, social et culturel. Dans son article 146 il est précisé que l'action de l'État en matière de politiques de développement économique et social est soutenue par une vision stratégique. L'État fait de la création des richesses, de la croissance et de la lutte contre les inégalités un axe majeur de ses interventions. Les politiques publiques doivent promouvoir la souveraineté alimentaire, le développement durable, l'accès de tous aux services sociaux ainsi que l'amélioration de la qualité de vie.

Pour mettre en œuvre ces dispositions de la Constitution, le gouvernement a adopté (le 18 avril 2012) le cadre stratégique en matière de développement agricole et alimentaire, à savoir **l'Initiative 3N pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle et le développement agricole durables « Les Nigériens Nourrissent les Nigériens »**. L'I3N correspond à un engagement politique fort du Président de la République du Niger. Elle est bâtie sur les acquis de la Stratégie de Développement Rural et s'inscrit dans le processus de mise en œuvre du Plan de Développement Détaillé pour l'Agriculture en Afrique (PDDAA) et de la Politique Agricole Commune de la CEDEAO (ECOWAP) ainsi que la Politique Agricole de l'UEMOA (PAU).

Dans le cadre de l'Initiative 3N un programme ambitieux de réformes institutionnelles est en cours dans son axe stratégique 5 (animation, coordination de l'Initiative 3N et impulsion des réformes). La relance du Conseil en direction des producteurs agro-sylvo-pastoraux et halieutiques et des entreprises rurales en fait partie.

2.2. Les textes partageant les responsabilités entre État et collectivités territoriales, et entre secteur public et secteur privé

Au niveau des institutions publiques c'est le **décret N°2013-424/PRN du 8 octobre 2013¹ portant organisation du gouvernement et fixant les attributions des ministres d'État,**

¹ Ce décret sera probablement prochainement actualisé.

des ministres et des ministres délégués qui définit les attributions des ministères en matière de conseil Agricole. L'État réalise au travers de certains ministères, des prestations en conseil et finance le fonctionnement des dispositifs d'intervention de conseil dans le cadre des budgets des ministères et des projets publics. Les prestations en conseil Agricole se font principalement au travers des ministères en charge de l'agriculture, de l'élevage, de l'environnement, de l'hydraulique et de l'assainissement. Dans chacun de ces ministères, plusieurs directions nationales s'occupent du conseil Agricole. Ces directions s'appuient respectivement pour chacun des ministères concernés, sur des services régionaux, départementaux, communaux ou de district, ainsi que sur des cellules d'intervention de base au niveau des gros villages.

Les principales fonctions que les textes attribuent aux services publics dans le domaine du conseil Agricole se résument essentiellement à : (i) la conception, l'élaboration et la mise en œuvre des politiques et stratégies en matière de conseil Agricole, (ii) la coordination, l'harmonisation et la supervision des activités de conseil Agricole de tous les acteurs (iii) la formation des conseillers. Chaque ministère peut, dans son domaine d'action, mener les activités relatives au conseil Agricole.

La **Lettre de Politique Educative pour la période 2013 – 2020** (mai 2012) en son programme 2 (Développement de l'Alphabétisation et de l'éducation non formelle) est également de référence. Elle vise à améliorer le taux d'alphabétisation de l'ensemble des catégories de population, entre autres les producteurs et productrices.

L'ordonnance N°2010-54 du 17 septembre 2010 portant code général des collectivités territoriales de la République du Niger précise en son article 5 que les collectivités territoriales concourent avec l'État à l'administration et à l'aménagement du territoire, au développement économique, social et culturel ainsi qu'à la protection de l'environnement, à la mise en valeur des ressources naturelles et à l'amélioration du cadre de vie. Cette ordonnance détermine dans son titre II les domaines dans lesquels l'État peut transférer des compétences aux collectivités territoriales. Elle précise en son article 7 que le transfert des compétences aux communes et aux régions s'opère selon un plan graduel, fixé par décret pris en conseil de ministres.

Le gouvernement a adopté en **janvier 2016 deux décrets portant transfert de compétences aux régions et aux communes** :

- Le décret N° 2016-075/PRN/MISP/D/ACR MEP/A/PLN/EC MH/A/ ME-SU/DD/ MSP/ MEP/T MFP/RA du 26 janvier 2016 portant transfert des compétences et des ressources de l'État aux Communes dans les domaines de l'éducation, de la santé, de l'hydraulique et de l'environnement ;
- Le décret N° 2016-076/PRN/MISP/D/ACR MEP/A/PLN/EC MH/A/ ME-SU/DD/ MSP/ MEP/T MFP/RA du 26 janvier 2016 portant transfert des compétences et des ressources de l'État aux Régions collectivités territoriales dans les domaines de l'éducation, de la santé, de l'hydraulique et de l'environnement ;

Ces deux décrets consacrent le transfert des compétences de l'État aux régions collectivités territoriales et aux communes de certaines activités de conseil Agricole jusqu'à présent exer-

cées par les départements ministériels concernés en particulier pour (i) la protection et à la réhabilitation des sols et de la végétation naturelle et (ii) la gestion des ouvrages hydrauliques pastoraux. Le transfert d'autres compétences, notamment celles liées à l'agriculture et l'élevage, sont en préparation.

La Loi N° 2000 15 du 21 août 2000 portant création des Chambres Régionales d'Agriculture du Niger précise dans son article 2 que les Chambres Régionales d'Agriculture représentent l'intérêt de l'ensemble de la profession agricole de leur ressort territorial. Elle précise que ces chambres ont pour missions principales de :

- Faire connaître les préoccupations des diverses catégories de producteurs ruraux et faire valoir leurs points de vue dans le cadre de politiques et programmes de développement ;
- Informer les producteurs ruraux dans tous les domaines qui les concernent et faciliter leur accès aux services et ressources en leur fournissant les orientations et conseils adéquats ;
- Aider les producteurs ruraux dans la promotion et la réalisation de leurs projets, en favorisant leur organisation et en facilitant la mobilisation des appuis techniques et financiers dont ils ont besoins ;
- Défendre les intérêts des producteurs ruraux.

Les fonctions et attributions des chambres régionales d'agriculture et de leur réseau national, le RECA, ont ultérieurement été détaillées dans le décret – 105/PRN/MDR du 18 mai 2001 portant application de la loi n° 2000-15 du 21 août 2000.

Le Conseil des Ministres de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) a adopté le **15 décembre 2010 à Lomé l'Acte Uniforme Relatif au Droit des Sociétés Coopératives**. Cet Acte Uniforme traite, entre autres, de la constitution de la société coopérative, du fonctionnement de la société coopérative et de l'action en responsabilité civile contre les dirigeants de la société coopérative. Toutes les organisations de producteurs du Niger sont régies par cet Acte Uniforme.

Le Conseil des Ministres de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) a adopté le **17 avril 1997 l'Acte Uniforme Relatif au Droit des Sociétés Commerciales et du Groupement d'Intérêt Économique (GIE)**. Les Groupements de Service Conseil (GSC) sont régis par cet Acte.

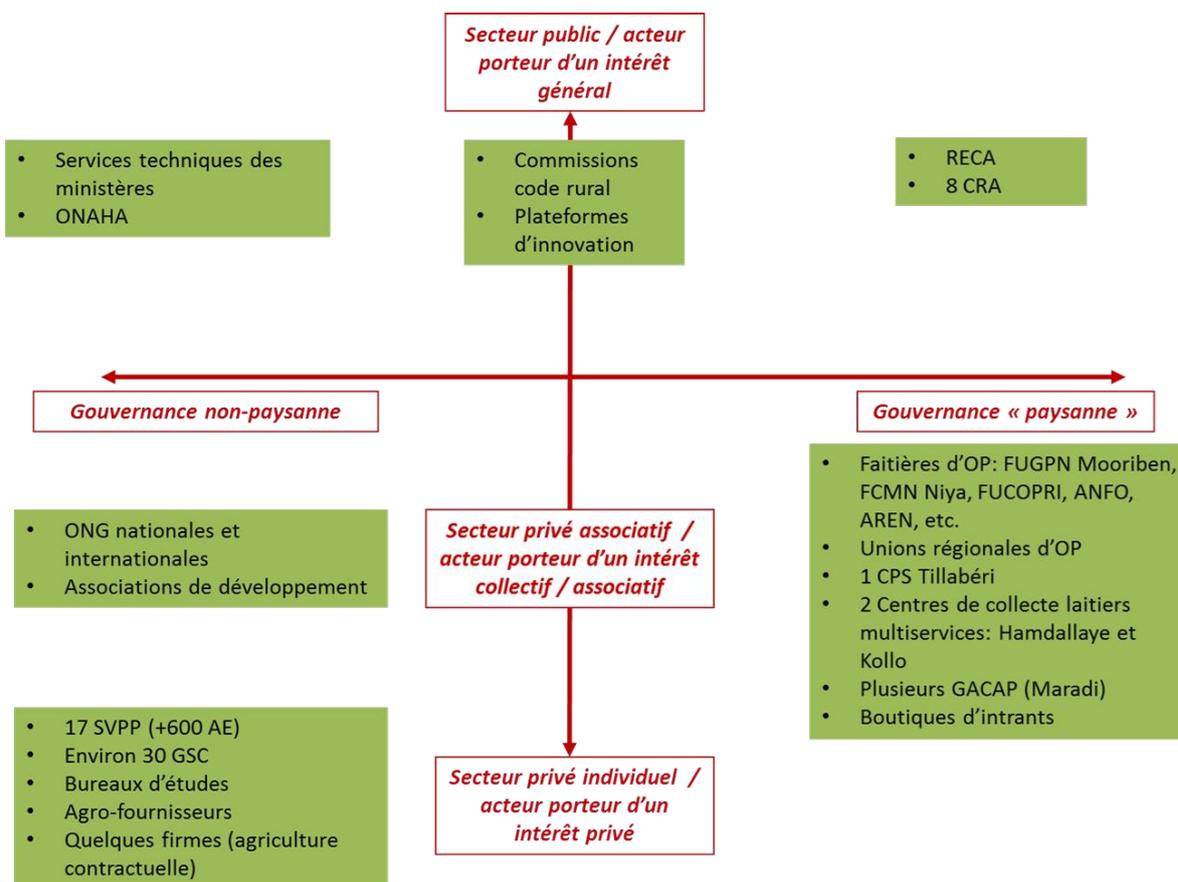
L'Ordonnance n°84-06 du 1er mars 1984 détermine le régime des Associations au Niger. Elle dispose entre autres, que les organisations non gouvernementales de développement sont des organisations apolitiques et sans but lucratif. Elles sont créées à l'initiative des personnes physiques ou morales autonomes vis-à-vis de l'État, animées d'un esprit de volontariat dont la vocation est l'appui au développement, à travers des activités sociales et/ou économiques.

3. L'offre actuelle de conseil Agricole au Niger

3.1. Panorama d'ensemble de l'offre de conseil Agricole

Il existe en 2016 une grande diversité de dispositifs de conseil Agricole sur le terrain au Niger selon une pluralité de modèles institutionnels, techniques et financiers (cf. figure ci-dessous).

Figure 1: Panorama des principaux acteurs intervenant dans le conseil Agricole²



² Les communes ne sont pas mentionnées sur ce schéma car elles ne fournissent pas encore effectivement du conseil aux producteurs, cependant elles devraient prochainement commencer à en fournir dans le cadre du transfert de compétences.

Sur le plan institutionnel, le panorama est marqué par une pluralité d'acteurs publics, privés, et associatifs (qui font également partie du secteur privé) et une pluralité de modes de gouvernance. La figure ci-dessus donne un aperçu rapide des principaux acteurs. On constate une forte progression du nombre des acteurs hors secteur public depuis la fin du PRSAA dans les années 1990³. Certains acteurs ont une grande couverture du territoire national (Etat, boutiques d'intrants³, OP, Projets, ONG), d'autres ont une couverture moyenne (CPS, GSC, SVPP) et d'autres dispositifs ont une couverture limitée (bureaux d'études, centres de collecte laitiers multi-services).

Sur le plan technique (i) on note une certaine diversité d'offre de services de conseil : surtout du conseil technique aux producteurs ou de la vulgarisation, un peu de conseil de gestion aux producteurs et de conseil de gestion aux OP, une peu de conseil en gestion de l'eau (sur les périmètres irrigués), du conseil pour le montage de projets, et de façon très limitée du conseil juridique. (ii) L'offre de conseil Agricole est cependant très largement dominée par le conseil technique, les autres formes étant moins fréquentes. Une démarche de conseil technique très répandue est celle du champ école paysan CEP⁴. (iii) Il existe peu de structures spécialisées en conseil Agricole ; les principales sont le CPS de Tillabéri, les GSC (une trentaine), et les Groupements d'Appui Conseil Paysan (GACAP) (seulement pour la région de Maradi). Le plus souvent, le conseil Agricole fait partie d'un panel de services offerts par les structures d'appui ce qui présente des avantages et inconvénients. D'un côté le conseil Agricole est ainsi mieux articulé aux autres services (par exemple articulation conseil et approvisionnement en intrants ou commercialisation). De l'autre, le conseil est parfois dilué dans une multitude de tâches confiées à l'agent de terrain et n'est alors pas sa priorité (par exemple conseil + suivi de la campagne dont prise de données pour les statistiques + collecte des cotisations, etc.).

Alors que ces dispositifs présentent des différences notoires de modèles techniques et institutionnels, sur le plan économique et financier tous affichent une forte dépendance par rapport aux financements extérieurs (projets de bailleurs de fonds internationaux). Certains dispositifs se distinguent cependant et démontrent une autonomie financière partielle comme le Centre de Prestation de Services de Tillabéri (service financé à environ 30% par les coopératives rizicoles), les Sites Intégrés de Formation Agricole (SIFA) (dont l'équilibre financier à terme pourrait reposer sur un mixe Etat, Communes, OP⁵), les SVPP (subvention initiale de l'Etat / d'un projet, puis facturation des services aux producteurs éleveurs et agro-éleveurs). Enfin certaines OP souhaitent introduire une contribution des producteurs.

³ Un total de 980 BI ont été répertoriées dans le cadre de l'étude sur les performances des BI (juillet 2013), dont environ 500 considérées comme étant réellement opérationnelles. Les gérants des BI apportent un conseil sur l'usage des intrants vendus.

⁴ Dans certaines expériences ou projets le CEP prévoit un temps de discussion sur des sujets hors du champ des techniques : l'organisation de la commercialisation groupée ou de l'achat d'intrants, etc. Mais il s'agit alors d'apporter de l'information ou de débattre entre acteurs ruraux sans expérimenter de nouvelles formes d'organisation.

⁵ SIFA (Site intégré de formation agricole) : Formule créée en 2014 par l'ONG SwissContact. L'Etat a rapidement décidé d'intégrer le modèle SIFA dans ses dispositifs de formation professionnelle. Si le financement des SIFA repose encore actuellement sur des financements extérieurs, à terme, un mix de financement serait recherché entre des financements de l'Etat, des communes et des OP.

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

3.2. Les dispositifs publics de conseil Agricole sur le terrain

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

a. L'offre des principaux ministères techniques :

En ce qui concerne les services publics, après le PRSSA (1998), chaque ministère technique a repris ses prérogatives en matière de conseil sans coordination entre eux et ce, en lien plus ou moins étroit avec les communes rurales depuis 2004⁶. Les ministères particulièrement impliqués sont ceux en charge de l'agriculture, de l'élevage, de l'environnement et de l'hydraulique (ce dernier dans une moindre mesure).

De manière explicite, dans les textes réglementaires cités ci-dessus, seules les attributions des ministères de l'agriculture et de l'élevage font référence explicite aux actions de vulgarisation. Ainsi le **décret N° 2013-424/PRN en date du 8 octobre 2013 indique en son article 3 que le ministère de l'agriculture est chargé de la vulgarisation des résultats de recherche agronomique et de technologies rurales**. Quant au ministère de l'élevage, le même décret précise en son article 3, qu'il conçoit, élabore et met en œuvre les stratégies, les projets et programmes de développement dans les domaines de l'élevage, de la vulgarisation des résultats de recherches vétérinaires et zootechniques. Mais même si les attributions du ministère chargé de l'environnement et du développement durable et celles du ministère de l'hydraulique et de l'assainissement ne font aucune allusion à la vulgarisation, il n'en demeure pas moins vrai que ces ministères développent des activités de transfert de technologies et d'appui-conseil qui concernent le développement de l'agriculture et de l'élevage par le biais de la préservation et la protection de l'environnement et des ressources en eau.

Au niveau du ministère de l'agriculture, le conseil Agricole est pris en charge par les structures suivantes:

- La Direction Générale de l'Agriculture (DGA) qui assure la formation et l'appui-conseil aux producteurs ;

⁶ Cependant au jour d'aujourd'hui les compétences des communes en termes de conseil ne sont pas encore claires. S'il y a déjà un transfert de compétence dans les domaines de l'environnement et de l'hydraulique, ce n'est pas encore le cas dans les domaines de l'agriculture et de l'élevage qui sont les deux principaux ministères en charge du conseil Agricole.

- La Direction de l'Action Coopérative et de Promotion des Organismes Ruraux (DAC/POR). Cette direction est chargée notamment de contrôler et de vérifier si la mise en place et le fonctionnement des organismes coopératifs se déroulent conformément aux dispositions légales et réglementaires en vigueur ;
- La Direction Générale de la Protection des Végétaux (DGPV) qui assure la protection des cultures à travers la mise en place des produits et équipements de traitements et la formation des brigades d'interventions ;
- La Direction Générale du Génie Rural (DGGR) qui appuie le développement de l'irrigation ;
- L'Office National des Aménagements Hydro Agricoles (ONAHA) qui apporte l'appui technique nécessaire aux membres des coopératives des périmètres irrigués pour une meilleure exploitation des aménagements réalisés par la puissance publique.

Mais c'est véritablement la Direction Générale de l'Agriculture (DGA) qui est la principale institution en charge des activités de conseil Agricole à travers la Direction de la Vulgarisation et du Transfert des Technologies (DVTI), la Direction de la Promotion des Filières Végétales et de la Qualité (DPFV/Q) et la Direction de la Mécanisation Agricole (DMA). Au regard de l'arrêté N°120/MAG/DGA du 16 septembre 2014 portant organisation des divisions, cellules, et services de la Direction Générale de l'Agriculture et déterminant les attributions de leurs responsables, ce sont au moins six (6) divisions et neuf (9) services qui s'occupent du conseil Agricole au niveau de la DGA.

Au niveau régional, les activités de conseil Agricole relevant du ministère de l'agriculture sont essentiellement exécutées par la Direction Régionale de l'Agriculture (DRA). La DRA est structurée en six (6) services : (i) le service régional de vulgarisation agricole ; (ii) le service régional de l'action coopérative ; (iii) le service régional de protection des végétaux ; (iv) le service régional des semences ; (v) le service régional de statistiques agricoles ; (vi) le service régional administratif et financier.

Les activités de transfert de conseil Agricole sont effectuées à travers le service régional de vulgarisation agricole, le service régional des semences, le service régional de protection des végétaux et le service régional de l'action coopérative.

Au niveau départemental, le conseil Agricole est pris en charge par la Direction Départementale de l'Agriculture (DDA) à travers un agent qui s'occupe spécifiquement de la vulgarisation agricole.

Au niveau du terrain la fonction de conseil Agricole est exercée par les chefs de districts agricoles⁷ (CDA) dans le cadre de leurs tâches quotidiennes cumulativement à leurs autres missions régaliennes de contrôle, d'inspection, et de réglementation portant sur les intrants et sur les produits agricoles ainsi que les statistiques agricoles.

⁷ Selon la DVTI il y aurait au Niger environ 12 200 villages, 209 communes agricoles et 56 communes pastorales (sans productions végétales d'importance). Le Ministère de l'agriculture a créé 331 districts agricoles et seulement 197 (60%) disposent d'un agent de base ou CDA

Au niveau du **Ministère de l'élevage**, les activités de conseil incombent aux deux directions générales du ministère à savoir la Direction Générale de la Production et des Industries Animales (DGPIA) et la Direction Générale des Services Vétérinaires (DGSV). Les attributions spécifiques en matière de conseil sont précisées au niveau de l'arrêté N°20-50 du 20 décembre 2011.

La DGPIA intervient dans le conseil Agricole via la Direction de la Promotion des Filières Animales et de la Qualité (DPFAQ) et la Direction du Développement Pastoral (DDP). La DPFAQ doit assurer le renforcement des capacités des acteurs à travers la vulgarisation des méthodes d'amélioration des systèmes de production animale. Quant à la DDP, elle doit assurer le renforcement des capacités des acteurs à travers la vulgarisation des méthodes d'amélioration des systèmes de production pastorale et agropastorale.

La DGSV intervient dans le conseil Agricole à travers la Direction de la Santé Animale (DSA) et la Direction de la Sécurité Sanitaire des Denrées et Aliments d'Origine Animale (DSD/AOA). La DSA doit assurer le renforcement des capacités des acteurs à travers la vulgarisation des méthodes d'amélioration de la santé animale. La DSD/AOA doit assurer le renforcement des capacités des acteurs à travers la vulgarisation des méthodes d'amélioration de la santé publique vétérinaire.

La Direction de la Promotion des Filières Animales et de la Qualité comporte 3 divisions : la Division Développement des Productions Animales (DDPA), la Division Promotion des Filières (DPF) et la Division de la Normalisation et de la Qualité (DNQ). Au niveau national ce sont ces deux divisions qui apportent leur appui aux services déconcentrés et aux projets et programmes de développement du secteur de l'élevage dans leurs activités de conseil Agricole.

Au niveau régional c'est la Direction Régionale de l'Élevage (DREL) qui est en charge des activités de conseil Agricole à travers le chef de service production animale.

Au niveau départemental les activités de conseil Agricole incombent à la Direction Départementale de l'Élevage (DDE).

Au niveau du terrain la fonction de conseil Agricole est exercée par les agents des cellules d'intervention de base (CIB) installées au niveau du chef-lieu de commune et dans certains gros villages dans le cadre de leurs tâches quotidiennes cumulativement à leurs autres missions régaliennes de contrôle, d'inspection, de soins et de réglementation portant sur la santé animale et la qualité des produits animaux.

Tout récemment les activités de conseil Agricole du Ministère de l'environnement ont été transférées aux Communes et Régions par décret 2016-075 et 076 du 26/01/2016 en particulier pour « la mise en œuvre des opérations de restauration des terres » et « l'organisation et encadrement des exploitants dans la promotion des produits forestiers non ligneux ». Toutefois ce ministère devra mettre à disposition des communes des agents de terrain pour les aider à réaliser ces activités.

b. Analyse forces / faiblesses des dispositifs des principaux ministères :

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

- **Faiblesse numérique et en compétences des ressources humaines** : L'organisation suit plus ou moins le découpage administratif (région/département/communes), le niveau opérationnel en termes de conseil étant la commune⁸ où la majorité des agents de base sont positionnés. Alors que la plupart des postes sont pourvus aux niveaux régional et départemental, de nombreux postes sont vacants au niveau communal surtout pour le ministère en charge de l'agriculture qui assure la vulgarisation technique pour les productions végétales (cf. box ci-dessous), dans une moindre mesure pour le ministère de l'élevage qui vulgarise des techniques innovantes d'élevage mais surtout organise et/ou apporte les soins vétérinaires. Comme le soulignent certains, « *c'est une armée avec beaucoup de généraux et peu de soldats* » (quasi pyramide inversée des ressources humaines). Le nombre total d'agents des ministères en charge de l'agriculture, de l'élevage et de l'environnement dans les régions (régions + départements + communes), toutes catégories confondues, est estimé à environ 3.000 (cf. Box 1 ci-après). Environ la moitié (1.500 agents) serait dans les départements et seule une fraction de ces agents seraient réellement sur le terrain au contact des producteurs (estimé entre 750 en hypothèse haute et 500 en hypothèse basse, ce qui représenterait entre 2 et 3 agents par commune, les 4 ministères concernés confondus).

Box 1: Ressources humaines des ministères de l'agriculture, l'élevage et l'environnement (sources: ministères concernés)

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

⁸ A ce jour le découpage du territoire en CDA et CIB diffère un peu du découpage administratif en commune. Par exemple, dans les zones plus peuplées une commune peut comporter deux CDA. Toutefois avec la politique de décentralisation il existe une volonté des différents ministères d'être présent au niveau de toutes les communes et plus si possible.

En considérant que ces agents ne font pas que du conseil, le taux d'encadrement des ministères techniques varierait ainsi entre, au mieux 1 agent pour 3.000 producteurs, et au pire 1 agent pour 6.000 producteurs. Par ailleurs les derniers efforts significatifs de formation continue des agents remontent à l'époque du PRSAA. Quelques formations continues sont dispensées par les programmes et projets dans leurs zones d'intervention.

- Faiblesse de ressources financières et logistiques : Les agents de terrain et leurs équipes d'encadrement ont peu de moyens de déplacement (4x4, moto), peu de ressources pour les entretenir et les faire fonctionner et très peu de matériels de terrain de mesure et autres. Les véhicules fonctionnels sont en nombre insuffisants et mal entretenus, malgré un effort d'acquisition de véhicules et motos et de délégation de crédit ces dernières années sur le budget national.
- Cumul des tâches : La fonction de conseil est fournie cumulativement aux autres missions de ces services techniques déconcentrés. Elle est ainsi devenue une activité plus ou moins diffuse, au coup par coup et non insérée dans un dispositif formel. Le conseil aux producteurs est en fait rarement prioritaire par rapport aux autres tâches de suivi de la campagne agricole et pastorale, de suivi des vaccinations, de relevé des statistiques, de conseil aux communes et de mise en relation des projets avec les producteurs. Selon les responsables régionaux des différents ministères, les agents ont très peu de temps pour exercer cette fonction. Le cumul des tâches est parfois plus grave voire contradictoire, comme dans le cas des agents de l'environnement qui se retrouvent à conseiller et à verbaliser les mêmes populations.
- Interventions comme prestataire : Lorsque les agents ont les moyens d'aller sur le terrain c'est souvent dans le cadre de projets. Ils interviennent alors en tant que prestataires de ces projets et donc en fonction des objectifs des projets et à court terme (durée des projets de 3 à 5 ans).
- Focus marqué sur le conseil technique au dépend des autres formes de conseil. Les aspects économiques sont peu / pas pris en compte par les conseillers. Le conseil technique est surtout orienté sur quelques filières de production en fonction des objectifs des projets, sans nécessairement une approche globale des exploitations Agricoles et des territoires ruraux.
- Collaborations parfois difficiles entre les ministères : A ce stade la collaboration en matière de conseil Agricole entre les quatre ministères techniques (agriculture, élevage, environnement, hydraulique) n'est pas toujours simple et elle est souvent emprunte d'une certaine méfiance.

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

- Il couvre en théorie l'ensemble du territoire national, dont les zones « marginales », ce qui n'est pas le cas des autres dispositifs de terrain.
- Le cumul des agents des différents ministères techniques relativement proches du terrain est malgré tout significatif : Le cumul des agents de terrain des quatre ministères

techniques (agriculture, élevage, hydraulique, environnement) correspond à un volume de ressources humaines non négligeable estimé entre 1500 et 2000 agents basés dans les départements, dont peut-être entre 500 et 750 sur le terrain⁹. De nombreuses ONG n'ayant pas suffisamment de personnel en interne ont d'ailleurs recours aux agents de l'Etat pour des prestations sur le terrain, preuve que leurs compétences sont malgré tout appréciées (même en l'absence de formation continue des agents publics). Le cas du Ministère de l'environnement est intéressant : il a fait passer une loi de programmation 2011-2015 permettant sur cette période de multiplier par deux le total de ses agents (790 agents en 2011 et 1667 en 2015).

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

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

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

Cet office à statut d'EPIC est constitué au niveau central de plusieurs Directions¹⁰. La direction de la mise en valeur et de l'analyse économique et les directions régionales et les antennes fournissent de l'appui conseil pour la gestion des aménagements hydro-agricoles (en-

⁹ Les DRH des ministères n'ont pas été en mesure de donner une position claire des tous les agents ayant une activité de conseil, ni un plan de recrutement pour les dix années à venir

¹⁰ L'ONAHA comprend la direction de la mise en valeur et de l'analyse économique et la direction des infrastructures et du matériel et 5 directions régionales et 3 antennes. La Direction de la mise en valeur et de l'analyse économique qui a en charge le conseil agricole est structuré en 5 services : le service vulgarisation; le service gestion de l'eau; le service appui aux organisations coopératives, le service petite irrigation et le service de l'analyse économique.

viron 70 périmètres), la riziculture et les cultures maraîchères. La direction de la mise en valeur affiche comme objectif, en plus de la gestion de l'eau et du suivi-évaluation : la vulgarisation (santé et traction animales, démonstration/formation du SRI, test de variétés productives et rustiques comme le Gambiaka, etc.), l'appui à l'action coopérative et l'appui à la petite irrigation.

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

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

Il faut noter l'intérêt de l'ONAHA pour le développement de dispositifs de conseil de terrain innovants dans la mesure où l'ONAHA : (i) Projette de faire réaliser une étude sur les besoins en conseil Agricole des producteurs irrigants en 2016 en partenariat avec l'UICN ; (ii) Souhaite mettre en place deux fermes pédagogiques pour la formation des producteurs, en particulier des jeunes.

3.3. Les dispositifs privés de conseil Agricole sur le terrain

3.3.1. Les dispositifs des OP

a. Emergence d'un mouvement paysan au Niger¹¹ :

Les organisations de producteurs (OP) se développent au Niger depuis maintenant près de 30 ans sous diverses formes et ont atteint différents stades de maturité.

Les OP sont des organisations (coopératives ou groupements) exerçant des activités à caractère coopératif. Selon les résultats du RGAC 2004-2008, le Niger comptait en 2007 29462 OP. Les OP évoluant dans le domaine des activités génératrices de revenu (AGR) étaient les plus nombreuses (37%), venaient ensuite celles exerçant dans les secteurs de la production Agricole (19%). Mais jusqu'à aujourd'hui la majorité des OP est peu, voire pas active.

Pour autant certaines témoignent d'un niveau de développement avancé. Ainsi le Niger dispose aujourd'hui de grandes faîtières nationales comme la FUGPN Mooriben, la FCMN Niya, l'ANFO, la FUCOPRI et l'AREN, et de grandes unions régionales comme la Fédération FUMA Gaskia ou la Fédération SA'A à Maradi, la Fédération FUBI à Zinder, la Fédéra-

¹¹ Cf. annexe pour la définition d'un mouvement paysan.

tion Nationale des Eleveurs du Niger FNEN–Daddo à Zinder, etc. Il existe aussi des plateformes nationales d'avantage investies dans le plaidoyer (Plateforme Paysanne, CAPAN, CASPANI notamment).

Ensemble ces OP représentent plusieurs centaines de milliers de producteurs et productrices (estimés autour 300.000 producteurs¹², soit près d'un producteur sur six). Ces OP constituent aujourd'hui un véritable mouvement paysan au Niger, incontournable et essentiel pour la mise en place des dispositifs de conseil et les services Agricole.

b. Présentation des principaux dispositifs de conseil portés par les OP :

Les OP les plus actives ont développé en interne des dispositifs de conseil pour leurs membres (cf. box ci-dessous et des analyses détaillées en annexe).

Box 2: Présentation succincte de 4 dispositifs OP de conseil Agricole

Mooriben (Cf. encadré ci-après)	30 unions 1541 groupements 56.626 membres	Equipe technique au niveau central comprenant des ingénieurs et cadres en animation/formation 65 animateurs endogènes salariés 650 paysans relais → 1 conseiller (paysans relais, techniciens et ingénieurs) pour 70 à 100 producteurs environ suivant le taux d'activité des paysans relais
FUCOPRI	13 unions 37 coopératives de base, 70 groupements hors aménagements, 30 groupements féminins 28.000 membres	Equipe technique au niveau central : 5 ingénieurs et 5 techniciens
FCMN Nyia	123 coopératives 30.000 membres dont 33% de femmes	Equipe technique au niveau central 12 techniciens régionaux 45 animateurs salariés # 600 experts paysans → 1 conseiller (paysans relais, techniciens, ingénieurs) pour 50 à 100 producteurs suivant le taux d'activité des paysans relais

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

¹² Les principales OP revendiquent les effectifs suivants : FUGPN Mooriben : 56.626 membres, FCMN Nyia :35.000 membres, ANFO : 56.000 membres, FUCOPRI : 28.000 membres, AREN : 100.00 membres.

Ces dispositifs comportent :

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

c. Analyse forces / faiblesses de ces dispositifs portés par les OP :

Les dispositifs paysans de conseil présentent plusieurs **forces et avantages** :

- Efficacité / proximité : On constate une bonne proximité entre les agents de terrain et les producteurs. Les animateurs endogènes sont des conseillers de base permanents et salariés, et souvent issus de la zone d'intervention. De ce fait ils connaissent bien le contexte et les producteurs. Ces dispositifs reposent aussi en parti sur des paysans relais bénévoles ou indemnisés en fin d'année, or le conseil de paysan à paysan est souvent très efficace.
- Gouvernance paysanne : Ces dispositifs sont pilotés par les producteurs, ce qui doit en théorie assurer que les dispositifs répondent aux besoins et demandes des producteurs.
- Efficience : Pour des résultats comparables voire meilleurs, le coût du conseil est souvent moindre par rapport aux dispositifs publics, projets ou ONG.

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

- Comme les dispositifs de services publics, ils souffrent d'un manque de moyens humains, logistiques et financiers et sont grandement dépendant des projets de bailleurs internationaux.

- Eux aussi sont essentiellement centrés sur le conseil technique, à part l'expérience pilote de conseil de gestion menée avec le RECA depuis 2015 et le conseil de gestion aux OP mené par le CPS de Tillabéri (depuis 2007).
- Le conseil de gestion aux OP de base réalisé par les OP faitières est souvent « top down » et peu participatif. Il apparaît plus comme une fonction de contrôle que d'appui à l'élaboration de projets pour le développer des collectifs de base. Le renforcement des capacités des gestionnaires des services des OP sur le terrain reste prioritaire.
- Bien que s'agissant de dispositifs paysans, ils sont parfois emprunts de logique administrative (suivi des activités pour rédiger les rapports d'activités de terrain par les conseillers destinés aux cadres qui rédigent les rapports pour les bailleurs de fonds), faible autonomie des salariés de terrain dans la prise de décision et manque d'initiatives de leur part.
- Les conseillers ont rarement suivi une formation sur les techniques de production et les méthodologies d'intervention. Ils sont parfois dépassés par les *producteurs experts* et peinent donc à apporter un conseil pertinent en l'absence de cycles de recyclage, de formation continue ou d'appui externe en continu et de proximité.
- Le conseil est principalement efficace sur certaines filières porteuses (maraichage, riz, lait, etc.) et sur des territoires ciblés (systèmes de production irrigués et intensifiés).

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

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

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

Aujourd'hui 17 vétérinaires ont reçu un agrément au niveau national pour la mise en place d'un SVPP. Ils recrutent quelques techniciens et assistants vétérinaires et principalement des Auxiliaires d'Élevage (AE), au total 500 à 600 AE dans le pays. En moyenne un SVPP comprend un vétérinaire, parfois 1 à 2 adjoints et toujours de 20 à 30 AE. Une association des SVPP a été établie.

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

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

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

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

Le dispositif SVPP présente cependant quelques faiblesses :

- Le dispositif ne couvre que les zones agricoles et agro-pastorales (Sud du pays) et est absent d'une bonne partie du territoire, en particulier de toute la zone pastorale. Cela s'explique par le fait que les SVPP sont plus fonctionnels dans ces zones (techniquement et économiquement), alors qu'en zone pastorale les éleveurs sont plus difficiles d'accès (forte mobilité, déplacement coûteux pour le SVPP).
- Le service est centré sur la santé animale avec très peu de place au conseil en alimentation et gestion du troupeau, et seulement une approche technique : 8 modules de formation sur la santé animale, seulement 2 sur la gestion des troupeaux et aucun sur l'économie de la production.

En conclusion il semble intéressant de poursuivre le déploiement du dispositif SVPP pour couvrir une plus grande proportion du territoire et toucher des aspects non traités à ce stade (gestion du troupeau notamment, aspects technico-économiques comme la gestion du revenu et des effectifs). Une réflexion spécifique devrait être menée concernant les besoins de conseil des pasteurs qui sont certainement différents de besoins de conseil des agro-éleveurs.

Cf. en annexe une présentation des organisations pastorales au Niger.

3.3.3. Les GSC – groupement services conseil

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

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

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

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

3.3.4. Les autres dispositifs privés

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

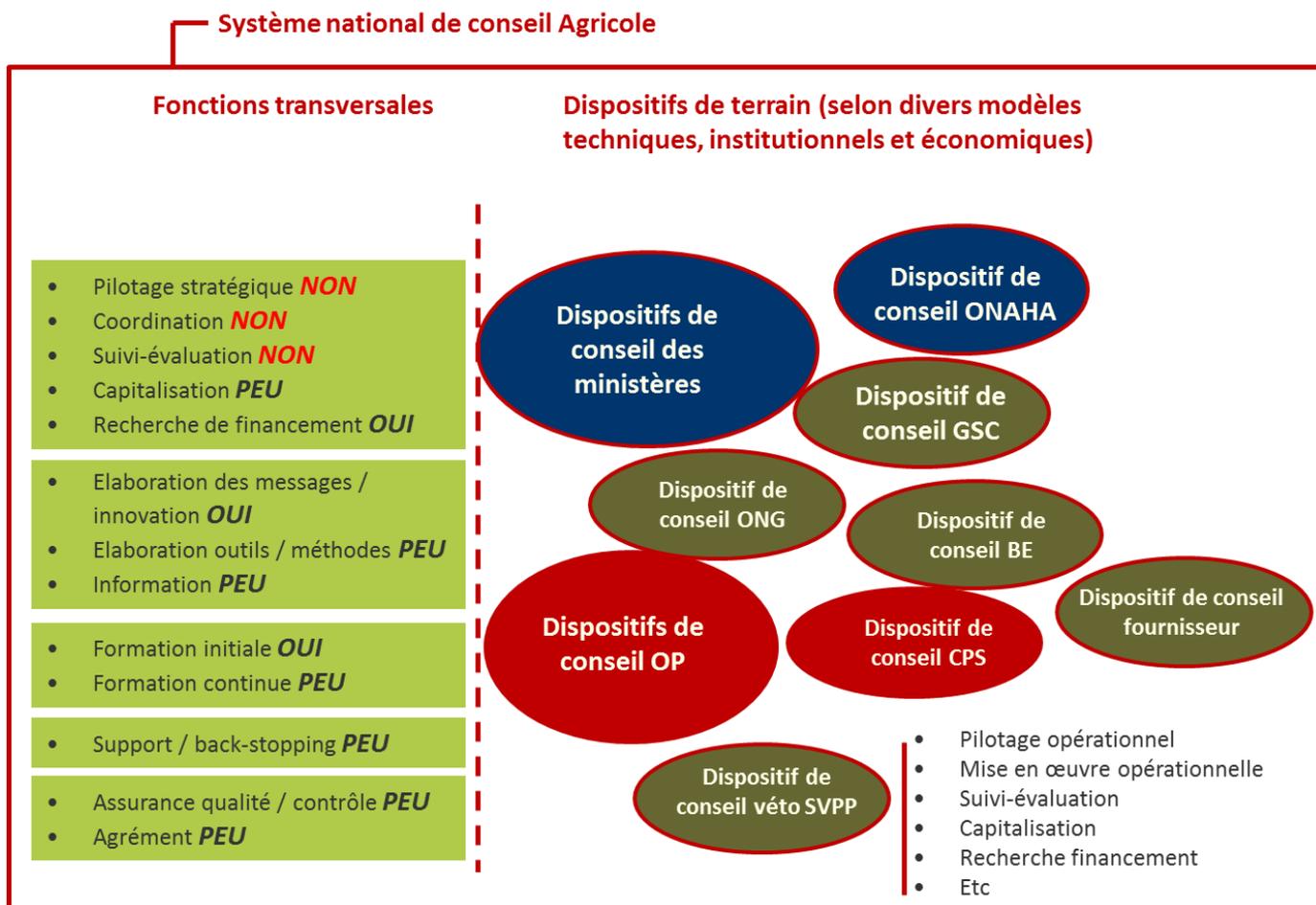
- La multitude d'ONG internationales et nationales qui font du conseil Agricole sur le terrain. Certaines disposent de ressources humaines suffisantes pour internaliser un dispositif, alors que d'autres ont en fait recours aux agents de l'Etat sur le terrain.
- Les SIFA. Ce dispositif de formation des jeunes en maraichage mis en place par l'ONG SwissContact (Maradi, Taoua, Tillabéri, Agadez, Dosso) a pour objectifs (i) dans une première phase de 4 mois de former les jeunes dans un site géré par l'ONG et une OP locale (ii) puis dans une 2^e phase d'accompagner les jeunes à développer dans leur village leur projet de production. Le conseil Agricole est surtout présent dans cette dernière phase d'intervention. A noter que l'Etat a rapidement décidé d'intégrer le modèle SIFA dans ses dispositifs de formation professionnelle en mobilisant des OP dans ce secteur d'activité ; la limite public / privé n'est donc plus si claire puisqu'un dispositif initialement privé est maintenant intégré au sein du dispositif public de formation.
- Les centres de collecte laitiers multiservices de Hamdallaye, Kollo et Say : Ces centres de collecte laitiers appartiennent à des OP et mettent en œuvre un panel de services à l'amont de la production (approvisionnement en aliment du bétail, conseil technique aux producteurs en santé animal, en alimentation) et à l'aval (collecte de lait, commercialisation, conseil sur la qualité du lait et la traite). A terme, du conseil de gestion aux éleveurs pourrait y être intégré.

- Les groupements d'appui conseil paysans (GACAP) : Des GACAP ont été mis en place dans le cadre de projets FIDA dans la région de Maradi à partir de 2001 (il n'y avait pas vraiment d'OP fonctionnelles à l'époque). Ils ont été formalisés en coopérative à partir de 2007. Il existe aujourd'hui 14 GACAP à Maradi regroupés en une Union. Les GACAP se concentrent en théorie sur le conseil Agricole sans intervenir sur les autres services.
- Quelques agro-fournisseurs.

3.4. Faiblesse des fonctions transversales du conseil

Un système national de conseil Agricole exige que certaines **fonctions transversales** soient exécutées. La figure suivante indique qu'actuellement, **les fonctions transversales du Conseil Agricole** ne sont que partiellement remplies.

Figure 2: Etat de réalisation actuel des principales fonctions transversales du conseil Agricole



Depuis l'arrêt du PRSAA (fin des années 90) il n'existe plus de **pilotage stratégique**, ni de **coordination** du conseil Agricole au niveau national. La tentative de relance dans le cadre de la SDR en 2011 n'a pas abouti. Les différents dispositifs de terrain qui ont vu le jour se sont donc développés de façon peu / pas coordonnée au gré des projets et programmes de développement financés par les PTF.

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

Les structures de recherche et certains projets continuent à **produire des messages techniques**. Cela concerne cependant surtout des innovations techniques, plutôt que des innovations organisationnelles et des outils / démarches de conseil et d'intervention. Les plateformes d'innovation (mises en place dans le cadre du projet PPAAO/WAAPP) semblent constituer un bon cadre pour renforcer le lien recherche-développement de façon collaborative mais au stade actuel elles ne concernent encore que quelques centaines d'agriculteurs et éleveurs et quelques thématiques de R-D souvent identifiées par la recherche. Ces activités de R-D sont fortement liées à la reconduction de l'appui des PTF. En termes de **diffusion de l'information** il existe une multitude de radios rurales indépendantes diffusant de l'information agricole. Par ailleurs le site internet du RECA est certainement le site le plus fourni sur l'agriculture et l'élevage au Niger et est régulièrement alimenté par des notes et compte-rendu de visites, des fiches techniques, des rapports de projets réalisés au Niger et dans la sous-région, etc.

Il existe plusieurs structures publiques (IPDR de Kollo, Ecole des agents d'élevage de Maradi, universités/Facultés des sciences agronomiques) et privées formant des jeunes susceptibles de devenir conseillers agricoles. L'enseignement des pratiques de conseil concerne principalement l'enseignement de tronc commun, les spécialisations de fin de cursus sont surtout organisées par filière et par types de ressources naturelles (eau, sol, végétation naturelle). L'IPDR enseigne les méthodes de vulgarisation qui ont été mises en œuvre au Niger depuis l'Indépendance, ainsi les étudiants mettent en pratiques des CEP sur le site de l'Institut ou dans ses environs. Par contre les notions de conseil de gestion ou de conseil global pour les exploitations semblent ne pas être enseignées ; seules les notions de comptabilité des entreprises sont abordées. Très peu d'agents de terrain ou d'encadrement bénéficient de **formation continue**, hormis dans le cadre de projets. Par ailleurs ces agents (publics, d'OP, d'ONG, etc.) reçoivent peu **d'appui / backstopping** une fois en poste sur le terrain. Il leur est donc souvent difficile lorsqu'ils n'ont pas de réponse à une question / à un problème

d'un producteur ou d'une OP de se retourner vers une personne compétente sauf cas particulier lorsque le conseiller a des connaissances (chercheur, technicien spécialisé, ingénieurs d'ONG). Cela influence négativement la posture du conseiller.

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

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

4. Demandes et besoins de conseil Agricole

Il convient distinguer les besoins et les demandes de conseil Agricole. A ce stade tous les producteurs et productrices ne sont en effet pas en mesure de formuler une demande explicite en conseil Agricole. Par exemple le conseil de gestion à l'exploitation est rarement demandé explicitement par les producteurs qui ne connaissent pas cette forme de conseil. Or, une fois qu'ils y sont exposés, ils en reconnaissent bien souvent la grande pertinence et vont alors formuler une demande explicite en ce sens.

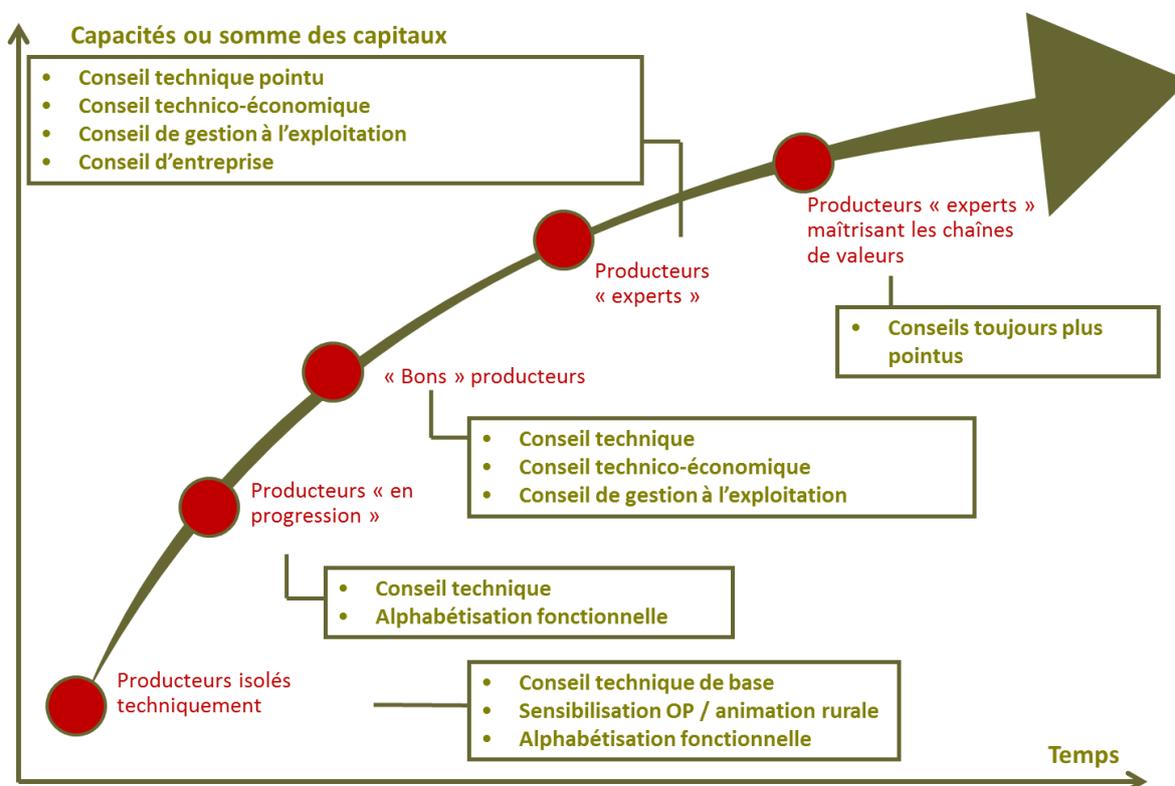
Cette analyse s'intéresse donc plutôt aux besoins de conseil qu'à une demande encore faiblement explicitée par les producteurs.

4.1. Des besoins multiples et différenciés le long d'une trajectoire d'évolution

Tous les producteurs n'ont pas les mêmes besoins de conseil. Ces besoins peuvent varier suivant le système de production dans lequel ils sont engagés (pluvial ou cultures irriguées, élevage sédentaire ou mobile), suivant leur degré de maîtrise des itinéraires techniques de production (« producteur débutant », « bon producteur », « producteur expert »), suivant la localisation géographique (zone péri-urbaine ou zone isolée), suivant leur niveau d'instruction / de formation (producteur non-alphabétisé ou producteur disposant d'un niveau d'études supérieures), suivant leur insertion ou non dans une filière (production dominante pour le marché ou pour la consommation familiale avec commercialisation d'un surplus lorsqu'il existe) et leur degré de maîtrise de la filière, suivant leur appartenance ou non à une OP, suivant leur âge ou leur sexe, etc. Dès lors, réaliser une typologie précise des besoins de conseil selon tous ces facteurs est un exercice ardu.

En revanche on peut schématiser une trajectoire d'évolution d'un producteur et y montrer l'évolution des besoins de conseil Agricole le long de cette trajectoire (cf. figure page suivante). Cette représentation est très schématique et simplifiée et ne saurait représenter l'ensemble des trajectoires possibles des exploitations familiales. Cependant elle peut constituer un bon outil pour montrer l'évolution des besoins de conseil Agricole et pour montrer le cheminement possible des producteurs. Elle met ainsi en évidence un cheminement de conseil.

Figure 3: Evolution des producteurs sur le chemin du conseil



- Le *producteur « isolé techniquement »*. Il est souvent en difficulté et/ou vulnérable et dispose de très peu de marge de manœuvre dans ses activités de production habituelles. Il n'est pas engagé dans une dynamique d'apprentissage, et généralement pas non plus dans une dynamique collective (il est isolé). Son niveau de technicité est souvent faible et il peut d'ailleurs être débutant sur une spéculation qu'il ne maîtrise pas encore (par exemple le maraîchage). Il aura d'abord besoin de conseil techniques de base (vulgarisation), d'animation rurale / de sensibilisation afin de rejoindre un groupement (ou d'en constituer un) et probablement d'alphabétisation fonctionnelle. Bien sûr au-delà du conseil Agricole, d'autres services techniques (accès à des intrants) et sociaux (subventions) lui seront aussi indispensables pour progresser.
- Ce producteur pourra alors rejoindre un groupement de base (il est relié à une OP) et s'engager dans une dynamique d'apprentissage individuel et collectif. Ces besoins de conseil Agricole restent sensiblement les mêmes que le cas précédent, cependant ils seront plus facilement satisfaits au travers de son OP qui devra aussi bénéficier d'un appui-conseil pour progresser. Son niveau de technicité et la marge de manœuvre dont il dispose sont en progression, on le qualifie de *« producteur en progression »*. Il a fait les premiers pas sur le chemin du conseil.
- Le *« bon » producteur* a poursuivi sa progression sur le chemin du conseil et a acquis les bases techniques nécessaires pour réussir et consolider les résultats de ses produc-

tions. Il n'est plus en situation de vulnérabilité forte ou d'insécurité alimentaire chronique. Le conseil technique reste nécessaire, notamment pour faire face à de nouveaux problèmes, mais du conseil technico-économique et du conseil de gestion deviennent de plus en plus nécessaires pour accompagner les projets du producteur.

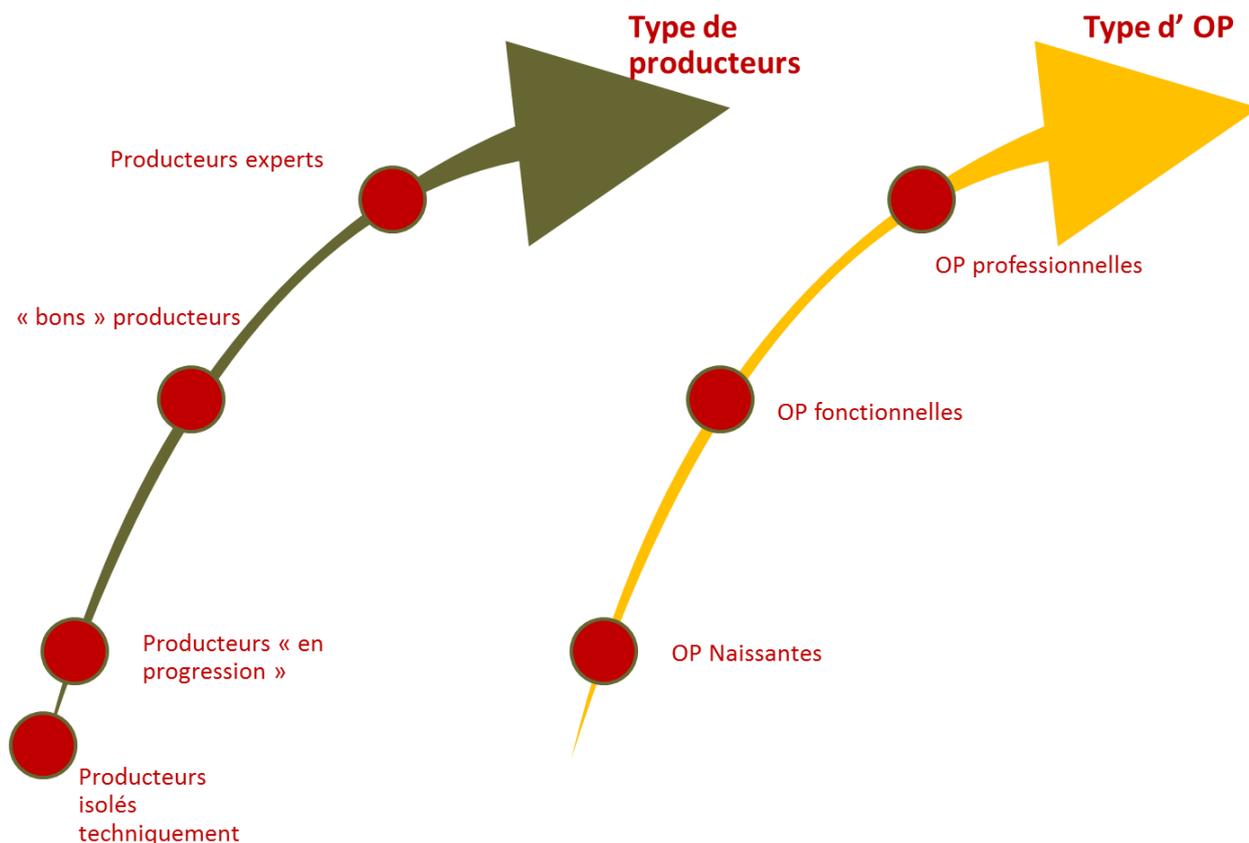
- Le *producteur « expert »* témoigne d'une bonne maîtrise technique, est capable de mener des activités innovantes, que ce soit par l'adoption de nouvelles techniques ou la mise en place de nouvelles productions. Le conseil technique de base n'est plus suffisant et dans bien des cas le *producteur « expert »* est plus compétent que le vulgarisateur de base. Il ne s'agit plus seulement de savoir comment faire sa pépinière, il s'agit par exemple d'être capable de dessaisonner une partie de ses cultures pour profiter d'opportunités de marchés ; il est alors confronté à de nouvelles maladies ou prédateurs. Il a alors besoin d'un conseil technique pointu et de conseil technico-économique. Il doit pouvoir accéder rapidement aux nouvelles connaissances et aux informations sur les marchés. Il aura aussi besoin pour son exploitation d'un conseil de gestion car il cherche de plus en plus à combiner différents ateliers, par exemple investissement dans l'embouche bovine réalisée par un maraicher qui dispose d'un bon revenu en saison sèche. Le conseil d'entreprise répondra aussi à certains de ses besoins plus ponctuels (choix de s'agrandir, de développer une nouvelle activité, de travailler avec d'autres producteurs ...)
- Devenu *paysan expert maîtrisant sa chaîne de valeur*, ses besoins de conseil vont être encore plus pointus et complexes.

4.2. Evolution parallèle des producteurs et de leurs OP

La problématique rencontrée par un producteur a souvent une double entrée : prenons par exemple le cas des cultures irriguées. Pour le producteur, le conseil sera essentiellement technique, sur l'itinéraire technique des productions, sur les doses d'irrigation et l'entretien de la fertilité du sol, etc. Mais, si la même problématique n'est pas également traitée d'un point de vue collectif, c'est-à-dire au niveau de l'OP, sur la planification concertée des productions, sur l'organisation des approvisionnements en intrants, la gestion de l'eau et sur la commercialisation, il est possible que le conseil technique au producteur ne serve à rien.

Dans le contexte nigérien, l'évolution des producteurs le long de leur trajectoire est souvent facilitée par la participation à une OP qui fournit aux producteurs différents services indispensables à son développement (accès aux intrants à crédit, commercialisation, formation, appui-conseil, représentation/plaidoyer, etc.). De plus, l'OP elle-même se développe progressivement, se professionnalise, de façon concomitante aux producteurs. Ainsi les trajectoires de développement des producteurs et des OP semblent parallèles et liées (cf. figure page suivante).

Figure 4: Evolution parallèle des producteurs et de leurs OP



Une OP aura, elle aussi, différents besoins de conseil Agricole le long de sa trajectoire.

- *OP naissante* : la démarche de regroupement est récente, soit par la volonté de démarrer un projet ensemble, soit par une sollicitation externe (état ou ONG par exemple). Tout reste à construire : la mobilisation des membres, les institutions (statuts, règlement intérieur, récépissé), la gouvernance (fonctionnement du bureau, de l'AG, etc.), les premières activités, etc. Les besoins en sensibilisation et en animation rurale sont importants, de même que les premiers conseils organisationnels et institutionnels.
- *OP fonctionnelle* : l'OP est juridiquement structurée, avec une gouvernance acceptée par tous et un projet qui s'élabore. L'OP est reconnue par les tiers, elle développe des services. Le conseil de gestion devient nécessaire, tout comme certaines formes de conseil technico-économique (organisation de l'approvisionnement, de la commercialisation, du stockage, etc.).
- *OP professionnelle* : l'OP est dotée généralement de moyens qui peuvent être importants (personnel, infrastructures), ayant un impact fort sur l'appui des producteurs en termes de conseil, commercialisation, gestion des intrants. Elle peut nécessiter des formes de conseil d'entreprise plus pointues, par exemple pour l'élaboration d'un plan d'affaire et pour adopter une approche plus entrepreneuriale, pour la gestion de

son personnel salarié, ou bien pour développer une approche plus commerciale (aide pour l'exportation, certification de la production, par exemple).

4.3. Les besoins spécifiques et diversifiés des éleveurs

L'élevage constitue l'activité d'une bonne partie de la population nigérienne et contribue pour environ 15% dans le PIB. Le secteur de l'élevage couvre en réalité une très grande diversité de systèmes. De fait, les systèmes sédentaires menés par des agri-éleveurs ou des agropasteurs, les systèmes exclusivement transhumants et les systèmes nomades – qui sont les principaux systèmes, mais d'autres existent aussi - n'ont pas les mêmes besoins de conseil.

Les systèmes d'élevage sédentaires sont les plus importants en termes d'effectif (66% de l'effectif total). Ils sont pratiqués dans la zone agricole où la pluviométrie dépasse les 400 mm millimètres par an, par deux catégories de producteurs :

- Les agri-éleveurs : il s'agit d'agriculteurs sédentaires qui disposent de petits ruminants et de bovins (essentiellement des bœufs de trait) et qui pratiquent l'embouche de quelques têtes de bétail par an.
- Les agro-pasteurs : il s'agit de pasteurs qui se sont sédentarisés associant l'élevage à des activités agricoles plus récentes et sur une surface limitée. Ils pratiquent cependant la transhumance pour tout ou partie de leur cheptel (bovins, camelins, ovins et caprins) en zone pastorale pour y passer une partie de la saison des pluies. Les femmes des agro-pasteurs peuhls fournissent les villageois en lait, directement sur les marchés locaux ou urbains via des centres de collecte.

Globalement, l'élevage sédentaire se prête bien à des actions d'intensification des systèmes de production, d'organisation de la commercialisation des produits et de protection sanitaire du cheptel (vaccinations et traitements individuels). Les activités d'appui conseil pourraient être mises en œuvre à travers des organisations polyvalentes de producteurs/productrices ou via des organisations spécialisées et spécifiques aux éleveurs.

Les systèmes d'élevage exclusivement transhumants et/ou nomades de bovins, d'ovins, de caprins et de camelins, élevés en zone sahélienne et présaharienne (< à 400 mm/an) concernent 34% de l'effectif total du pays. Pratiqués par les éleveurs Peuhls et Touaregs ces systèmes sont fondés sur l'exploitation des pâturages naturels de la zone pastorale (< 400 mm/an) et des migrations transitoires vers le sud aux plus mauvaises périodes.

Ces deux systèmes d'élevage sont conduits par des producteurs « experts », qui ont pendant plusieurs années appris auprès des anciens comment gérer et conduire un troupeau en constant déplacement, comment exploiter les ressources disponibles selon les saisons, comment gérer la reproduction des animaux pour faire coïncider les mises bas avec les périodes d'abondance alimentaire. Pour ces éleveurs, les besoins d'appui conseil portent surtout sur l'information et l'assistance juridiques sur les questions liées à l'accaparement des terres et des points d'eau, la sécurisation de l'accès aux ressources pastorales (pâturages herbacé et aérien,

résidus des cultures, forêts classées et aires protégées, eau) et à la mobilité des troupeaux (couloirs de passage, aires de repos) en zone agricole ou dans les pays voisins dans le cadre de la transhumance transfrontalière. Les questions liées à la gouvernance des marchés de bétail sont également d'une grande importance pour les éleveurs nomades et transhumants qui ont le sentiment de ne pas suffisamment tirer profit de leurs activités et d'être souvent en position inférieure par rapport à celles des autres acteurs de la filière bétail, les commerçants. Pour éviter cela les marchés autogérés et la gestion déléguée de marché ont été expérimentés. La qualité et la répartition spatiale des points d'eau et des activités de vaccination et de déparasitage des animaux constituent d'autres thèmes d'intervention à développer dans le cadre de l'appui conseil à ces types d'éleveurs et à leurs OP. Par ailleurs en raison du faible taux de scolarisation des pasteurs, la mise en place d'un programme d'alphabétisation est essentielle pour ces populations afin qu'ils puissent défendre leurs points de vue dans les négociations commerciales et pour l'accès aux ressources naturelles.

Comme dispositif d'intervention, on peut envisager la création de postes d'élevage avancés en zone pastorale ou la formation d'éleveurs relais en s'appuyant sur les « garso » (chefs d'équipes de bergers). Par ailleurs les grandes manifestations comme la cure salée et les houting offrent des occasions de rencontrer les pasteurs transhumants et nomades.

4.4. Les besoins spécifiques des femmes et des jeunes

En 2012, les femmes représentent 50,3% de la population totale du Niger et 50,4% de la population rurale qui elle-même représente 84% de la population totale (Le Niger en chiffres 2014). Selon les mêmes statistiques, 67% de la population nationale a moins de 25 ans. Le chômage et le sous-emploi touchent particulièrement ces deux couches de la population. Pourtant les femmes rurales sont reconnues comme étant dynamiques, sérieuses en termes de gestion des fonds et des équipements et indispensables à la production agricole, à la transformation de certains produits (lait, arachide, etc.) et à la mise en marché surtout dans les régions marquées par un important exode des actifs masculins. Par ailleurs les femmes sont fortement présentes dans les OP de base. Dans biens des régions le nombre d'OP féminines dépasse celui des OP d'hommes et mixtes, mais bon nombre d'OP féminines ne sont pas fonctionnelles après la fin des projets par manque de compétences et du fait de l'analphabétisme de cette population. De même peu d'unions et de faitières d'OP comptent des femmes dans leur équipe dirigeante. La place des femmes dans les filières est variable selon les régions et les ethnies. Deux secteurs de production ont été dynamisés en partie grâce à l'intervention des productrices : la filière lait lorsque les hommes, gestionnaires des troupeaux, ne s'arrogent pas tous les droits économiques sur cette production et ses dérivées ; le maraichage où de plus en plus de productrices sont devenues professionnelles et produisent pour assurer un revenu plus décent à leur famille.

Afin d'éviter une marginalisation ou une exclusion des femmes du conseil Agricole conçu d'abord pour les hommes, les axes d'intervention suivants doivent figurer dans la stratégie du conseil Agricole :

- L'appui aux OP féminines et aux productrices pour sécuriser un accès au foncier dans la durée (parcelles maraichères en particulier), le foncier étant une préoccupation majeure des femmes ;
- Des dispositifs de conseil créés spécifiquement pour cette population et leurs besoins avec un personnel d'encadrement féminin et former à l'approche genre ;
- Des actions spécifiques pour accompagner les AGR des femmes et en particulier pour permettre l'évolution des AGR vers de véritables (micro ou petites) entreprises agricoles grâce à une approche plus entrepreneuriale ;
- Une offre d'alphabétisation fonctionnelle permettant aux femmes rurales d'accéder à l'information et de rentrer dans la vie des projets/programmes ainsi que des OP et CRA.

Selon une étude réalisée par la Banque Mondiale et l'AFD, cinq actions pourraient être envisagées pour solutionner le problème de l'insertion des jeunes dans l'agriculture :

- (i) L'intégration des jeunes dans des interventions innovantes destinées à améliorer la productivité (organisation de producteurs, développement de l'élevage, irrigation et autres) ;
- (ii) Le développement des compétences à travers des améliorations rapides des systèmes éducatifs dans les zones rurales ;
- (iii) La promotion du transfert intergénérationnel de terres ainsi que la promotion des marchés de location de terres ;
- (iv) La fourniture des services de vulgarisation agricole de qualité liés aux demandes plus spécifiques des jeunes (couvrant l'information et le renforcement des compétences) ;
- (v) L'adaptation des mécanismes de financement aux spécificités des jeunes (durée de la carrière mais absence de garantie) et l'établissement des liens entre le crédit agricole et les services de vulgarisation agricole.
- (vi) La mise en place d'une politique volontariste de formation des jeunes ruraux afin de leur redonner l'envie d'exercer les métiers d'agriculteur et d'éleveur.

L'ensemble de ces actions pourrait être élargi aux femmes rurales.

Les actions (i), (ii) et (iv) qui relèvent effectivement du Système national de conseil Agricole pourraient être complétées par l'alphabétisation fonctionnelle. La promotion du transfert de terres aux jeunes et aux femmes, la promotion des marchés de location de terres et la facilitation de l'accès aux services financiers pour assurer les investissements nécessaires pourraient être envisagées à travers le FISAN.

4.5. Autres producteurs et autres besoins

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

- Par exemple, les entrepreneurs agricoles péri-urbains disposant de capitaux importants ne vont pas nécessairement rejoindre des OP et vont plutôt recruter eux-mêmes des techniciens ou ingénieurs pour gérer leur exploitation, ou avoir recours à des bureaux d'études ou à des GSC pour mener les études nécessaires (plans d'affaire, études d'aménagement et de marketing...).
- Des producteurs isolés peuvent directement rejoindre une OP professionnelle s'il en existe une dans leur zone plutôt que de passer par l'étape création de groupement.
- Certaines productions sont orientées vers le marché dès le début et l'intégration des producteurs à la filière est donc plus rapide. Les acteurs amonts et avals de la filière peuvent délivrer eux-mêmes un conseil pertinent s'ils sont formés pour cela et appuyés si besoin par des subventions du FISAN. Inversement le conseil pour les cultures vivrières et la sécurité alimentaire des ménages ruraux (gestion des stocks, raisonnement des ventes et achats) ne peut pas être escamoté mais n'est pas si facile à mettre en œuvre car les ventes de produits sont limitées et dépendent principalement de la répartition des pluies.
- Le conseil juridique n'est mentionné ici que pour les OP alors que les producteurs individuels peuvent aussi en avoir besoin. La sécurisation du foncier semble un enjeu important du développement rural, or les aspects fonciers ne sont actuellement pas pris en compte par les dispositifs de conseil. Du conseil juridique en particulier sur les aspects fonciers est donc nécessaire.
- Le conseil en montage de projet n'est pas mentionné explicitement, étant considéré comme partie prenante du conseil de gestion et du conseil d'entreprises (pour les exploitations ou les OP).
- Le conseil en gestion de l'eau n'est pas mentionné non plus alors que c'est un besoin essentiel sur les aménagements hydroagricoles et qu'ils ne peuvent pas relever uniquement de l'ONAHA (le CPS de Tillabéri fournit cette forme de conseil).
- Enfin on ne mentionne pas le conseil aux communes et au développement rural sensu largo dans le domaine Agricole. Toutefois le conseil pour mieux gérer les ressources naturelles est indispensable vu les conditions agro pédologiques et climatiques du Niger. Il doit être abordé à la fois dans ses dimensions technique (pratiques préconisées), sociale (gouvernance et coordination entre acteurs du territoire à aménager) et parfois juridique (statut du foncier ou de l'eau d'irrigation) et mis en œuvre au niveau individuel et collectif.

4.6. Poids respectif des différentes catégories de producteurs

Les principaux indicateurs socio-économiques¹³ permettent de penser que la majorité des producteurs du Niger sont encore des producteurs pauvres et vulnérables à des degrés divers. Ils sont le plus souvent « isolés » en dehors d'OP.

Les grandes OP faitières du Niger (OP fonctionnelles et / ou professionnelles) revendiquent quant à elles environ 300.000 membres, soit environ un producteur nigérien sur six.

La majorité des producteurs du Niger (5 sur 6) ne font donc pas encore partie de ces organisations fonctionnelles et / ou professionnelles. Certains appartiennent cependant à des OP naissantes, peu ou pas fonctionnelles (il y en a beaucoup au Niger), et d'autres n'appartiennent à aucune organisations et sont des producteurs isolés.

Parmi ces OP faitières les « producteurs experts » sont encore minoritaires, quoiqu'en augmentation.

Il faut ajouter à cela des « producteurs experts » non répertoriés et hors OP qui sont peu nombreux. Enfin les entrepreneurs agricoles (sociétés de production, fermes d'investisseurs vivant en ville et ayant constitué un capital dans un autre secteur que l'agriculture) sont peu nombreux et probablement uniquement en zones irriguées. Il nous a été rapporté la création de quelques ranchs d'élevage extensifs en zone pastorale créés par des investisseurs nigériens.

Ainsi la majorité des producteurs du Niger (agriculteurs, éleveurs, pisciculteurs, autres exploitants des ressources naturelles) se situeraient dans les deux premières catégories de producteurs : producteurs « isolés techniquement », et producteurs « en progression » ayant rejoint un groupement même peu fonctionnel. Viennent ensuite les « bon producteurs », puis les « producteurs experts ». En revanche le nombre de *producteurs experts intégrés dans une chaîne de valeur au travers d'OP-entreprise* est encore faible aujourd'hui car ce type d'OP est rare.

De même la majorité des OP sont encore des OP naissantes, peu ou pas fonctionnelles, mais le nombre d'OP fonctionnelles et / ou professionnelles est maintenant très significatif.

¹³ Le PNUD (2015) donne les chiffres clés suivants : Taux d'alphabétisation chez les adultes = 15,5% ; Index de développement humain des hommes = 0,39 alors qu'il n'est que de 0,28 pour les femmes, montrant l'écart important et la plus grande vulnérabilité des femmes ; Population pauvre = 89,8% ; Population sous le seuil de 1,25\$/j = 40,8% ; Population vivant sur des terres dégradées = 25% ; Population sous-nourrie = 9,5%.

5. Rencontre offres et besoins de conseil Agricole

5.1. Faible taux de couverture des producteurs au niveau national

Bien qu'il existe divers dispositifs de conseil Agricole sur le terrain, le taux de couverture des producteurs reste très faible actuellement. On estime qu'une majorité de producteurs n'est pas actuellement touchée par ces dispositifs de conseil, hormis en recevant quelques informations obtenues sur les marchés ou via des radios rurales et souvent de façon sporadique.

En l'absence de dispositifs de suivi-évaluation il n'existe pas de données chiffrées exactes consolidées (nombre de conseillers de terrain, niveau de formation, temps passé effectivement auprès des producteurs à faire du conseil, etc.). Il est donc difficile d'estimer le taux d'encadrement des producteurs. La figure page suivante présente quelques chiffres clés pour tenter d'approcher ce taux d'encadrement¹⁴.

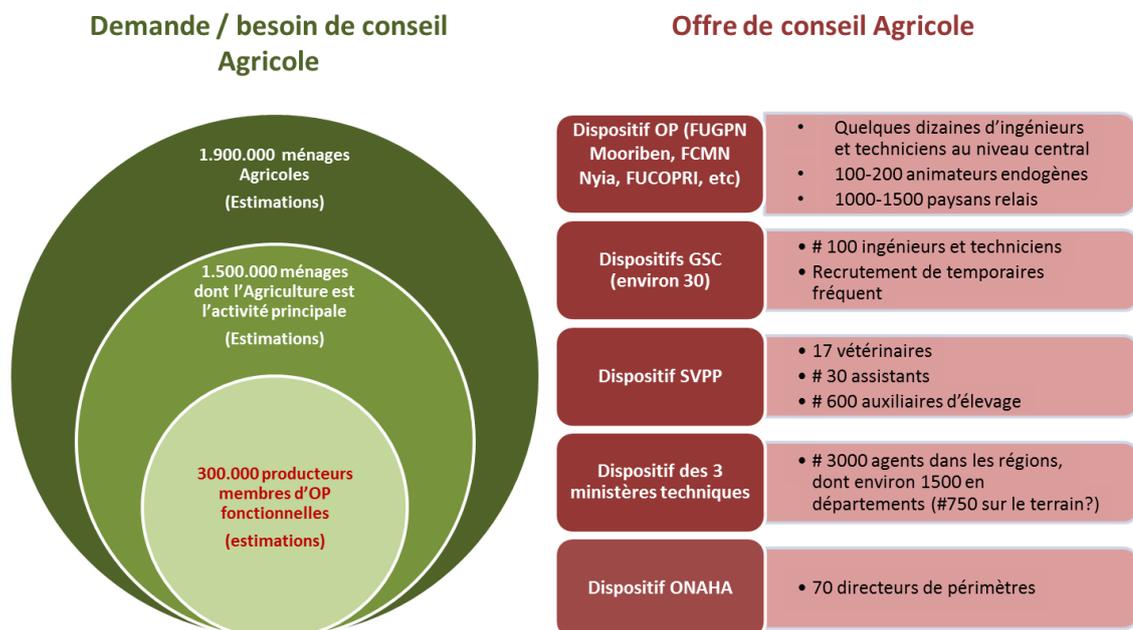
Tous dispositifs confondus (ministères, ONAHA, OP, GSC, SVPP, mais sans compter les ONG) et tous conseillers confondus (paysans relais, animateurs endogènes, techniciens, ingénieurs) le taux d'encadrement théorique serait donc estimé, au mieux (hypothèse optimiste), à un 1 « conseiller » pour 600 producteurs.

En pratique ce taux est certainement plus faible. D'une part les « conseillers » sont aussi affectés à d'autres tâches et ne peuvent pas se consacrer à plein temps au conseil. Les agents des ministères réalisent aussi le suivi de campagne, les collectes de statistiques et d'autres tâches. Les ressources humaines (en équivalent temps plein) réellement affectées au conseil sont donc bien moindre (peut-être 1 conseiller par commune, soit 250 conseillers). Les agents des OP réalisent aussi des suivis administratifs pour les projets ou organisent l'approvisionnement en intrants. Les agents SVPP (vétérinaires, assistants et auxiliaires) réalisent en fait surtout des soins vétérinaires et relativement peu de conseil. D'autre part, les paysans relais ne sont pas tous actifs et n'interviennent que pour une partie de leur temps travail car ils sont aussi des producteurs. Un taux d'encadrement plus réaliste, tous dispositifs confondus et tous conseillers confondus, serait donc plutôt de 1 conseiller pour 1.000 producteurs.

¹⁴ Attention cependant car ces données sont partielles (seuls les principaux dispositifs sont couverts) et ne donnent qu'un ordre de grandeur.

- Au niveau de la demande : Le nombre de ménages Agricoles est estimé en extrapolant les données du RGA (1.600.000 ménages Agricoles en 2007) et en considérant un taux de croissance de la population Agricole de 2,1% (source FAO). Les producteurs membres d'OP sont estimés sur base des sites internet et de communications des principales fâtières d'OP.
- Au niveau de l'offre : Les conseillers de différents niveaux (ingénieurs, techniciens, paysans relais) sont pris en compte mais il n'est pas possible de savoir effectivement le temps passé à faire du conseil (certains étant beaucoup plus occupés à faire du suivi de campagne que du conseil Agricole). Il s'agit donc d'un encadrement assez lâche.

Figure 5: Tentative de comparaison de l'offre et de la demande de conseil Agricole



	Ménages agricoles	« Conseillers » toutes catégories confondues	« Taux d'encadrement »
Hypothèse haute	1.900.000	50 ingénieurs et techniciens d'OP + 200 animateurs endogènes d'OP + 1.500 paysans relais d'OP + 100 ingénieurs et techniciens de GSC + 17 vétérinaires des SVPP + 30 assistants vétérinaires des SVPP + 600 auxiliaires d'élevage des SVPP + 70 directeurs de périmètres ONAHA + 750 agents des ministères techniques = 3.317 « conseillers »	1 « conseiller » pour 600 producteurs
Hypothèse réaliste	1.900.000	50 ingénieurs et techniciens d'OP + 150 animateurs endogènes d'OP + 1.000 paysans relais d'OP + 80 ingénieurs et techniciens de GSC + 17 vétérinaires des SVPP + 30 assistants vétérinaires des SVPP + 300 auxiliaires d'élevage des SVPP + 70 directeurs de périmètres ONAHA + 250 agents des ministères techniques = 1.947 « conseillers »	1 « conseiller » pour 1.000 producteurs

A noter que si l'on ne comptait que les dispositifs publics il n'y aurait actuellement qu'un « conseiller » pour 3.000 à 6.000 producteurs. La contribution des dispositifs privés à l'amélioration du taux d'encadrement est donc essentielle.

En comparaison, le taux d'encadrement au sein des faitières d'OP disposant d'un dispositif de conseil est d'environ 1 conseiller pour 50 à 100 producteurs en tenant compte des paysans relais. Au sein de ces faitières le taux est donc satisfaisant (en quantité).

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

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

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

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

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

2^{ème} Partie : Présentation du système national de conseil Agricole

1. Justification

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

La situation actuelle du conseil Agricole est marquée par plusieurs éléments forts : (i) L'absence d'un système national de conseil Agricole ; (ii) La pluralité et diversité des dispositifs de conseil sur le terrain, dispositifs non coordonnés entre eux et très cloisonnés ; (iii) Globalement un faible taux de couverture des producteurs (encore plus faible pour les productrices) ; (iv) L'adéquation partielle offres / demandes-besoins de conseil Agricole ; (v) La très forte dépendance financière vis-à-vis des bailleurs de fonds internationaux et l'absence de mécanismes de financement innovants du conseil Agricole.

L'absence constatée d'un système national de conseil Agricole (cf. ci-dessous une définition de système national de conseil) est dû au fait que plusieurs fonctions transversales nécessaires à un système national de conseil ne sont actuellement pas ou peu remplies. Il s'agit en particulier des fonctions de pilotage stratégique du conseil, de coordination des dispositifs de terrain, de suivi-évaluation, de production de messages, etc. Ces fonctions transversales devront être assurées de façon collégiale dans le SNCA mais avec des responsabilités clairement établies. La mise en place d'une Agence de Promotion du Conseil Agricole répondra à cette nécessité.

Box 3: Définition de système national de conseil Agricole

Le système national de conseil Agricole se définit par l'ensemble des dispositifs de conseil de terrain gérés et mis en œuvre par différents acteurs publics et privés auquel s'ajoute les dispositifs transversaux chargés de coordonner les activités, de faire le lien recherche développement, d'élaborer les messages techniques et les méthodes d'intervention et de réaliser des études de capitalisation. Le système national de conseil Agricole n'est donc pas une structure unique mais un réseau d'institutions et d'acteurs œuvrant tous pour le renforcement des capacités des producteurs/productrices et de leurs organisations professionnelles.

Il existe en revanche une **pluralité et diversité de dispositifs de conseil sur le terrain** qui représente une richesse du point de vue des acteurs impliqués, des modalités de gouvernance, des méthodes et des réponses possibles en termes de conseil. Cependant ces dispositifs ne sont pas coordonnés entre eux et échangent peu. Il y a en particulier un certain cloisonnement entre les différents ministères sectoriels faisant du conseil. On note par ailleurs parfois une certaine défiance entre les acteurs, chacun défendant son modèle et ne reconnaissant pas les forces et faiblesses respectives de chaque dispositif. Le SNCA sera donc pluriel et devra valoriser les avantages comparatifs de chacun.

Malgré cette pluralité des dispositifs de terrain, le **taux de couverture des producteurs** reste faible, bien qu'en progression notamment grâce à une implication croissante des OP. Ce taux de couverture est de plus très variable d'une région à l'autre. Le SCNA devra atteindre un taux d'encadrement de 1 conseiller pour 250 producteurs dans le long terme.

Il existe également une certaine diversité de **modèles techniques de conseil** en termes d'approches, de méthodes et d'outils. Le conseil technique reste cependant dominant, notamment au travers des démarches de champ école, alors que les réflexions économiques au niveau de la parcelle, du troupeau et encore plus de l'exploitation agricole sont peu / pas pris en compte. On note globalement une adéquation partielle entre l'offre et les besoins de conseil. Si des compétences existent pour répondre aux besoins de base (conseil technique de base, conseil en structuration d'OP, conseil de gestion aux OP), il n'en est pas de même pour répondre aux besoins plus avancés et pointus des OP professionnelles et des producteurs experts. Le conseil technique pointu, le conseil technico-économique, le conseil de gestion aux exploitations, le conseil d'entreprise aux OP, le conseil juridique aux OP, aux producteurs et aux productrices, le conseil en gestion de l'eau et le conseil pour la gestion collective des ressources naturelles ne sont actuellement pas disponibles au-delà de quelques expériences pilotes limitées. Il semble pourtant important de pouvoir mieux accompagner cette frange dynamique de producteurs ruraux, qui pourraient ainsi développer leur exploitation, tout en servant de « locomotive » et de modèle aux autres. Des besoins spécifiques, comme ceux des pasteurs nomades, sont aussi moins bien pris en compte. Le SCNA répondra aux demandes diverses des producteurs et productrices, de leurs organisations professionnelles et des autres acteurs des filières. Le SNCA couvrira les besoins de conseil technique, économique, juridique.

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

Ce diagnostic confirme certains éléments du diagnostic FAO/SDR de 2008-2010¹⁵ : faible taux de couverture, activités de conseil des agents de terrain « diluées » dans d'autres fonctions, mélange des fonctions de conseil et de contrôle, dominance du conseil technique, absence de coordination, cloisonnement entre les secteurs, faible synergie entre le conseil et les autres services en particulier pour le crédit agricole, etc. Ce diagnostic souligne en revanche des évolutions très significatives par rapport à la situation de 2008-2010 : importance des dispositifs non publics de conseil portés par les OP, les GSC, les SVPP, émergence de producteurs experts et d'OP professionnelles exigeant des conseils plus pointus, OP professionnelles en mesure d'être commanditaires, prestataires et bénéficiaires du conseil, lien entre conseil aux producteurs et conseil aux OP, renforcement du RECA et des CRA. On ne peut donc pas aujourd'hui refaire les mêmes choix qu'en 2010, voire qu'à l'époque du PRSAA.

¹⁵ Cf. en annexe une analyse complète de l'étude SDR de 2008-2010 (analyse du diagnostic et des propositions).

La problématique est donc, en partant de la situation actuelle du conseil Agricole, de renforcer un système pluriel (Etat et secteur privé) tout en le décloisonnant, couvrant mieux le territoire et répondant mieux aux demandes/besoins diversifiés des producteurs et des productrices (agriculteurs, éleveurs, pisciculteurs, autres usagers des ressources naturelles) en prenant en compte leur diversité et la diversité de leurs OP. Le conseil Agricole devra accompagner les producteurs sur leur trajectoire de développement vers une plus grande intégration dans des chaînes de valeurs liées à leurs territoires. Le système national de conseil Agricole (SNCA), pluriel, décentralisé, répondant à la demande, devra ainsi valoriser les expériences des dispositifs de conseil des uns et des autres et leurs avantages comparatifs respectifs et favoriser les collaborations, synergies et la confiance entre acteurs. Il s'agira de renforcer les synergies intersectorielles entre les principaux ministères concernés, ainsi qu'entre le secteur public et le secteur privé. Une agence nationale sera mise en place et pilotera ce système national de conseil Agricole. Le SNCA devra reposer sur des mécanismes de financement pérennes et vertueux, moins dépendants des bailleurs internationaux.

2. Orientations stratégiques pour le système national de conseil Agricole

2.1. Vision du système national de conseil Agricole SNCA

A l'horizon 2031 (dans 15 ans), au Niger les productrices, les producteurs, leurs organisations et les filières, auront accès à des services d'appui conseil de qualité grâce à un système national de conseil Agricole (SNCA) pluriel, décentralisé, à gouvernance partagée, répondant à leurs demandes diversifiées, et permettant la croissance durable du milieu rural.

La finalité du SNCA sera **d'améliorer la sécurité alimentaire et d'augmenter durablement la contribution du secteur rural à l'économie nationale**. Le SNCA favorisera l'émergence de producteurs/productrices expert(e)s intégré(e)s dans des chaînes de valeurs au travers d'OP-entrepreneuriales responsables. Le conseil Agricole devrait être orienté (i) vers l'objectif d'autosuffisance alimentaire à l'échelle du pays et surtout dans les zones et pour les couches de la population en difficulté et (ii) vers les marchés en fournissant des prestations tout au long des chaînes de valeur, tout en respectant les aspects sociaux et environnementaux du développement durable. Il faudra également veiller à le faire évoluer en fonction des nouveaux besoins que les producteurs et OP pourraient rencontrer dans leurs parcours professionnels.

Le SNCA sera cohérent avec les autres objectifs de l'I3N : équité, développement local, sécurité alimentaire et nutritionnelle, développement économique local et préservation de l'environnement et des ressources naturelles agro-pastorales.

Afin de réaliser cette vision, le Niger se dote d'une Agence pour le Promotion du Conseil Agricole dont la mission sera de promouvoir, animer, coordonner et piloter le SNCA.

2.2. Principes directeurs du système national de conseil Agricole

2.2.1. Principes institutionnels

MULTIACTEURS : Le SNCA sera un système pluriel faisant intervenir une diversité de dispositifs de conseil sur le terrain (publics, OP, GSC, SVPP, etc.). Il valorisera les avantages comparatifs des différents acteurs publics et privés et s'appuiera d'abord sur les dispositifs de terrain qui fonctionnent ou qui émergent. Les dispositifs publics de conseil sur le terrain (des ministères et des communes) viendront en complément des dispositifs privés de conseil (organisés par les OP, GSC, SVPP, etc.), là où ceux-ci tardent à émerger.

Une **Agence pour le Promotion du Conseil Agricole, véritable clé de voute du SNCA, sera mise en place.** Sa mission sera de piloter ce SNCA pluriel, décentralisé et répondant à la demande. L'APCA n'interviendra que sur les fonctions transversales du SNCA et ne réalisera pas de conseil sur le terrain auprès des producteurs, cette tâche étant de la responsabilité des dispositifs de terrain publics et privés. Un schéma d'ensemble du SNCA et du positionnement de l'APCA est présenté en figure 6.

CONCERTATION et PARITAIRE : Le SNCA sera porté par l'Etat et la profession Agricole, et des mécanismes de **concertation et de gouvernance partagée Etat-profession Agricole** seront privilégiés. En particulier le pilotage et certaines autres fonctions transversales seront partagés entre les acteurs suivant leurs avantages comparatifs et leurs compétences. A moyen terme, le SNCA aura une gouvernance paritaire Etat-profession, tant au niveau national que dans les régions. Cette gouvernance paritaire sera cependant façonnée progressivement en fonction de la progression du secteur privé et en cohérence avec le processus de décentralisation. Les producteurs et leurs organisations pourront ainsi participer au SNCA en tant que commanditaires, opérateurs et bénéficiaires de conseil Agricole.

PARTENARIAT : Le SNCA favorisera la **mise en réseau et les partenariats** au sein de ce système pluriel et multi-acteurs.

EVOLUTIF : Le SNCA sera évolutif avec un **retrait progressif et planifié de l'Etat** du conseil opérationnel de terrain, un **recentrage sur ses fonctions régaliennes et transversales** et une montée en puissance de la profession Agricole sur le terrain à plus grande échelle et dans la gouvernance du système national de conseil Agricole.

INTERSECTORIEL : Le SNCA favorisera une **approche concertée intersectorielle** combinant approches filières et approches territoriales. Il impliquera en particulier les ministères de l'agriculture, de l'élevage, de l'hydraulique, de l'environnement et de l'éducation, ainsi que les collectivités territoriales : les régions et les communes. Le SNCA sera cohérent avec le processus de décentralisation et devra donc évoluer au rythme des avancées de la décentralisation.

REGIONALISE : Le SNCA sera **régionalisé et adapté aux spécificités locales**, notamment sur la base de diagnostics régionaux de démarrage et de plans d'actions régionaux, qui seront ensuite actualisés périodiquement.

EQUITABLE : Le SNCA sera **équitable** pour tous les producteurs et productrices et l'Etat devra pallier l'absence du secteur privé dans certaines zones afin de garantir cette équité d'accès au conseil à l'échelle du pays.

2.2.2. Principes techniques

REPONSE A LA DEMANDE : Le SNCA proposera une **offre de conseil complète et diversifiée, répondant à l'ensemble des besoins des producteurs et productrices et de leurs organisations**, ainsi que des filières et des territoires. En particulier il articulera le conseil aux producteurs et le conseil à leurs organisations. A terme le SNCA sera guidé par la demande¹⁶ des producteurs et des OP afin d'éviter les écueils des démarches descendantes (*top down*). Les formes de conseil seront diverses, tant pour les producteurs que pour leurs OP, afin de prendre en compte leurs diversités et leurs différents besoins. Le choix des méthodes et outils du conseil Agricole ne se fera pas a priori mais en fonction de l'analyse de ces diversités.

Le conseil Agricole devrait être **articulé aux autres services aux producteurs** afin de renforcer les synergies et impacts des différents services. Cela sera le cas pour le crédit agricole dont l'accès sera facilité par la mise en place d'une banque agricole et par la facilité 1 du FISAN.

PRISE EN COMPTE DES FEMMES ET DES JEUNES : Le SNCA accordera une **attention particulière aux besoins des femmes et des jeunes**, dans son organisation et sa gouvernance, ses méthodes et messages, ses modalités de financement.

Le SNCA favorisera une **nouvelle approche de la gestion des connaissances**, notamment grâce aux **technologies de l'information et de la communication** (TICs).

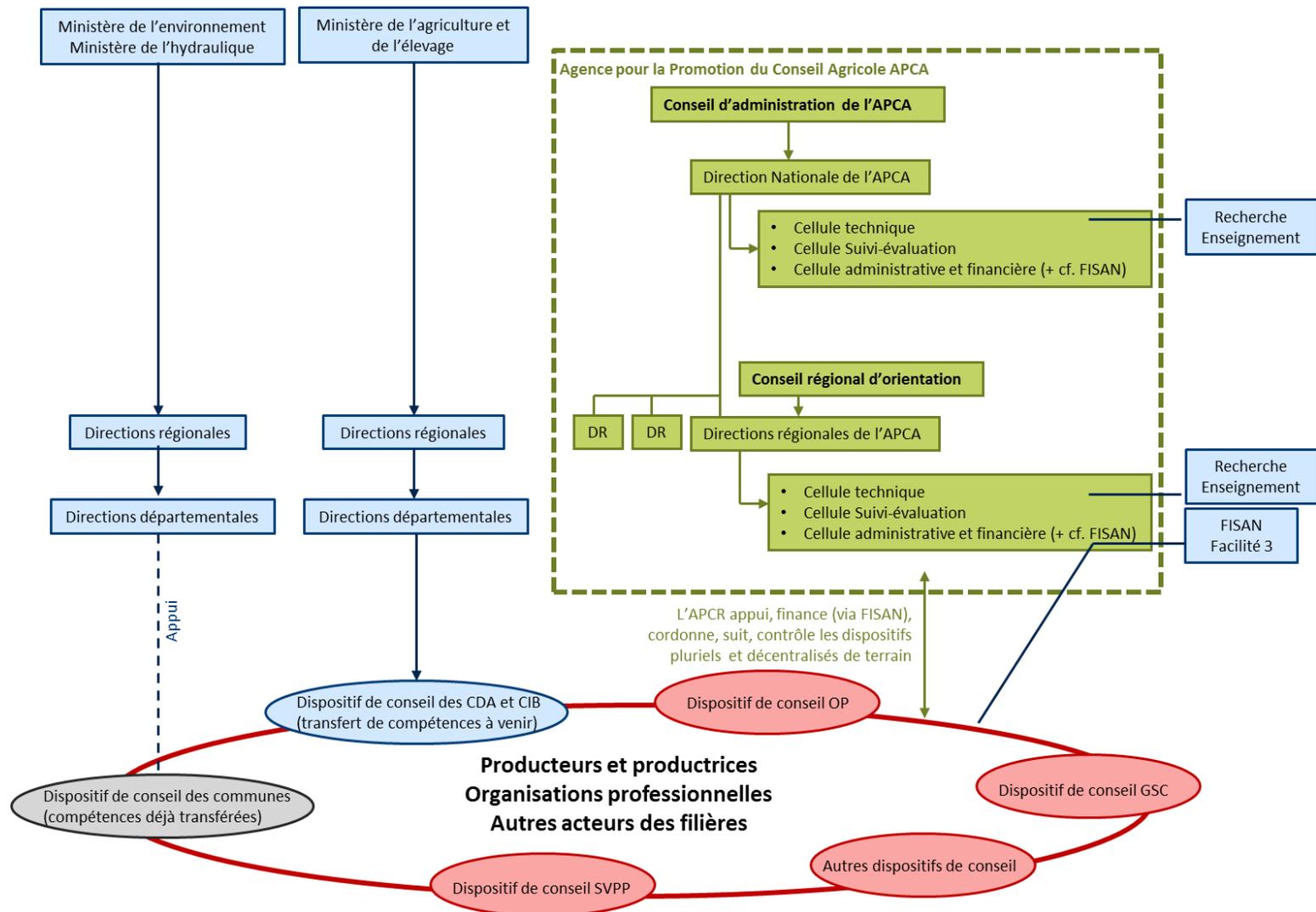
2.2.3. Principes économiques et financiers

FINANCEMENT VERTUEUX ET DURABLE : Le SNCA mettra en place plusieurs **mécanismes de financement vertueux et pérennes** permettant le financement durable de l'ensemble des dispositifs de conseil sur le terrain. La facilité 3 du FISAN jouera un rôle essentiel dans ce modèle de financement. D'autres mécanismes seront également nécessaires : contribution des bénéficiaires, tarification différenciée suivant la nature du service et le bénéficiaire, etc.

¹⁶ La demande en termes de types de conseil à apporter, n'est pas toujours explicite à ce jour, mais les bénéficiaires du conseil Agricole sont en mesure d'identifier et de hiérarchiser les problèmes rencontrés, les opportunités qu'ils entrevoient, leurs envies, etc.

Le SNCA veillera à **articuler les activités d'appui conseil aux producteurs** (investissements immatériels) **avec les autres appuis financiers** et en particulier les investissements en infrastructures (investissements matériels). Cela nécessitera une articulation étroite entre les trois facilités du FISAN.

Figure 6: Schéma d'ensemble du SNCA et positionnement de l'APCA dans le système



2.3. Présentation du système national de conseil Agricole

Le SNCA repose sur un modèle institutionnel, un modèle technique et un modèle économique et financier, les trois étant articulés de façon cohérente.

2.3.1. Modèle institutionnel du conseil Agricole : pluriel, décentralisé et paritaire

a. Des dispositifs pluriels sur le terrain

A l'instar des conclusions du diagnostic, le SNCA sera un système pluriel sur le terrain, combinant les dispositifs de conseil des ministères techniques, des collectivités territoriales, des OP, des GSC, des SVPP et des autres privés, et valorisant leurs avantages comparatifs. Le SNCA ne sera donc pas un système monolithique. Tous les dispositifs de conseil de terrain contribueront et s'inséreront dans le SNCA.

Les dispositifs publics viendront en complément des dispositifs OP et des autres privés, avec un retrait progressif de l'Etat du conseil opérationnel de terrain. Ainsi les services techniques de l'Etat se consacreront au conseil Agricole dans les zones pas ou peu couvertes par les dispositifs OP. Une fois le taux de couverture amélioré et lorsque davantage de producteurs auront rejoint des OP fonctionnelles, l'Etat pourrait alors se retirer des dispositifs de terrain pour se concentrer sur les fonctions régaliennes et les fonctions transversales de façon concertée avec les acteurs ruraux.

b. Partage des responsabilités au sein du SNCA

Le SNCA favorisera la **mise en réseau et les partenariats** au sein de ce système pluriel et multi-acteurs.

Un système national d'appui conseil Agricole suppose qu'un certain nombre de fonctions, dites transversales, soient remplies : (i) Planifier, programmer, coordonner et animer le SNCA ; (ii) Contrôler les dispositifs de terrain ; (iii) Suivre, évaluer, capitaliser, tirer les leçons ; (iv) Alimenter et renouveler le système de conseil Agricole ; (v) Former les futurs conseillers (formation de base) et contribuer à la formation continue des conseillers quel que soit leur statut.

Ces fonctions n'étant pas toutes des fonctions régaliennes de l'Etat (Cf. glossaire en annexe), elles seront partagées en fonction des compétences des services publics et celles des autres acteurs : ministères techniques, régions collectivités territoriales, communes, APCA, RECA, organismes de recherche, organismes d'enseignement, etc. Le partage des responsabilités est présenté dans la box page suivante.

Box 4: Partage des tâches pour les fonctions transversales du SNCA

Les fonctions transversales		Responsabilité
Planifier, programmer, coordonner et animer <i>(principaux éléments du pilotage)</i>	<ul style="list-style-type: none"> Concevoir la stratégie Proposer au gouvernement des projets de lois/décrets ou prend des Arrêtés nécessaires 	Ministère de l'agriculture et de l'élevage
	<ul style="list-style-type: none"> Planifier la mise en œuvre de la stratégie de conseil Agricole et programmer les activités transversales et d'appui au niveau national Animer le SNCA et coordonner ses actions au niveau national Assurer la cohérence entre le SNCA et les autres programmes de développement rural 	APCA au travers de sa Direction Nationale encadrée par son Conseil d'Administration
	<ul style="list-style-type: none"> Programmer la mise en œuvre de la stratégie de conseil Agricole dans les régions Coordonner les dispositifs terrain au niveau régional 	APCA au travers de ses Directions Régionales encadrées par leurs Conseil régionaux d'orientation
Contrôler les dispositifs et le SNCA	<ul style="list-style-type: none"> Contrôler/auditer la gestion de la faciliter 3 du FISISAN Contrôler/auditer la gestion des fonds alloués aux opérateurs du conseil / aux OP Contrôler la qualité des processus du SNCA Fournir les agréments : Vétérinaire, expert-comptable, certification des labels 	Services de l'Etat concernés et recours à des organismes indépendants
Financer les dispositifs de terrain	<ul style="list-style-type: none"> Contribuer au financement des dispositifs privés 	FISISAN au travers de la facilité 3, cogestion AP-CA-FISISAN
	<ul style="list-style-type: none"> Contribuer au financement des dispositifs publics 	Budget de l'Etat et des collectivités
Suivre, évaluer, capitaliser, tirer les leçons	<ul style="list-style-type: none"> Suivre et évaluer le SNCA Capitaliser les expériences du SNCA (étude, publication scientifique, note pour les décideurs) Favoriser l'échange d'expérience, la gestion des connaissances (via les TICs en particulier), la communication 	APCA RECA Universités, recherche, bureau d'études
Alimenter et renouveler le système de conseil agricole	<ul style="list-style-type: none"> Elaborer les messages techniques Proposer des outils et méthodes de conseil Valider les messages et les outils / méthodes Organiser l'appui technique et méthodologique (back stopping) 	Partagé entre les acteurs : Recherche nationale & internationale, Plateforme d'innovation, ONG et projets, RECA avec quelques structures leaders à identifier
Former les conseillers	<ul style="list-style-type: none"> Formation de base Formation continue 	Etat (IPDR, Universités, Lycées agricoles) Universités et centres de formation privés (dans le cadre d'agrément avec l'Etat)
	<ul style="list-style-type: none"> Renouveler améliorer les cursus 	Structures de formation en concertation avec la profession pour définir les cursus et les profils. Anticiper les évolutions des besoins en conseil et adapter en conséquence les parcours de formation et les outils.

Le SNCA sera piloté par l'Agence pour le Promotion du Conseil Agricole, l'APCA.

L'APCA n'interviendra que sur les fonctions transversales du SNCA et ne réalisera pas de conseil sur le terrain auprès des producteurs, cette tâche étant de la responsabilité des dispositifs de terrain publics et privés.

L'APCA aura pour mission de piloter le SNCA dans son ensemble et non de piloter chacun des dispositifs de terrain. Elle pourra se charger de certaines fonctions transversales comme le suivi-évaluation, mais pourra en déléguer d'autres en fonction des compétences disponibles dans d'autres structures (par exemple, pour les études de capitalisation). Dans ce dernier cas elle aura pour mission de superviser les activités déléguées afin de garder la cohérence de l'ensemble du SNCA. Dotés de ressources humaines en nombre limité, l'agence ne sera pas en mesure d'assurer toutes les fonctions transversales.

Par ailleurs ce partage des tâches pourra évoluer afin de permettre une montée en puissance de la profession dans le SNCA avec l'émergence de nouvelles structures (Interprofession, etc.).

c. L'Agence pour le Promotion du Conseil Agricole, clé de voute du SNCA

Une Agence pour le Promotion du Conseil Agricole, véritable clé de voute du SNCA, sera mise en place dont la mission sera de piloter ce SNCA pluriel, décentralisé et répondant à la demande. L'APCA aura la charge des fonctions de planification, programmation, coordination, animation et promotion du conseil Agricole. L'APCA facilitera également l'accès aux financements via le FISAN dont elle cogèrera la facilité 3¹⁷.

L'APCA disposera d'une Direction Nationale et de Directions Régionales. Il s'agira d'une **structure légère**, travaillant en étroite collaboration avec les dispositifs de conseil sur le terrain, qu'ils soient publics ou privés, et avec les autres acteurs du SNCA. Chaque Direction comprendra une cellule technique, une cellule suivi-évaluation, une cellule administrative et financière (cogestion de la facilité 3 du FISAN) et une cellule contrôle qualité (à articuler avec le FISAN, l'APCA n'effectuant pas elle-même de contrôles).

Elle disposera d'un Conseil d'administration au niveau national réunissant les principaux acteurs du SNCA et en particulier l'Etat et la profession Agricole. Le gouvernement décidera d'une tutelle.

Afin d'être en cohérence avec les principes de la décentralisation, les Directions Régionales disposeront d'une assez grande autonomie opérationnelle (autonomie de gestion technique, administrative et financière) et ne seront pas de simples démembrements de la Direction Nationale. Ces Directions Régionales seront encadrées par des Conseils régionaux d'orientation, représentatifs eux-aussi de l'Etat et de la profession Agricole.

A l'image d'autres agences en charge du conseil Agricole en Afrique de l'Ouest (ANCAR au Sénégal et ANADER e Côte d'Ivoire¹⁸), la gouvernance de l'APCA pourra évoluer au fil du temps.

¹⁷ Le partage des responsabilités en termes de gestion du FISAN reste à clarifier entre l'APCA et le FISAN. En première hypothèse, la gestion financière relèverait du FISAN et l'APCA déciderait de l'affectation des subventions (sur base de la planification/programmation de chacune des régions et des projets portés par les prestataires). L'audit et le contrôle des fonds sera organisé par le FISAN (mais pourrait alternativement être réalisé par l'APCA).

¹⁸ L'ANADER a d'abord été créée comme société d'économie mixte avant d'évoluer vers un statut de société anonyme à participation publique minoritaire (dans son capital et son conseil d'administration). L'ANCAR a évolué de société anonyme

d. Concertation et gouvernance partagée afin de façonner progressivement une gouvernance paritaire

Des mécanismes de **concertation** seront privilégiés : (i) concertation intersectorielle entre ministères techniques concernés ; (ii) concertation ministères techniques – collectivités décentralisées (régions et communes) ; (iii) concertation Etat-profession agricole-autres acteurs des filières ; (iv) concertation interprofessionnelle entre producteurs et autres acteurs des filières. Certains mécanismes existent déjà, d'autres sont à créer (par exemple les interprofessions pour certaines filières). Ces mécanismes seront en relation avec les instances de gouvernance partagée Etat – Profession chargées du secteur rural.

En particulier le Conseil d'Administration et les Conseil Régionaux d'Orientation de l'APCA seront les instances ou seront exercées cette concertation et gouvernance partagée. Dès sa création le SNCA sera porté par l'Etat et la profession Agricole de façon collégiale. Dans un premier temps la tutelle de l'APCA assurera la présidence du Conseil d'Administration.

Dans le moyen à long-terme le SNCA pourra évoluer vers une gouvernance paritaire Etat-profession, tant au niveau national que dans les régions. Les producteurs et leurs organisations pourront ainsi participer au SNCA en tant que commanditaires, opérateurs et bénéficiaires de conseil Agricole.

Il ne s'agit donc pas d'imposer dès à présent une gouvernance paritaire. Cette gouvernance paritaire sera façonnée progressivement et en cohérence avec le processus de décentralisation et les progrès enregistrés par les OP.

2.3.2. Modèle technique du conseil Agricole : une approche globale qui concerne producteurs et OP

a. Conseil pour les producteurs, pour leurs OP et les autres acteurs des filières

Différentes situations montrent qu'une démarche d'amélioration technique chez un producteur (ex. : mise en place d'une nouvelle culture) ne peut se développer que si cette amélioration se réalise dans une démarche globale qui intègre la commercialisation, la fourniture d'intrants, les aspects logistiques, etc. Or ces tâches sont de plus en plus réalisées au niveau des OP.

Le SNCA intégrera prioritairement ces 2 cibles différentes – producteurs, OP - qui n'ont pas les mêmes besoins, dans une démarche globale et cohérente.

En fonction des besoins et des ressources les autres acteurs des filières seront également pris en compte (les communes, des acteurs amont et aval des filières, etc.).

b. Une offre de conseil complète répondant aux besoins diversifiés

Le diagnostic a montré la nécessité de différentes formes de conseil Agricole : alphabétisation fonctionnelle et animation rurale comme bases indispensables, conseil technique de base, conseil technique pointu, conseil technico-économique, conseil de gestion pour les exploita-

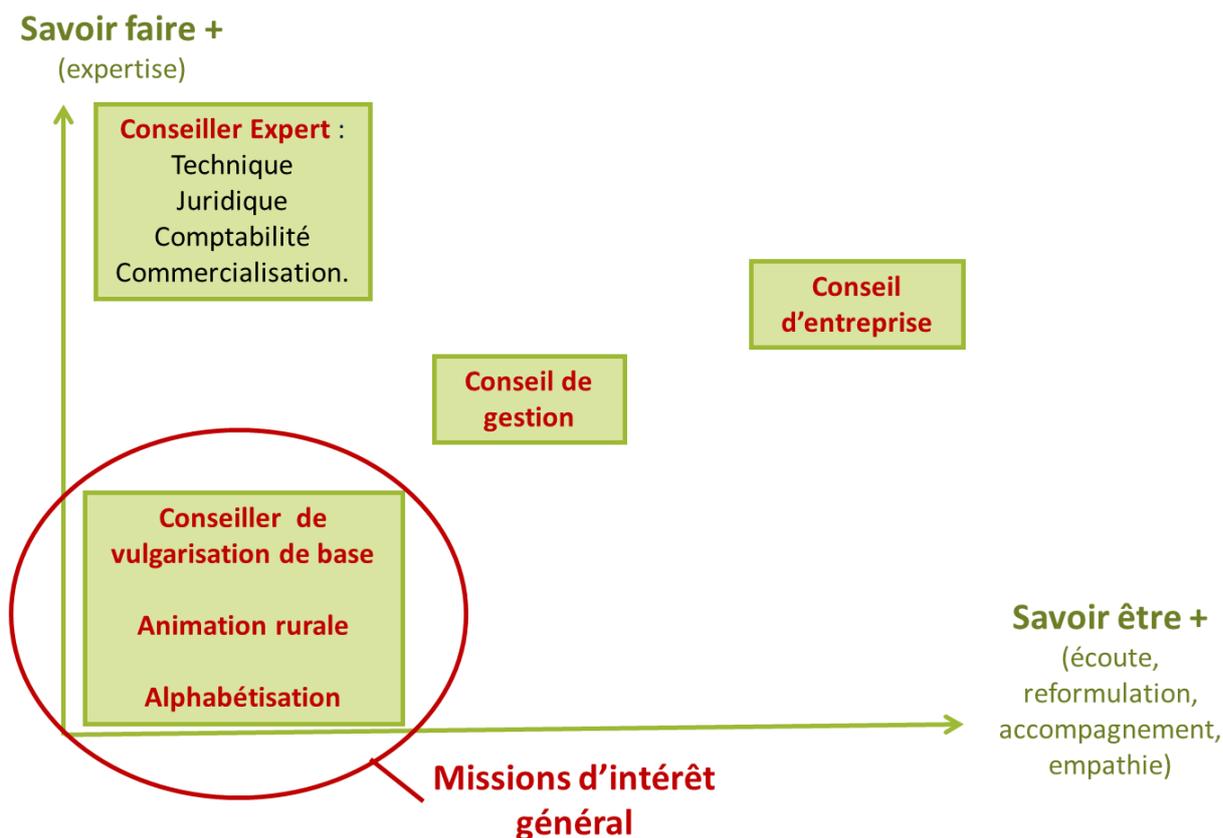
de droit privé à participation publique majoritaire, vers une SA à participation publique minoritaire (dans son capital et dans son conseil d'administration).

tions et les OP, conseil juridique (en particulier sur les aspects fonciers), conseil d'entreprise, etc. Il convient de préciser les compétences requises pour délivrer ces formes de conseil.

Différents métiers du conseil

Ces formes de conseil font appel à des compétences différentes en termes de *savoir-faire* et *savoir-être* et donc à des conseillers différents. Les métiers du conseil qu'il faut intégrer dans le système national d'appui conseil Agricole peuvent ainsi être cartographiés selon 2 dimensions différentes et complémentaires (Cf. figure ci-dessous).

Figure 7: les différentes formes de conseil et les compétences requises



« **Le savoir-faire** » : Une majorité des conseillers seront des généralistes en mesure d'apporter un appui-conseil de base aux exploitations agricoles et d'élevage et aux OP de base pour résoudre les questions les plus courantes. D'autres seront des conseillers « experts » reconnus dans un domaine de conseil spécifique.

Nous y trouverons les spécialistes en :

- Techniques (protection des cultures, fumure des sols, santé et productions animales, etc.) ;
- Commercialisation (connaissance des marchés et des filières) ;
- Conseil juridique (statut des OP, foncier rural, contrats commerciaux ...) ;
- Comptabilité ;
- Conservation des produits végétaux et animaux ;
- Transformation des produits végétaux et animaux.

« **Le savoir-être** » : c'est la posture du conseiller qui est recherchée pour cette dimension. Le conseiller sera un facilitateur et accompagnera le producteur ou l'OP dans la définition de sa stratégie, la mise en œuvre de son plan d'action, etc. ... Les compétences requises sont principalement relationnelles : capacité d'écoute et de reformulation, empathie avec son interlocuteur, capacité à développer une approche globale et à appuyer le raisonnement des producteurs et responsables d'OP, etc. Ces compétences sont indispensables pour apporter un conseil de gestion ou un conseil d'entreprise.

Différentes formes de conseil nécessaires :

Les missions d'intérêt général : à l'échelle du Niger, les besoins en conseil de base qui relèvent de missions d'intérêt général sont immenses et forcément prioritaires car il concerne un très grand nombre de bénéficiaires. Le conseil de base comprend la vulgarisation technique, l'animation rurale et l'alphabétisation qu'il faut apporter aux producteurs afin d'améliorer et de sécuriser le niveau de production et lutter contre l'exode rural et les pénuries alimentaires. Il s'agit également des premiers pas sur le chemin du conseil et donc dans l'amélioration durable des pratiques. Le vulgarisateur se limite principalement à l'activité de conseil technique et il a une posture de prescripteur (il donne des consignes). Toutefois, son travail évolue vers l'animation participative et la pédagogie, avec par exemple le développement des champs école paysans. Généralement, c'est un conseil à mener en groupes.

Le conseil de gestion : il s'agit du conseil technico-économique, où l'efficacité du conseil technique s'évalue d'un point de vue économique sous forme de marge et de revenu (global, par actif, par ha) à comparer à des références locales/régionales, etc.. Cette évaluation nécessite souvent l'enregistrement des pratiques des producteurs et des performances. Le conseiller doit ici avoir une compétence technique affirmée, mais également une posture d'écoute et de pédagogie afin de créer l'intérêt et l'émulation chez ses interlocuteurs. Il doit être aussi en mesure de former ces interlocuteurs à l'utilisation d'outils de gestion simple comme les tableaux de planification ou les calculs économiques les plus simples. Il doit également avoir quelques facilités avec les calculs économiques et l'utilisation de l'informatique. Ce type de conseil est habituellement mené en groupe de taille limitée (10 à 15 producteurs) ou de façon individuelle pour les OP ou pour répondre à des demandes personnalisées de producteurs/productrices (choix d'investissement).

Le conseil d'entreprise (ou conseil à l'entrepreneur) : ce type de conseil vise davantage la personne et l'exploitation ou l'OP considérées dans leur globalité plutôt que la problématique technique liée à une production. L'objectif du conseiller sera surtout de bien comprendre la demande et les objectifs de son interlocuteur, afin de l'aider à définir son projet stratégique et à l'accompagner dans sa mise en œuvre. Ce conseiller n'est pas nécessairement un expert, et il accepte de ne pas « tout savoir » ! Par contre il est capable de mobiliser les meilleurs experts pour aborder les problématiques techniques. Ce conseil est logiquement individuel car centré sur la personne et son projet dans le cas d'une exploitation agricole assez bien développé (avec des pratiques entrepreneuriales), sur le petit collectif de gestion (bureau exécutif, salariés) dans le cas d'une OP. Il nécessite un temps d'intervention important. Il est donc coûteux à mettre en œuvre et ne concernera a priori que les structures les plus avancées.

Le conseil expert : Il est apporté par un conseiller expert qui est la référence dans son domaine au niveau de sa zone d'intervention. Son expertise lui permet de traiter assez rapidement une problématique dans son domaine de compétence. Le temps passé face à son interlocuteur peut donc être assez rapide, mais il a toutefois généralement un temps de veille pour

s'informer et se tenir au courant et de réassurance important auprès d'autres spécialistes (chercheurs, experts dans d'autres pays) (backstopping).

Par ailleurs quel que soit le type de conseil Agricole, il exige une posture nouvelle pour le conseiller, la posture du conseiller ne pouvant être celle du vulgarisateur technique et de simple prescripteur. Passer d'une posture de vulgarisateur à une posture de conseiller n'est pas simple et exige un apprentissage spécifique.

En synthèse : les besoins prioritaires selon les producteurs et selon les OP

Les besoins prioritaires sont résumés dans les box ci-après.

Box 5: Besoins prioritaires de conseil pour les producteurs

Pour les producteurs	Conseiller vulgarisateur	Conseiller de gestion	Conseiller d'entreprise	Conseiller expert	Comptable
Producteur isolé techniquement et producteurs en progression	X				
« Bon » producteur		X		X	
Producteur expert		X	X	X	X

Le « débutant » aura principalement besoin de conseil de vulgarisation axé sur les problèmes techniques de base. Le « bon » producteur maîtrise les principaux aspects techniques de la production et de la gestion des ressources naturelles sur son exploitation ou pour son élevage. Pour avancer, il aura donc besoin d'un conseil de gestion pour se mesurer aux autres, évaluer ses marges de progression et mesurer l'évolution de ses résultats. Le conseiller de gestion pourra apporter des conseils techniques de base ne nécessitant pas une grande expertise. Mais ce type de producteur aura probablement besoin aussi de l'appui d'un conseiller expert pour répondre aux nouvelles problématiques techniques.

Le producteur expert aura quant à lui besoin d'une approche à la fois stratégique pour être accompagné dans ses projets, mais également d'expertise pour les problèmes techniques pointus qu'il n'arrive pas à résoudre malgré son bon niveau de technicité. Le niveau de ses interlocuteurs doit ici être élevé ! Dans certains cas, il pourra également avoir recours aux services d'un comptable afin par exemple de demander un prêt bancaire pour financer un investissement.

Remarque : la réalité d'un agriculteur ou d'un éleveur est souvent plus complexe ! Par exemple, un maraicher très compétent dans la production d'oignon, aura besoin de conseil pointu sur cette activité. Mais par contre, il aura également besoin de conseil de vulgarisation pour démarrer une activité d'embouche bovine qu'il ne connaît pas !

L'OP de base a d'abord besoin de définir son projet et de se structurer : il lui faut une animation afin de bien mettre en avant les enjeux de ce regroupement, de faciliter cette structuration et d'aider les membres à travailler ensemble. L'OP fonctionnelle a passé ce stade du « pourquoi et comment » travailler ensemble. Elle devrait donc avoir besoin de conseil juridique pour affiner ses statuts (conseil expert juridique), mais également de conseil de gestion pour calculer ses prix de revient, l'impact financier de ses actions, etc. L'OP professionnelle

fait face à de tels enjeux qu'elle aura besoin de conseillers pointus, notamment sur les aspects commerciaux, transformation et conservation et le cas échéant de respect des normes de qualité, des contrats et des cahiers des charges. Son fonctionnement interne devra également être optimisé, ce qui nécessitera l'intervention de comptables et de juristes.

Le système de conseil Agricole devra s'adapter à toutes ces situations.

Box 6: Besoins prioritaires de conseil pour les OP

Pour les OP	Animation rurale	Conseiller de gestion	Conseiller d'entreprise	Conseiller expert	Comptable
OP de base en phase de création développement	X				
OP fonctionnelle		X		X	
OP professionnelle			X	X	X

c. Le paysans relais, cheville ouvrière du conseil de base

Le diagnostic indique qu'actuellement, seuls les dispositifs OP disposant de paysans relais garantissent un taux d'encadrement satisfaisant. Ces paysans relais permettent de démultiplier les actions réalisées par les conseillers salariés des OP qui selon les cas sont appelés animateurs endogènes, formateur, conseiller technique, etc. Par ailleurs les besoins en conseil de base (conseil de vulgarisation de base, alphabétisation fonctionnelle, animation rurale) restent considérables. Augmenter significativement le nombre de paysans relais semble le moyen le plus efficace de répondre à ces besoins de conseil de base. C'est aussi un gage de proximité des producteurs et de durabilité des dispositifs de conseil. Cf. plus loin les simulations pour la période 2017-2031.

Le recours aux paysans relais n'est cependant pas une panacée. En effet ils doivent être formés, appuyés dans leur travail par des conseillers plus pointus (animateurs endogènes, techniciens et ingénieurs d'OP) mais aussi équipés et indemnisés. Ils ne seront efficaces que si intégrés dans des dispositifs de conseil OP professionnalisés.

De plus, si les paysans relais deviennent ainsi la cheville ouvrière du conseil de base, peut-être devront-ils eux aussi se professionnaliser d'avantage (par exemple en étant conseiller à mi-temps et producteur à mi-temps), et ce d'autant plus qu'ils devront progresser dans leurs compétences pour accompagner les producteurs le long de leurs trajectoires de développement. Se posera à terme la question de la reconnaissance de leur statut.

Il est proposé dans le SNCA : (i) Dans un premier temps un déploiement à l'identique des paysans relais ; (ii) Dans un deuxième temps un déploiement tout en accompagnant leur professionnalisation : en établissant un statut approprié, en augmentant leurs indemnités, etc.

d. Le conseil pour tous

Volontairement le terme de conseil Agricole (même avec un A majuscule) n'est pas utilisé ici afin de bien souligner que le système national de conseil Agricole s'adressera à un large panel de bénéficiaires :

- Le conseil s'adressera aux agriculteurs, aux éleveurs, aux pisciculteurs, aux autres usagers des ressources naturelles comme les fournisseurs de bois, dans leurs diversités ;
- Le conseil s'adressera aux femmes, aux jeunes, aux hommes. En particulier le conseil pour les femmes et les jeunes recevra une attention particulière ;
- Le conseil s'adressera aux producteurs et à leurs organisations, ces organisations pouvant être à la fois commanditaires, prestataires et bénéficiaires du conseil ;
- Le conseil s'adressera en priorités aux producteurs et à leurs OP mais aussi aux autres acteurs des filières si cela s'avère nécessaire ;
- Le conseil sera déployé sur tous les territoires et il sera du rôle de l'Etat de garantir l'équité d'accès au conseil.

e. Le conseil adapté aux contextes locaux : un système national mais régionalisé

L'ordonnance N°2010-54 du 17 septembre 2010 portant Code Général des Collectivités Territoriales, confère à la Région Collectivité Territoriale, une vocation à la fois économique, sociale et culturelle. Elle lui confère des compétences pour promouvoir son développement économique, social, éducatif, sanitaire, scientifique culturel et sportif. En particulier, la loi fait obligation au Conseil Régional de doter la Région d'un Plan de Développement Régional (PDR). Une certaine régionalisation du conseil Agricole est donc cohérente avec ce processus de décentralisation.

Par ailleurs, pour concevoir et renforcer les dispositifs opérationnels du conseil Agricole, il faut tenir compte des réalités du terrain, tant en termes de contraintes et d'opportunités pour produire et de besoins spécifiques des producteurs que d'offres existantes de conseil sur lesquelles se baser. Un diagnostic partagé avec les acteurs sera donc mené conjointement par l'Etat et le secteur privé et associatif, et piloté par la Direction Régionale de l'APCA. Le niveau régional semble le plus cohérent pour mener ce travail de diagnostic puis pour coordonner les activités de conseil.

Le diagnostic permettra :

- D'actualiser et de partager entre acteurs publics et privés du conseil l'analyse des contraintes et opportunités de l'agriculture et l'élevage dans chaque région ;
- D'identifier les priorités de conseil au niveau local (commune ou département) en fonction des besoins du territoire (filiale, productions locales, problématiques locales ...) et des difficultés rencontrées par les divers types de producteurs. En adoptant cette démarche, le Conseil Agricole reposera sur une analyse décentralisée plus soucieuse des besoins des producteurs et de leurs OP.
- D'identifier l'offre actuelle de conseil sur le territoire en analysant les dispositifs en place, leurs forces et faiblesses. Le diagnostic fera ainsi des recommandations en

termes de quels dispositifs supporter en priorité pour répondre aux besoins des producteurs.

Les formes et le contenu du conseil Agricole seront donc raisonnés en fonction des besoins locaux et des compétences déjà en place (OP dynamiques, équipe d'un ministère ayant une longue expérience dans un département, etc.).

Ce processus de diagnostic sera conduit en profondeur une première fois, puis pourra être actualisé périodiquement. Le diagnostic permettra à la région d'élaborer son plan d'action régional de conseil Agricole, en conformité et en harmonie avec son Plan de Développement Régional (cf. box ci-après).

zones d'intervention en fonction des spécificités évoquées ci-dessus.

Box 7: Contenu des plans d'action régionaux

Chaque Direction Régionale de l'APCA devra faciliter la réalisation d'un diagnostic des activités de conseil Agricole en cours, des besoins des producteurs et des OP, (de recenser aussi Projets, Op et toutes les structures délivrant du conseil). Sur cette base la Direction Régionale de l'APCA élaborera sons plan d'actions de façon concertée qui prendra différentes orientations :

- Renforcer les dispositifs existants dans leurs zones d'intervention (en particulier ceux du secteur privé)
- Etendre l'action de certaines OP, et associations de développement en élargissant leurs zones d'intervention. Pour cela il faut qu'elles soient attractives et suscitent l'adhésion de nouveaux membres et la création des groupements de base, union etc.
- Développer de nouveaux dispositifs dans les zones qui en sont dépourvues et qui montrent des potentialités pour valoriser ce nouveau Conseil Agricole (OP en émergence, Communes rurales intéressées pour appuyer, etc.)
- Développer ou renforcer la place des structures publiques dans certaines zones : celles qui ne bénéficient pas de l'action d'OP, de projets d'envergure comprenant des activités de conseil Agricole
- Coordonner au niveau de la région l'ensemble des dispositifs en proposant de mutualiser des ressources, en évitant les doublons, en proposant des modifications de pratiques des AD et OP et autres (par exemple pas de per diem élevés pour les formations mais simplement prise en charge des déplacements ou prix réel, etc.).

Les leviers pour cela : FISAN, projet de renforcement de capacités des OP ou programme national d'appui aux OP.

L'ensemble du processus de diagnostic, d'élaboration de plan d'action d'accompagnement sera supervisé par le Conseil Régional d'Orientation de l'APCA assurant ainsi une participation large de tous les acteurs.

Il s'agit donc d'un système national de conseil adapté aux situations régionales.

Le processus de régionalisation du SNCA sera suffisamment souple pour ne pas considérer les limites administratives comme des barrières. D'une part les zones d'intervention des OP (Unions, etc.) sont plutôt délimitées selon les bassins de production ou la proximité entre villages ou groupements de base. D'autre part les OP et même certaines interventions des services publics sont organisées selon les chaînes de valeurs ou filières. Au niveau de chaque région les acteurs du SNCA discuteront des lieux les plus pertinents pour se rencontrer (pas

nécessairement toujours au chef-lieu de région). De plus chaque Direction Régionale de l'APCA discutera avec les Directions Régionales des régions limitrophes pour ajuster leurs

2.3.3. Modèle économique et financier : des mécanismes vertueux et pérennes de financement du conseil Agricole

a. Un mécanisme de financement innovant central au SNCA

Le diagnostic a montré la quasi-unicité des modes de financement du conseil au Niger : les dispositifs de conseil dépendant essentiellement des projet et programmes, financés par des bailleurs internationaux. Ces financements sont par ailleurs très en dessous des besoins des producteurs.

De par le Monde il existe d'ailleurs peu de dispositifs de conseil entièrement pris en charge financièrement par les utilisateurs directs du conseil. Dans la plupart des cas, l'Etat, les producteurs et les filières contribuent à leur financement par divers mécanismes (cf. en annexe une présentation du FIRCA en Côte d'Ivoire).

Le conseil Agricole constitue un service immatériel qui par définition ne correspond pas à la vente d'un produit visible (ou matériel) qui peut être, si besoin, restitué au fournisseur ou cessible à un tiers (comme c'est le cas pour les intrants et les récoltes). De ce fait les bénéficiaires ne peuvent pas le financer en recourant au crédit bancaire d'autant plus que le conseil Agricole débouche rarement à court terme sur une amélioration des performances technico-économiques des exploitations agricoles et d'élevage, et des OP.

Les mécanismes de financement publics auront donc une place essentielle dans le SNCA. Dans ce cadre les enjeux sont multiples : (i) Augmenter les financements publics dédiés au conseil Agricole ; (ii) Diversifier les sources de financement (contribution minimale des bénéficiaires, prélèvements sur les filières, etc.) (ii) Sortir de la logique « ponctuelle » des projets et mettre en place des mécanismes pérennes de financement ; (iii) Mettre en place des mécanismes vertueux de financement.

b. Augmenter les ressources allouées au conseil Agricole

Le SNCA exige des efforts importants en matière de financement de la part de l'Etat, des partenaires techniques et financiers (PTF), des collectivités locales, mais aussi de la part des bénéficiaires et de leurs organisations professionnelles (le secteur privé). En considérant que le conseil Agricole aura un impact économique à moyen terme il est logique que la contribution des filières ou des interprofessions et des bénéficiaires, au financement de la SNCA augmente. La qualité et l'efficacité du conseil Agricole sont donc des facteurs déterminant sa pérennité.

La mise en place de l'APCA, clé de voute du SNCA et respectueuse des autres acteurs, devrait être un élément mobilisateur important pour atteindre ces objectifs.

c. Sortir de la logique projet

Sur la base du diagnostic des dispositifs de conseil actuels et des limites de l'approche « projet » il est recommandé que le SNCA bénéficie d'un financement pérenne et raisonné dans le moyen et long terme. Pour cela ce financement reposera sur l'élaboration et l'actualisation régulière d'un schéma de financement de type « programme » et non d'un raisonnement de

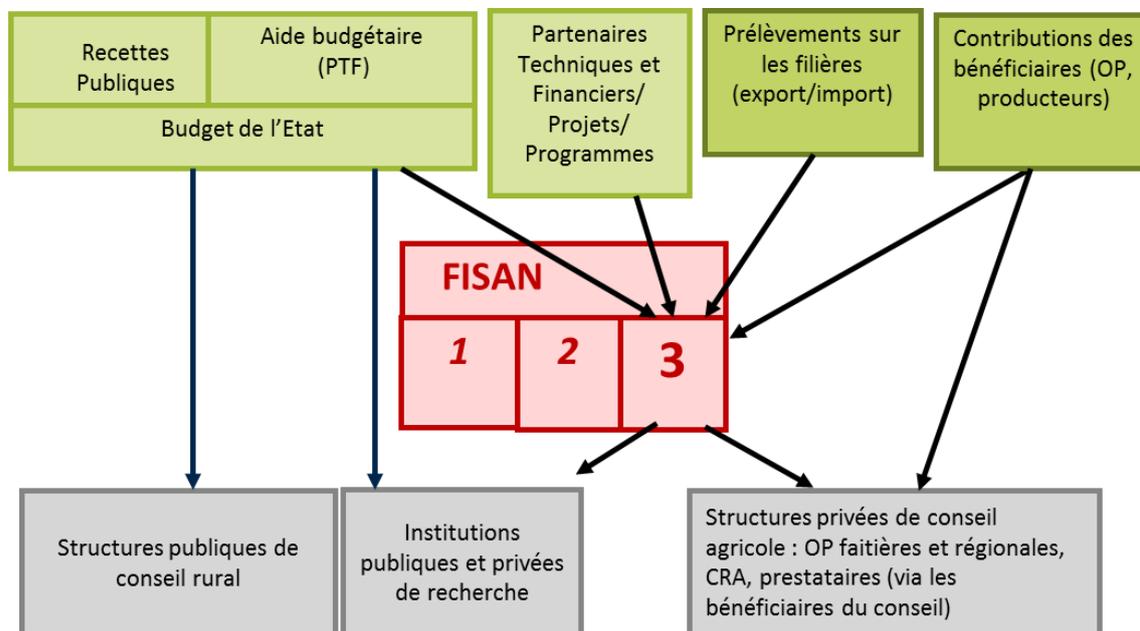
montage financier d'un projet soutenu par un ou plusieurs PTF. Cette stratégie de financement pérenne doit donner de la visibilité sur le long terme à toutes les structures et partenaires impliqués dans le SNCA.

d. Mécanisme de financement pluriel autour du FISAN et articulation des trois facilités du FISAN pour renforcer les synergies entre différents mécanismes de financement

Afin d'augmenter significativement les ressources allouées au conseil Agricole plusieurs sources de financement seront nécessaires, ainsi qu'un engagement pluriannuel des structures de financement : Etat, PTF, filières agricoles dégagant des revenus et leurs acteurs (OP, interprofessions), bénéficiaires directs, etc. La facilité 3 du FISAN jouera un rôle essentiel dans le mécanisme de financement.

Dans la perspective de la mise en place du FISAN et plus particulièrement de sa facilité 3 dédiée au financement de la recherche, du conseil Agricole et du renforcement des capacités, le schéma de financement du conseil Agricole reposera sur 4 contributions majeures (Cf. figure page suivante) : (i) le Budget de l'Etat alimenté par les recettes habituelles et l'aide budgétaire, (ii) celles des PTF directement par une dotation au FISAN et une aide budgétaire fléchée ou via des projets et programmes au niveau des régions ou du Niger, (iii) des prélèvements sur les filières assurés selon les cas par l'Etat, les interprofessions ou les OP et alimentant le FISAN (Facilité 3)¹⁹, et (iv) les contributions directes des OP et des producteurs, bénéficiaires du conseil. Ces contributions directes des bénéficiaires alimenteront le FISAN (facilité 3) ou seront versées directement aux prestataires de services de conseil. L'APCA sera chargée d'identifier les contributeurs et de finaliser les accords de financement avec eux.

Figure 8: Schéma de financement du conseil Agricole et place du FISAN



¹⁹ Selon les principes du FIRCA en Côte d'Ivoire qui a inspiré la création du FISAN (Cf. annexe). Pour le Niger des prélèvements financiers sur les exportations de bétail, de souchet, d'oignon et quelques produits maraichers d'importance comme le poivron sont à envisager, de même une taxe sur les importations de riz et de lait en poudre est à étudier. Cela nécessitera une bonne collaboration avec les services du ministère de l'économie

Si certains PTF ne souhaitent pas (ou ne peuvent pas) contribuer au FISAN, ils auront la possibilité de financer directement des activités de conseil répondant aux attentes des OP et autres acteurs et bénéficiaires du secteur rural et en cohérence avec les principes directeurs du SNCA. L'APCA devra alors intégrer ces actions dans le système national afin de faire en sorte que ces activités s'inscrivent dans une cohérence d'ensemble.

Enfin, pour rappel, une des principales critiques du PRSAA et de tous les projets T&V et de conseil, était de ne fournir que des appuis-conseil non accompagnés d'investissements (infrastructures, lignes de crédit, etc.). Une articulation des trois facilités du FISAN sera donc essentielle²⁰ pour permettre aux producteurs et aux OP bénéficiant de conseils de pouvoir disposer des fonds du secteur bancaire et des infrastructures de base (aménagement de plaines irrigables, magasins collectifs, pistes rurales, etc.)

e. Recouvrement des coûts du conseil gradué suivant la nature des services et le type de bénéficiaires

La stratégie de recouvrement des coûts sera graduée selon (i) la nature du service et (ii) le type de bénéficiaire.

La nature du service : On devra distinguer les modalités de financement et de subvention suivant la nature du conseil, et notamment s'il relève d'un caractère d'intérêt général :

- Le conseil de masse et d'intérêt général sera à priori gratuit pour les bénéficiaires et devra être entièrement pris en charge par les institutions/structures de financement ad hoc. Ce sera notamment le cas de l'alphabétisation fonctionnelle, du conseil technique de base et de l'animation rurale / la sensibilisation.
- Le conseil ciblé sur un nombre limité de bénéficiaires et d'OP qui dégagent des revenus conséquents (conseil expert, conseil d'entreprise), ainsi que le conseil permettant une augmentation rapide de revenu, sera partiellement pris en charge par ceux-ci.

Le type de bénéficiaires : Le niveau de subvention variera également suivant les capacités de paiement des bénéficiaires. Par exemple des OP en grande difficulté pourraient bénéficier de services en grande partie subventionnés si elles mettent en œuvre des mesures correctives. Inversement des OP performantes et dégagant des revenus significatifs pourraient couvrir en grande partie le coût du service de conseil dont elle bénéficie. De même les producteurs et productrices des zones à faible potentiel de production, par exemple sans cultures irriguées, devraient bénéficier d'un conseil plus subventionné que ceux qui ont la chance d'être insérés dans des filières à haute valeur ajoutée. Une typologie des producteurs et des OP selon les capacités de financement sera établie lors de la réalisation des diagnostics régionaux.

f. Contribution des bénéficiaires et création d'une relation contractuelle

Par ailleurs la stratégie de recouvrement des coûts prévoit une contribution, même symbolique, des bénéficiaires afin d'initier une relation contractuelle entre eux et les structures et acteurs qui délivrent le conseil. Cette contribution sera systématiquement prévue pour le con-

²⁰ Le SNCA pourrait alors s'insérer dans un « Plan Niger Vert », à l'instar du Plan Maroc Vert, combinant des appuis en équipements et infrastructures de production et du conseil et du renforcement de capacités. A noter que dans le Plan Maroc Vert la priorité à d'abord été donnée aux investissements matériels (le hardware). Puis, face à la difficulté pour les producteurs de tirer tous les bénéfices de ces investissements, les dispositifs d'appui conseil ont alors été développés (composante software).

seil « expert », le conseil de gestion et d'entreprise. Par contre elle sera facultative pour les formes de conseil de base (vulgarisation technique, animation rurale, alphabétisation) mais envisageable si les OP qui délivrent le conseil le souhaitent. Le conseil d'administration de l'APCA et les comités régionaux d'orientation du conseil Agricole auront la charge de définir, selon les contextes de production, les filières concernées et les types de conseil, les modalités pratiques de versement de ces contributions et de s'assurer de leur concrétisation effective.

g. Gestion et suivi paritaire des mécanismes de financement

Ce schéma de financement du SNCA autour du FISAN est innovant et devra être construit de façon progressive mais volontariste. Pour cela il sera conçu avec toutes les parties prenantes.

L'APCA pourra assurer avec l'organe de gouvernance du FISAN la gestion de la facilité 3 afin de garantir la cohérence et les synergies entre l'outil technique et l'outil financier du conseil Agricole. L'agence aura en charge la répartition des fonds disponibles annuellement en fonction des demandes des OP et autres acteurs privés. Le FISAN devra s'assurer que les règles de gestion financière ont été bien respectées à tous les niveaux.

Dans tous les cas des règles de bonne gouvernance et de transparence seront édictées en amont. De plus, une composante « financement » sera intégrée au système de suivi-évaluation du Conseil Agricole afin d'apprécier le bon fonctionnement du schéma de financement. En un dispositif de contrôles, audit et management de la qualité sera mis en place.

2.4. Cadre logique de la stratégie nationale du conseil Agricole : objectifs, résultats et activités

2.4.1. Objectifs de la stratégie nationale du conseil Agricole

Objectif global (= finalité) : Améliorer la sécurité alimentaire des populations rurales et augmenter durablement la contribution du secteur rural à l'économie nationale.

Objectifs spécifiques :

- OS1 : Améliorer l'accompagnement de proximité des producteurs et productrices, de leurs organisations et des filières en répondant à leurs besoins diversifiés.
- OS2 : Accroître le taux d'encadrement des producteurs et productrices.

Le premier objectif spécifique est un objectif qualitatif, alors que le second est un objectif quantitatif.

2.4.2. Résultat 1 : La gouvernance du système national de conseil Agricole est façonnée progressivement autour de l'Agence pour la Promotion du Conseil Agricole (APCA)

Les instances de pilotage du SNCA se doivent d'être le miroir des dispositifs de terrain et en cohérence avec eux. Elles doivent donc associer les différentes parties prenantes du conseil et en particulier la profession et l'Etat. L'APCA jouera un rôle essentiel dans la gouvernance du SNCA au travers de son Conseil d'Administration, ses Conseil Régionaux d'Orientation et ses Directions nationale et régionales.

Par ailleurs ces instances seront façonnées progressivement au rythme des réformes de l'Etat (en particulier du processus de décentralisation) et des progrès de la profession Agricole. Le rythme d'évolution de cette gouvernance ne peut donc pas être complètement prédéterminé.

Activité 11 : Mettre en place l'Agence pour la Promotion du Conseil Agricole (APCA) :

Il s'agira d'abord de créer l'APCA dans les textes (décret ou autre mesure), à la fois dans sa dimension technique (Direction Nationale et Directions Régionales) et dans sa gouvernance (Conseil d'Administration CA au niveau national et Conseils Régionaux d'Orientation CRO).

Il s'agira ensuite de procéder au recrutement des équipes techniques et à leur installation (bureaux, équipement informatique, véhicules, etc.).

Enfin il s'agira d'organiser les premières réunions de ces instances de gouvernance (CA et CRO) et d'assurer la communication pour faire connaître cette nouvelle agence.

Activité 12 : Actualiser et mettre en cohérence le cadre réglementaire et institutionnel :

Le cadre réglementaire et institutionnel devra être actualisé et mis en cohérence afin de permettre la mise en place du SNCA. Le partage des rôles entre acteurs (évolutif en plusieurs phases) sera clarifié. Une étude de cadrage sera confiée à un consultant national expérimenté en appui institutionnel qui devra pointer les incohérences entre les textes et proposer des actualisations cohérentes avec le SNCA. L'APCA aura alors pour tâche d'actualiser et publier les textes nécessaires de façon concertée et d'en assurer la diffusion.

Activité 13 : Planifier et programmer le déploiement conseil Agricole dans les régions:

Afin de garantir une adaptation du SNCA aux contextes locaux, le SNCA sera national dans sa conception et pour les fonctions transversales et régionalisé dans son opérationnalisation. Des diagnostics régionaux et concertés seront donc réalisés, puis actualisés périodiquement. L'APCA (via ses Directions Régionales) facilitera la réalisation de ces diagnostics (par le recrutement de consultants si nécessaire, par l'organisation des réunions de concertation, etc.).

Le diagnostic initial offres / besoins de conseil devra : (i) Analyser à l'échelle des communes puis de chaque région les dispositifs de conseil existants, leurs forces et faiblesses ; (ii) Analyser les besoins de conseil au niveau des communes et des régions, pour les producteurs/productrices et les OP ; (iii) Identifier les besoins de renforcement de capacités au niveau des structures publiques et privées.

Sur la base de ce diagnostic un plan d'action régional sera élaboré par les acteurs et validé par les Conseil Régionaux d'Orientation. Ce plan d'action identifiera : (i) Les organisations (OP, GSC, services de l'Etat, etc.) les plus à même d'offrir un conseil de qualité et devant être renforcées en priorité ; (ii) Les modalités de coordinations entre les différents dispositifs de conseil sur le terrain (publics et privés) ; (iii) Le calendrier de financement en fonction des ressources disponibles, en particulier la facilité 3 du FISAN ; (iii) Les modalités de partage d'expérience et de capitalisation.

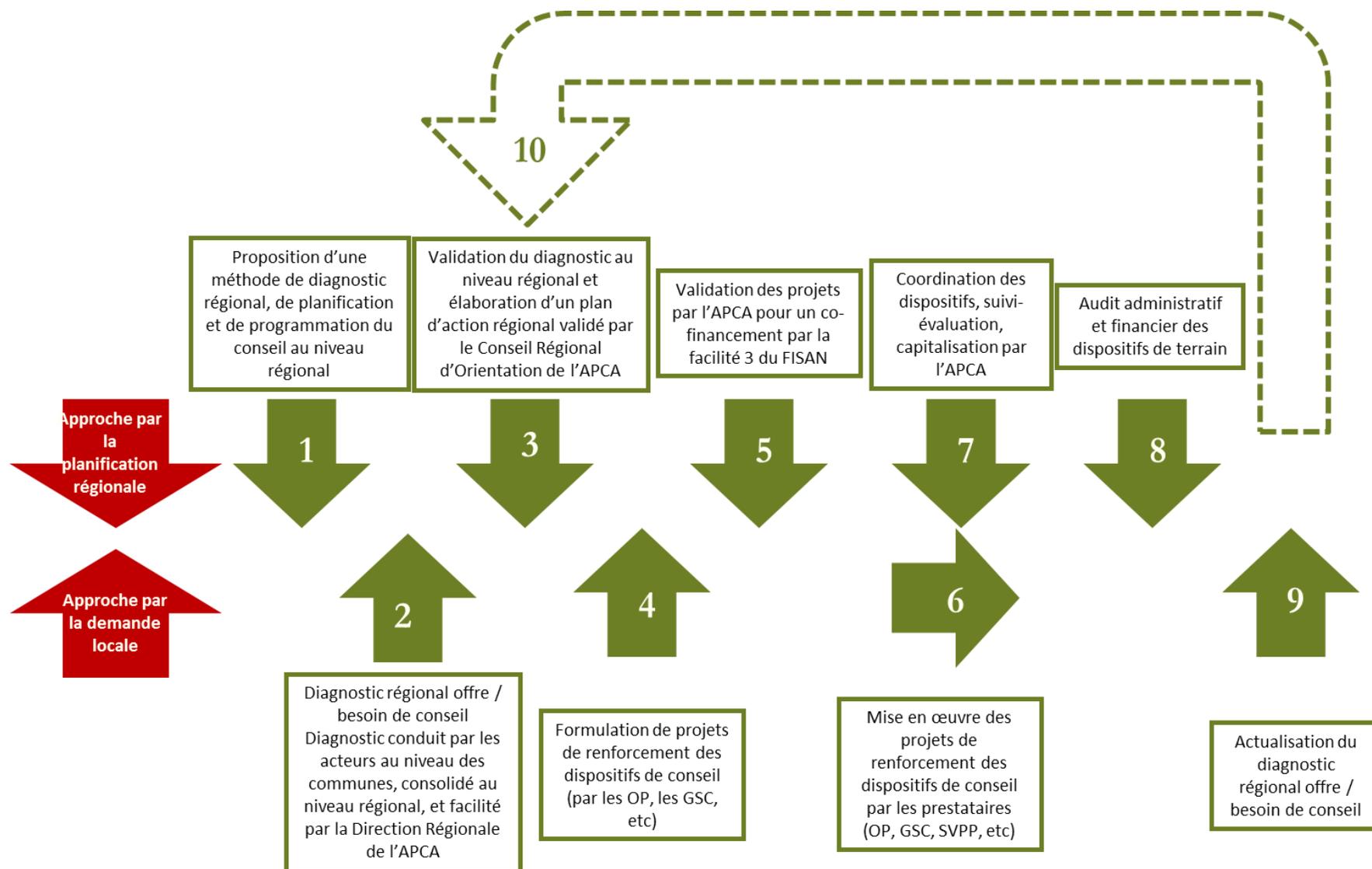
Les dispositifs de conseil privés (OP, GSV, SVPP, etc.) formuleront alors des propositions leur permettant de renforcer et d'étendre leurs dispositifs de terrain qui pourront être financées via le FISAN.

Le diagnostic coordonné par l'APCA sera réalisé par les acteurs avec l'appui de consultants nationaux lorsque nécessaire. Une méthodologie de diagnostic commune / harmonisée sera utilisée pour cela dans chaque région. Cette méthodologie sera élaborée par un consultant et testée dans une région avant d'être appliquée sur l'ensemble des régions.

Les plans régionaux ne devront pas être envisagés comme des carcans pouvant limiter les capacités d'innovation et d'intervention des OP, des acteurs publics et privés, mais comme des cadres de concertation/information et de coordination entre ces initiatives.

Ce processus au niveau de chacune des régions est présenté dans la figure ci-après.

Figure 9: Articulation des étapes de diagnostic, de planification/programmation et de financement via le FISAN au niveau régional



Le schéma précédent décrit les différentes étapes du processus de renforcement des dispositifs de conseil au niveau des régions. Ce processus devra concilier approche par la planification régionale et approche par la demande locale :

- L'approche ascendante par la demande est nécessaire pour formuler avec les acteurs un diagnostic au plus proche des réalités de terrain, pour faire remonter leurs expériences et préoccupations locales, pour adapter au mieux le conseil Agricole aux contextes locaux, pour valoriser et renforcer les initiatives de conseil existantes. La formulation de projets de renforcement des dispositifs de conseil par les prestataires qui seront financés par le FISAN est un élément important de cette approche ascendante.
- L'approche descendante par la planification est nécessaire pour renforcer les coordinations et synergies entre dispositifs de terrain, pour s'assurer que les dispositifs de conseil renforcés fassent sens pour le territoire et pour s'assurer que le conseil Agricole dispose d'un minimum de portage politique par les acteurs au niveau de la région (au travers du Conseil Régional d'Orientation de l'APCA). Cette approche descendante peut aussi faciliter certaines articulations avec le niveau national, ou des coordinations avec les régions voisines.

Le processus de renforcement du conseil Agricole dans les régions n'est donc pas seulement basé sur un processus d'appel à projets (approche ascendante), ni seulement sur une approche de planification (descendante), mais sur une combinaison des deux.

Le cycle dans sa totalité (étape 3 à 10) avec des étapes importantes de concertation sera pluriannuel. En revanche le guichet FISAN facilité 3 serait ouvert chaque année avec une période assez courte de consultation et approbation des demandes (assez tôt en saison sèche par exemple). De plus le suivi-évaluation réalisé par l'APCA devrait permettre d'ajuster annuellement le plan d'action régional (pilotage de l'exécution du plan d'action).

Activité 14 : Coordonner et animer le conseil Agricole au niveau national et dans les régions :

Deux niveaux de coordination et d'animation sont nécessaires : (i) Au niveau national par la Direction Nationale de l'APCA et (ii) au niveau des régions par les Directions Régionales de l'APCA.

L'APCA assurera la coordination du SNCA :

- Avec les organismes recherche nationaux et internationaux afin d'identifier les nouveaux messages techniques à valider avec les OP, puis à tester ou à diffuser largement au sein des différents dispositifs de terrain et en fonction des besoins et des contraintes observées/diagnostiquées dans les régions ;
- Avec les organismes de formation pour organiser des modules de formation continue pour les conseillers publics et privés et réviser les cursus de formation initiale en développant la dimension « conseil » (conception des démarches, méthodes et outils, expérimentation et diffusion, posture du conseiller, pédagogie) ;
- Avec le FISAN et les autres mécanismes de financement pour assurer un financement dans la durée des dispositifs de terrain ainsi que les fonctions transversales ;

- Entre les différentes initiatives d'appui au conseil Agricole en particulier le crédit agricole, la formation professionnelle de base (pour les jeunes ruraux), les dispositifs d'approvisionnement en intrants organisés par l'Etat, l'aide d'urgence en cas de déficit alimentaire important et les services de contrôle des ministères techniques.

En termes d'animation du SNCA, l'APCA encouragera la mutualisation d'expériences et les échanges entre dispositifs. L'animation du réseau d'acteurs du conseil Agricole peut prendre différentes formes :

- Voyages d'études sur une situation de conseil qui présente des résultats intéressants au Niger (au sein du SNCA) ou dans un pays proche ;
- Atelier de capitalisation sur la base d'échanges d'expériences alimentés par des témoignages, films vidéo, études de capitalisation, etc. ;
- Atelier de réflexion sur les méthodes de conseil ou ateliers de formation au Niger ou à l'étranger ;
- Participation des experts et acteurs du conseil à des conférences internationales sur le sujet.

La majorité des activités seront menées au niveau du pays mais certaines ont aussi un intérêt au niveau de la région, comme la capitalisation des acquis et les échanges d'expériences et bien sur la coordination des dispositifs de conseil de terrain. Pour cela l'APCA disposera d'un budget de coordination et d'animation. Dans ces différentes activités l'APCA facilitera la concertation entre les opérateurs et l'échanges d'informations mais n'imposera pas de cadre contraignant ni de méthode a priori.

Activité 15 : Contrôler, auditer et assurer la qualité SNCA

Afin de crédibiliser le SNCA et de construire la confiance, un dispositif de contrôles, d'audits externes et de management de la qualité est nécessaire.

Une étude sera conduite afin d'élaborer un dispositif de contrôles, d'audits et de management de la qualité permettant de garantir la qualité du SNCA, sans pour autant tomber dans l'excès de procédures. Ce dispositif pourra s'inspirer des démarches et principes de type ISO, même si dans le court terme une certification ISO n'est pas réaliste ; une telle certification pourrait cependant être recherchée dans le long terme. L'étude devra analyser en amont à la façon dont on va contrôler le système et en évaluer l'efficacité afin de l'améliorer en permanence. L'étude proposera différentes options techniques, institutionnelles et financières pour ce dispositif.

En première approximation le dispositif devrait comprendre :

- Des audits administratifs et financiers de la facilité 3 du FISAN au niveau national et au niveau régional afin d'attester de sa bonne gestion.
- Des audits administratifs et financiers de l'utilisation des fonds FISAN par les prestataires de conseil (ces audits étant une obligation pour obtenir les fonds, voire un agrément) afin d'attester de la bonne utilisation des subventions.
- Des audits sur la qualité des process au sein du SNCA. Par exemple pour apprécier la qualité des diagnostics régionaux, des concertations régionales et nationales, de la

démarche ascendante / descendante, etc. En s'inspirant d'une démarche type ISO, l'audit devra vérifier « que l'on écrit ce que l'on fait, et que l'on fait ce qui a été écrit ».

Ces audits seront confiés à un /des organisme(s) indépendant(s).

Le dispositif de contrôles, audit et management de la qualité sera mis en œuvre.

2.4.3. Résultat 2 : Des mécanismes de financement vertueux et pérennes sont mis en place et fonctionnels

Les mécanismes de financement auront une place essentielle dans le SNCA et seront l'un des éléments qui feront que l'on pourra parler d'un système national cohérent et composé d'une diversité de dispositifs de conseil de terrain complémentaires.

Les enjeux en termes de financement sont multiples :

- Augmenter les financements dédiés au conseil Agricole pour une amélioration quantitative et qualitative du conseil : (i) accroître le taux d'encadrement pour passer d'un conseiller pour 1.000 producteurs à un conseiller pour 250 producteurs en 15 ans, tout en tenant compte de l'augmentation du nombre de producteurs par croît démographique rural (+35% en 15 ans) ; (ii) accroître la qualité du conseil grâce à une offre répondant mieux aux besoins diversifiés des producteurs (conseil aux producteurs et conseil à leurs OP, conseils de base et conseils avancés, meilleures réponses aux besoins spécifiques des pasteurs, des femmes et des jeunes).
- Sortir de la logique projet et mettre en place des mécanismes pérennes de financement. Le financement public du SNCA sera construit autour de deux mécanismes principaux : (i) l'aide budgétaire sectorielle permettant le redéploiement d'une partie des services techniques de l'Etat sur les fonctions de conseil opérationnel et les fonctions transversales et l'embauche d'une nouvelle génération de conseillers formés aux différentes démarches ; (ii) la facilité 3 du FISAN permettant de financer les prestataires privés et associatifs de conseil (il s'agit en réalité de subventions destinées aux producteurs pour payer les prestataires) et les dispositifs de conseil déployés par les OP (service internalisé). Cette facilité 3 sera alimentée par divers mécanismes (taxes parafiscales, contributions de bénéficiaires, contributions de PTF directes ou via l'aide budgétaire).
- Mettre en place des mécanismes vertueux de financement qui impliqueront notamment des contributions graduelles des bénéficiaires selon les services et selon les capacités de paiement des bénéficiaires. En particulier les subventions FISAN ne devraient constituer qu'un des éléments du modèle économique des OP fournissant du conseil. Les OP devront accroître progressivement la part d'autofinancement du conseil qu'elles organisent pour leurs membres en partant du principe qu'un conseil de qualité permet d'accroître la richesse produite par les producteurs concernés/bénéficiaires. De plus, si la part d'autofinancement augmente, cela impliquera d'avoir un conseil de plus en plus adapté aux besoins des producteurs et amènera les bénéficiaires à s'engager plus fortement dans la définition du contenu du conseil et dans son évaluation.

Activité 21 : Mettre en place les outils de l'aide budgétaire sectoriel pour le conseil Agricole :

Il est considéré que les outils généraux de l'aide budgétaire sectorielle ne relèvent pas du SNCA et doivent donc être mis en place par ailleurs. Il s'agira donc ici de programmer annuellement :

- Les besoins des ministères en charge du conseil Agricole public et en particulier les coûts en ressources humaines, en investissement et en fonctionnement. Les besoins de recrutement d'agents publics de terrain vont être importants afin de redéployer le dispositif public sur le terrain entre 2017 et 2021.
- La contribution du budget de l'Etat au FISAN.

Il s'agira ensuite d'assurer le suivi-évaluation des réalisations et de la performance des ministères (en particulier de la performance des agents de terrain). Un travail important de mobilisation des bailleurs pour abonder l'aide budgétaire sera nécessaire et pour l'orienter vers le conseil Agricole.

Ces tâches seront réalisées par les différents ministères techniques en relation avec les Ministère de l'économie et des finances.

Activité 22 : Mettre en place et faire fonctionner les mécanismes FISAN / facilité 3 :

Il s'agira d'abord de formuler les mécanismes de la facilité 3 du FISAN de façon concertée avec la profession Agricole²¹. En particulier seront formulés les mécanismes pour abonder la facilité, les mécanismes pour accéder aux subventions (articulation avec le niveau régional) et les mécanismes de contrôle et d'audits²². Le rôle de l'APCA dans la gestion de cette facilité devra être établi et sera distinct de celui de l'organe de gouvernance de l'ensemble du FISAN. Cela nécessitera l'appui d'un consultant (international et national) ainsi que d'importantes concertations (ateliers de travail) avec la profession.

Une attention particulière sera portée à l'articulation des trois facilités du FISAN afin de mieux articuler les appuis en investissement (facilités 1 et 2), l'accès au crédit de campagne (facilité 1) et les appuis en conseil et la recherche (facilité 3) pour le monde rural.

Ensuite il conviendra de mobiliser les institutions publiques, les PTF et les filières pour abonder au FISAN.

Les mécanismes de gestion administrative et financière, de suivi et contrôle paritaire de la gestion seront alors mis en place pour l'opérationnalisation de la facilité. Des audits administratifs et financiers de la facilité 3 du FISAN seront conduits au niveau national et au niveau régional (cf. activités du résultat 1). Par ailleurs chaque prestataire recevant une subvention du FISAN devra réaliser un audit administratif et financier annuel (ces coûts sont inclus dans les appuis aux dispositifs privés dans le cadre du résultat 4).

²¹ Cette action est en cours d'exécution actuellement.

²² Il s'agira d'une part d'effectuer des audits annuels de la gestion administrative et financière de la facilité 3 du FISAN et d'en assurer un contrôle paritaire. D'autre part, la bonne utilisation des subventions reçues par les dispositifs de conseil privés et associatifs sera également contrôlée (audits annuels pour chaque structure).

Activité 23 : Mettre en place et promouvoir des mécanismes vertueux au niveau des dispositifs de terrain :

La stratégie nationale de conseil Agricole propose que la facturation du conseil aux bénéficiaires – ou inversement le degré de subvention via le FISAN - soit graduelle selon la nature des services de conseil et selon le type de bénéficiaires. Cette gradation de facturation / de subvention devra être discutée avec la profession. Cela sera réalisé au travers d’ateliers de concertation qui produiront un document de cadrage devant servir de référence aux acteurs du conseil (pour le FISAN, pour les projets, pour les OP). Sur cette base l’Etat et la profession devront alors assurer la promotion de cette démarche de subvention / de facturation.

2.4.4. Résultat 3 : Les dispositifs publics de conseil Agricole sont renforcés et rénovés

Les dispositifs publics de conseil sont constitués des agents des ministères techniques, des agents des communes (lorsque les compétences sont transférées), des agents de l’ONAHA, et des agents du RECA et des CRA (ces deux structures sont parapubliques mais portées par la profession Agricole).

Le processus de renforcement des dispositifs publics de l’Etat devra prendre en compte la logique d’évolution de long terme : d’abord redéploiement et renforcement des dispositifs publics de l’Etat (2017-2026), puis retrait progressif au profit des dispositifs privés (2027-2031). NB : la stratégie nationale du conseil Agricole et les activités énoncées ci-après couvrent la période 2017-2021 tout en offrant une vision de long terme à 15 ans (2031).

Les agents publics sur le terrain intégrant le SNCA seront dédiés à plein temps au conseil afin d’éviter la dilution des tâches de conseil.

Activité 31 : Rénover / renforcer les dispositifs des ministères sectoriels en lien avec la politique de décentralisation au niveau des communes :

A l’horizon 2021 il s’agit de redéployer les agents des ministères techniques sur le terrain, au niveau de communes en particulier. Leur rôle et nombre par commune dépendra de l’existence ou non d’OP fonctionnelles et/ou professionnelles apportant déjà du conseil aux producteurs.

- Lorsqu’aucune OP fonctionnelle / professionnelle n’est présente dans la zone, les agents publics seront au nombre au moins de trois (agriculture, élevage et environnement) afin d’assurer eux-mêmes le conseil de terrain (conseil technique de base et animation rurale). On estime que 150 communes rentrent dans ce cadre, ce qui implique la mobilisation de 450 agents²³ dédiés spécifiquement au conseil.
- Lorsque des OP fonctionnelles / professionnelles sont présentes (ainsi que des GSC et SVPP), elles seront alors les principaux prestataires de conseil et les agents publics assureront alors une fonction de coordination des actions de conseil et d’appui aux

²³ On reprend ici les propositions du document de la SDR de 2011 concernant le nombre de communes et d’agents par communes, ainsi que le nombre d’agents aux niveaux des régions et des départements. Ces 450 agents seront dédiés au conseil. D’autres agents publics restent nécessaires pour assurer les autres tâches (suivi de campagne, statistiques, police de l’environnement, etc).

opérateurs privés tout en réalisant les autres tâches dévolues à l'administration (statistiques, suivi de la campagne, etc.). Ils organiseront également le contrôle de l'utilisation des subventions FISAN aux OP (audits). Dans ce cas, l'équivalent d'un agent public à temps plein dédié au conseil Agricole sera suffisant. On estime que 100 communes entrent dans ce cas de figure, soit un équivalent de 100 agents publics en temps plein pour le conseil.

En plus des 550 agents mobilisés et dédiés au conseil au niveau des communes, environ 500 autres agents des services de l'Etat seront impliqués dans le dispositif public aux niveaux des régions et des départements. NB : Les agents des Directions Régionales de l'APCA ne rentrent pas dans ce cadre, il s'agit d'agents de l'Agence et non d'agents des Ministères techniques.

Il conviendra aussi d'envisager, à titre expérimental dans un premier temps, la possibilité que des agents de l'Etat soient affectés/détachés/mis à disposition des OP et autres opérateurs privés. A charge pour eux d'assurer le fonctionnement de base de ces agents dans le cadre de leurs programmes/activités de conseil²⁴.

Dans le cadre de cette activité il s'agira d'abord d'élaborer puis de financer les plans de recrutement des ministères techniques concernés, d'équiper les services (en moyens de déplacement et autres équipements) et de doter les services des moyens de fonctionnement (carburant, internet / communication, etc.). Les ressources dédiées aux activités de conseil seront également augmentées : financement de CEP et de SEP²⁵, financement de réunions et de formations pour les producteurs, financement de voyages d'études / d'échanges au Niger et dans la sous-région, etc.

Une attention particulière sera portée sur le partage des rôles entre communes et ministères techniques selon leurs nouvelles attributions / compétences dans le cadre de la décentralisation (nouvelles compétences pour les communes, services techniques évoluant vers les fonctions régaliennes). Une étude spécifique sera conduite sur les relations entre la décentralisation et le conseil Agricole (rôles des Communes rurales, des régions, diagnostic de leurs compétences et de leurs capacités à se mobiliser dans le conseil Agricole) et sur la faisabilité d'un tel transfert²⁶.

Par ailleurs une assistance technique internationale résidentielle appuiera ce processus de renforcement et de rénovation des dispositifs publics de conseil.

Activité 32 : Rénover / renforcer le dispositif ONAHA :

Il s'agira de mettre en cohérence la stratégie nationale du conseil Agricole et la réforme de l'ONAHA, de réaliser et financer le plan de recrutement, d'équiper les services (en moyens de déplacement et autres équipements), de doter les services des moyens de fonctionnement (frais de fonctionnement), de clarifier les rôles respectifs des agents de terrain de l'ONAHA et des agents des OP/coopératives des périmètres irrigués.

²⁴ Des expériences dans la sous-région sont très encourageantes.

²⁵ CEP Champ écoles paysans et SEP sites écoles pastoraux.

²⁶ A noter qu'il existe peu d'exemples dans le monde de transfert de fonctions de conseil Agricole aux communes. En Europe par exemple, les collectivités sont des partenaires ou des bailleurs de la politique agricole, mais ne sont pas investies directement dans le conseil Agricole. Cette étude concernant le transfert de compétence de conseil Agricole aux communes pourrait donc être assez complexe.

Activité 33 : Renforcer le RECA et les CRA dans leur mandat de représentation de la profession et de conseil.

D'abord il s'agira de doter le RECA et les CRA des moyens de fonctionnement comme stipulé dans le décret portant création des chambres d'agriculture. Ces moyens seront donc budgétés annuellement et véritablement octroyés. Ensuite il s'agira d'appuyer le RECA et les CRA pour une implication effective dans les instances de gouvernance du conseil Agricole au niveau national et régional. A ce titre le RECA aura accès à un fonds d'études pour conduire des études spécifiques afin de mieux formuler ses positions dans ses instances. Les représentants du RECA et des CRA pourront bénéficier de formations afin de mieux s'acquitter de leur mission dans ces instances. Par ailleurs le RECA et les CRA pourront financer via le FISAN certaines de leurs actions liées au conseil : réalisation d'actions pilotes de conseil, réalisation d'évaluation et capitalisation, publication de manuels, organisations de voyages d'échanges entre OP et de voyages d'études dans la sous-région. Un appui sera apporté au RECA et aux CRA pour élaborer leurs plans d'action pluriannuels et développer des actions d'appui au conseil Agricole (public et privé).

Une assistance technique internationale résidentielle, hébergée au RECA, appuiera le RECA et la profession dans son ensemble afin de contribuer pleinement à la relance du système national de conseil Agricole.

2.4.5. Résultat 4 : Les dispositifs privés de conseil Agricole sont renforcés et déployés sur les territoires

Dans le long terme (15 ans) le conseil Agricole sera essentiellement fourni par le secteur privé : OP, GSC, SVPP et autres structures privées. Afin d'atteindre un taux d'encadrement suffisant, le nombre de conseillers privés doit au moins être multiplié par 4, voire par 6, en 15 ans. Il sera multiplié par 2 pendant la première phase 2017-2021. L'essentiel de l'augmentation viendra de l'accroissement du nombre de paysans relais dans les dispositifs OP et d'auxiliaires d'élevage dans le dispositif SVPP. Cependant des recrutements de techniciens, d'ingénieurs et de vétérinaires seront également nécessaires. Cela suppose au préalable au niveau de l'ensemble des dispositifs privés une réelle professionnalisation (recrutement de salariés selon les règles administratives, suivi de carrières des agents (formation continue, évaluation), meilleure organisation des dispositifs). Les recrutements seront de la responsabilité des OP et autres opérateurs privés mais ils seront rendus possibles par la facilité 3 du FISAN dans le cadre d'une proposition émanant des OP pour le financement de contrats à durée déterminée.

NB : l'assistance technique au RECA interviendra de façon transversale sur l'ensemble des activités ci-après (conseil méthodologique, suivi-évaluation, etc.).

Activité 41 : Renforcer quantitativement et qualitativement les dispositifs OP de conseil Agricole :

- Sur le plan quantitatif, le dispositif OP devrait compter en 2021, 3.000 paysans relais, 400 animateurs endogènes (salariés) d'OP et 100 ingénieurs et techniciens (x2 en 5 ans). Il s'agira d'appuyer l'extension des dispositifs OP existants (pour l'amélioration du taux d'encadrement des membres actuels et pour l'extension de l'encadrement à de nouveaux membres), et d'appuyer les OP ne possédant pas encore de dispositifs

de conseil pour en mettre en place. Cela contribuera à l'extension, au renforcement et à la professionnalisation des OP.

- Qualitativement il s'agira d'appuyer les OP à développer une offre complète de services de conseil allant du conseil de base (conseil technique de base, alphabétisation, animation rurale) à des conseils plus avancés (conseil de gestion, conseil d'entreprise, conseil technique pointu, conseil en marketing/commercialisation). Les dispositifs spécifiquement consacrés aux femmes et aux jeunes recevront des appuis supplémentaires. Par ailleurs plusieurs modèles institutionnels peuvent être promus dans le cadre du SNCA : conseil internalisé aux OP (comme le dispositif Mooriben), conseil mutualisé entre plusieurs OP (comme le CPS de Tillabéri avec les coopératives rizicoles). Cela nécessitera des formations initiales et continues, l'élaboration d'outils, des voyages d'échanges, des missions d'expertises.

Ce renforcement et déploiement des dispositifs OP sera réalisé grâce aux financements de la facilité 3 du FISAN. Les OP formuleront des projets de conseil Agricole qui seront financés par le FISAN, après sélection et validation au niveau régional. Le SNCA (fonctions transversales) sera en charge d'organiser les formations nécessaires aux salariés et aux leaders des OP pour acquérir les bases des démarches de conseil proposées. Une assistante technique de courte durée sera déployée pour cela (relevant du résultat 5).

Par ailleurs le RECA appuiera les grandes faitières à jouer un rôle actif dans les instances de gouvernance du SNCA, en particulier au sein du CA et des conseils d'orientation régionaux de l'APCA.

Activité 42 : Renforcer les dispositifs GSC de conseil Agricole :

Le nombre d'ingénieurs et techniciens de GSC devrait être porté à 200 d'ici 2021 (x2 en 5 ans). Le déploiement des GSC sera subventionné via le FISAN (facilité 3), mais le mode de subvention ne devra pas altérer la logique économique des GSC ni le lien prestataire/client entre producteur et GSC. Ainsi le fonctionnement des GSC ne sera pas subventionné directement. Les producteurs devront formuler des demandes de conseil qui pourront être subventionnées par le FISAN par des systèmes de voucher (chèques formation) ou autres ; ce sont ainsi les producteurs qui sont subventionnés et non les GSC. En revanche le FISAN pourra subventionner et appuyer directement l'installation de jeunes diplômés – et en particulier de jeunes diplômées - comme GSC sur le terrain : appui à l'obtention d'agrément, subvention d'un kit de démarrage (ordinateurs, autres équipements), accompagnement au démarrage par l'appui à l'élaboration d'un plan d'affaire, formations complémentaires... Le réseau national des GSC sera également appuyé financièrement via le FISAN afin de promouvoir ce modèle de conseil s'il en fait la demande.

Activité 43 : Renforcer les dispositifs SVPP.

La stratégie nationale de conseil Agricole vise l'amélioration quantitative et qualitative du dispositif SVPP. Sur le plan quantitatif, le dispositif SVPP sera multiplié par deux en cinq ans portant ainsi le nombre de vétérinaires à 34, le nombre d'assistants vétérinaires à 60 et le nombre d'auxiliaires d'élevage à 1200. Sur le plan qualitatif il s'agira d'appuyer les SVPP à développer leur volet conseil (actuellement celui-ci est limité, les SVPP faisant surtout du soin vétérinaire aux animaux et les campagnes de vaccination). En particulier les aspects conseil de gestion (au niveau des exploitations agropastorales) et conseil en commercialisation

seront développés. La même logique sera mise en œuvre que pour les GSC : éviter de subventionner directement le fonctionnement des SVPP pour ne pas altérer leur modèle économique et préférer des subventions aux éleveurs. Cependant on pourra appuyer l'installation de jeunes diplômés comme SVPP sur le terrain (agrément, kit de démarrage, fournitures de documents techniques de base, accompagnement au démarrage...). On appuiera le réseau national des SVPP afin de promouvoir ce modèle.

Activité 44 : Renforcer les autres dispositifs privés.

A ce stade il existe très peu d'offre de conseil privé en dehors des OP, GSC et SVPP. Cependant le système national de conseil Agricole devra rester ouvert et pourra accompagner techniquement et financièrement d'autres dispositifs émergents comme les GACAP ou les SIFA.

2.4.6. Résultat 5 : Les dispositifs pluriels de terrain bénéficiant d'un appui en information, en méthodologie et en formation

Ces activités concernent les fonctions transversales du système national de conseil Agricole autres que celles de gouvernance et de pilotage déjà couvertes par le résultat 1 et celles du financement déjà couvertes par le résultat 2. Tous les dispositifs terrain de conseil doivent pouvoir d'une part contribuer à ces fonctions transversales en partageant d'abord leurs acquis et d'autre part en bénéficiant de ces fonctions. Par exemple, contribuer au suivi-évaluation et bénéficier du suivi-évaluation.

Activité 51 : Savoir, comprendre, tirer des leçons

Il s'agira d'abord de mettre en place un dispositif intégré de suivi évaluation du conseil Agricole. Une consultance internationale perlée sera mobilisée pour élaborer, tester et accompagner le dispositif de suivi-évaluation qui sera géré par l'APCA. Une capitalisation multi-acteurs (des démarches de conseil, des messages, etc.) sera organisée qui nécessitera la valorisation des données du suivi-évaluation, des études spécifiques additionnelles (confiées à des consultants nationaux), des ateliers de partage d'expérience. Le suivi-évaluation sera un outil de pilotage du SNCA et devra alimenter en informations et en propositions les instances de gouvernance (nationale et régionales) pour nourrir leurs réflexions stratégiques. Des évaluations à mi-parcours sont prévues sur plusieurs thématiques (cadre réglementaire, place de femmes et des jeunes dans le SNCA, dispositifs OP, contributions au financement du conseil, etc.), ainsi que des évaluations finales à 5 ans afin de contribuer à l'évaluation du SNCA avant d'entrer dans la seconde phase.

Activité 52 : Alimenter et renouveler le système de conseil Agricole

Des diagnostics régionaux de démarrage seront réalisés puis actualisés dans le cadre de l'activité 14. Ces diagnostics seront compilés au niveau national afin de voir comment évolue la demande en conseil Agricole. Cela permettra d'identifier de façon participative les demandes / besoins diversifiés des producteurs et productrices et cela permettra aussi d'orienter les programmes de recherche-développement²⁷. La facilité 3 du FISAN contribuera à financer la recherche afin d'élaborer les messages techniques en adéquation avec les

²⁷ En complément des dispositifs déjà en place au niveau de la recherche pour formuler ces programmes de travail.

besoins et les contraintes des producteurs et productrices, et des OP et d'élaborer des outils et méthodes de conseil²⁸. Autant que possible les OP et le RECA seront impliqués dans ces programmes de recherche-développement en tant que commanditaires, opérateurs et bénéficiaires. Les messages et les outils / méthodes seront validés collectivement (recherche et profession Agricole) avant d'être diffusés dans le SNCA. Les liens recherche-développement seront renforcés par exemple via les plateformes d'innovation dont le fonctionnement pourra être pris en charge par le FISAN et d'autres projets de R-D. Les dispositifs de conseil de terrain devront pouvoir bénéficier d'un appui ponctuel et en fonction de leurs demandes dans les domaines technique (faire face à une nouvelle maladie, à un aléa, ..) et méthodologique (choisir les méthodes et outils de conseil les mieux adaptés). Un système d'appui technique et méthodologique (back stopping) réactif sera organisé pour cela par l'APCA.

Activité 53 : Former les conseillers et les conseillères et les cadres du système national de conseil Agricole

Il faudra rénover la formation de base pour répondre aux besoins du (nouveau) métier de conseiller. Cela implique de réaliser un bilan complet des dispositifs de formation actuels et d'élaborer un plan de rénovation du dispositif de formation (étude à programmer). Ce plan de rénovation sera ensuite décliné en plan de formation. Le plan de formation devra permettre de former chaque année un nombre suffisant de conseillers et de conseillères (si possible 50% d'hommes / 50% de femmes) pour répondre à la demande. Un dispositif de formation continue des anciens conseillers sera mis en place et devra être accessible pour les conseillers de tous les dispositifs (publics, OP, GSC, SVPP, etc.). Les programmes de développement du conseil des OP incluront la formation continue de leurs agents : ainsi les OP disposeront des moyens financiers pour payer cette formation continue. Les Universités (Facultés d'Agronomie) développeront les modules de formation sur le conseil Agricole dans les cursus d'ingénieur et d'étudiants Master 2 (formation théorique et pratique sur les savoir-faire et savoir être) et si la demande est forte, envisageront une spécialisation Bac+5 dans ce domaine. Une attention particulière sera portée sur le nécessaire « savoir être » du conseiller qui doit adopter une posture d'écoute, de reformulation, d'accompagnement, d'aide à la prise de décision. Une assistante technique internationale perlée est prévue pour contribuer spécifiquement à la formation des leaders d'OP et de leurs salariés.

Activité 54 : Promouvoir les technologies de l'information et de la communication (TICs) à tous les niveaux du SNCA.

Une attention particulière sera également portée aux TICs qui peuvent offrir des opportunités pour rénover rapidement le SNCA. Une étude spécifique sera confiée à un consultant (international et national) pour faire un état des lieux de l'usage des TICs au Niger et dans la sous-région dans le domaine Agricole et des domaines connexes (micro-finance). Sur cette base il fera des recommandations sur l'insertion des TICs au sein du SNCA. Cette étude devra être lancée au plus vite car elle pourra potentiellement impacter plusieurs mécanismes du SNCA et en augmenter l'efficacité et l'efficience. Par exemple les TICs peuvent certainement faciliter la mise en place du dispositif de suivi-évaluation intégré, peuvent offrir des opportunités pour faciliter la réalisation des diagnostics régionaux et leur consolidation au niveau na-

²⁸ Dans le cadre du SNCA seule les activités de recherche contribuant au conseil sont incluses ainsi que l'articulation recherche développement (plateformes d'innovation par exemple). Le financement de la recherche au sens large ne rentre pas dans le SNCA, la stratégie nationale de recherche étant en cours d'actualisation.

tional, peuvent contribuer à la formation initiale et continue des conseillers, peuvent faciliter les tâches de backstopping auprès de ces conseillers, peuvent faciliter la diffusion des connaissances et des éléments d'aide à la décision comme les prix sur les marchés, etc. Une fois l'étude réalisée différentes TICs seront déployées au sein du SNCA. En particulier les conseillers seront progressivement équipés de smartphones / tablettes dotés d'applications spécifiques au conseil Agricole.

3. Plan de mise en œuvre opérationnelle du système national de conseil Agricole

3.1. Outils

Le Système national de conseil Agricole, sera mis en œuvre progressivement au travers de la stratégie nationale de conseil Agricole qui sera déclinée :

- Au niveau national, au travers des différents textes nécessaires (décrets et autres) élaborés par le Ministère de l'agriculture et de l'élevage et par l'APCA ;
- Au niveau national, au travers de son plan d'action élaboré par la Direction Nationale de l'APCA et validé par son conseil d'administration ;
- Au niveau de chacune des régions, au travers de plans d'actions régionaux validés par les conseils régionaux d'orientation de l'APCA²⁹.

L'APCA sera la clé de voute du SNCA.

3.2. Dispositif institutionnel de mise en œuvre du SNCA et rôles des acteurs

3.2.1. L'Agence pour la Promotion du Conseil Agricole APCA

L'APCA aura un statut d'EPA. Le gouvernement décidera de sa tutelle.

a. Missions de l'APCA :

Les missions de l'APCA sont les suivantes :

- Planifier (long-terme) et programmer (court-terme) la mise en œuvre de la stratégie du conseil Agricole ;
- Coordonner et animer le système national de conseil Agricole en s'assurant des complémentarités entre dispositifs de terrain, en mobilisant les compétences nationales

²⁹ Ces plans d'actions régionaux ne doivent pas être considérés comme des carcans et ne devront pas limiter la formulation de propositions par les acteurs publics (collectivités locales, équipes terrain des services techniques) et privés (OP, CRA, Ong, etc.)

pour assurer les fonctions transversales (R-D, formation des conseillers, capitalisation, etc.), et en mettant en relation / réseau les équipes des organismes publics et privés de conseil ;

- Assurer la cohérence entre les activités menées par le système national de conseil Agricole et celles relevant des autres programmes de développement rural ;
- Suivre, évaluer et capitaliser le système national de conseil Agricole, ces actions étant réalisées avec d'autres acteurs (RECA, recherche, etc.) ;
- Financer / cofinancer notamment au travers de la facilité 3 du FISAN les dispositifs de terrain³⁰.

b. Composition de l'APCA

Le Conseil d'Administration de l'APCA

C'est l'instance suprême du système national de conseil Agricole.

Tâches :

- Valider les orientations stratégiques du SNCA (suggestions d'ajustements nécessaires des textes en place, propositions de nouveaux textes et règlements, etc.) ;
- Valider la planification pluri annuelle de la mise en œuvre de la stratégie de conseil Agricole (plan d'action à 5 ans) ;
- Veiller à la bonne mise en œuvre de la stratégie.

Composition : La composition du CA doit permettre une concertation de qualité entre l'Etat et la profession. Dans le moyen à long-terme, une évolution vers une représentation paritaire³¹ est souhaitable.

- Un représentant de chacun des ministères suivants : Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage (qui assure la présidence), MESUDD, MHA, MDC/AT, MF, MFP, HC3N ;
- Un représentant de chacune des organisations suivantes : Université, IPDR Kollo, INRAN, ONAHA ;
- Un représentant du RECA et huit représentants de la profession Agricole sous l'égide du RECA, ce dernier veillant à une représentation équitable des différentes professions (agriculture, élevage, pisciculture, etc.), des régions, des hommes, des femmes et des jeunes ;
- Deux autres représentants du secteur privé : ONG, GSC/SVP et secteur financier.

³⁰ Chaque acteur du conseil devra aussi de façon complémentaire au SNCA rechercher des financements auprès des PTF, des filières et des bénéficiaires (cf. infra) et chercher à mettre en place son propre modèle économique et financier vertueux et pérenne.

³¹ Ce qui correspond à une répartition équivalente des postes du CA entre Etat et Profession avec une présidence tournante. La Présidence est assurée par un représentant de la profession lorsque le statut de l'APCA l'impose (par exemple si elle devient plus tard une société d'économie mixte ou une société anonyme à participation publique minoritaire, comme c'est le cas au Sénégal et en Côte d'Ivoire)

Le Directeur de l'APCA participe également au CA.

Modalités de fonctionnement :

- La Direction Nationale de l'APCA assurera le secrétariat du conseil d'administration.
- Réunions ordinaires une fois par an et extraordinaires en cas de besoin sur convocation du président ou à la demande des 2/3 des membres.
- Les frais de fonctionnement du comité seront à la charge de l'APCA.

La Direction Nationale de l'APCA

Tâches :

- Programmation opérationnelle de la mise en œuvre de la stratégie de conseil Agricole : élaboration de plans d'actions annuels recensant les différents opérateurs, leurs programmes de conseil et proposant des mesures concertées de coordination, et de mutualisation ;
- Suivi-évaluation de la bonne exécution du plan d'action et du SNCA et recommandations au conseil d'administration ;
- Coordination des fonctions transversales du SNCA au niveau national ;
- Animation du SNCA au niveau national ;
- Recherche de financement et cogestion de la facilité 3 du FISAN.

Composition :

- Son directeur sera sélectionné par le CA sur appel à candidature ouvert selon des TDR établis par le CA.
- L'équipe technique sera limitée à quatre cellules : cellule technique, cellule suivi-évaluation, cellule administrative / financière, cellule contrôle qualité. Pour démarrer elles comprendront un ou deux cadres permanents par cellule, mais cette composition pourra être revue à la hausse au besoin dans les phases suivantes.

Modalités de fonctionnement :

- L'APCA sera dotée de moyens de fonctionnement propres : bureaux, équipements, véhicules, personnel d'appui.
- Ses budgets seront validés par le CA et approuvés par son ministère de tutelle.

Les Conseils Régionaux d'Orientation

Tâches :

- Valider les diagnostics régionaux et les plans d'actions régionaux ;
- Veiller à la bonne mise en œuvre des plans d'actions dans les régions.

Composition : Le nombre de membres sera décidé au niveau de chacune des régions suivant les spécificités locales (par filière, par sous espace) et les dynamiques locales des OP. La composition du CA doit permettre une concertation de qualité entre l'Etat et la profession.

La Présidence sera assurée par le Gouverneur ou son représentant (dont la voix comptera double). Dans le moyen terme une évolution vers une composition paritaire est souhaitable.

- État :
 - Le Gouverneur ou son représentant (présidence) ;
 - Les services techniques de l'Etat (Agriculture, Élevage, Environnement, Hydraulique, Génie rural, ONAHA, CR3N, Alphabétisation, Formation professionnelle, INRAN, Université) ;
 - Les programmes et projets faisant du conseil.
- Le Président du Conseil Régional ou son représentant (vice-présidence) ;
- Profession agricole : La CRA et les OP faitières et régionales, représentatives et ayant une activité de conseil Agricole (à travers les élus si besoin accompagnés des salariés) ;
- Autres privés : les ONG, GSC/SVPP faisant de façon pérenne du conseil Agricole.

Le Directeur régional de l'APCA participera aux réunions du Conseil Régional d'Orientation.

Modalités de fonctionnement :

- Les Directions Régionales de l'APCA assureront le secrétariat des Conseil régionaux d'orientation ;
- Rencontres ordinaires deux fois par an et extraordinaire en cas de besoin sur convocation du Président ou à la demande des 2/3 des membres.
- Les frais de fonctionnement seront à la charge de l'APCA.

Les Directions Régionales de l'APCA :

Tâches :

- Pilotage des diagnostics régionaux offre/besoin de conseil régional ;
- Elaboration et suivi de plans d'actions régionaux : Élaborer un plan d'action qui tient compte de l'adéquation besoins/ressources disponibles ; priorisation dans l'espace et dans le temps ;
- Gestion technique des financements (la gestion administrative et financière relevant du FISAN) ;
- Coordination des dispositifs terrain au niveau régional, mutualisation des appuis, animation du conseil Agricole au niveau régional ;
- Suivi-évaluation des prestataires de conseil ayant bénéficié de financement FISAN, contrôle qualité des prestataires.

Composition :

- Leurs directeurs seront nommés par la Direction Nationale de l'APCA.

- L'équipe technique sera limitée à quatre cellules : cellule technique, cellule suivi-évaluation, cellule administrative / financière, cellule contrôle qualité, comportant chacune un cadre supérieur.

Modalités de fonctionnement :

- Les Directions régionales de l'APCA seront dotées de moyens de fonctionnement propres : bureaux, équipements, véhicules.
- Elles disposeront d'une certaine autonomie de gestion technique, administrative et financière et devront rendre des comptes la Direction nationale de l'APCA et aux missions d'audits administratives régulières. Les directions régionales de l'APCA et les directions régionales du ministère de l'Agriculture et de l'Élevage auront des relations fonctionnelles mais pas de relations hiérarchiques.

3.2.2. Rôles et responsabilités des acteurs

L'Etat, et en particulier le Ministère de l'agriculture et de l'élevage conçoit et donne des orientations sur la stratégie de l'appui conseil en tenant compte des besoins et le niveau d'acceptation de la population. Il s'assure que les financements publics sont disponibles à temps et bien utilisés et contribuent avec les autres acteurs du SNCA à la recherche de financement auprès des PTF. Il propose au gouvernement des projets de lois ou des projets de décrets ou prend des Arrêtés afin de donner un cadre juridique ou réglementaire, garant de la stabilité du SNCA. Par ailleurs le SNCA n'est qu'un outil du développement Agricole et rural parmi d'autres. Il ne fait sens que si l'Etat investit également dans le développement des filières, dans la mise en place d'infrastructures structurantes, dans la recherche, dans la formation, dans les activités de contrôle³² et si les facilités 1, 2 et 3 du FISAN travaillent en synergie.

Le RECA et les CRA organisent la représentation de toutes les catégories de la profession dans les instances de gouvernance de l'APCA. De par leurs missions, ces structures jouent un rôle d'interface entre l'ensemble des acteurs de la profession et les services public/l'Etat. Le RECA et les CRA pourront également contribuer à certaines fonctions transversales du SNCA : contribution au suivi-évaluation, à la capitalisation, à la formation des producteurs, à la centralisation des références techniques et économiques³³, et leurs diffusions au niveau des producteurs et des OP.

Les producteurs à travers leurs organisations qu'ils ont créé eux-mêmes (Faitières, Unions et OP de base) assurent leur autopromotion. Ils sont à la fois commanditaires, prestataires, bénéficiaires de conseil Agricole et ils contribuent aussi à son financement. Leur rôle est donc essentiel dans les dispositifs de terrain et dans la gouvernance de l'APCA. La qualité et l'ampleur de leurs interventions sont les garants de leur durabilité et de celle du SNCA.

Les collectivités territoriales (régions et communes) contribuent au développement économique des territoires en mobilisant des compétences et en contribuant à la coordination des actions pour le développement, dont celles de conseil Agricole. Leur rôle est cependant

³² Par exemple pour la filière pesticides et fourniture d'engrais, les importations de produits alimentaires etc.

³³ Le site internet du RECA joue déjà partiellement ce rôle et est certainement le site le plus riche d'information sur le secteur au Niger.

différent suivant le stade de transfert des compétences : compétences en hydraulique et en environnement déjà transférées aux communes, mais transfert à venir possible pour l'agriculture et l'élevage. Elles contribuent financièrement au financement du conseil par la mise en œuvre de leurs plans de développement en mobilisant leur dotation de l'Etat et si besoin en organisant la fiscalité locale.

Les ONG/Associations de Développement contribuent à la résolution des problèmes liés au développement rural en mobilisant les membres de la société civile, les compétences et les moyens financiers.

Les privés offrent des prestations de services d'appui conseil rémunérées.

Les PTFs fournissent le financement des activités et certaines assistances techniques. Ils interviennent de façon coordonnée avec les objectifs fixés dans leurs zones d'intervention.

3.3. Une construction progressive du système national de conseil Agricole

3.3.1. Logique d'évolution du SNCA à 5 ans, 10 ans et 15 ans

La mise en place du SNCA prend en compte l'ensemble des dispositifs de conseil actuellement opérationnels sur le terrain. Il ne s'agira pas de mettre en place une structure ex nihilo, hormis l'APCA qui restera une structure de petite taille tant au niveau national que régional. Le SNCA sera façonné au fil des ans en partant de l'existant, en particulier en termes de contributions relatives des dispositifs publics et privés sur le terrain et en termes de gouvernance (Cf. figure page suivante) :

- **Dans le très court terme de un an (2016-2017), il faudra lancer le SNCA :** Il s'agira en particulier de mettre en place l'APCA au niveau national et dans les régions, de mettre en place la facilité 3 du FISAN et de mettre en cohérence et actualiser les textes nécessaires (y compris en réalisant quelques études complémentaires). Cf. ci-après les activités de lancement.
- **Dans une première phase de 5 ans (2017-2021) il s'agira d'asseoir le SNCA.** Le dispositif public (ministères techniques et communes) sera redéployé sur le terrain en mobilisant les agents de base actuel - en évaluant leur adaptation aux objectifs du SNCA - et en recrutant de nouveaux. Cela se fera en prenant en compte les résultats des diagnostics régionaux. La stratégie de redéploiement sera adaptée suivant les communes et l'existence ou non d'OP fonctionnelles dans la zone. Les dispositifs privés (en particuliers OP) seront renforcés simultanément. Ces stratégies au niveau de chacune des régions découleront des diagnostics régionaux réalisés et seront déclinées en plans d'actions régionaux. Le pilotage stratégique du SNCA sera assuré par le conseil d'administration de l'APCA, présidé par l'Etat mais avec une participation significative et active de la profession Agricole.
- **Dans une deuxième phase (2022-2026) le SNCA sera consolidé.** Les dispositifs publics de terrain seront maintenus et les dispositifs privés seront renforcés davan-

tage. La participation de la profession au pilotage stratégique sera croissante, permettant ainsi de préparer les acteurs à un pilotage stratégique paritaire à termes.

- **Dans une troisième phase (2027-2031), il s'agira de faire évoluer le SNCA** pour permettre une montée en puissance de la profession dans ce système à l'instar de ce qui a été réalisé dans d'autres pays de la sous-région ou sur d'autres continents. Les dispositifs privés de conseil s'étant développés, les conseillers publics pourront se retirer des tâches de conseil de terrain pour se recentrer sur leurs fonctions régaliennes : supervision, contrôle de l'utilisation des subventions FISAN et coordination des dispositifs privés et associatifs de conseil. A ce stade un seul conseiller public³⁴ par commune devrait être nécessaire. Le pilotage stratégique sera alors paritaire Etat – profession au sein du conseil d'administration.

Figure 10: Les grandes phases d'évolution du SNCA



³⁴ Mais d'autres agents publics resteront nécessaire à ce niveau pour le contrôle des marchés (produits alimentaires, bois, viande), des produits phytosanitaires, les statistiques et le suivi de campagne, la supervision des infrastructures hydrauliques, l'application des réglementations sur l'environnement et les ressources naturelles ... toutes activités qui ne rentrent pas dans le champ du SNCA

Ces phases d'évolution et leur rythme sont indicatifs, le processus d'évolution pouvant être plus lent ou plus rapide³⁵.

3.3.2. Perspectives de croissance du SNCA et du taux de couverture des producteurs

Le diagnostic a permis d'estimer qu'actuellement le taux d'encadrement serait d'environ un conseiller pour 1.000 producteurs.

La mise en œuvre de la stratégie nationale de conseil Agricole permettra à l'horizon de 15 ans d'atteindre un taux d'encadrement de 1 conseiller pour 250 producteurs (recommandation selon la FAO). Le détail des projections est donné dans le tableau ci-après.

Box 8: Evolution prévue du nombre de conseillers et du taux d'encadrement

		2016		2021	2026	2031	
		Aujourd'hui		5 ans	10 ans	15 ans	
		Hypothèse haute	Hypothèse réaliste	x2 pour les dispositifs privés	x3 pour les dispositifs privés	x4 pour les dispositifs privés	
Dispositifs privés	Conseillers / animateurs de base	Paysans relais	1 500	1 000	3 000	4 500	6 000
		Auxiliaires d'élevage	600	300	1 200	1 800	2 400
	Autres conseillers (conseil avancé)	Animateurs endogènes d'OP	200	150	400	600	800
		Ingénieurs et techniciens d'OP	50	50	100	150	200
		Ingénieurs et techniciens de GSC	100	80	200	300	400
		Assistants vétérinaires SVPP	30	30	60	90	120
		Vétérinaires SVPP	17	17	34	51	68
Directeurs de périmètres ONAHA	70	70	70	70	70		
Dispositifs publics	Autres conseillers	Agents des ministères sur le terrain (niveau communal)	750	250	550	550	250
		Nombre total de conseillers	3 317	1 947	5 614	8 111	10 308
		Ménages agricoles (000) (croissance annuelle 2,1%)	1 929	1 929	2 140	2 375	2 635
		Taux d'encadrement (nombre de producteurs pour un conseiller)	582	991	381	293	256

Les hypothèses qui sous-tendent ces projections sont les suivantes :

- Le taux de croissance de la population agricole est estimé à 2,1% par an (Source FAO). La base était de 1,6 millions de ménages Agricoles lors du dernier recensement Agricole, soit une estimation de 1,9 millions en 2016.

³⁵ A l'image de l'ANADER en Côte d'Ivoire et de l'ANCAR au Sénégal on pourrait aussi envisager une montée en puissance plus rapide de la profession Agricole avec l'introduction d'un pilotage paritaire dès 2022 et une place majoritaire de la profession Agricole à partir de 2026.

- Aujourd'hui entre 250 et 750 agents publics sont présents sur le terrain (niveau communal) mais ne sont pas exclusivement dédiés au conseil ; ils sont multitâches et le conseil aux producteurs ne représente qu'une petite part de leurs activités quotidiennes. L'hypothèse est faite que dans le SNCA 550 agents seront exclusivement dédiés à des tâches de conseil en 2021. Bien que l'effectif public semble constant entre 2016 et 2021, l'Etat devra faire un effort important de recrutement afin de disposer de suffisamment de conseillers exclusivement dédiés à cette tâche. A partir de 2026 le nombre de conseillers publics intervenant sur le terrain dans le conseil Agricole diminuera.
- Par simplicité le même taux de croissance est appliqué à l'ensemble des dispositifs privés (OP, GSC et SVPP). Le nombre de conseillers sera ainsi multiplié par 4 d'ici 2031. Cependant, l'essentiel de l'augmentation proviendra des dispositifs portés par les OP et notamment de l'augmentation des effectifs de paysans relais. Ces paysans relais assureront pour l'essentiel le conseil de base : conseil technique de base, animation / sensibilisation rurale, alphabétisation. Les conseils plus pointus seront fournis par les techniciens supérieurs et les ingénieurs des OP.

3.3.3. Activités de lancement du SNCA à conduire en 2016-2017

Parmi les activités mentionnées dans la section 3, certaines doivent être réalisées dans le très court terme pour contribuer au lancement du SNCA. Elles sont reprises ci-dessous pour chacun des résultats.

Box 9: Activités de lancement du SNCA à réaliser en 2016-2017

Activités de lancement du SNCA relatives à chacun des résultats	
R1	<ul style="list-style-type: none"> • Adopter formellement la stratégie nationale de conseil Agricole • Mettre en place l'APCA au niveau national et dans les régions (Directions techniques et instances de gouvernance : signature des textes, recrutement des personnels, installation et lancement) • Réaliser l'étude sur le cadre réglementaire et le partage des rôles • Elaborer la méthodologie de diagnostic régional (consultance) et tester cette méthodologie dans une région (avant son déploiement sur tout le territoire) • Réaliser l'étude sur les dispositifs de contrôle/audit et management de la qualité
R2	<ul style="list-style-type: none"> • Préparer les préconditions aide budgétaire + préciser les besoins financiers du Conseil dans les budgets programme des Ministères • Mettre en place la facilité 3 du FISAN : Formuler les mécanismes de la facilité 3 du FISAN (consultance + concertation), signer les textes relatifs au FISAN et la mettre en place
R3	<ul style="list-style-type: none"> • Recruter l'assistance technique résidentielle (auprès APCA et RECA) • Réaliser l'étude sur le partage des rôles entre communes / Etat et sur la faisabilité du transfert des compétences en matière de conseil Agricole
R4	<ul style="list-style-type: none"> • Vulgariser la stratégie nationale de conseil Agricole afin de préparer les OP à jouer leur rôle dans la gouvernance du SNCA et afin qu'elles commencent à préparer des projets de conseil Agricole qui pourront être financés par le FISAN
R5	<ul style="list-style-type: none"> • Réaliser le bilan complet des dispositifs de formation de conseillers et élaborer un plan de rénovation de ces dispositifs (consultance et travail interministériel) • Réaliser l'étude sur l'état des lieux des TIC et sur leur insertion dans le SNCA

3.4. Modalités de mobilisation des ressources financières

La mise en œuvre de la stratégie nationale de conseil Agricole va nécessiter des financements accrus pour le conseil Agricole. Ces ressources financières additionnelles devront venir de :

- La mobilisation du budget de l'Etat (cf. priorité I3N) pour : (i) qu'il tienne ses engagements vis-à-vis du secteur rural (contribution au budget du RECA et des CRA, facilité pour les OP en ce qui concerne la fiscalité sur les intrants, etc.) ; (ii) qu'il augmente le nombre d'agents de terrain des ministères et les dote des moyens de fonctionnement adéquats. Pour cela l'Etat mobilisera ses ressources propres et l'aide budgétaire fournie au secteur rural par ses partenaires.
- La mise en place du FISAN dans l'année à venir en mettant en place (i) ses règles de fonctionnement (une transparence et une information active en mesure de faire croître son intérêt auprès des PTF qui en seront les principaux financeurs) et (ii) les mécanismes de constitution du fonds (prélèvement sur les filières agricoles d'exportation et d'importation, contribution du secteur minier et pétrolier, etc.).
- La mobilisation des bailleurs de fonds au travers du FISAN et de l'aide budgétaire
- La mobilisation des bailleurs de fonds directement au travers des OP, mais en respectant les principes du SNCA.

3.5. Dispositif de suivi évaluation

Le suivi s'intéressera à la réalisation des activités et à leur progression dans l'atteinte des résultats conformément au plan d'actions élaboré par l'APCA. L'évaluation des effets et des impacts sera réalisée après quelques années de mise en œuvre du SNCA

Le suivi de la mise en œuvre du SNCA reposera sur un dispositif de suivi-évaluation basé sur:

- L'APCA qui dispose de cellules de suivi-évaluation au niveau national et régional. L'APCA définira les procédures de suivi (indicateurs, variables, format des documents de suivi) et déterminera la structure la plus indiquée pour réaliser le suivi-évaluation.
- La délégation par cette cellule des activités de suivi-évaluation à des institutions (ou un consortium) qui ont des compétences reconnues dans ce domaine. L'institution (ou le consortium) chargée du suivi-évaluation sera une structure permanente déjà en place comme une structure d'un ministère concerné (par exemple un DEP), une institution de recherche, un bureau d'études ayant déjà réalisé cette activité avec satisfaction ou le RECA. Elles devront être capables de produire un rapport annuel utilisable par les membres des instances de gouvernance de l'APCA, les décideurs politiques et de la profession agricole, et les services techniques des PTF. Elle sera garante de la qualité de la gestion dans la durée de la base de données qui sera couplée à un SIG et indispensable au suivi évaluation.

Le dispositif de suivi/évaluation comprendra plusieurs niveaux.

Le premier niveau de suivi-évaluation correspond au travail de reportage afin d'informer l'ensemble des acteurs du système de conseil Agricole et en particulier les membres des instances de gouvernance. Chaque dispositif de conseil de terrain devra transmettre au niveau régional les informations nécessaires au suivi d'ensemble. 3 types d'indicateurs sont à considérer :

- le nombre d'acteurs concernés par catégorie professionnelle (producteurs, OP, conseillers, techniciens) pour les différentes activités de conseil ;
- les difficultés rencontrées et les limites des dispositifs de conseil mis en place et des suggestions d'amélioration ;
- l'évaluation qualitative des effets de court terme constatés par les équipes de terrain en termes d'adoption/adaptation d'innovations, d'acquisition d'outils de gestion, de constitution de nouvelles organisations professionnelles, etc. ;

Ces données seront agrégées par région ou par OP faitière selon la nature publique ou privée des dispositifs de conseil. La progression des dispositifs de terrain (en nombre de producteurs et OP touchés, en nombre d'activités effectivement réalisées, etc.) sera évaluée par analyse comparative des résultats obtenus chaque année. Le suivi-évaluation technique et financier seront articulés.

Le deuxième niveau de suivi-évaluation correspond à la mesure ou à l'évaluation des effets du conseil Agricole sur les performances techniques et financières des bénéficiaires. Il ne peut pas concerner tous les dispositifs du système national de conseil Agricole mais un nombre limité d'entre eux, ceux qui ont obtenu des résultats jugés intéressants par les acteurs locaux. Les effets du conseil Agricole facilement mesurables seront quantifiés pour ces dispositifs et un échantillon représentatif de bénéficiaires (des exploitations agricoles, des OP de différents niveaux).

Le troisième niveau de suivi-évaluation consiste en une évaluation externe après 5 années de mise en œuvre du système de conseil Agricole. Cette évaluation a pour objectif de réaliser un premier bilan (i) du fonctionnement du SNCA, de son opérationnalité et (ii) des résultats obtenus aux différents niveaux : pour les bénéficiaires d'abord, pour les conseillers du secteur public et privé en termes d'acquisition de savoir-faire et savoir-être. Sur cette base des recommandations et propositions concrètes seront formulées pour la poursuite des activités du système national de conseil.

3.6. Cadre logique

Cf. page suivante le cadre logique de la stratégie nationale du conseil Agricole.

Box 10: Cadre logique de la stratégie nationale du conseil Agricole

	Logique d'intervention	Indicateurs objectivement vérifiables	Sources et moyens de vérification
Objectif global	Améliorer la sécurité alimentaire des populations rurales et augmenter durablement la contribution du secteur rural à l'économie nationale.	% de la population rurale sous-alimentée Durée moyenne de la période de soudure % PIB Agricole dans PIB	Statistiques nationales
Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> Améliorer l'accompagnement de proximité des producteurs et productrices, et de leurs organisations et des filières en répondant à leurs besoins diversifiés. Accroître le taux d'encadrement des producteurs et productrices 	Types d'offres de conseil accessibles aux producteurs, à leurs organisations et aux filières Qualité du conseil Agricole Taux d'encadrement des producteurs (nombre de producteurs / conseiller)	Rapport de suivi-évaluation Enquête d'opinion auprès des bénéficiaires
Résultat 1	La gouvernance du système national de conseil Agricole est façonnée progressivement autour de l'Agence pour la Promotion du Conseil Agricole (APCA)	Création des 2 comités de pilotage (stratégique et opérationnel) au niveau national Fonctionnalité des deux comités nationaux (pour chaque comité, nombre de réunions organisées annuellement) Nombre de régions ayant mis en place leurs comités de pilotage Nombre de régions disposant de comités de pilotage fonctionnels (ou nombre de réunions annuelles) % de représentation de la profession Agricole dans chacun de ces comités Degré de satisfaction des acteurs quant au bon fonctionnement de ces instances	Textes portant création des instances PV de réunions Enquête d'opinion auprès des décideurs publics et des OP
Activités	<ul style="list-style-type: none"> Activité 11 : Mettre en place l'Agence pour la Promotion du Conseil Agricole (APCA) Activité 12 : Actualiser et mettre en cohérence le cadre réglementaire et institutionnel Activité 13 : Planifier et programmer le déploiement conseil Agricole dans les régions Activité 14 : Coordonner et animer le conseil Agricole au niveau national et dans les régions Activité 15 : Contrôler, auditer et assurer la qualité du SNCA 		<u>Moyens :</u> 4 871 350 000FCFA, soit 6,1% du budget Il s'agit d'investissements initiaux pour l'APCA, des frais de fonctionnement de l'APCA (Directions, conseil d'administration, conseil régionaux d'orientation), de quelques études.

	Logique d'intervention	Indicateurs objectivement vérifiables	Sources et moyens de vérification
Résultat 2	Des mécanismes de financement vertueux et pérennes sont mis en place et fonctionnels	Existence de la facilité 3 du FISAN Budget annuel de la facilité 3 Qualité de la gestion administrative et financière du FISAN Existence de l'aide budgétaire Montants alloués à l'aide budgétaire sectorielle Qualité de la gestion de cette aide budgétaire % d'autofinancement des dispositifs de conseil privés (ségrégué suivant OP, GSC, SVPP)	Textes portant création du FISAN Rapport annuel du FISAN Audit annuel du FISAN Rapports du Ministère des finances Scoring annuel (selon les outils d'évaluation de de l'aide budgétaire) Rapports annuels des OP (justifiant l'utilisation des fonds FISAN)
Activités	<ul style="list-style-type: none"> • Activité 21 : Mettre en place les outils de l'aide budgétaire sectoriel pour le conseil Agricole • Activité 22 : Mettre en place et faire fonctionner les mécanismes FISAN / facilité 3 • Activité 23 : Mettre en place et promouvoir des mécanismes vertueux au niveau des dispositifs de terrain : 		<u>Moyens :</u> 217 600 000 FCFA, soit 0,3% Il s'agit essentiellement de financer quelques études
Résultat 3	Les dispositifs publics de conseil Agricole sont renforcés et renouvelés	Nombre de conseillers publics dédiés au conseil au niveau des communes et % de femmes conseillères Equivalent temps plein destiné au conseil Nombre de CEP organisés chaque année par les conseillers publics Nombre cumulé de CEP toujours fonctionnels à un instant t Nombre de producteurs participants aux CEP et % de femmes Formes de conseil offertes aux producteurs Appréciation des producteurs sur la qualité du conseil	Rapports de services administratifs et financiers // RH Rapports des conseillers Rapports régionaux Enquête d'opinion
Activités	<ul style="list-style-type: none"> • Activité 31 : Rénover / renforcer les dispositifs des ministères sectoriels en lien avec la politique de décentralisation au niveau des communes • Activité 32 : Rénover / renforcer le dispositif ONAHA • Activité 33 : Renforcer le RECA et les CRA dans leur mandat de représentation de la profession Agricole et de conseil. 		<u>Moyens :</u> 36 473 350 000 FCFA, soit 46% Ce budget couvre les investissements (véhicules, ordinateurs...), les salaires des conseillers publics dédiés au SNCA, leur fonctionnement et les activités de conseil. Cela couvre aussi des subventions au RECA et aux CRA comme prévu par leur décret de création.

	Logique d'intervention	Indicateurs objectivement vérifiables	Sources et moyens de vérification
Résultat 4	Les dispositifs privés de conseil Agricole sont renforcés et déployés sur les territoires	<p>Nombre de conseillers dédiés au conseil et % de femmes conseillères. NB : ces données seront ségréguées par type de dispositif et par niveau d'agent</p> <p>Nombre d'OP ayant développé un dispositif complet de conseil Agricole</p> <p>Taux d'encadrement pour ces dispositifs OP</p> <p>Nombre de GSC fonctionnels</p> <p>Nombre de CEP organisés chaque année par les dispositifs privés</p> <p>Nombre cumulé de CEP toujours fonctionnels à un instant t</p> <p>Nombre de producteurs participants aux CEP et % de femmes</p> <p>Formes de conseil offertes aux producteurs</p> <p>Appréciation des producteurs sur la qualité du conseil</p> <p>% d'audits satisfaisants quant à l'utilisation des subventions FISAN</p>	<p>Rapports annuels des OP justifiant l'utilisation des fonds FISAN</p> <p>Autres rapports annuels des OP ou enquêtes spécifiques</p> <p>Rapport annuel du réseau des GSC</p> <p>Enquête d'opinion</p> <p>Audits administratifs et financiers de l'utilisation des fonds FISAN par les OP</p>
Activités	<ul style="list-style-type: none"> • Activité 41 : Renforcer quantitativement et qualitativement les dispositifs OP de conseil Agricole • Activité 42 : Renforcer les dispositifs GSC de conseil Agricole • Activité 43 : Renforcer les dispositifs SVPP • Activité 44 : Renforcer les autres dispositifs privés 		<p><u>Moyens :</u></p> <p>32 825 000 000 FCFA, soit 41% du budget.</p> <p>Ce budget financé via le FISAN couvre les investissements (véhicules, ordinateurs...), les salaires des conseillers dédiés au SNCA, leur fonctionnement et les activités de conseil.</p>
Résultat 5	Les dispositifs pluriels de terrain bénéficient d'un appui en information, en méthodologie et en formation	<p>Existence d'un dispositif de suivi-évaluation fonctionnel (produisant des données utiles)</p> <p>Existence de produits de capitalisation (nombre de produits / an)</p> <p>Message produits annuellement (nom et nombre)</p> <p>Qualité du lien entre recherche et développement</p> <p>Existence de cycles / modules de formation dédiés au conseil</p> <p>Nombre d'élèves en formation initiale sur des cycles de conseil</p> <p>Nombre de conseillers ayant bénéficiés de formation continue (et jours de formation)</p> <p>Outils valorisant les TICs dans le SNCA</p>	<p>Dispositif de suivi évaluation fonctionnel</p> <p>Produits (de capitalisation, messages techniques, TICs, vidéos, etc.) faciles d'utilisation et diffusés</p> <p>Enquête d'opinion auprès des bénéficiaires</p> <p>Rapports annuels des centres de formation</p> <p>Rapports annuels des OP</p> <p>Rapport annuels des ministères concernés</p>
Activités	<ul style="list-style-type: none"> • Activité 51 : Savoir, comprendre, tirer des leçons • Activité 52 : Alimenter et renouveler le système de conseil Agricole • Activité 53 : Former les conseillers et les conseillères et les cadres du système national de conseil Agricole • Activité 54 : Promouvoir les technologies de l'information et de la communication à tous les niveaux du SNCA 		<p><u>Moyens :</u></p> <p>5 606 700 000 FCFA, soit 7% du budget</p> <p>Cela couvre des études, des investissements, des salaires et d'autres prestations.</p>

4. Coût du système sur 5 ans

Le coût de la stratégie nationale de conseil Agricole sur 5 ans est estimé à près de 80 milliards de FCFA :

- 46% de ce budget est destiné au renforcement des dispositifs publics (résultat 3 relatif aux ministères techniques, ONAHA et RECA/CRA) ;
- 41% est destiné au renforcement des dispositifs privés (résultat 4 relatif aux OP, GSC, SVPP et autres privés) ;
- 6% est destiné au pilotage du SNCA au travers de l'APCA ;
- 8% est destiné à assurer les autres fonctions transversales du SNCA (résultat 5 relatif au suivi-évaluation, à la capitalisation, à la recherche-développement et à la formation).

Le tableau page suivante donne le budget par activités et résultats pour chacune des années. Le détail des calculs ainsi que les hypothèses clés sont données en annexe.

Box 11: Budget sur 5 ans de la stratégie nationale de conseil Agricole

Résultat 1: Gouvernance du conseil rural		2017	2018	2019	2020	2021	Total sur 5 ans	%
A11	Mettre en place l'APCR	375 700 000	26 050 000	26 050 000	26 050 000	26 800 000	480 650 000	0,6%
A12	Actualiser le cadre réglementaire	11 500 000	8 000 000	3 000 000	8 000 000	3 000 000	33 500 000	0,04%
A13	Planifier/programmer le conseil dans les régions	63 000 000	9 600 000	9 600 000	9 600 000	9 600 000	101 400 000	0,1%
A14	Coordonner et animer le conseil rural	779 160 000	779 160 000	779 160 000	779 160 000	779 160 000	3 895 800 000	4,9%
A15	Contrôles et audits du SNCR	75 000 000	70 000 000	70 000 000	75 000 000	70 000 000	360 000 000	0,5%
TOTAL RESULTAT 1		1 304 360 000	892 810 000	887 810 000	897 810 000	888 560 000	4 871 350 000	6,1%
Résultat 2: Mécanismes de financement								
A21	Mise en place de l'aide budgétaire	pm	pm	pm	pm	pm	-	
A22	Mise en place de la facilité 3 du FISAN	78 950 000	46 850 000	46 850 000	6 850 000	6 850 000	186 350 000	0,23%
A23	Mécanismes des financement vertueux	6 250 000	5 250 000	7 250 000	5 250 000	7 250 000	31 250 000	0,04%
TOTAL RESULTAT 2		85 200 000	52 100 000	54 100 000	12 100 000	14 100 000	217 600 000	0,27%
Résultat 3: Renforcer les dispositifs publics								
A31	Rénover / renforcer les dispositifs des ministères sectoriels	9 486 570 000	5 709 720 000	5 665 120 000	5 662 120 000	5 665 120 000	32 188 650 000	40%
A32	Rénover / renforcer le dispositif ONAHA	572 000 000	298 000 000	270 000 000	270 000 000	270 000 000	1 680 000 000	2%
A33	Renforcer le RECA et les CRA	928 700 000	419 000 000	419 000 000	419 000 000	419 000 000	2 604 700 000	3%
TOTAL RESULTAT 3		10 987 270 000	6 426 720 000	6 354 120 000	6 351 120 000	6 354 120 000	36 473 350 000	46%
Résultat 4: Renforcer les dispositifs privés (financement via le FISAN)								
A41	Renforcer les dispositifs OP	3 776 000 000	3 268 000 000	3 767 000 000	4 198 000 000	4 646 000 000	19 655 000 000	25%
A42	Renforcer les dispositifs GSC	1 487 000 000	1 335 000 000	1 512 000 000	1 685 000 000	2 001 000 000	8 020 000 000	10%
A43	Renforcer le dispositifs SVPP	524 000 000	524 000 000	524 000 000	524 000 000	548 000 000	2 644 000 000	3%
A44	Renforcer les autres dispositifs privés	500 000 000	500 000 000	503 000 000	500 000 000	503 000 000	2 506 000 000	3%
TOTAL RESULTAT 4		6 287 000 000	5 627 000 000	6 306 000 000	6 907 000 000	7 698 000 000	32 825 000 000	41%
Résultat 5: Fonctions transversales								
A51	Suivi évaluation	108 500 000	49 800 000	145 800 000	49 800 000	145 800 000	499 700 000	1%
A52	Alimenter / renouveler le SNCR	366 000 000	350 000 000	353 000 000	350 000 000	353 000 000	1 772 000 000	2%
A53	Formation des conseillers et conseillères (tous dispositifs con	378 000 000	500 000 000	528 000 000	500 000 000	503 000 000	2 409 000 000	3%
A54	Promotion des TICs	120 000 000	200 000 000	203 000 000	200 000 000	203 000 000	926 000 000	1%
TOTAL RESULTAT 5		972 500 000	1 099 800 000	1 229 800 000	1 099 800 000	1 204 800 000	5 606 700 000	7%
GRAND TOTAL		19 636 330 000	14 098 430 000	14 831 830 000	15 267 830 000	16 159 580 000	79 994 000 000	100%

Annexes

Annexe 1 : TDR de l'étude

Introduction

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

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

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

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

Lors d'une de ses réunions, le Comité interministériel d'Orientation de l'Initiative 3N a fait de la mise en place d'un conseil agricole une priorité, à travers la formulation d'une directive. Celle-ci a été traduite à travers la mise en place d'un groupe de travail intermi-

nistériel, Arrêté N°0007/HC3N/SG du 19 septembre 2014, portant création, attributions, composition et fonctionnement du Comité technique ad' hoc de réflexion sur l'amélioration du dispositif national de vulgarisation et d'appui-conseil.

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

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

1. Justification

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

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

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

nées 90, imposant des restrictions budgétaires et un recentrage du rôle de l'Etat à certaines fonctions.

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

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

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

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

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

En complément des services techniques, certains projets et programmes s'appuient sur des ONG et contribuent par là au développement d'un conseil agricole « de type privé ».

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

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

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

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

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

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

2. Objectifs

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

De façon spécifique, il s'agit de :

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

3. Résultats attendus

Les résultats attendus sont les suivants :

1. Les expériences et initiatives récentes pertinentes en matière de conseil agricole au Niger sont inventoriées et analysées, notamment en termes de leurs forces et faiblesses, opportunités et contraintes ;
2. Le dispositif d'appui conseil adopté en 2011 dans le cadre de la SDR est analysé sur la base des mêmes critères³⁶;
3. Les types de besoins des producteurs en matière des services de conseil agricole sont analysés ;
4. Les principes, approches et mécanismes sur lesquels le nouveau dispositif d'offres de services de conseil agricole à mettre en place dans le cadre de l'Initiative 3N devait se baser sont identifiés ;
5. Des scénarios pour l'ancrage institutionnel et le fonctionnement du dispositif de conseil agricole sont développés ;
6. Sur la base des préférences des différentes institutions impliquées (Ministères du secteur, Organisations professionnelles, ONG et secteur privé), le document de la stratégie du conseil agricole est finalisé ;
7. La démarche d'opérationnalisation du dispositif d'offres de services de conseil agricole est élaborée.

4. Méthodologie

La mission sera organisée en deux étapes :

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

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

Le suivi technique de la mission sera assuré par les membres du groupe restreint du Comité ad'hoc, chargé de proposer le nouveau dispositif de conseil agricole, présidé par le HC3N. Ce groupe restreint est composé des représentants des principaux ministères associés à la mise

³⁶ étant donné que ce dispositif n'a pas été mis en œuvre, on ne peut pas parler de expériences proprement dites

en œuvre de l'Initiative 3N, du RECA et des ONG. Dans le cadre de ce groupe restreint, une réunion de cadrage sera organisée en début de chacune des deux missions.

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

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

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

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

Les principaux livrables de la mission sont :

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

5. Profils des consultants

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

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

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

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

Qualifications et compétences d'ordre spécifique:

L'expert international 1, spécialiste dans le domaine de l'appui conseil agricole, chef d'équipe, aura une excellente connaissance du développement agricole en Afrique de l'Ouest et dispose d'importantes expériences par rapport à la mise en place de dispositif

de conseil agricole. Une expérience dans des pays comme ceux du Maghreb serait un atout. En particulier, il devait disposer de :

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

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

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

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

- Diplôme universitaire supérieur en agronomie, zootechnie ou socio-économie (ou équivalent), Bac +5;
- Expérience professionnelle de 10 ans minimum dans la vulgarisation et l'appui Conseil dans le domaine public au Niger ;
- Réalisation d'au moins 3 études similaires.

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

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

- Réalisation d'au moins 3 études similaires.

6. Durée de l'étude

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

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

7. Prise en charge et modalités de recrutement

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

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

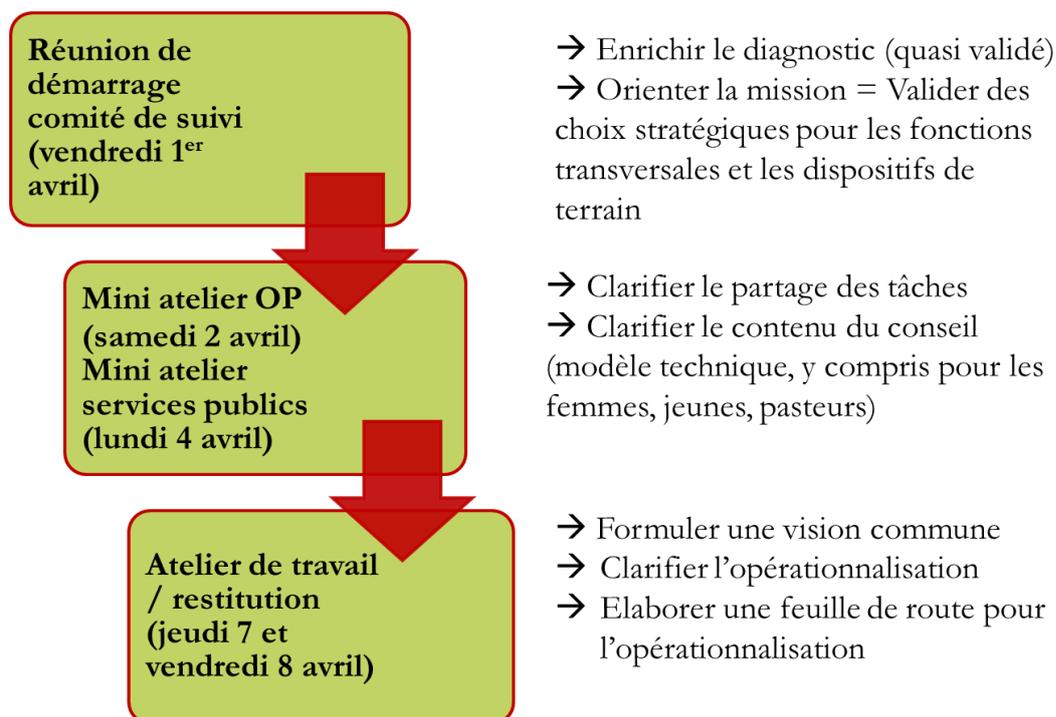
Annexe 2 : programme de et liste des acteurs rencontrés

Programme de mission 1

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

Programme de la mission 2

La seconde mission s'est déroulée du jeudi 31 mars au vendredi 8 avril et a été organisée au tour des temps forts suivants.



Par ailleurs une réunion avec un collectif d'ONG a été organisée ainsi que quelques rencontres complémentaires sur Niamey. Une courte visite de terrain en périphérie de Niamey a également été organisée par le RECA.

Structures et personnes rencontrées au niveau national

Structures relevant des Ministères

- Haut Commissariat à l'Initiative 3N
- Direction Générale de l'Agriculture (DGA)
- Direction de l'Action Coopérative et de la Promotion des Organismes Ruraux (DACPOR)
- Direction Générale des Eaux et Forêts (DGEF)
- Direction Générale de la Production et des Industries Animales (DGPIA)
- Direction Générale de la Santé Animale (DGSA)
- Direction Générale des Centres de Multiplication du Bétail (DC/CMB)

- Direction Générale de l'Institut National de la Recherche Agronomique du Niger (INRAN)
- Institut Pratique de Développement Rural (IPDR/Kollo)

Profession agricole

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

Programmes et Projets

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

Organismes de Coopération

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

Organismes de financement

- Banque Agricole du Niger (BAGRI)
- ASUSU SA

ONG Internationales

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

Autres:

- Plateforme d'innovation 'Kilichi'

Personnes ressources

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

Structures et personnes rencontrées en région

Région de Niamey :

- Coopérative FCMN de Bourbourkabé Goudel

Région de Dosso :

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

Région de Tillabéry :

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

Région de Maradi :

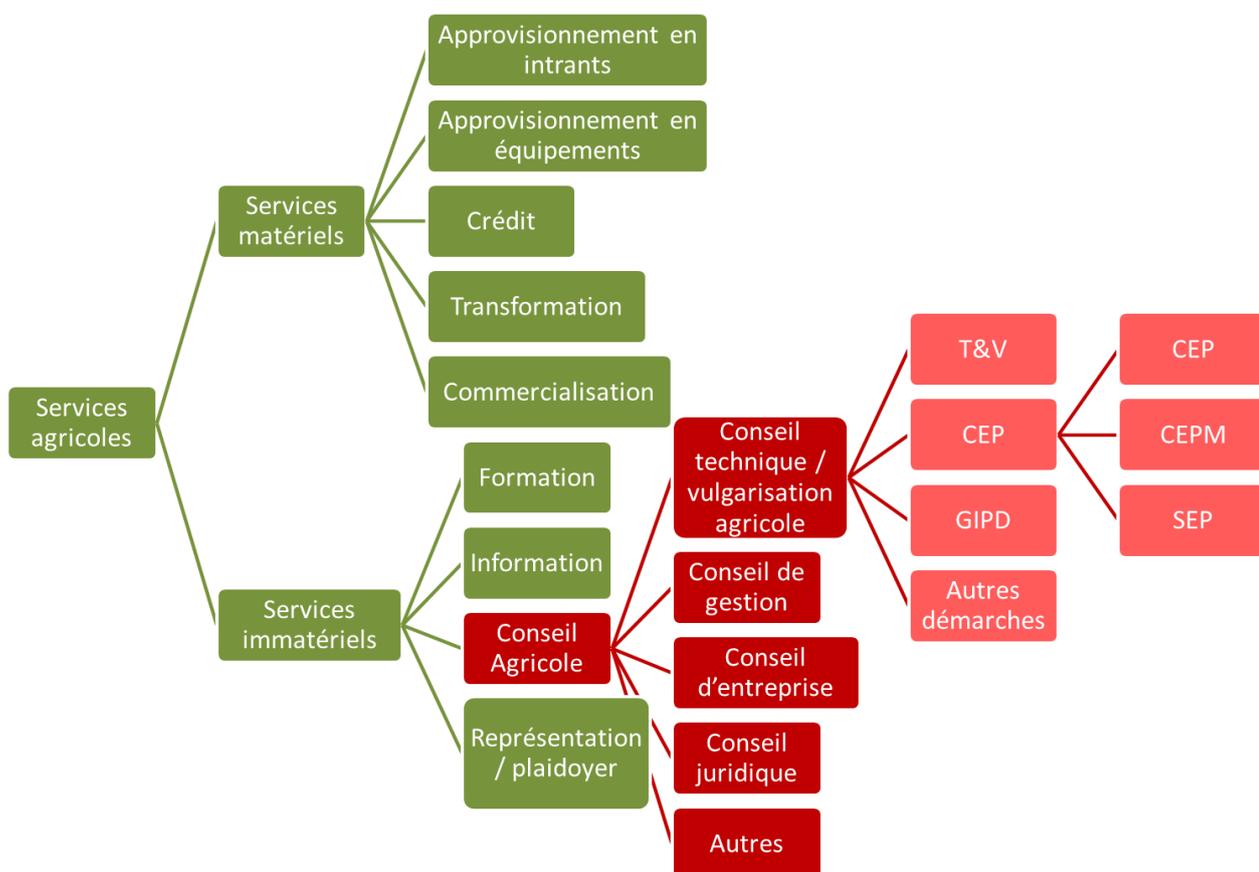
- Services déconcentrés : Directions régionales: Agriculture, Elevage, Environnement, Génie Rural, Alphabétisation, Plan et développement communautaire, Hydraulique, Santé, SPR/Code Rural
- Profession agro-sylvo-pastorale: AREN, FCMN-Niya, FUMA, SAA, Union des coopératives maraichères de Tarna (membre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

Annexe 3 : Cadre méthodologique pour la formulation d'un système national de conseil Agricole

4.1.1. Le conseil Agricole parmi les services Agricoles

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

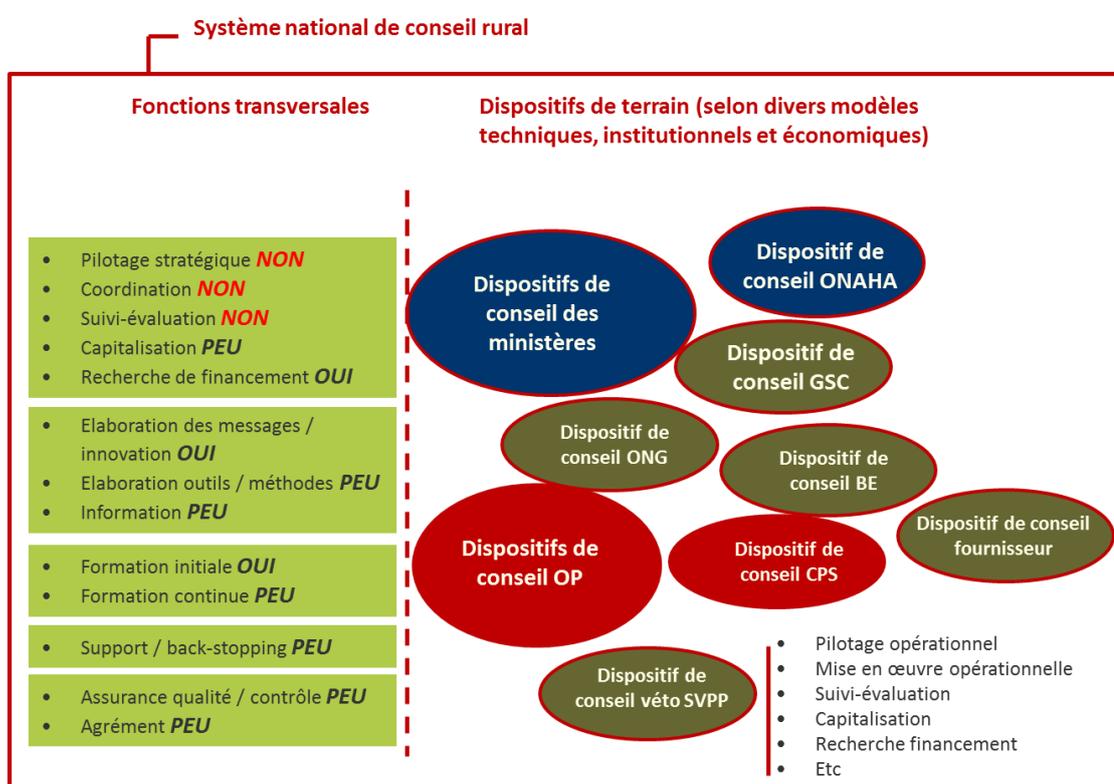
Le conseil Agricole parmi l'ensemble des services agricoles NB : T&V Training and Visit, CEP Champ Ecole Paysan, GIPD (Gestion Intégrée de la Production et des Déprédateurs), CEPM Champ Ecole Paysan Maraîcher, SEP Site Ecole Pastoral



4.1.2. UN système national de conseil Agricole pour DES dispositifs de terrain

Il semble important de distinguer deux niveaux d'analyse : le niveau national d'une part et le niveau terrain d'autre part. Ainsi on peut formuler UN système national de conseil Agricole constitué de PLUSIEURS dispositifs de terrain et de certaines fonctions transversales³⁷ au niveau national, le niveau national assurant certaines fonctions pour tout ou partie des dispositifs de terrain, alors que le niveau terrain en recouvre d'autres. Cf. **Erreur ! Source du renvoi introuvable.**

Un système national constitué de divers dispositifs de terrain et de fonctions transversales



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

³⁷ Se dit d'une fonction qui doit concerner ou intéresser l'ensemble des dispositifs de terrain. Il peut s'agir d'une fonction de contrôle ou d'une fonction mutualisée ou à la disposition de tous les acteurs du conseil.

rain, dans les instances de coordination qui doivent concerner toutes les activités de conseil au Niger et dans le/les mécanismes de financement.

a. Les fonctions transversales relevant du niveau national

Un certain nombre de fonctions transversales dans le conseil Agricole relèvent du niveau national et ne peuvent être prises en charge au niveau de chaque dispositif de terrain. Par exemple la recherche Agricole ou la formation initiale des conseillers relèvent en général d'organismes publics et alimentent les dispositifs de conseil Agricole sur le terrain³⁸. Les principales fonctions relevant du niveau national sont donc les suivantes :

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

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

b. Les dispositifs de terrain

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

³⁸ Cependant des dispositifs de terrain peuvent également mener à leur niveau des activités de recherche action et de formation complémentaires de leurs conseillers.

- Modèle technique du dispositif de conseil Agricole : (i) Il s'agit d'abord de définir **le type de services** de conseil fournis pour répondre à la demande : S'agit-il de conseil technique ? de conseil technico-économique ? de conseils spécialisés comptabilité / gestion ? de conseil juridique ? de conseil organisationnel ? Ces différentes formes de conseil sont-elles articulées ? (ii) **La démarche de conseil** a également son importance dans le modèle technique : Le conseil comme appui à la réflexion ou encore un conseil prescriptif ? Les outils / démarches sont-ils normalisés pour être plus facilement enseignables et transférables, ou au contraire insiste-t-on d'avantage sur l'apprentissage de la démarche de conception du conseil ? (iii) **Le cycle de service** de conseil doit également être décrit : Les cycles sont-ils annuels ? par campagne ? par contrat de prestation de service ? Les services peuvent-ils évoluer avec les capacités des producteurs et de leurs organisations ? Quels services standards sont indispensables ? Quels services sur mesure ? (iv) Enfin d'autres éléments peuvent préciser le modèle technique du dispositif de conseil Agricole : Y a-t-il des mécanismes pour s'assurer de la prise en compte des attentes et besoins des groupes plus marginaux (femmes, paysans pauvres...) ? Quelle place pour les dimensions économiques ou sociales des services ? etc.
- Modèle institutionnel de dispositif de conseil Agricole : (i) En priorité il s'agit de définir **la gouvernance du dispositif** de conseil : Quelles places pour l'Etat, les producteurs, les collectivités, les autres acteurs ? Les producteurs seront-ils considérés comme des « clients », des « adhérents / membres participant », des « bénéficiaires » ? Quelles formes de contractualisation faut-il envisager entre producteurs et conseillers ? (ii) Ensuite il faut clarifier **les rôles et statuts des conseillers** : Quelles missions pour les conseillers ? Quelles postures des conseillers ? Quels types de compétences privilégier ? Quel niveau d'étude indispensable ? Quelles expériences ou degré d'insertion dans le milieu (maîtrise de la langue, facilité à résider et à se déplacer en brousse) ? Qui les contrôle, les évalue ? (iii) Enfin **les relations avec les autres acteurs du secteur agricole** peuvent être décrites dans le modèle institutionnel de conseil Agricole : Quels liens entre services de conseils aux producteurs et autres acteurs de la filière / autres services ? Quels liens avec les banques / IMF (Institutions de micro finance) ? Quels dispositifs de formation des conseillers ? Qui les forment ? Et plus généralement quels mécanismes d'appui aux opérateurs de conseil ? Quelles relations avec la recherche ? Quels mécanismes de suivi-évaluation ? Suivi évaluation des exploitations bénéficiant du conseil, des OP³⁹, des conseillers ?

³⁹ OP = organisation de producteurs (coopérative ou groupement) exerçant des activités à caractères coopératifs dans n'importe quel secteur d'activités. ce qui recouvre les organisations paysannes, les organisations professionnelles agricoles, les organisations professionnelles d'éleveurs, etc.

- Le modèle économique / financier du dispositif de conseil Agricole: (i) Il s'agit d'abord de déterminer **le coût du service** de conseil Agricole. (ii) Ensuite il s'agit de définir **les modalités de recouvrement de ces coûts** : Quelles contributions des producteurs ? d'autres acteurs de la filière ? de l'Etat (via le Trésor Public, les PTF)? Quelles contributions des acteurs suivants quels services ? Certains services gratuits ou fortement subventionnés ? D'autres services payants ? Faut-il différencier les facturations suivant la nature des services ? Ou suivant le type de bénéficiaire ? Quels mécanismes de financement sont institutionnalisés pour permettre un financement dans le long terme du conseil Agricole ?

Annexe 4 : Glossaire

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Les fonctions régaliennes de l'Etat :

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

Dans le secteur agricole, le recentrage de l'Etat sur ses fonctions régaliennes signifie en général qu'il crée les conditions d'un développement économique et social du secteur agricole à travers la définition et la participation à la mise en œuvre de la politique agricole et la définition des règles du jeu entre les différents acteurs institutionnels (textes législatifs et réglemen-

taires). Il peut aussi assurer des fonctions de contrôle (importation et production de semences, importation de pesticides, etc.) et d'agrément (vétérinaires, semences, pesticides, etc.). Le recentrage du rôle de l'Etat l'amène donc à se désengager des fonctions de production, de transformation, de commercialisation et des services agricoles (crédit, conseil, approvisionnement en intrants, etc.).

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

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

Annexe 5 : Description des champs écoles pays – une démarche partagée au Niger

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

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

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

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

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

- Il y a parfois des écarts entre la théorie et la pratique : cf. une note RECA montrant que ce ne sont pas toujours les producteurs qui choisissent les thèmes de travail et que les thèmes choisis ne sont pas toujours pertinents pour les producteurs.
- Les coûts de mise en place du CEP restent assez élevés (environ 500.000 FCFA/an pour un CEP, y compris pour lancer les activités génératrices de revenus pour les collectifs et venant en complément du CEP sensu stricto). Par ailleurs dans certains cas les producteurs sont dédommagés pour venir participer aux rencontres sur le CEP, ce qui est un comble alors qu'il s'agit de formation et de conseil.
- Les CEP sont rarement durables en l'absence de financement extérieur. Leur durabilité serait cependant accrue lorsqu'ils sont intégrés à une OP fonctionnelle.

- Les CEP supposent un environnement favorable : il faut en effet pouvoir mobiliser des compétences additionnelles (par exemple un chercheur) lorsque c'est nécessaire.
- Il manque une véritable évaluation des impacts des CEP sur le fonctionnement et performances des producteurs bénéficiaires. Les évaluations se limitent souvent aux activités et résultats, sans aller aux effets et impacts de la démarche sur les apprentissages (connaissances, savoir-faire) et l'amélioration du revenu ou de la sécurité des ménages agricoles qui ont participé à une ou plusieurs années de CEP.
- Le CEP n'est pas une démarche qui peut résoudre tous les problèmes des producteurs surtout lorsqu'il s'agit de gestion de l'exploitation, de la main d'œuvre familiale, d'investissement, de gestion collective du ruissellement et de l'érosion à l'échelle de plusieurs dizaines ou centaines d'hectares, etc.
- Même la démarche SEP supposée à destination des pasteurs nomades semble plutôt adaptée aux agro-pasteurs sédentaires qu'aux nomades et transhumants.

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

Annexe 6 : Analyse de quelques dispositifs paysans de conseil

Un mouvement paysan au Niger

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

- Une autonomie intellectuelle et financière : Des emprunts à des modèles étrangers, des appuis financiers extérieurs ne disqualifient pas, bien sûr, un mouvement paysan, mais il ne peut être considéré comme tel que s'il a une réelle aptitude à définir son champ d'activité, ses modes d'organisation, à prendre ses propres décisions, s'il dispose d'un minimum d'autofinancement qui lui donne une marge de manœuvre par rapport à l'Etat ou à ses autres bailleurs de fonds.
- Des objectifs conscients et explicites : Les membres doivent s'y reconnaître et y adhérer même s'ils participent diversement à leur définition... Ces objectifs expriment alors un projet d'avenir, une «vision du monde», une «idéologie» qui soude les membres.
- Des rapports significatifs avec l'Etat et /ou le reste de la société civile : Ce qui distingue un «mouvement» des dynamiques purement endogènes du secteur dit informel, c'est qu'il apparaît au grand jour; il négocie des alliances, entre en concurrence ou en conflit avec d'autres acteurs sociaux, des institutions étatiques, des entreprises, des Eglises, des partis, d'autres mouvements sociaux.
- Une taille ou un poids économique et politique « suffisant » : Il n'y a pas de critère objectif de cette suffisance, mais il est clair que quelques groupements paysans isolés ne font pas un mouvement et que des organisations qui restent marginales économiquement ou qui ne pèsent pas dans les rapports de force politiques ne peuvent être considérées comme un mouvement.
- Une organisation interne déjà établie : Il peut y avoir plusieurs centaines d'unités de base, ayant un poids économique significatif et des objectifs communs qui restent cependant des entités séparées, ou se rencontrant seulement d'une manière occasionnelle.

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

Le conseil de gestion à l'exploitation familiale testé par les CRA et les OP

Le dispositif opérationnel du conseil de gestion pour les exploitations familiales est mis en œuvre par les CRA en partenariat avec les OP ayant des activités de conseil agricole. Le RE-CA apporte un appui technique et méthodologique et facilite les échanges entre les équipes concernées. A son tout début ce type de conseil aborde l'apprentissage de l'enregistrement des données de suivi des cultures (recettes/dépenses) et le calcul de la Marge brute et des coûts de production et enfin, l'analyse comparative de ces résultats au sein de groupes de producteurs.

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

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

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

Le conseil de gestion à l'exploitation est conduit sur quatre régions du Niger (Maradi, Dosso, Zinder et Diffa). Au total, il est prévu durant l'année 2015/2016 que plus de 750 producteurs vont tester le conseil de gestion dans les quatre régions qui sont en majorité dans la culture irriguée - Maradi (240), Dosso (389), Diffa (60) - et sur les cultures pluviales au niveau de Zinder avec 90 producteurs.

Le dispositif de conseil de la FUGPN Mooriben

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

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

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

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

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

Le Centre de prestation de services (CPS) de Tillabéri

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

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

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

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

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

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

Les organisations pastorales au Niger

Au lendemain de l'indépendance en 1960, les autorités du Niger ont mis l'accent sur la mise en place de coopératives dans les zones agricoles productrices de produits d'exportation (arachide, coton) et dans les périmètres irrigués produisant du riz.

Le contexte d'après-sécheresse (1970-1980) a imposé la réhabilitation de l'économie pastorale et encouragé une analyse globale des systèmes de production pastoraux. Cette période a coïncidé avec la mise en œuvre des grands projets de « modernisation de la zone pastorales », la construction de centres pastoraux (Digdiga, Telemces, Tilia, Abalak, Inguel, Aderbissanat, Tchintaborak, Yogoum, Tesker, Tjira, Tenhiya...) et s'est traduite par la mise en place d'actions concrètes en matière de santé animale, reconstitution du cheptel, approvisionnement en aliments du bétail et en biens de consommation, hydraulique pastorale, gestion des parcours, alphabétisation, animation rurale...

Les projets dits de modernisation de la zone pastorale ont œuvré à la mise en place de groupements mutualistes pastoraux (GMP) devant se fédérer en coopératives pastorales, puis en unions locales, en unions sous régionales pour se fondre dans des unions régionales qui elles-mêmes intégreront l'Union Nationale des Coopératives (UNC), un des piliers du Mouvement National de la Société de Développement (MNSD), Parti Etat. Dans les faits, les groupements mutualistes pastoraux n'ont jamais véritablement intégré le schéma pyramidal de la Société de Développement basé sur un découpage administratif et territorial inadapté pour la société pastorale. Suscités et créés à l'initiative des projets, les GMP ont cessé toute activité après la fermeture de ces derniers.

Le processus de démocratisation issu de la Conférence Nationale Souveraine (juillet-novembre 1991) a donné un nouvel essor au mouvement associatif et coopératif nigérien. Dans le secteur pastoral il s'est traduit par l'émergence de plusieurs structures fortement orientées vers la défense des droits des éleveurs. Dans certains cas, il s'est agi d'états-majors basés à Niamey qui ont ensuite recruté leurs troupes sur le terrain.

Aujourd'hui, on compterait plusieurs centaines, voire des milliers, d'organisations pastorales dont une grande majorité n'existe que de nom. Parmi les plus actives on peut citer notamment:

L'Association pour la Redynamisation de l'Élevage au Niger (AREN) a été créée par Arrêté W 020/MI/DAPJ du 14 Février 1991 avec pour missions : Etre l'outil associatif des éleveurs pour permettre d'assurer leur représentation et la défense de leurs droits dans les débats locaux, nationaux et Internationaux ; Permettre leur implication dans les politiques et les actions de développement ; Défendre leurs droits et leurs intérêts ; Sécuriser l'activité pastorale ; Renforcer leur participation et leur contribution aux objectifs de développement.

AREN s'adresse aussi bien aux éleveurs nomades et transhumants de la zone pastorale qu'aux agro pasteurs de la zone agricole. L'association est structurée en 187 coordinations au niveau régional, départemental et communal et 2673 groupements de base composés chacun d'au moins 30 membres. Ils sont autonomes et représentent l'association au niveau local (village, tribu, campement et hameau).

Les activités d'AREN sont dans la majorité des cas réalisés à travers des projets financés par des ONG internationales. Elles portent sur des actions de plaidoyer, de sécurisation des espaces pastoraux, d'alphabétisation, de redistribution du cheptel, de promotion de centres de collecte de lait, la gestion des marchés du bétail. L'association est membre du CAPAN.

La Fédération Nationale des Eleveurs du Niger FNEN–Daddo. Elle a été reconnue par arrêté N°0263/MAT du 31 Octobre 1994 et mène ses activités au niveau de la région de Zinder depuis 1995 où elle compte un bureau régional, cinq bureaux départementaux, quarante-cinq bureaux communaux et plus de 1.500 bureaux locaux ou de base.

FNEN Daddo a cinq axes prioritaires d'intervention : Défendre les intérêts des éleveurs, contribuer à la promotion et au développement de l'élevage, promouvoir la culture nomade par les foires, les rassemblements culturels, contribuer à l'amélioration du niveau de vie du monde pastoral à travers l'éducation, la formation, l'information et l'alphabétisation, harmoniser les actions en collaboration avec les associations sœurs d'éleveurs pour une meilleure lutte. L'association est membre du CAPAN.

Le Collectif des Associations Pastorales du Niger (CAPAN) a été créé en 2000 et reconnu par arrêté n°133/MI/DGAPJ/DLP du 29 avril 2003. L'objectif de sa création était de mettre fin à la dispersion des efforts des associations d'éleveurs et à l'isolement des unes par rapport aux autres. Huit associations pastorales, ayant le même objectif, la même détermination et la même volonté pour le développement du pastoralisme, ont décidé de créer un cadre de concertation, de coordination et d'harmonisation de la politique de leur intervention. Le collectif compte actuellement 60 organisations membres.

Les associations pastorales ont permis de faire entendre la voix des pasteurs et des agro pasteurs dans toutes les instances nationales et dans la sous-région grâce à leur présence au sein d'organisations comme APES, la Plateforme Paysanne, Billital Moroobe. Leur contribution a été importante dans le processus d'élaboration de l'ordonnance fixant les principes d'orientation du Code rural (1993) et de ses textes complémentaires, notamment la loi cadre relative à l'élevage (2004), la loi portant régime forestier au Niger (2004), l'ordonnance relative au pastoralisme (mai 2010), la stratégie nationale d'hydraulique pastorale (2014).

Timidria : C'est une ONG créée en 1991 pour la défense des droits de l'homme et la lutte contre l'esclavage au Niger et plus particulièrement dans les communautés pastorales. Elle compte plus de 300.000 membres. L'ONG met également en œuvre des actions de développement et actions d'alphabétisation.

Annexe 7 : Budget détaillé de la stratégie nationale de conseil Agricole sur 5 ans (2017-2021)

		2017 - année 1	2018 - année 2	2019 - année 3	2020 - année 4	2021 - année 5
		Coût total	Coût total	Coût total	Coût total	Coût total
Résultat 1: Gouvernance du conseil rural						
A11	Mettre en place l'APCR	375 700 000	26 050 000	26 050 000	26 050 000	26 800 000
	Installation Direction nationale APCR	Véhicules 60 000 000				
		Equipements informatiques 8 400 000	700 000	700 000	700 000	700 000
		Equipements de bureau 6 000 000	-	-	-	-
	Installation Direction Régionales APCR	Véhicules 240 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000
		Equipements informatiques 28 000 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000
		Equipements de bureau 20 000 000				
	Organisation processus de recrutement des agents APCR	Appui d'un bureau de recrutement 5 000 000				
	Communication APCR	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
	Réunions du conseil d'administration	1 500 000	750 000	750 000	750 000	1 500 000
	Réunions des conseils régionaux d'orientation	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000
A12	Actualiser le cadre réglementaire	11 500 000	8 000 000	3 000 000	8 000 000	3 000 000
	Consultant national pour l'étude du cadre réglementaire	Honoraire et per diem consultants 3 000 000	-	-	-	-
		déplacement et autres 500 000	-	-	-	-
	Etude d'évaluation à mi-parcours / finale du cadre	Consultance		3 000 000	-	3 000 000
	Communication cadre réglementaire (au niveau national et dans les régions)	8 000 000	8 000 000	-	8 000 000	-
A13	Planifier/programmer le conseil dans les régions	63 000 000	9 600 000	9 600 000	9 600 000	9 600 000
	Consultant national pour élaborer la méthodologie de diagnostic (phase démarrage)	Honoraire et per diem consultants 6 000 000	-	-	-	-
		déplacement et autres 500 000	-	-	-	-
	Test dans une région (phase démarrage)	Appui consultant national 1 500 000	-	-	-	-
		Moyens logistiques (fonctionnements motos, fournitures) 500 000	-	-	-	-
		Indemnités de déplacements 500 000	-	-	-	-
		Atelier régional 5 000 000	-	-	-	-
	Réalisation du diagnostic dans chacune des régions	Appui consultant national 7 000 000	-	-	-	-
		Moyens logistiques (fonctionnements motos, fournitures) 3 500 000	-	-	-	-
		Indemnités de déplacements 3 500 000	-	-	-	-
		Atelier régional 35 000 000	-	-	-	-
	Actualisation du diagnostic dans chacune des région	-	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
		Indemnités de déplacements 4 000 000	-	-	-	-
		Réunions régionales 1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000
A14	Coordonner et animer le conseil rural	779 160 000	779 160 000	779 160 000	779 160 000	779 160 000
	RH Direction nationale APCR	Directeur 9 600 000	9 600 000	9 600 000	9 600 000	9 600 000
		Cadres 38 400 000	38 400 000	38 400 000	38 400 000	38 400 000
		Personnel d'appui 5 400 000	5 400 000	5 400 000	5 400 000	5 400 000
		Chauffeurs 2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
	RH Directions régionales APCR	Directeur 38 400 000	38 400 000	38 400 000	38 400 000	38 400 000
		Cadres 115 200 000	115 200 000	115 200 000	115 200 000	115 200 000
		Personnel d'appui 28 800 000	28 800 000	28 800 000	28 800 000	28 800 000
		Chauffeurs 9 600 000	9 600 000	9 600 000	9 600 000	9 600 000
	Fonctionnement courant Direction nationale APCR	Frais admin (eau, électricité) 6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000
		Fonctionnement véhicules 5 760 000	5 760 000	5 760 000	5 760 000	5 760 000
		Indemnités de déplacement 6 480 000	6 480 000	6 480 000	6 480 000	6 480 000
		formation / voyages d'études 54 000 000	54 000 000	54 000 000	54 000 000	54 000 000
	Fonctionnement courant Directions régionales APCR	Frais admin (eau, électricité) 14 400 000	14 400 000	14 400 000	14 400 000	14 400 000
		Fonctionnement véhicules 30 720 000	30 720 000	30 720 000	30 720 000	30 720 000
		Indemnités de déplacement 24 000 000	24 000 000	24 000 000	24 000 000	24 000 000
		formation / voyages d'études 240 000 000	240 000 000	240 000 000	240 000 000	240 000 000
	Enveloppe coordination / animation	Ateliers nationaux et régionaux 50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000
		Voyages d'échanges 50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000
		Participation à des évènements 50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000
A15	Contrôles et audits du SNCR	75 000 000	70 000 000	70 000 000	75 000 000	70 000 000
	Etude dispositif contrôle /	5 000 000	-	-	5 000 000	-
	Audit national de la facilité 3 du	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
	Audit régional de la facilité 3 du	40 000 000	40 000 000	40 000 000	40 000 000	40 000 000
	Audit process du SNCR	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000
TOTAL RESULTAT 1		1 304 360 000	892 810 000	887 810 000	897 810 000	888 560 000

		2017 - année 1	2018 - année 2	2019 - année 3	2020 - année 4	2021 - année 5
		Coût total				
Résultat 2: Mécanismes de financement						
A21	Mise en place de l'aide budgétaire	pm	pm	pm	pm	pm
A22	Mise en place de la facilité 3 du FISAN	78 950 000	46 850 000	46 850 000	6 850 000	6 850 000
	Consultation pour la mise en place opérationnelle de la facilité 3 du FISAN					
	Honoraire et per diem consultants nationaux	6 000 000	-	-	-	-
	déplacement et autres	500 000	-	-	-	-
	Honoraire et per diem consultants	20 000 000	-	-	-	-
	Vois internationaux et autres	3 000 000	-	-	-	-
	Réunions de concertation sur le FISAN					
	Niveau national	1 250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
	Niveau régional	3 200 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000
	Communication sur le FISAN					
	Matériel de communication	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
	réunions régionales	40 000 000	40 000 000	40 000 000	-	-
A23	Mécanismes des financement vertueux	6 250 000	5 250 000	7 250 000	5 250 000	7 250 000
	Concertation Etat - profession Agricoles (ateliers et	1 250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
	Communication sur les modalités de subvention	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
	Etude d'évaluation à mi-parcours / finale des mécanismes FISAN, aide budgétaire et autres					
	Consultance		-	2 000 000	-	2 000 000
TOTAL RESULTAT 2		85 200 000	52 100 000	54 100 000	12 100 000	14 100 000

		2017 - année 1	2018 - année 2	2019 - année 3	2020 - année 4	2021 - année 5
		Coût total	Coût total	Coût total	Coût total	Coût total
Résultat 3: Renforcer les dispositifs publics						
A31	Rénover / renforcer les dispositifs des ministères	9 486 570 000	5 709 720 000	5 665 120 000	5 662 120 000	5 665 120 000
	Elaborer le plan de recrutement et de formation	Etude initiale 6 000 000	-	-	-	-
		Actualisation annuelle -	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
		Agents des ministères sur le terrain (niveau communal) 990 000 000	990 000 000	990 000 000	990 000 000	990 000 000
		Niveau départemental 950 400 000	950 400 000	950 400 000	950 400 000	950 400 000
		Niveau régional 432 000 000	432 000 000	432 000 000	432 000 000	432 000 000
		Niveau national 48 000 000	48 000 000	48 000 000	48 000 000	48 000 000
	RH des ministères dédiés au conseil	Niveau communal -	-	-	-	-
		Motos agents communaux 1 650 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000
		Equipements des bureaux des agents 206 250 000	-	-	-	-
		Niveau départemental -	-	-	-	-
		Motos autres agents départementaux 1 188 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000
		4x4 départements (1 par 540 000 000)	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000
		Equipements des bureaux des agents départementaux - 1 point focal 15 300 000	-	-	-	-
		Ordinateurs agents départements 70 000 000	3 500 000	3 500 000	3 500 000	3 500 000
		Autres équipements par département (GPS, appareil photos...) 18 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
		Niveau régional -	-	-	-	-
		4x4 régions (2 par région) 240 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000
		Equipement des bureaux des agents régionaux - 1 point focal 4 000 000	-	-	-	-
		Ordinateurs agents régionaux 42 000 000	2 100 000	2 100 000	2 100 000	2 100 000
		Niveau national -	-	-	-	-
		4x4 45 000 000	-	-	-	-
		Equipements des bureau niveau 5 000 000	-	-	-	-
		Ordinateurs agents nationaux 7 000 000	-	-	-	-
	Investissements logistiques ministères	Tablettes / smart-phones -	107 600 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
		Niveau communal -	-	-	-	-
		fournitures) 150 000 000	150 000 000	150 000 000	150 000 000	150 000 000
		Fonctionnement motos 198 000 000	198 000 000	198 000 000	198 000 000	198 000 000
		Indemnités de déplacement 660 000 000	660 000 000	660 000 000	660 000 000	660 000 000
		formation / voyages d'études 275 000 000	275 000 000	275 000 000	275 000 000	275 000 000
		Niveau départemental -	-	-	-	-
		Frais admin (eau, électricité, 30 240 000)	30 240 000	30 240 000	30 240 000	30 240 000
		Chauffeurs 34 560 000	34 560 000	34 560 000	34 560 000	34 560 000
		Fonctionnement motos 142 560 000	142 560 000	142 560 000	142 560 000	142 560 000
		fonctionnement véhicules 30 240 000	30 240 000	30 240 000	30 240 000	30 240 000
		Indemnités de déplacement 237 600 000	237 600 000	237 600 000	237 600 000	237 600 000
		formation / voyages d'études 198 000 000	198 000 000	198 000 000	198 000 000	198 000 000
		Niveau régional -	-	-	-	-
		Frais admin (eau, électricité, 14 400 000)	14 400 000	14 400 000	14 400 000	14 400 000
		Chauffeurs 15 360 000	15 360 000	15 360 000	15 360 000	15 360 000
		fonctionnement véhicules 15 360 000	15 360 000	15 360 000	15 360 000	15 360 000
		Indemnités de déplacement 72 000 000	72 000 000	72 000 000	72 000 000	72 000 000
		formation / voyages d'études 60 000 000	60 000 000	60 000 000	60 000 000	60 000 000
		Niveau national -	-	-	-	-
		Cellule administrative 6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000
		Frais admin (eau, électricité, 2 400 000)	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
		Chauffeurs 2 880 000	2 880 000	2 880 000	2 880 000	2 880 000
		Fonctionnement véhicules 4 320 000	4 320 000	4 320 000	4 320 000	4 320 000
		Indemnités de déplacement 7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000
		formation / voyages d'études 5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
		Champs écoles paysans	Installation initiale (1ère année) 275 000 000	275 000 000	275 000 000	275 000 000
			Appuis années suivantes aux CEP (2 -)	55 000 000	110 000 000	110 000 000
		Forfait / agent pour organiser des réunion, des formations, etc 275 000 000	275 000 000	275 000 000	275 000 000	275 000 000
		Autres activités de conseil aux producteurs 275 000 000	275 000 000	275 000 000	275 000 000	275 000 000
		Voyages d'échanges 250 000 000	250 000 000	250 000 000	250 000 000	250 000 000
		Voyages sous-régionaux 40 000 000	40 000 000	40 000 000	40 000 000	40 000 000
		Etude sur le partage des rôles Ministères / communes 3 000 000	-	-	-	-
			déplacement et autres 500 000	-	-	-
		Etude d'évaluation à mi-parcours / finala sur partage -	-	3 000 000	-	3 000 000
		Assistance technique aux Ministère pour mettre en œuvre la réforme du conseil rural 25 000 000	25 000 000	25 000 000	25 000 000	25 000 000
A32	Rénover / renforcer le dispositif ONAHA	572 000 000	298 000 000	270 000 000	270 000 000	270 000 000
	Elaborer le plan de recrutement et de formation	5 000 000	-	-	-	-
	RH ONAHA dédiés au conseil	168 000 000	168 000 000	168 000 000	168 000 000	168 000 000
	Investissements logistiques ONAHA (ordinateur + bureau + moto par directeur)	280 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
	Fonctionnement agents dédiés au conseil	84 000 000	84 000 000	84 000 000	84 000 000	84 000 000
	Champs écoles paysans (sur AHA et hors AHA)	35 000 000	35 000 000	-	-	-
		Installation initiale (1ère année) -	7 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000
		Appuis années suivantes (2 et 3) -	-	-	-	-
		Forfait / agent pour organiser des réunion, des formations, etc 35 000 000	35 000 000	35 000 000	35 000 000	35 000 000
A33	Renforcer le RECA et les CRA	928 700 000	419 000 000	419 000 000	419 000 000	419 000 000
	Subvention au RECA pour fonctionnement annuel	300 000 000	300 000 000	300 000 000	300 000 000	300 000 000
	Subvention investissement RECA (2 4x4, 2 ordi, bureau	31 700 000	-	-	-	-
	Subvention aux CRA pour fonctionnement annuel	400 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000
	Subvention aux CRA pour investissement (1 4x4, 1 ordi équipé, 1 bureau équipé par CRA)	128 000 000	-	-	-	-
	Fonds d'étude pour préparer les positions de la	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000
	Formation aux élus et salariés du RECA et des CRA	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
	Réalisation d'actions du RECA liées au conseil (financement via le FISAN)	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000
	Assistance technique au RECA pour mettre en œuvre la réforme du conseil rural	25 000 000	25 000 000	25 000 000	25 000 000	25 000 000
TOTAL RESULTAT 3		10 987 270 000	6 426 720 000	6 354 120 000	6 351 120 000	6 354 120 000

Résultat 4: Renforcer les dispositifs privés (financement via le FISAN)							
A41	Renforcer les dispositifs OP		3 776 000 000	3 268 000 000	3 767 000 000	4 198 000 000	4 646 000 000
	Financement FISAN pour projets OP	cf feuille de calcul spécifique	3 776 000 000	3 268 000 000	3 761 000 000	4 198 000 000	4 640 000 000
	Evaluation à mi-parcours / finale des dispositifs OP				6 000 000		6 000 000
A42	Renforcer les dispositifs GSC		1 487 000 000	1 335 000 000	1 512 000 000	1 685 000 000	2 001 000 000
	Financement FISAN pour projets OP	cf feuille de calcul spécifique	1 475 000 000	1 323 000 000	1 497 000 000	1 673 000 000	1 854 000 000
	Appui au réseau national des GSC		12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	144 000 000
	Evaluation à mi-parcours / finale des dispositifs GSC				3 000 000	-	3 000 000
A43	Renforcer les dispositifs SVPP		524 000 000	524 000 000	524 000 000	524 000 000	548 000 000
	Appui à l'installation de jeunes diplômés comme SVPP (kit de démarrage: moto, ordi, bureau)		12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	36 000 000
	Appui au réseau national des SVPP		12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000
	Subventionnement des activités de conseil (via FISAN)		500 000 000	500 000 000	500 000 000	500 000 000	500 000 000
A44	Renforcer les autres dispositifs privés		500 000 000	500 000 000	503 000 000	500 000 000	503 000 000
	Financement via FISAN		500 000 000	500 000 000	500 000 000	500 000 000	500 000 000
	Evaluation à mi-parcours / finale des dispositifs SVPP et autres privés				3 000 000	-	3 000 000
TOTAL RESULTAT 4			6 287 000 000	5 627 000 000	6 306 000 000	6 907 000 000	7 698 000 000
Résultat 5: Fonctions transversales							
A51	Suivi évaluation		108 500 000	49 800 000	145 800 000	49 800 000	145 800 000
	Consultance internationale pour élaborer le dispositif de SE (mission initiale + phase test)		65 700 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
	RH dédiées au SE (3 agents au niveau national pour une cellule SE)		14 400 000	14 400 000	14 400 000	14 400 000	14 400 000
	Investissements pour le SE (ordinateurs et bureaux)		3 000 000	-	-	-	-
	Coût de fonctionnement du SE (élec, eau, internet)		1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
	coût de fonctionnement du SE: frais de déplacement		3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
	Ateliers de capitalisation		10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
	Etudes de capitalisation		10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
	Evaluation à mi-parcours / finale du SNCR	Consultance			6 000 000	-	6 000 000
		Ateliers régionaux			16 000 000	-	16 000 000
		Atelier national			10 000 000	-	10 000 000
	Evaluation à mi-parcours / finale de la place des femmes et des jeunes dans le SNCR	Consultance			6 000 000	-	6 000 000
		Ateliers régionaux			16 000 000	-	16 000 000
		Atelier national			10 000 000	-	10 000 000
	Evaluation à mi-parcours / finale des CEP	Consultance			6 000 000	-	6 000 000
		Ateliers régionaux			16 000 000	-	16 000 000
		Atelier national			10 000 000	-	10 000 000
A52	Alimenter / renouveler le SNCR		366 000 000	350 000 000	353 000 000	350 000 000	353 000 000
	Actualisation articulation recherche développement		6 000 000	-	-	-	-
	Atelier national de validation		10 000 000	-	-	-	-
	Activités de R-D en appui aux activités de conseil		150 000 000	150 000 000	150 000 000	150 000 000	150 000 000
	Financement de plateformes d'innovation		100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000
	Capitalisation (vidéos, manuels, programmes radios... réalisation, production, diffusion)		100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000
	Evaluation à mi-parcours / finale articulation recherche-développement				3 000 000	-	3 000 000
A53	Formation des conseillers et conseillères (tous dispositifs confondus)		378 000 000	500 000 000	528 000 000	500 000 000	503 000 000
	Bilan complet des dispositifs de formation		6 000 000	-	-	-	-
	Elaboration d'un plan de rénovation des dispositifs de formation		6 000 000	-	-	-	-
	Elaboration de plans de formation		6 000 000	-	-	-	-
	Atelier national de validation		10 000 000	-	-	-	-
	Financement formation		300 000 000	300 000 000	300 000 000	300 000 000	300 000 000
	Assistance technique aux OP pour la formation aux démarches de conseil	Mission de planification de la formation	50 000 000	-	25 000 000	-	-
		Formation des leaders d'OP et des conseillers sur le conseil	-	200 000 000	200 000 000	200 000 000	200 000 000
	Evaluation à mi-parcours / finale de la formation		-	-	3 000 000	-	3 000 000
A54	Promotion des TICs		120 000 000	200 000 000	203 000 000	200 000 000	203 000 000
	Etat des lieux des TIC et plan d'action	Consultance international et	20 000 000	-	-	-	-
	Déploiement des TIC		100 000 000	200 000 000	200 000 000	200 000 000	200 000 000
	Evaluation à mi-parcours / finale de l'utilisation des				3 000 000	-	3 000 000
TOTAL RESULTAT 5			972 500 000	1 099 800 000	1 229 800 000	1 099 800 000	1 204 800 000
GRAND TOTAL			19 636 330 000	14 098 430 000	14 831 830 000	15 267 830 000	16 159 580 000

Annexe 8 : Commentaires sur le budget et hypothèses

4.1.3. Commentaires

Le budget de la stratégie nationale du conseil Agricole (75,5 milliards FCFA) est significativement plus élevé que celui proposé par la SDR en 2010 (16 milliards FCFA), mais ce budget comprend un certain nombre de dépenses qui n'étaient pas comprises dans le budget SDR :

- Les salaires des agents de l'Etat dédiés au conseil (550 agents dans les communes, 396 dans les départements, etc.) sont inclus alors qu'ils ne l'étaient pas dans le budget de l'étude SDR. Les coûts des RH indiqués ici ne constituent pas en totalité un coût additionnel par rapport à la situation actuelle puisque des agents effectuent déjà aujourd'hui des activités de conseil (mais il n'est pas possible de savoir le nombre d'équivalent temps plein actuellement dédiés au conseil).
- L'appui financier au RECA et aux CRA est inclus dans le budget.
- L'appui aux dispositifs OP, GSC, SVPP et autres (y compris ressources humaines, fonctionnement, etc.) via le FISAN est inclus dans ce budget au même titre que les coûts des dispositifs publics. Ces coûts correspondent en fait à des estimations de projets de conseil portés par les OP et qui seraient financés via le FISAN.
- Un nombre important d'activités de conseil est inclus : le financement de plusieurs milliers de champs écoles et d'autres activités de conseil (réunions, formation) ainsi que de nombreux voyages d'études au Niger et dans la sous-région sont inclus.

Pendant la première phase de 5 ans le budget est assez équilibré entre les dispositifs publics et privés. 48% de ce budget est destiné au renforcement des dispositifs publics (résultat 3 relatif aux ministères techniques, ONAHA et RECA/CRA), 43% est destiné au renforcement des dispositifs privés (résultat 4 relatif aux OP, GSC, SVPP et autres privés) et 8% est destiné à assurer les fonctions transversales du SNCA (résultat 5). Dans les phases suivantes, la part du budget destiné aux dispositifs privés deviendra prépondérante : (i) phase 2022-2026 maintien des dispositifs étatiques et développement des dispositifs privés ; (ii) phase 2027-2031 recentrage de l'Etat sur ses fonctions régaliennes impliquant une diminution du nombre de conseillers étatiques et croissance des dispositifs privés.

4.1.4. Hypothèses

Une hypothèse importante qui sous-tend le budget est l'évolution des ressources humaines des différents dispositifs terrain (ministères, ONAHA, OP, GSC, SVPP), l'objectif étant d'atteindre en 15 ans un taux satisfaisant de 1 conseiller pour 256 paysans. Ces hypothèses de croissance du nombre de conseillers et du taux d'encadrement sont données dans le Box 8.

Pour les cinq premières années le nombre de conseillers privés est doublé et le nombre de conseillers publics des ministères dédiés au conseil est porté à 550.

Certains coûts unitaires (coûts de fonctionnement et investissements en particulier) sont issus de l'étude SDR de 2011.

Le coût de l'installation des champs école paysans de 500.000FCFA est le coût actuel de référence au Niger (y compris l'appui aux AGR).

Les honoraires des consultants nationaux de 150.000FCFA/j sont donnés pour un consultant sénior. Il est alors estimé que de grosses études coûtent 6.000.000FCFA et des plus petites études 3.000.000FCFA.

Les coûts des différents comités de pilotage tiennent compte des locations de salles, des repas et pauses café, des transports pour les participants venant des régions et des per diems pour ces mêmes participants venant des régions.

De simples réunions sont estimées autour de 250.000FCFA pour couvrir les repas, pauses café et le transport de participants venant de loin. Les ateliers régionaux sont estimés à 2.000.000FCFA et les ateliers nationaux à 10.000.000FCFA.

Des feuilles de calculs spécifiques concernent les lignes budgétaires de financement FISAN pour les projets d'OP. Ces calculs couvrent le coût des RH à tous les niveaux (indemnités annuelles pour les paysans relais, salaires pour les animateurs endogènes, pour les techniciens et les ingénieurs, formation continue de ces agents), les investissements (vélos, motos, 4x4, ordinateurs, etc.), le fonctionnement courant et les activités de conseil (CEP, réunions, formations, voyages d'études, etc.).

Les coûts pour A53 alimenter/renouveler le SNCA et pour A54 former les agents, ne couvrent que les activités de recherche-développement et de formation directement liés au conseil Agricole.

Annexe 9 : Analyse critique du diagnostic et des propositions de la SDR en 2010

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

4.1.5. Analyse critique du diagnostic de 2008-2010

- **Analyse des éléments clés du résumé exécutif (p11 et p12) :**

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

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

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

→ Cette observation reste d'actualité en 2016.

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

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

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

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

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

→ Cette observation est toujours d'actualité en 2016.

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

→ Cette observation est toujours d'actualité en 2016.

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

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

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

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

- **Analyse d'autres points saillants de l'étude :**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

P29 « Les fonctions économiques et sociales de l'appui conseil à l'instar du conseil pour l'accès au marché, du conseil en gestion de la qualité des produits agrosylvopastoraux, du conseil sur la gestion des revenus et ressources de l'exploitation, de l'intermédiation financière par rapport à l'accès au crédit, du renforcement des capacités humaines des paysans, de la structuration et du fonctionnement démocratique des organisations paysannes...) ont été très peu développées.

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

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

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

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

- ➔ Cette observation est confirmée en 2016.

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

- ➔ Le mouvement paysan a maintenant émergé est beaucoup mieux structuré de la base au sommet. Il offre des services, représente une proportion croissantes de producteurs (250.000 producteurs ou plus ?), s'implique de plus en plus au niveau national. Il est devenu incontournable. Il doit encore être renforcé pour être en pleine mesure de

se positionner en interlocuteur crédible de l'Etat. Par ailleurs l'Etat doit aussi lui reconnaître sa juste place.

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

- **Analyse des éléments clés du résumé exécutif (p11 et p12) :**

« Partant des enseignements de cette analyse diagnostique, l'appui conseil au développement rural doit i) être pluraliste favorisant une plus grande insertion et présence des acteurs non étatiques ; ii) rompre avec la planification descendante 'top down', iii) prendre en compte les spécificités de la demande en fonction des capacités des populations, iv) tenir compte de l'équité) et v) s'orienter, entres autres, vers l'accès au marché. »

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

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

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

- **Analyse de quelques autres éléments saillants des propositions de 2010**

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

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

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

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

P22 « La séparation des services ou des agents de l'Etat commis aux missions régaliennes de contrôle, de réglementation et sanction de ceux exerçant des missions d'appui conseil est nécessaire afin de créer le climat de confiance requis entre le client/commanditaire qu'est le paysan et le fournisseur qu'est le prestataire. »

- Cette proposition est toujours pertinente en 2016.

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

té, accès aux ressources, formation).	grés dans des chaînes de valeur au sein d'OP-entreprise est repris comme vision long terme.
P37 « Les principaux enseignements tirés de l'analyse diagnostique, en termes d'améliorations, orientent vers la définition d'un nouveau dispositif d'appui conseil vers les principaux axes de travail ci-après : »	
<u>Revoir le cadre réglementaire d'exercice de l'appui conseil</u>	➔ OK.
- Redéfinir les rôles entre les acteurs publics et acteurs non publics en recentrant les services de l'Etat sur des missions d'harmonisation, de coordination, de suivi évaluation, de contrôle et de formation par rapport aux acteurs non publics qui bénéficieront d'un environnement plus favorable pour s'intégrer dans les missions d'appui conseil	➔ Repris dans nos propositions. De plus nous proposons que les fonctions transversales ne relèvent pas exclusivement de l'Etat mais puissent être partagées avec la profession Agricole.
- définir les relations entre acteurs publics, et entre acteurs publics et non publics	➔ Repris dans nos propositions
<u>Améliorer le processus de formulation de la demande:</u>	➔ OK.
- Définir le rôle central des paysans dans le dispositif et comment ils doivent l'exercer	➔ OK, à reprendre dans nos propositions.
- Définir le processus de structuration, de renforcement des capacités de planification participative des OP pour en faire les commanditaires et les évaluateurs des prestations publiques et non publiques	➔ OK. Nous proposons également qu'un programme national de renforcement des OP soit mis en place.
- Définir les processus de financement de l'élaboration de la demande.	➔ ?
<u>Améliorer la qualité de l'offre</u>	➔ OK
- Séparer l'exécution de l'appui conseil de celles des autres activités régaliennes de l'Etat (contrôle, réglementation,) Rompre avec l'agent de l'Etat de la commune ou du district agricole, poste forestier, CIB qui assure toutes les tâches et avec l'agent d'appui conseil polyvalent (théorique) pour aller vers un dispositif public pluridisciplinaire au niveau du terrain dont les missions seront recentrées comme souligné plus haut	➔ La première partie de la proposition concernant la séparation des fonctions est toujours pertinente et est donc reprise dans nos propositions. ➔ En revanche la seconde

	partie de la proposition n'est plus pertinente. On ne peut se limiter à un dispositif public sur le terrain. Au contraire il convient de renforcer les dispositifs privés (OP, GSC, SVPP, etc.) et, là où ils n'existent pas, de palier se manque momentanément en mettant en place un dispositif public tout en encourageant l'émergence d'acteurs privés.
- Renforcer les capacités techniques des prestataires publics et non publics dans leurs missions respectives dans le cadre de l'appui conseil:	➔ OK
• formation méthodologique: Propositions pour l'implication des structures de formation agricole et rurale dans le dispositif et vice versa ;	➔ OK
• Meilleur accès aux connaissances générées par la Recherche: Propositions relatives à l'amélioration de l'interface Recherche –Appui Conseil-Bénéficiaires et à l'implication du SNRAA dans le dispositif d'appui-conseil	➔ OK
- Utiliser les outils techniques et méthodologiques (bonnes pratiques éprouvées dans le pays) et instruments de communication pour le développement du secteur rural	➔ OK
- Définir les profils de ressources humaines requises au niveau des services publics et non publics en fonction de leurs nouveaux rôles respectifs	➔ OK
- Définir les ressources logistiques, matérielles nécessaires et de fonctionnement	➔ OK
<u>Proposer des alternatives pour le dispositif institutionnel</u>	➔ OK
- Un dispositif public fort pluridisciplinaire (non pas pluri ministériel) au niveau de la base (communes et départements), à proximité du demandeur, allégé au niveau central et qui ne sera pas en compétition avec les acteurs non publics mais qui va les appuyer, les suivre, les évaluer et les orienter. Il fera l'appui conseil dans les zones où la présence des acteurs non publics est faible ou inexistante	➔ Cette proposition n'est plus pertinente aujourd'hui. Le dispositif public sur le terrain ne devrait pas être le schéma privilégié. Sur le terrain il faut au contraire appuyer les dispositifs dans leur diversité.

<p>- <i>Des propositions alternatives par rapport à la forme d'institution à mettre en place (structure administrative, parapublique, agence, société)</i></p>	<p>➔ Cette proposition semble se concentrer sur une structure unique au niveau national. Or il faut aussi envisager l'option qu'il n'y ait pas UNE structure unique au niveau national, mais plutôt un ensemble de fonctions qui peuvent être remplies par plusieurs acteurs de façon collégiale.</p>
<p><u>Proposer des mécanismes de financement pérenne pour le dispositif</u></p>	<p>➔ OK. Le/les mécanismes de financement est l'aspect essentiel du dispositif national.</p>
<p>- <i>Proposer des alternatives de financement faisant participer les bénéficiaires, et les acteurs non publics (privés, ONG)</i></p>	<p>➔ OK, toujours très pertinent aujourd'hui.</p>
<p>- <i>Définir les mécanismes de participation des paysans au fonctionnement des institutions qui seront mises en place</i></p>	<p>➔ OK, toujours très pertinent aujourd'hui.</p>
<p>- <i>Placer les Organisations faïtières paysannes au niveau du dispositif</i></p>	<p>➔ OK, toujours très pertinent aujourd'hui.</p>
<p><u>Définir un projet de phase test du dispositif notamment à la base à mener dans 3 régions dans trois 9 communes choisies dans chaque région sur une période de 15 mois.</u></p>	<p>➔ La mission 1 ne s'est pas penchée sur l'opérationnalisation des propositions à ce stade.</p>

Annexe 10 : Présentation du Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles (FIRCA)

Sources : site web FIRCA <http://www.firca.ci/> consulté le 15/02/2016 ; Derek⁴⁰, 2011 ;van Lill and Gaillard⁴¹, non daté.

Présentation

Le FIRCA a été créé en 2003 en tant qu'organisme interprofessionnelle opérant sous le droit des sociétés privées pour financer la recherche, la vulgarisation et le renforcement de capacités. Il ne s'agit donc pas d'une structure publique. Le FIRCA est géré par un conseil d'administration composé en majorité de représentants des professions agricoles et agroalimentaires.

Le fonds finance des programmes de fourniture de services agricoles dans tous les secteurs de productions végétale, forestière et animale, relatifs notamment à :

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

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

Gouvernance et gestion du FIRCA

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

⁴⁰Byerlee D., 2011.Producer funding of R-D in Africa.Programme ASTI, IFFPRI et FRAA, colloque 5-7 décembre 2011, ACCRA. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.372.1204&rep=rep1&type=pdf>

⁴¹vanLill M., Gaillard J., non daté. "Functions of science granting councils in sub-saharan Africa." *Country report Côte d'Ivoire*,

comptes de gestion, les programmes et rapports d'activités. Elle désigne les membres du Conseil d'Administration.

Le Conseil d'Administration comprend 34 membres dont 26 Professionnels (producteurs et OPA dont chambre d'agriculture 23, agro-industriels 3 et 8 représentants de l'Etat (même représentation de l'Etat à l'AG et dans le CA). Seul un professionnel peut être Président du Conseil d'Administration.

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

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

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

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

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

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

Annexe 11 : Références (liste non exhaustive)

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

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

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

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

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

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

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

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