

# Émergence de services d'appui aux entrepreneurs (SAE) pour le secteur des petits agriculteurs horticoles au Népal

*Developing BDS markets for small commercial horticulturists in rural areas of Nepal, IDE, décembre 2004.*

*Making BDS providers work for the smallholder farmers in Nepal, IDE, Rhade Shyam Bista, janvier 2004.*

*Rapport de fin de projet de IDE Népal (International Development Enterprises)*

Ce document expose l'évolution et les résultats d'un projet de trois ans d'appui aux petits producteurs agricoles de trois secteurs de plaines et de deux secteurs de collines au Népal, afin de les conduire d'un stade de subsistance à celui de micro-entrepreneurs horticoles.

L'effort d'appui porte sur les plans techniques (vulgarisation de systèmes d'irrigation par aspersion bon marché, mini-serres, etc.), de formation (préparation d'agriculteurs pilotes qui vendent des services de conseils techniques et des intrants de base), de l'information sur les marchés (par divers moyens de diffusion radiophoniques et autres), d'accès aux intrants et équipements (appuis divers aux commerçants prêts à rendre les services nécessaires) et de commercialisation des produits (appui à la structuration des réseaux commerciaux).

## INTRODUCTION

La population du Népal de 23 millions d'habitants vit à 86 % en zones rurales ; 80 % dépend fortement de l'agriculture pour sa subsistance et les femmes constituent 60 % de la main-d'œuvre agricole. Les petits producteurs exploitent 90 % des terres arables sur 2,7 millions d'exploitations dont la moyenne est de moins d'un hectare.

IDE Népal est actif depuis 1993 dans le développement d'intrants et équipements pour l'agriculture et notamment celui de pompes à pédales pour les zones de terai (plaines) et d'irrigation par aspersion et goutte-à-goutte ainsi que des systèmes de stockage pour les agriculteurs des collines et du terai.

Le programme MARD (Market Access for Rural Development), financé par l'USAID, avait ouvert la voie d'une articulation entre des groupes de petits fermiers et les marchés d'approvisionnement en intrants récemment libéralisés ; il se terminait en

2001. IDE prend donc le relais de ce projet avec l'ambition de privatiser les services d'appui offerts par MARD et d'en faire bénéficier les fermiers de subsistance jusqu'alors exclus des marchés.

Le projet BDS est destiné aux zones Lumbidi/Gandeki à l'ouest du pays, plus précisément aux trois districts de terai Kapilbastu, Rupandeki et Namalparasi et aux deux districts de collines Kaski et Palpa.

À l'époque de la transition entre les deux projets, il y a déjà des articulations entre 2 300 agriculteurs organisés en 36 groupes horticoles et environ 300 fournisseurs de services. Mais les capacités de ces fournisseurs de services à adapter des offres adéquates d'intrants et d'équipement sont encore trop rudimentaires pour se perpétuer en l'absence d'un projet d'appui et, d'autre part, ce développement horticole de la zone ne touche pas assez les petits agriculteurs.

Il faut intégrer ces petits agriculteurs au mouvement et moderniser les systèmes d'approvisionnement et de commercia-

Accédez au texte original :

<http://www.bdsknowledge.org/dyn/bds/docs/374/BDSNepalFinal%20Report1204%201%20.pdf>  
<http://www.bdsknowledge.org/dyn/bds/docs/351/BDS%20providers%20and%20smallholders-IDE%20Nepal.pdf>

lisation afin de pérenniser le développement de ces districts.

Il faut pour cela développer un système de vulgarisation agricole qui soit soutenu financièrement par ses bénéficiaires car des services techniques pointus pour une horticulture de pointe ne sont pas à la portée des services de l'État.

Les circonstances sont favorables pour les districts en question de par la proximité de la capitale et du développement économique rapide de l'Inde voisine, qui absorbe facilement les productions agricoles de son voisin et fournit des intrants et équipements à des prix de plus en plus compétitifs.

La libéralisation des marchés a commencé en 1987 avec une série d'ajustements structurels mis en place avec l'appui de la Banque nationale. Dans le secteur agricole, cela s'est accentué avec une série de prêts de la Banque asiatique de développement (1992-2001), assortis de 28 conditionnalités dont la dérégulation du marché des engrais, la suppression progressive des interventions de la National Food Corporation sur le prix des produits agricoles. La dérégulation des intrants a immédiatement profité au secteur sur le plan des prix, de la diversité et de la qualité des produits disponibles (augmentation de l'usage d'engrais de 18,6 % par an en 2000 et 2001). L'accent a aussi été mis sur l'amélioration des infrastructures rurales, notamment les routes.

D'autre part, la libéralisation des tarifs et les exigences douanières, des exigences en matière de services financiers ont permis aux banques et institutions de micro-finance de pénétrer le secteur rural et à celui-ci d'exporter vers l'Inde, ce qui s'est traduit par une augmentation de 21 % de la production horticole et 37 % de l'exportation de la production agricole (45 % des exportations vers l'Inde en particulier). Ce dernier chiffre illustre l'effet moteur de la croissance de l'économie indienne sur l'économie du Népal et l'économie agricole en particulier.

De plus, les effets de cette libéralisation commencent à se faire sentir dans les zones rurales reculées et les commerçants s'adaptent progressivement aux nouvelles niches d'approvisionnement en intrants et équipement qui leur sont ouvertes et à la commercialisation de

produits frais sur des distances de plus en plus longues.

Le projet BDS se propose donc de « faciliter » et moderniser les articulations commerciales et d'assistance technique et de les pérenniser.

Il commence par une phase intensive d'analyse des contraintes et de caractérisation des acteurs en présence.

### QUELS SERVICES POUR LES PETITS PRODUCTEURS ?

Les objectifs du programme d'appui se déclinent sur cinq thèmes majeurs :

- développer la micro-irrigation et tous produits et services adaptés aux besoins des petites producteurs et fermiers marginaux ;
- s'engager dans des activités susceptibles de dynamiser la demande pour les produits agricoles de la zone ;
- développer les articulations avec des réseaux d'associations de producteurs et des ONG intéressés à obtenir des informations et des séances de démonstration relatives à des productions horticoles de haute valeur ajoutée grâce à des pratiques agricoles et des « paquets » d'intrants innovants ;
- développer un réseau de distributeurs privés d'intrants pour l'horticulture qui soit à la fois performant (choix) et dynamique (qui aille vers les producteurs leur proposer les produits), à des prix compétitifs et abordables ; ce réseau comprendrait des fabricants, des distributeurs et des agents de distribution ;
- promouvoir des articulations et des systèmes d'information en faveur des producteurs agricoles pour les aider à écouler leur production grâce à une chaîne efficace de commercialisation (intermédiaires spécialisés, grossistes équipés de chambres froides, etc.).

Pour y arriver, IDE a mis en œuvre trois types de services d'appui aux entreprises (SAE) :

- intensifier et renforcer des groupes de producteurs par des sessions intensives de formation aux techniques de pro-

duction horticole et de vente. Ces formations insistent sur les technologies modernes et simples d'irrigation et des paquets d'intrants performants et relativement peu coûteux (et sur l'usage sécurisé des intrants chimiques, tant pour les producteurs que pour les consommateurs) en vue d'une production à haute valeur ajoutée ;

- renforcer les chaînes d'approvisionnement et de services pour les techniques promues (accorder des licences de fabrication et de vente pour les équipements de micro-irrigation et équipements connexes, accès à des semences de qualité, à des engrais et autres intrants chimiques nécessaires). IDE s'est concentré sur l'identification des petites et moyennes entreprises capables de rendre ces services et sur l'analyse des contraintes qu'elles rencontrent, afin d'améliorer leurs performances ;
- faciliter les articulations entre les groupes d'agriculteurs et les systèmes régionaux, nationaux et internationaux de commercialisation de produits agricoles à haute valeur ajoutée. Il fallait identifier avec les producteurs les niches de marché pour ces produits et analyser les contraintes de ces marchés et les exigences à satisfaire (calendrier de production, qualité, groupage des produits pour atteindre des quantités suffisantes, accès à l'information sur les prix des marchés en différents points de vente, etc.).

### Quels types de promoteurs de SAE promouvoir ?

L'analyse de ce secteur a démontré qu'il fallait générer des volumes d'affaires suffisants pour les types de métiers suivants (et les mettre en contact avec les petits producteurs) : agents de vente de matériel d'irrigation (pompes à pédales, asperseurs, tuyauterie de plastique, feuilles de plastique translucide, etc.), fabricant de petit matériel d'irrigation de base, maçons capables de construire des réservoirs efficaces et « mistries », ou puisatiers traditionnels, à former pour qu'ils soient capables d'équiper les puits forés de pompes à pédales et d'installer et entretenir les systèmes d'aspersion et autres moyens de micro-irrigation et, évidemment, agents de vente pour tous intrants agricoles nécessaires (semences, engrais, etc.).

Une catégorie supplémentaire de promoteurs des services est celle des paysans pilotes qui ont été formés à fournir des services d'assistance technique aux horticulteurs pour les aider à augmenter leur productivité.

Encore fallait-il leur assurer des revenus car le volontariat, même au sein d'un groupe où ils sont reconnus, et des sys-

tèmes d'indemnités par un projet ne pouvaient mener qu'à une impasse d'un tel système de vulgarisation.

Il fallait aussi trouver des « paquets » de services d'appui aux acteurs de la commercialisation dans des marchés ruraux très peu performants au Népal, d'autant qu'on parle ici de produits de haute valeur ajoutée mais aussi très périssables.

### Quels « paquets » de services à ces promoteurs SAE ?

La matrice suivante montre en gros comment combiner les services entre les différents clients de ces services.

Cf. tableau ci-dessous.

PROMOTEURS SAE	PRODUITS	SERVICES AUX CLIENTS	TYPES DE CLIENTS	MODE DE PAIEMENT
Agent de vente d'équipement et d'intrants (agriculture, produits vétérinaires)	Équipements de micro-irrigation, semences, insecticides, engrais	Information sur la sélection et l'usage des produits	Micro et petites entreprises agricoles (MPEA)	Prix du service compris dans le prix de vente des produits et équipements
Installateurs, maçons	Infrastructures	Réalisation et information sur les choix techniques	MPEA	Qualité du conseil comme argument de vente
Négociants en produits horticoles frais	Produits horticoles	Accès aux marchés	MPEA	
Agriculteurs pilotes	Produits horticoles	Formation technique, accès aux vendeurs et intrants, négociants de produits horticoles, information sur la technologie	MPEA	Paiement de services et/ou paiement de commission sur les intrants et les produits horticoles collectés par les autres acteurs de la chaîne (les agriculteurs pilotes deviennent agents de distribution ou de commercialisation)
Groupes de producteurs		Sessions de formation, accès aux fournisseurs et négociants, information technologique, information sur les marchés	Membres	

Pour dynamiser la formation de ces divers acteurs, IDE a mis au point six « paquets » de formation à l'intention des micros et petits entrepreneurs agricoles et six « paquets » de formation à l'intention des diverses catégories de promoteurs de SAE.

Les fonctions de promotion et de motivation par le projet sont décrites dans un rapport intermédiaire qui n'est pas détaillé dans ce document (sept fonctions et deux activités orientées vers les articulations, la coordination et la diffusion d'informations).

Le financement des activités nouvelles ou complémentaires des petits producteurs et opérateurs de services est assuré par un réseau d'institutions financières de proximité assez développé dans la région.

On retiendra que le thème le plus délicat est celui de la rémunération des services des producteurs pilotes : en effet, les agriculteurs sont réticents à payer des services de vulgarisation qu'ils sont habitués à recevoir gratuitement d'agences spécialisées du Gouvernement ou d'ONG, même si la qualité de ces services n'est pas toujours au rendez-vous.

Une solution retenue est de permettre à ces paysans pilotes de vendre des intrants en même temps que des conseils et de participer à la collecte primaire des produits agricoles.

Parmi les moyens retenus pour la diffusion d'informations sur les marchés (prix, canalisation de demandes par les industries de transformation de produits agricoles, etc.) sont inclus l'usage de radio communautaires pour la diffusion de mercuriales, l'ouverture d'une banque de données sur les producteurs aux petits et moyens manufacturiers agro-alimentaires, le démarchage par le projet auprès de ceux-ci, etc.

## RÉSULTATS ET IMPACT DU PROJET

La méthode de privatisation de la démarche d'appui précédente (MARD) a permis d'atteindre en trois ans plus de 7 000 MPEA (près de trois fois plus qu'en début de projet) et de 840 promoteurs de SAE.

Le tableau ci-contre indique les revenus moyens de chaque catégorie (en euros). L'impact sur les producteurs est très significatif et même impressionnant en ce qui concerne ceux qui ont été amenés à la production horticole irriguée par le projet.

Les producteurs déjà préparés par le projet MARD (année 1) ont vu leurs revenus augmenter de 50 % (de 210 à 315 US\$ annuels en trois ans).

Mais ceux qui ont été touchés par le nouveau programme en année 2 ont vu leurs revenus augmenter de 250 % (de 77 US\$ à 269 US\$ après un an). Dès la troisième année, alors que le système de « paysans pilotes » a atteint sa maturité, l'augmentation est encore plus spectaculaire, avec un revenu en augmentation de 700 % (de 39 à 323 US\$ par MPEA).

On observe également une meilleure productivité et de meilleurs rendements dans les collines (où davantage de nouveaux agriculteurs pauvres ont été inclus dans la démarche) que dans le terai où les conditions climatiques sont moins bonnes (le kg de légumes des collines vaut de 10 à 12 roupies et de 8 à 10 roupies dans le terai avec un rendement inférieur). Mais l'usage de la micro-irrigation a réduit cet écart de productivité.

Une autre clé d'analyse est celle de la valeur ajoutée des projets à l'économie locale : 209 US\$ de revenus complémentaires moyens par producteur représentent 1,65 MUS\$ pour 7 000 d'entre eux et environ 450 000 US\$ pour les promoteurs de SAE. Ce seraient donc 2,1 MUS\$ qui auraient ainsi été injectés dans l'économie locale (de 4,2 à 5,3 MUS\$<sup>1</sup> en utilisant le facteur multiplicateur de 2 à 2,5 généralement admis pour les communautés à faibles revenus).

<sup>1</sup> Calcul revu par le traducteur.

	Nombre de promoteurs	Ventes annuelles moyennes	Revenus moyens annuels
Paysans pilotes	333	359	278
Vendeurs d'intrants agrovétérinaires	91	8 000	766
Négociants en produits horticoles	163	6 450	690
Artisans maçons	224	110	110
Fabricants de matériel d'irrigation	2	17 500	3 045
Vendeurs d'équipement d'irrigation	25	8 900	750
<b>TOTAL</b>	<b>839</b>		

Une étude qualitative d'impact présente des témoignages de bénéficiaires qui indiquent que les revenus additionnels ont été bienvenus, notamment en matière d'amélioration de l'éducation des enfants, du remboursement de dettes contraignantes, de l'amélioration de la qualité nutritionnelle, de l'amélioration des conditions de logement et de l'amélioration du statut social des participants.

Une des ambitions du projet était de prêter une attention particulière à la participation des femmes au processus de modernisation des techniques et des marchés. Étant donné qu'elles sont parties prenantes à temps plein des systèmes de production agricole, 45 % des bénéficiaires du projet étaient des femmes en première année, et 56 % en fin de projet. L'étude qualitative déjà citée (Hurdec) démontre que le travail au niveau des MPEA a contribué à améliorer le statut social et l'auto-estime des femmes qui en ont bénéficié.

## QUELQUES LEÇONS À RETENIR

➤ Il n'est pas suffisant de ne travailler qu'avec les organisations de base et les promoteurs locaux de SAE. Il faut également assurer un environnement réglementaire favorable. Aussi, IDE Népal a-t-il travaillé avec le ministère de l'Agriculture pour influencer favorablement une politique de micro-irrigation, de crédit, d'approvisionnement en intrants et de

vulgarisation. Il a aussi travaillé avec les autorités locales dont les municipalités sur des questions de taxation et d'entretien des routes.

➤ Sur le plan de l'information, l'effort a porté sur la pérennisation des services de diffusion de mercuriales par radio, au-delà de la période du projet.

➤ L'intégration des petits producteurs dans les économies locales ne peut se faire par poches démonstratives, aussi réussies soient les efforts d'un projet auprès de bénéficiaires immédiats. Il faut atteindre un effet de masse pour arriver à une économie d'échelle qui garantira la pérennité des mouvements commerciaux initiés.

➤ Un autre élément de viabilité à terme est d'assurer à la fois des approvisionnements à prix raisonnables aux producteurs et des marges de profit réalistes pour les distributeurs. Cela n'est possible qu'au-delà d'une masse critique suffisante et cet acquis semble établi pour la technologie bon marché et efficace de la micro-irrigation.

➤ Par une stratégie de marché orientée vers les mouvements commerciaux plus sophistiqués (y compris l'exportation de produits de qualité vers l'Inde), on est arrivé à un effet multiplicateur et à une demande accrue de SAE de la part de plus de producteurs, ce qui accroît par ailleurs la viabilité des fournisseurs et les encourage à perfectionner et spécialiser leurs services.

➤ La participation des bénéficiaires de base (les agriculteurs) est essentielle au succès de la démarche. Le soin apporté

au travail avec les groupes a accentué leur sens d'appropriation du processus et crée une situation de non-retour.

► La couverture des coûts des services de promotion pure (assistance technique, information sur les marchés, etc.) par rapport aux services de vente d'intrants ou équipements et de maintenance est compliquée s'ils sont facturés séparément. La solution de leur intégration dans le prix des intrants et équipements a été retenue, mais il est à espérer que cette situation ne soit que transitoire car elle est difficile à appliquer, notamment dans le cas des paysans pilotes.

► Le financement des « services d'appui » aux promoteurs de services (vulgarisateurs privés, vendeurs d'intrants et équipement et prestataires de services d'entretien et/ou de construction d'infrastructures) reste problématique.

Le projet regrette qu'en une période courte de trois ans, il n'ait pas pu institutionnaliser ces services (formation notamment et suivi des prestataires SAE) sous forme de centres autogérés ou au pire, d'avoir pu les transférer à d'autres opérateurs ONG ou opérateurs privés travaillant à partir de subventions gouvernementales ou de donateurs étrangers.

### ... ET QUELQUES INTERROGATIONS POUR L'AVENIR

► Les « paquets » technologiques et organisationnels appliqués ont fait leurs preuves mais ils ne se diffuseront pas ailleurs sans un travail semblable de préparation. Comment apporter ces services « structurants » de mise en place de stocks d'intrants et de matériel au niveau des détaillants d'une région et les services d'informations techniques et de vulgarisation sans l'appui d'un projet extérieur ?

► Cela amène à la question de la « privatisation » de ces services clés de soutien de diffusion de l'information et d'articulation entre les divers acteurs (producteurs, promoteurs de SAE, grossistes, agro-industriels, promoteurs de services financiers, etc.) : il faut des opérateurs (centres de services) qui soient indé-

pendants de projets et couvrent leurs coûts par la facturation de ces services.

► La question suivante est celle de la diffusion progressive de cette approche à des régions voisines avec un appui externe allégé.

► Un autre aspect qui n'a pas été suffisamment abordé au cours de ces trois ans est celui d'une participation plus efficace des différents services du ministère de l'Agriculture et de la Coopération et celui des Ressources hydriques. Le ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Approvisionnement a obtenu des appuis considérables du PMD pour un programme de développement de la micro-entreprise (rurale notamment) sous forme de services techniques et en appui à la gestion, de formation technique et en gestion, d'étude du marché et de diversification de produits...

Mais il a toujours manqué un effort de coordination pratique entre les divers pourvoyeurs de services et les usagers : l'appui s'est limité à la prestation de services de formation sans suivi de l'application de ces formations.

► Le dernier point soulevé concerne l'approfondissement de la recherche sur les gains de productivité pour les gens qui n'ont accès qu'à de très petits terrains. Il y a encore des frontières technologiques à explorer en matière de diversification vers des productions à très haute valeur ajoutée, des alternatives sur les échelonnements des cultures, l'apport en micro-nutriments, l'usage de tunnels de plastique, le développement de meilleures techniques à la fois simples et peu coûteuses de traitement et de transformation par récolte, etc.

Les promoteurs de projet estiment qu'il y a encore un gain potentiel de productivité d'environ 25 à 50 % à conquérir en faveur des plus pauvres pour un revenu minimum de 500 US\$ net annuel par opérateur.