

Common framework
on market-oriented
agricultural advisory
services,
Neuchâtel Group
2008

Services de conseil agricole répondant aux besoins du marché

Une proposition de cadre commun

Le contexte des marchés agricoles évolue avec une rapidité sans précédent et de multiples manières, aussi bien au niveau mondial que localement. Ces dynamiques touchent les populations rurales même dans les régions les plus reculées. Accroître son implication dans les marchés est devenue une réalité pour la majorité des paysans. Cette évolution met les populations rurales face à des défis considérables, mais offre aussi de grandes possibilités. Le cadre commun élaboré par l'Initiative de Neuchâtel examine comment les services de conseil peuvent aider à saisir ces nouvelles chances, tout en mettant en évidence les nouveaux défis organisationnels et financiers que posent ces évolutions à la fois aux gouvernements nationaux et aux agences de coopération internationales.

L'un des principaux obstacles au développement agricole aujourd'hui est que les petits producteurs et transformateurs rencontrent d'énormes difficultés pour répondre aux critères de qualité, de quantité et de rapidité qui caractérisent la demande du marché. Ces difficultés sont pour beaucoup liées à un manque de savoir-faire. Les services de conseil agricole peuvent donc jouer un rôle important en contribuant à lever ces difficultés.

En outre, ces contraintes ne sont pas seulement celles des petits paysans, mais souvent celles de l'ensemble des acteurs impliqués dans les filières de produits agricoles. Le défi des services de conseil agricole est donc de contribuer à l'amélioration et à la dynamisation de l'environnement des affaires en matière de production et de commercialisation agricole, en renforçant les services nécessaires à tous les acteurs le long de la filière.

DES SERVICES DE CONSEIL
AGRICOLE RÉPONDANT
AUX BESOINS DU MARCHÉ,
QU'EST-CE QUE C'EST ?

Ils ne concernent pas que les agriculteurs

Les services de conseil agricole répondant aux besoins du marché, et favorables aux pauvres, sont des services de connaissances qui aident les agriculteurs, petits ou moyens, et les autres acteurs des filières agricoles à accroître leur accès aux marchés et à garantir les revenus de la commercialisation. Il s'agit donc de regarder au-delà des problèmes des producteurs ruraux (pauvres) pour se pencher sur les difficultés rencontrées par tout un ensemble d'acteurs de la filière, afin d'améliorer le fonctionnement de l'ensemble de la chaîne.

Ils s'inscrivent eux-mêmes dans une chaîne de services

Afin de développer une offre de services efficace, de qualité et régulièrement

actualisée, les prestataires de services de conseil agricole doivent eux-mêmes avoir accès à des services de savoir-faire. Ces « services d'appui » vont de la formation technique et économique à l'expérimentation de nouvelles technologies et de processus, en passant par l'aide à l'étude de marché.

Ensemble, ces deux niveaux de services constituent une chaîne que l'on peut qualifier de « filière de services ». Il est important que l'ensemble de la chaîne soit fonctionnel. Dans leurs interventions, les bailleurs ont trop souvent tendance à répondre au besoin de services d'appui par le biais de structures temporaires et de personnel employé par les projets.

Ils sont fortement diversifiés

Les services de conseil agricole répondant aux besoins du marché comprennent des services de conseil agricole traditionnels ainsi qu'un ensemble de services moins classiques et des services d'appui aux entreprises (BDS) :

- savoir-faire technique relatif à la production ;
- savoir-faire lié à l'économie, à la gestion d'entreprise et au marché ;
- savoir-faire visant à permettre aux acteurs de répondre aux critères de qualité de la filière ;
- renforcement des capacités pour le développement de groupements d'acteurs ;
- facilitation et accompagnement des changements dans la gestion de la filière ;
- facilitation des liens entre les différents acteurs des filières.

Ils relèvent de plusieurs types de prestataires

Publics ou privés, petits ou grands, traditionnels ou innovants, les prestataires de services de conseil agricole répondant aux besoins du marché sont divers : organisations de producteurs (ou d'autres acteurs de la filière), entreprises de transformation et de revente, entreprises de services privées indépendantes, fournisseurs de biens de production, conseillers

villageois, institutions publiques de services de conseil.

Ils s'inscrivent dans un système d'innovation tourné vers le marché

Le développement de la recherche et de l'innovation est essentiel pour les services de conseil agricoles répondant à la demande du marché. Dans une perspective commerciale, les sources d'innovation autres que celles relevant d'institutions de recherche publiques vont gagner autant, sinon plus, d'importance que la recherche « formelle ». L'innovation technique le long de la filière est toujours nécessaire, mais une perspective élargie est requise. Celle-ci comprend les innovations sociales et institutionnelles qui sont nécessaires pour rassembler les acteurs, mettre des produits sur le marché, assurer la compétitivité et la rentabilité et établir des liens entre les producteurs, les transformateurs, les négociants et les prestataires de services.

PROMOUVOIR DES SERVICES
DE CONSEIL AGRICOLE
EFFICACES RÉPONDANT
AU BESOIN DU MARCHÉ

Passer de l'« aide aux petits paysans » à la « création d'opportunités de revenus en zone rurale »

Pour que leur impact soit significatif et durable, les services de conseil agricole doivent se concentrer sur la création d'opportunités de revenus par le biais du développement d'un marché dynamique. Cela signifie aller au-delà des services ciblés sur les paysans pour travailler avec les acteurs de la filière qui offrent le meilleur potentiel pour débloquer des points d'achoppement ou accroître les bénéfices pour l'ensemble des acteurs.

L'expérience a montré que ce changement de perspective peut être difficile à réaliser. Les services de conseil traditionnels ont souvent peu de contact avec les acteurs autres que les paysans et ne

sont pas sûrs que travailler avec eux entrent dans leur mandat. Les décideurs nationaux et les agences de développement tendent à ne pas faire confiance aux acteurs privés. Ceux-ci doivent pourtant être considérés comme des acteurs essentiels qui fournissent un accès aux marchés aux producteurs pauvres et des emplois aux sans terre. Cette nouvelle perspective peut aussi nécessiter de travailler avec de grosses entreprises agro-industrielles au-delà des frontières nationales.

Renforcer les capacités locales pour promouvoir les liens d'affaires

Dans de nombreuses interventions, ce sont des « projets » qui sont chargés de faciliter les liens entre les différents acteurs de la filière. L'hypothèse qui prévaut est que cette fonction n'est nécessaire que pour faciliter le changement, et que, une fois celui-ci réalisé, par exemple lorsqu'une filière a atteint le degré d'efficacité voulu, la fonction n'a plus lieu d'être. En réalité, la demande du marché est en constante évolution, ce qui implique que les fonctions de facilitateur et de courtier doivent être présentes en permanence.

Les interventions des opérateurs et bailleurs doivent donc inclure la création ou le renforcement des capacités locales de facilitation ou d'intermédiation, que ce soit au sein des associations, des services de conseil du secteur public ou même des ONG locales.

Réduire les risques liés à l'« orientation marché »

L'aversion au risque, commune, est un effet logique de la confrontation des acteurs pauvres avec des marchés incertains. Les marchés sont toujours risqués, mais pour les petits producteurs et négociants opérant dans des filières nouvelles ou changeantes, cela peut avoir des conséquences désastreuses. Les risques liés au marché découragent l'investissement, la spécialisation, la commercialisation et même l'innovation. D'un autre côté, les systèmes de subsistance traditionnels deviennent aussi de plus en plus précaires. Atténuer le risque est peut-être le plus grand défi des services de conseil agri-

cole. Ils peuvent fournir aux pauvres les connaissances et les informations dont ils ont besoin pour réduire le risque dû à leur exposition accrue aux facteurs de marché et prendre des décisions informées.

Promouvoir la confiance et la transparence

Le manque de confiance est l'un des problèmes les plus fréquemment cités dans les filières et l'une des principales raisons pour lesquelles les producteurs et les autres acteurs hésitent à prendre le risque de stratégies plus « orientées marché ». Dans certains contextes, ces obstacles augmentent lorsque les canaux traditionnels et les normes qui ont traditionnellement gouverné les relations de marché tendent à disparaître du fait de l'arrivée de nouveaux acteurs du marché et de nouvelles obligations.

Les connaissances sur ces nouvelles structures sont limitées et les mécanismes de régulation sont faibles. Les services de conseil peuvent ouvrir des canaux de communication et améliorer la connaissance mutuelle des acheteurs et des vendeurs et de leurs obligations contractuelles.

Contribuer à l'impact positif de la commercialisation sur les femmes

Il existe beaucoup de cas dans lesquels les femmes gagnent à l'implication accrue dans la commercialisation, mais il y a aussi des cas où leur accès aux revenus ou aux emplois s'en trouvent diminué. Par exemple, lorsque les femmes passent de cultures traditionnellement réservées aux femmes à des cultures relevant plutôt des hommes, cela peut s'accompagner d'un déplacement des revenus et du pouvoir de décision des femmes vers les hommes. Les services de conseil doivent prendre en compte les implications de ce type et contribuer aux impacts positifs sur les femmes.

Réduire les conflits d'objectifs entre orientation commerciale et sécurité alimentaire

Les interventions doivent être conçues de manière à réduire au maximum les risques d'effets négatifs d'une commer-

cialisation accrue sur la sécurité alimentaire des ménages. Les services doivent surveiller attentivement les effets de la commercialisation sur les populations pauvres et, le cas échéant, élaborer des interventions correctives qui aident ceux qui sont perdants dans le processus de commercialisation. Enfin les services de conseil doivent être *proactifs dans l'identification des opportunités commerciales pouvant bénéficier aux pauvres*, même dans les zones difficiles.

LES POLITIQUES ET PRIORITÉS DE FINANCEMENT

Les services de conseil agricole tels qu'ils sont décrits plus haut ne peuvent être efficaces que s'ils sont **accompagnés par des politiques plus larges** destinées à soutenir l'implication des pauvres dans les marchés. Ces politiques doivent notamment prévoir des processus itératifs qui amènent les différentes parties prenantes à réfléchir ensemble sur la façon de s'adapter à l'évolution du marché.

Le **renforcement des organisations** de producteurs et d'entreprises agro-industrielles favorise les processus de consultation sous de nouvelles formes plus proches des réalités du marché, et la décentralisation permet aux intervenants de construire les services de conseil au niveau local.

L'élaboration de politiques et stratégies relatives aux services de conseil agricole répondant à la demande du marché **n'est pas seulement l'affaire des gouvernements**. Concevoir des politiques publiques efficaces demande de la transparence et une consultation large. Le secteur privé peut aussi être encouragé à établir ses propres mécanismes d'auto-régulation comme la certification, les normes etc.

Le succès des services et les bénéfices potentiels pour les pauvres **dépendent de facteurs contextuels plus larges** (avantages comparatifs, menaces sur les marchés nationaux, tendances économiques, etc.). Dans de nombreux pays, la capacité d'analyse efficace de ces facteurs fait défaut et doit faire l'objet d'un investissement public.

L'investissement public dans les services de conseil agricole est essentiel pour aider les acteurs faibles à améliorer leur position dans la filière. Cet investissement doit encourager la pluralité des prestataires de services sur le marché et doit se concentrer là où l'investissement privé est découragé par le niveau de risque. S'il doit absolument éviter de favoriser des acteurs plutôt que d'autres avec des fonds publics, cet investissement peut être un moyen efficace d'élargir l'offre de services.

La participation financière des utilisateurs est un bon moyen d'assurer la responsabilisation et la qualité des services et doit être prise en considération, que les services (s'ils sont financés par des fonds publics) soient publics ou privés.

La question de savoir si les investissements publics dans les services de conseil agricole doivent se concentrer sur les prestataires publics ou privés doit être tranchée dans le cadre d'une discussion nationale et à la lumière des capacités relatives des prestataires existants. Les **processus de réforme de l'administration publique et de décentralisation peuvent être de bons points d'entrée pour redéfinir les rôles et responsabilités des agences du secteur public et de leurs homologues privés.** ■

Pour en savoir plus

Qu'est-ce que l'Initiative de Neuchâtel ?

L'Initiative de Neuchâtel est un groupe informel de représentants d'agences de développement bilatérales et multilatérales impliquées dans le développement agricole.

Elle est née, en 1995, d'une consultation informelle des bailleurs de fonds sur le thème de la vulgarisation agricole, organisée par des représentants de la Banque mondiale, de la Coopération française et de la Direction suisse du Développement et de la Coopération, à Neuchâtel en Suisse.

Son objet est de contribuer à l'élaboration de conceptions communes en matière de vulgarisation agricole et rurale, et pour cela :

- échanger expériences et opinions ;
- mener des réflexions conjointes ;
- développer une approche commune sur des questions d'actualité liées à la vulgarisation rurale.

Site Web : <http://www.neuchatelinitiative.net/francais/index.htm>