



Comment faire une différence ? - Nouvelles stratégies, leçons, défis et opportunités pour le conseil rural

Magdalena L. BLUM
Spécialiste en Systèmes d'Appui Conseil
Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)

Atelier « L'appui de l'Union Européenne au conseil agricole »
25 avril 2014, SIAM, Meknes, Maroc



Contenu

- Qu'est-ce que le conseil?
- Nouvelles stratégies
- Leçons apprises
- Défis
- Opportunités
- Implications





Qu'est-ce que le conseil agricole?

- Des services d'information et de conseil que les producteurs / productrices et d'autres acteurs ont besoin et demandent dans le système agro-alimentaires et le développement rural, comme
 - Diffusion et échange d'information sur les technologies, la nouvelle recherche, les marchés, les services d'intrants et financiers, le climat ...
 - Développement des compétences d'entreprenariat et des pistes de commercialisation
 - Liens entre les organisations de producteurs et les acteurs du système d'innovation, y compris les acteurs du marché
 - Soutien pour le développement institutionnel et organisationnel
 - Facilitation de l'accès et de la collaboration avec des programmes non basés sur le conseil
 - Médiation en cas de conflit sur les ressources naturelles, la terre, ...



Nouvelles stratégies

- **Promotion de systèmes pluralistes d'appui conseil**
 - basés sur la demande et
 - orientés vers les marchés
- **Renforcement des systèmes d'innovation**
 - Création/renforcement de réseaux entre les acteurs
 - Promouvoir la capacité d'innover
 - Innovations institutionnelles, sociales, financières ...
- **Changement de la manière de gérer et de faire**
 - Une gestion renforcée et adaptative
 - Des institutions flexibles capables de s'adapter aux changements



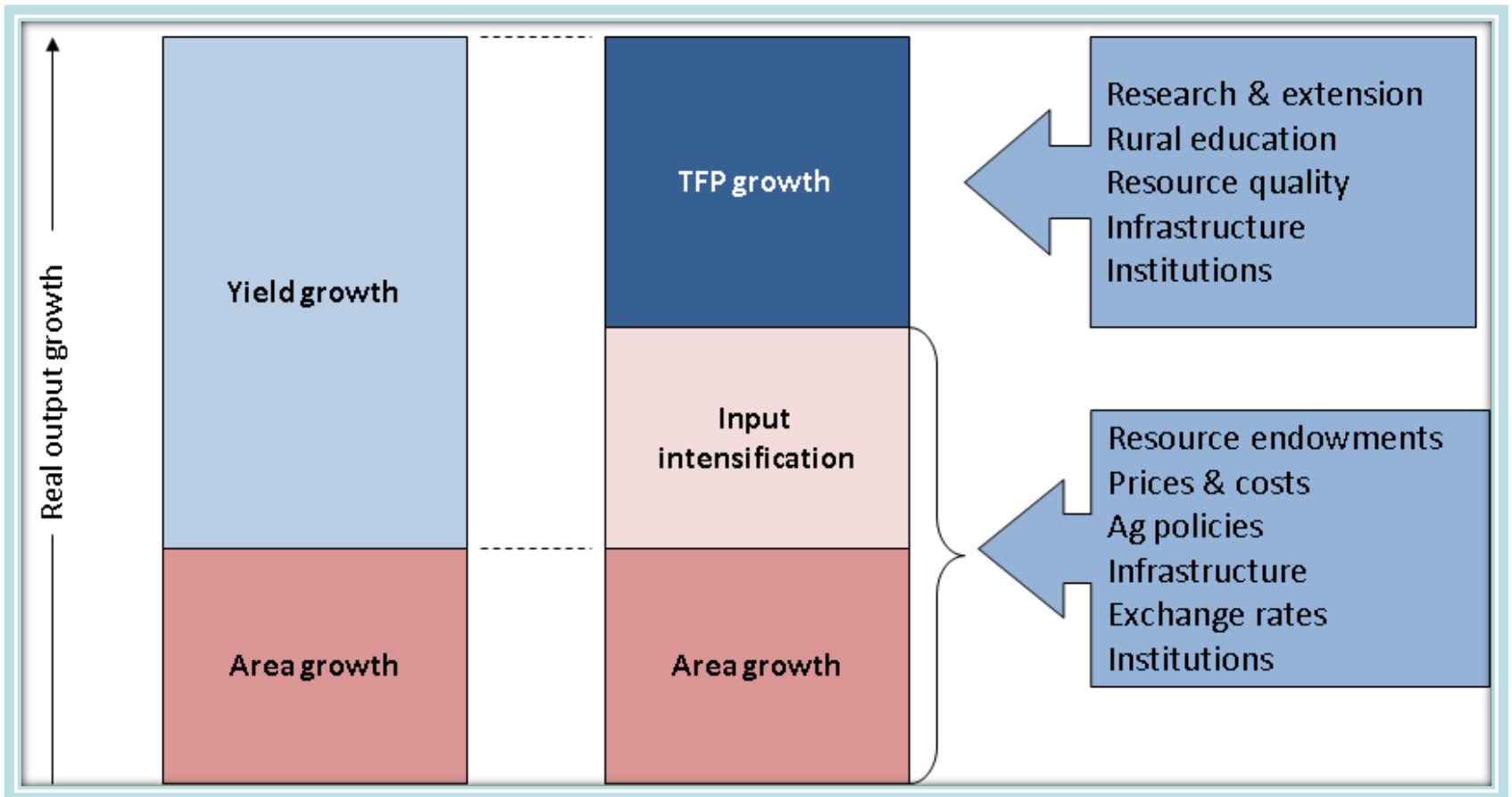
Leçons apprises

- Nécessité de solutions institutionnelles et organisationnelles adaptées (non des modèles parachutés)
- Importance de l'appui intégré aux écosystèmes, des approches territoriales, multisectoriels ... (non limités aux cultures/filières)
- Appui conseil intégré tout au long de la chaîne de valeur ajoutée (non un conseil limité à la production)
- Innovations requises en permanence - des innovations technologiques, sociales, institutionnelles, stratégiques, méthodologiques, etc.



Unifying concept: Resource-led growth vs. total factor productivity (TFP) growth

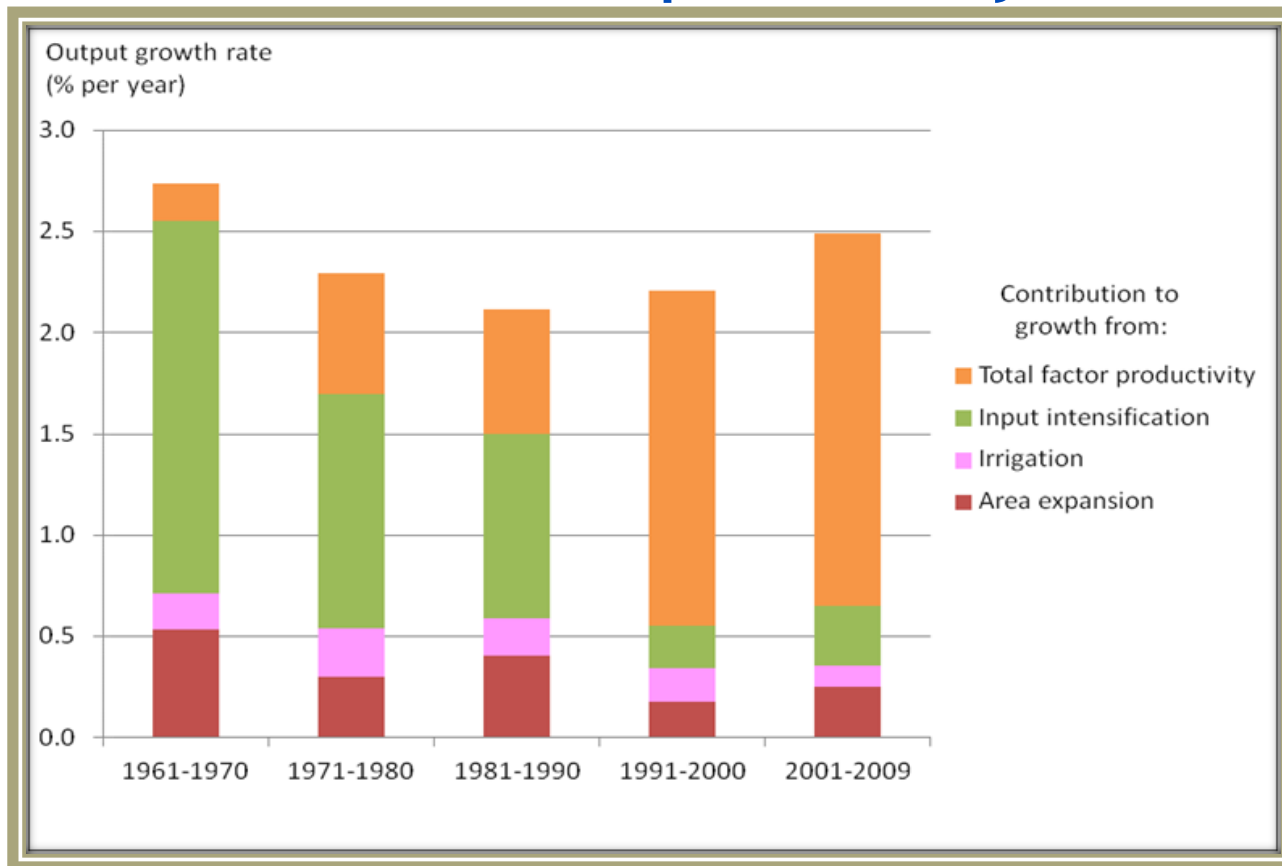
concept unificateur: la croissance impulsée par les ressources contre la croissance de la productivité totale des facteurs





Growth in global agricultural output has remained steady; Source of growth has shifted from resource-led to productivity-led

la croissance en agriculture reste stable; seule la source change : elle n'est plus impulsée par les ressources mais par la productivité.



Source: Fuglie, K.O. 2012, "Productivity Growth and Technology Capital in the Global Agricultural Economy", in Fuglie, K.O., S.L. Wang, and V.E. Ball (eds.) (2012), *Productivity Growth in Agriculture: An International Perspective*, CAB International, Oxfordshire, UK.



Leçons apprises

- L'intensification des intrants et l'augmentation de la superficie ne sont plus les facteurs principaux de la croissance agricole
- Mais la productivité totale des facteurs = Différence de croissance entre les entrées et les sorties
→ gains d'efficacité

Cela veut dire faire plus avec moins, mais aussi d'avoir des gains d'efficacité avec le comment.

Exemples: l'action juste au moment juste, des innovations organisationnelles, des nouvelles manières de collaboration, flexibilité dans la gestion, etc.



Défis externes

- Changements climatiques et environnementaux
- Changements rapides des marchés
- La croissance de la population mondiale
- Exigence des consommateurs pour des produits de qualité, et aussi changements des habitudes alimentaires
- Renouvellement d'innovations de plus en plus rapide



Défis relatifs à l'immensité des tâches

- Répondre aux demandes de millions de petits producteurs et productrices de l'agriculture familiale
- Appuyer les producteurs et leurs organisations pour qu'ils soient en mesure de payer les prestataires du conseil
- Promouvoir leur intégration aux marchés locaux, nationaux et internationaux?
- Produire une valeur ajoutée dans le pays au bénéfice de l'agriculture familiale
- Améliorer l'accès direct des agriculteurs et agricultrices aux informations et connaissances agricoles les plus récentes, tout en valorisant leur immense savoir



Défis relatifs à la performance du système d'appui conseil

- Améliorer la gestion du système multi-acteurs d'appui conseil et des services de prestataires
- Impliquer les plus concernés - les producteurs et leurs organisations - dans le conseil, la recherche, les innovations ...
- Prouver l'efficacité du conseil pour attirer des investissements
- Etablir un suivi efficace du conseil, sa pertinence, son efficacité, sa efficacité et son impact, et la satisfaction des producteurs/productrices



Impliquer des multiplicateurs

- Utilisation des approches de groupe
 - Surtout les organisations de producteurs et productrices (associations, coopératives, groupements, réseaux informels, autres)
 - Formations des formateurs
- Promouvoir une diversité de prestataires d'appui conseil
 - Pour être en mesure de répondre à la diversité des besoins en conseil
- Les OP en tant que prestataires de services



Gestion de connaissances conjointes

- Différence majeure en comparaison avec l'ancien système de vulgarisation
- Implication de l'ensemble des acteurs du système d'innovation
les producteurs / productrices / leurs organisations, le secteur privé, toutes les institutions de savoir, ...
- Echanges de connaissances à tous les niveaux
local, national, régional, global



Exploiter les TIC

- Apprentissage interactive - média sociaux, blogs, vidéos ...
- Réseaux virtuels d'échanges de connaissances (VERCON, ARDNA, Platicar,)
- Radios rurales ou communautaires, des clubs d'écoute
- Téléphones mobiles
 - messages sur les prix des marchés, la météo, les stocks de produits agricoles, avertissements des événements agricoles
 - Opérations bancaires
- Modules de formation en ligne
- Une grande variation d'applications (conseil en fertilisation, suivi de la performance, assurance des intrants, ...)



Agir ensemble

- Réseaux virtuels d'échanges de connaissances et d'innovations (VERCON, RADCON, PLATICAR, ARDNA, ...)
- Partenariats et équipes multidisciplinaires/sectorielles
 - Pour trouver des solutions aux défis complexes
- Plateformes nationales de prestataires d'appui conseil
 - Pour un suivi convenu de la performance du conseil
 - Pour créer des synergies et éviter des duplications
 - Pour partager les expériences
 - Pour décider sur les bonnes pratiques
 - Pour définir l'ensemble des stratégies de diffusion des bonnes pratiques (mise à l'échelle)



Se redéfinir - nouveaux rôles des Organisations de producteurs

- Organisation de la demande de l'appui conseil par les OP
- un processus qui nécessite une stratégie et du financement
 - Participer à la gouvernance du système d'appui conseil
 - Les OP en tant que prestataires de services
 - Participer aux suivis du système et services d'appui conseil
 - Recherche proactive pour obtenir des conseils, des connaissances, de l'information, de la formation ...
- La promotion des OP est indispensable (= tâche d'accompagnement par les OP et par l'appui conseil)



Se redéfinir - nouveaux rôles et profils des conseillers

- **Nouvelles compétences et autres profils des conseillers pour répondre aux nouveaux défis**
le changement climatique, la protection de l'environnement, les médias sociaux, la facilitation de processus, la production pérenne, la réduction des risques, la nutrition, les marchés ...
- **Considération Genre**
- **Le rôle des conseillers comme intermédiaires dans le système d'innovation agricole (brokering)**
l'accent sur la facilitation, la coordination et la mise en réseaux des producteurs et productrices avec des acteurs auprès desquels ils/elles peuvent trouver des solutions
- **Formation à court terme et spécifiques**



Mécanismes Financiers Innovateurs

- Soutien financier non seulement aux services d'appui conseil (offre), mais aussi aux OP (demande)
- Fonds d'innovation directement aux OP (ex. Prolinnova)
- Mécanismes de cofinancement
 - frais pour les services rendus
- Arrangements de sous-contrats (ex. Ghana, Uganda)
- Contractualisation (ex. Chine, Maroc)
- Les petits agriculteurs et leurs OP payent leur services
 - subvention pérenne aux OP, p. ex. par des prélèvements de taxes (Sénégal), ...
 - des conseillers recrutés par les OP
 - nécessaire pour atteindre une approche à la demande
- Encore des mécanismes et outils à développer



Implications

- Développer des capacités institutionnelles, organisationnelles et humaines
- Investir dans le management du système d'appui conseil
- Promouvoir le pluralisme avec des institutions
 - capables de s'adapter aux changements continus
 - flexibles de pouvoir répondre aux demandes et défis, et
 - dotées de ressources nécessaires
- Travailler en équipe, en partenariat, en réseaux
- Rendre le conseil plus efficient avec les TIC
- Développer des stratégies de marketing pour les services d'appui conseil



Implications

- Renforcer les organisations de producteurs
- Etablir et financer un processus pour définir la demande
- Développer des nouveaux mécanismes financiers favorables à l'autonomisation des producteurs/leurs OP
- Impliquer les producteurs/leurs OP dans la formulation de politiques, la gouvernance, le suivi, etc.
- Placer l'accent sur l'agriculture familiale, la jeunesse, les femmes
- Promouvoir l'accès direct aux informations et au savoir
- Créer une transparence sur les services d'appui conseil offerts, leurs prix et conditions



Merci pour votre attention

<http://www.fao.org/nr/research-extension-systems/res-home/en/>