



Association Régionale de l'Irrigation et du
Drainage en Afrique de l'Ouest et du Centre

Formation au diagnostic rapide Projet APPIA

Amélioration des Performances des Périmètres Irrigués en Afrique sahélienne

Le conseil aux irrigants en Afrique
de l'Ouest sahélienne

Mars 2004

Le conseil aux irrigants en Afrique de l'Ouest sahélienne

Introduction

Le projet APPIA, à travers sa composante 2, propose de mobiliser les professionnels de l'irrigation sur la question de la mise en place de nouvelles formes d'appui-conseil aux irrigants, rendues nécessaires par les évolutions du secteur irrigué depuis une trentaine d'années.

Le document suivant constitue une base de travail pour les ateliers de lancement du projet APPIA. Il est établi à partir d'entretiens et de documents recueillis dans les 5 pays de la zone d'étude (Burkina Faso, Niger, Mali, Mauritanie, Sénégal). Il se propose :

- D'établir une typologie des systèmes existants d'appui conseil aux irrigants,
- De décrire l'évolution des besoins en appui conseil des irrigants depuis 30 ans,
- D'envisager, sur la base des expériences acquises, les perspectives du conseil aux irrigants

Typologie de l'appui conseil aux irrigants

Les critères de typologie du conseil aux irrigants

La typologie suivante est établie sur la base de deux critères principaux :

- **Qui a l'initiative du conseil ?** Qui évalue les besoins des exploitants, définit l'organisation du conseil, propose la méthodologie et les outils d'intervention, recrute les conseillers, fixe le montant des cotisations ou le coût des services ?
- **Qui met en œuvre le conseil et comment ?** Qui conseille ? Quel est le dispositif d'appui aux irrigants sur le terrain ?

Ces deux critères restent théoriques : il n'est pas toujours évident, parmi la multiplicité des initiatives et des intervenants, de distinguer un seul acteur à l'origine de la conception ou de la mise en œuvre du conseil. Ils permettent néanmoins de définir 8 types relativement homogènes, dans lesquels peuvent être classées les différentes structures de conseil rencontrées dans les 5 pays de l'étude (voir tableau 1).

Ces différents types peuvent également être caractérisés par leur source de financement, leur spécialisation (approche privilégiant une compétence / fonction particulière ou approche globale, jouant plutôt sur la facilitation, l'orientation générale de l'exploitation dans son projet), et le type d'irrigation concerné.

Schéma 1 : définition de différents types de conseil aux irrigants sur la base de deux critères

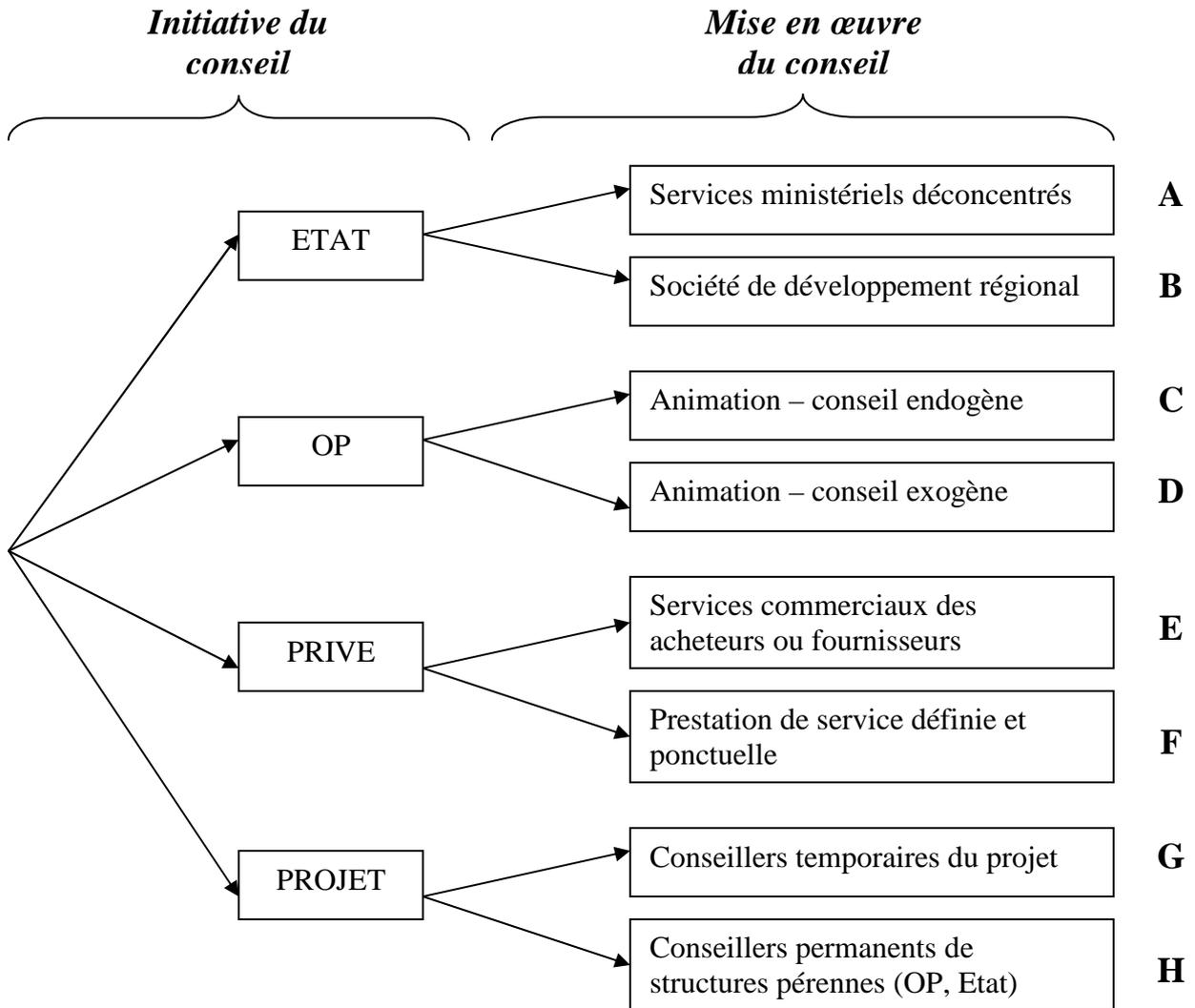


Tableau 1 : proposition d'une typologie de l'appui conseil aux irrigants, illustrée d'exemples observés en Afrique de l'Ouest

Type de conseil et exemples	Spécialisation	financement	Type d'irrigation
A Le conseil agricole public national	polyvalent ou spécialisé	Etat	Petite irrigation
Les conseillers des services de l'Agriculture	polyvalent	Etat	Petite irrigation
Les conseillers "petite irrigation", au Burkina	hydraulique	Etat	Périmètres irrigués villageois
L'ANCAR au Sénégal	polyvalent	Etat	Tout type d'irrigation ?
B Le conseil des sociétés de développement	polyvalent	Etat + bailleurs	Irrigation d'initiative publique
L'ONAHA au Niger	Polyvalent	Etat + bailleurs	Grande irrigation publique
L'AMVS, la MOB au Burkina Faso	Polyvalent	Etat + bailleurs	Grande irrigation publique
L'ON, l'ORS, l'ORM, l'OHNV, la CMDT au Mali	Polyvalent	Etat + bailleurs	Irrigation d'initiative publique
La SAED, la SODAGRI au Sénégal	Polyvalent	Etat + bailleurs	Irrigation d'initiative publique
La SONADER en Mauritanie	Polyvalent	Etat + bailleurs	Tout type d'irrigation
C Le conseil endogène des organisations d'irrigants	polyvalent ou spécialisé	Irrigant Bailleurs Etat	Tout type d'irrigation
Les animateurs endogènes de Mooriben, au Niger	Polyvalent	Irrigants	Petits périmètres collectifs
Les animateurs villageois de la Vallée du Sénégal	Polyvalent	Irrigants	Grande irrigation
Le conseil de gestion à l'exploitation de la FNGN, Burkina	Gestion de l'exploitation	Irrigant + bailleurs	Petite irrigation collective
D Le conseil exogène des organisations d'irrigants	Spécialisé	Irrigant Bailleur Filière	Grande irrigation
Les conseillers salariés de groupements d'irrigants	hydraulique, comptabilité, logistique...	Irrigants	Grande irrigation
Les centres Faranfasi so à l'Office du Niger	gestion, comptabilité, juridique	Irrigant + filière + bailleur	Grande irrigation
Le responsable gestion de l'eau au Niger	gestion technique et financière de l'eau	Irrigant + bailleurs	Grande irrigation
Les chambres d'agricultures du Mali	Polyvalent	Etat + bailleur + irrigant	Tout type d'irrigation
E Le conseil commercial	Spécialisé	Commerçant Filière	Tout type d'irrigation
Le conseil de la SOPROFA au Burkina	Agronomique	Commerçant + Etat	Tout type d'irrigation
Le conseil de fabricants de pompe à pédale	Hydraulique	Commerçant	Petite irrigation privée
Le conseil de l'industrie de la tomate, au Sénégal	Agronomique	Commerçant	Tout type d'irrigation
F Le conseil à l'acte (ou prestation ponctuelle)	Polyvalent ou spécialisé	Irrigant Bailleur	Tout type d'irrigation
Les GIE de l'ANPIP	Polyvalent	irrigant + bailleur	Petite irrigation privée
L'audit des comptes d'exploitants privés	Comptabilité	irrigant	Irrigation privée
G Le conseil ponctuel de projet par des structures temporaires	Polyvalent ou spécialisé	bailleurs	Tout type d'irrigation
Le conseil du PEBASO, au Burkina	Polyvalent	bailleur	Petite irrigation collective
Le conseil du PAEP, au Sénégal	Polyvalent	bailleur	Périmètres d'agro-business
H Le conseil ponctuel de projet par des structures pérennes	Polyvalent ou spécialisé	bailleurs Etat	Tout type d'irrigation
Le conseil de l'APIPAC	Polyvalent	bailleur + Etat	Petite irrigation privée
Le conseil des PSSA de la FAO	Polyvalent	bailleur + Etat	Tout type d'irrigation

Caractéristiques des différents types de conseil aux irrigants

A – Le conseil agricole public national

Le conseil agricole public national est un conseil défini et financé par l'Etat pour l'ensemble du territoire national. Il est généralement mis en œuvre par les services déconcentrés du Ministère de l'Agriculture.

Il s'agit d'un conseil polyvalent, ciblant tout type d'exploitant, éleveur comme agriculteur, y compris agriculteur irrigant lorsque le secteur d'intervention comprend une zone irriguée. Le conseiller, non spécialisé, manque souvent de compétences techniques en irrigation. Il existe cependant des cas de conseil public national spécialisé, lorsque l'irrigation est inscrite dans les priorités stratégiques du développement rural du pays (exemple du programme petite irrigation villageoise au Burkina Faso).

Ce type de conseil touche plutôt la petite irrigation diffuse, qu'elle soit privée ou villageoise, en maîtrise totale ou non (bas-fonds, culture de décrue), qui ne bénéficie pas d'autre appui de l'Etat car située en dehors des grandes zones de développement de l'irrigation (cf. conseil B).

point fort :	touche les irrigants les plus isolés, les plus démunis
point faible :	manque de moyens humains et matériels pour un conseil efficace

B – Le conseil des sociétés de développement

Le conseil des sociétés de développement est financé par l'Etat, avec parfois l'appui de bailleurs de fonds, dans un objectif de développement d'une zone de production donnée. Il est mis en œuvre par des sociétés de développement régional, publiques ou d'économie mixte, chargées de l'aménagement et de la mise en valeur de la région considérée.

Le conseil fourni est polyvalent et touche tant les aspects hydrauliques, agronomiques, organisationnels de l'irrigation. Il est souvent ciblé sur une filière irriguée donnée mais prend parfois en compte les autres dimensions du développement rural (cultures vivrières, aspects sanitaires et sociaux, artisanat...)

Ce type de conseil est rencontré dans les systèmes irrigués d'initiative publique, en particulier la grande irrigation. Dans certaines régions, il touche également d'autres types d'irrigation, à partir du moment où les aménagements ont été développés sous l'impulsion de l'Etat ou des bailleurs : périmètres irrigués villageois de Mauritanie (SONADER), bas-fonds aménagés du Sud Mali (CMDT)...

point fort :	plus de moyens, notamment humains ancienneté et meilleure connaissance du terrain
point faible :	difficile abandon des prérogatives du conseil au profit des OP et du privé

C – Le conseil endogène des organisations d'irrigants

Le conseil endogène paysan est mis en place par des organisations paysannes. Les conseillers sont issus du milieu villageois et jouent parfois le rôle de relais paysans de conseillers plus qualifiés (exemple des animateurs villageois de la Vallée du Sénégal, relais des conseillers SAED). Les sources de financement sont diverses : cotisation des OP, rémunération de prestations, appui d'un bailleur ou d'une ONG, subvention d'Etat.

Le conseil fourni est généralement polyvalent : inter-face avec les partenaires, recherche de financements, transmission de l'information. Il peut néanmoins être plus spécialisé si le conseiller a bénéficié de formations spéciales : exemple du conseil de gestion à l'exploitation à la FNGN, Burkina Faso (cf conseil H).

L'irrigation ciblée est plutôt de type collectif, le conseiller travaillant auprès du groupement d'irrigants. Les petits irrigants individuels peuvent éventuellement être concernés s'ils appartiennent à une organisation paysanne (spécialisée ou non en irrigation).

point fort :	proximité du conseil, connaissance de la langue locale et des systèmes traditionnels, relation de confiance entre les conseillers et les irrigants,
point faible :	manque de formation et de moyens, la question de la rémunération de l'animateur villageois peut poser problème

D – Le conseil exogène des organisations d'irrigants

Il s'agit également d'un conseil mis en place par les OP, mais dans ce cas le conseiller est un professionnel recruté pour les compétences externes qu'il peut apporter. De fait, le conseil est plutôt spécifique et cible une difficulté définie de l'OP.

Les sources de financement sont diverses : OP, Etat, bailleur, inter-profession. Souvent, le conseil est mis en place dans le cadre d'un projet, qui permet d'expérimenter et de prouver l'intérêt du conseil. Le financement du conseil est alors progressivement pris en charge par l'OP (ou l'interprofession). L'appropriation du conseil par l'OP est un enjeu essentiel. Il en résulte des montages financiers et institutionnels plus ou moins complexes du conseil. Dans le plus simple des cas, un groupement d'irrigants recrute directement un opérateur spécialisé pour la comptabilité, l'hydraulique, la mécanique... Le conseil s'apparente à une délégation de fonction. Dans des cas plus complexes, les OP s'organisent en une supra-structure de conseil, à même de définir les besoins en conseil des OP et de faire appel à des prestataires spécialisés, eux-mêmes organisés en bureau d'étude ou en association.

Ce type de conseil est plutôt observé en grande irrigation, d'une part parce que les besoins en compétences externes y sont plus aigus (la taille et la complexité des aménagements les rendent difficilement gérables par les seuls agriculteurs), d'autre part parce qu'il nécessite une organisation de la demande paysanne, associée à des moyens financiers suffisants.

point fort :	injection de compétences externes et professionnalisation du système
point faible :	le coût du conseil exclut les petits irrigants, la relation de confiance est difficile à installer entre OP et privé les conseillers publics acceptent parfois mal ce partage de leurs prérogatives avec un opérateur privé

E – Le conseil commercial

Le conseil commercial (ou technico-commercial) est proposé et organisé par un partenaire commercial de l'irrigant ou du groupe d'irrigants : vendeur d'équipements (pompes...), fournisseurs d'intrants ou bien client de l'OP (entreprise agro-industrielle, société de collecte du paddy...). L'objectif pour le commerçant est d'offrir un service après-vente et d'assurer la bonne utilisation du produit afin de fidéliser la clientèle ou bien, dans le cas des acheteurs de produits agricoles, de garantir leur approvisionnement en quantité et en qualité. Ce type de conseil est normalement financé par le commerçant mais on observe parfois une contribution de l'Interprofession, voire de l'Etat. Il est fourni par le commerçant lui-même, par ses services spécialisés, ou plus rarement par le biais de conseillers déjà présents sur le terrain avec qui un contrat est passé (cas du contrat entre la SOPROFA et les directions régionales de l'Agriculture au Burkina Faso)

Le conseil technico-commercial est hautement spécialisé et cible un produit (ou une production) donné. Il est destiné à tout type d'irrigant ou groupe d'irrigant entretenant des relations commerciales suffisamment intéressantes pour que la société privée rentabilise son action de conseil.

point fort :	conseil spécialisé, information technique/ économique de première importance gratuit pour l'irrigant (il existe cependant souvent des contre-parties)
point faible :	objectif de profit immédiat, manque de neutralité, confusion des rôles (le conseiller peut se révéler arbitre ou contrôleur)

F – Le conseil à l'acte (ou prestation ponctuelle)

Le conseil à l'acte est un conseil spécialisé proposé par un prestataire privé (consultant, bureau d'étude) à un irrigant ou un groupe d'irrigants. Il est payé par l'irrigant, parfois dans le cadre d'un projet avec financement dégressif.

Le conseil à l'acte comprend l'audit ponctuel, le contrôle de qualité, les études techniques pour la conception ou l'amélioration du système d'irrigation, le service juridique ou commercial, le diagnostic d'un dysfonctionnement (pompage, problèmes phytosanitaires...). On peut également inclure les produits vendus par des médias privés spécialisés en agriculture : émissions de radio, journaux agricoles.

Ce type de conseil concerne essentiellement les exploitations agricoles performantes (périmètres irrigués privés de type agro-business). Pour être accepté par les petits irrigants, il faut en effet que ce service ait un impact direct et immédiat sur le résultat économique de l'activité. Dans certains montages, un conseiller « neutre » (des services publics ou de l'organisation paysanne) peut appuyer l'OP au choix, à la mise en œuvre et à l'évaluation du conseil à l'acte.

point fort :	service spécialisé, aux résultats concrets et immédiats
point faible :	Service inaccessible à nombre d'irrigants du fait de son coût, difficile instauration de la confiance entre irrigant et opérateur privé, difficulté de définition des besoins des irrigants, de choix et d'évaluation du prestataire

G – Le conseil ponctuel de projet par des structures temporaires

Ce conseil est fourni et financé par un projet ou une ONG, souvent sur une zone et un thème définis. Les conseillers sont recrutés par le projet et pendant la durée de celui-ci. L'objectif visé est de faire passer un message technique (technologie ou savoir-faire), de renforcer les capacités des irrigants ou encore d'expérimenter un nouveau type de conseil avant extension éventuelle à une zone plus large. Des mécanismes sont parfois envisagés pour que la structure temporaire de conseil devienne définitive : transformation de la cellule de projet en bureau d'études ou en association.

point fort :	pallie l'absence de conseil spécialisé lorsqu'un besoin précis et localisé est identifié, introduit de l'innovation dans le conseil
point faible :	faible impact, non durable, les tests ne sont pas toujours reproductibles

H – Le conseil ponctuel de projet par des structures pérennes

Le conseil est également fourni et financé par un projet ou une ONG mais utilise les conseillers mis en place et financés par d'autres structures : organisation paysanne ou Etat. Le projet finance alors le fonctionnement et les activités liés à son conseil spécifique. Les objectifs, outre l'expérimentation et l'introduction de nouvelles techniques, sont de profiter des structures et compétences en place et d'assurer une certaine reproductibilité du conseil par la formation des conseillers. Cependant, la durabilité du conseil n'est pas garantie car le financement de son fonctionnement, assuré par le projet, est donc temporaire.

point fort :	renforcement des capacités des OP <u>et</u> de leurs conseillers, meilleure appropriation du conseil par les acteurs impliqués
point faible :	reproductibilité et durabilité non assurées

Evolutions et perspectives de l'appui conseil aux irrigants

Cadre général de l'évolution du conseil agricole

Les informations suivantes sont essentiellement issues de la note de cadrage conjointe sur la vulgarisation agricole du Groupe de Neuchâtel

Evolution de l'environnement institutionnel

- L'aide publique au développement privilégie les populations rurales démunies (lutte contre la pauvreté), le développement durable et la prise en compte de l'environnement
- La libéralisation des économies crée un besoin en informations sur les marchés
- La privatisation et le désengagement de l'Etat des fonctions de production se traduisent par l'émergence de nouveaux acteurs (producteurs et opérateurs privés),
- La décentralisation permet le transfert de certaines responsabilités publiques au niveau des collectivités locales (foncier, entretien des aménagements, vulgarisation...)
- La démocratisation de la vie publique permet l'émergence d'organisations de producteurs actifs dans la définition de politiques agricoles
- Les financements publics accordés à la vulgarisation sont en baisse

Nouvelle vision de la vulgarisation

Du transfert de technologie à la facilitation

Les systèmes de vulgarisation classique se révèlent insuffisants. Le transfert de technologie ne permet pas de prendre en compte la complexité du milieu, la diversité des situations et les multiples contraintes auxquelles l'exploitant est confronté. Le conseil doit devenir facilitation et relation d'échange entre le conseiller et l'exploitant pour analyser les contraintes, rechercher et tester des solutions, choisir parmi les techniques et offres de services existantes. La valorisation du savoir-faire local et l'échange d'agriculteur à agriculteurs sont privilégiés.

Tableau 2 : Comparaison entre transfert de technologie et conseil participatif (FAO, 2001)

	transfert de technologie	approche participative de conseil
Objectif principal	Transfert de technologie	Renforcement des agriculteurs
Analyse des besoins et priorités	Personnes externes	Agriculteurs assistés de personnes externes
Contenu du message de la formation	Messages directifs Paquets techniques de pratiques	Principes Méthodes Eventail de choix
Menu de la formation	Fixé	Selon les choix
Comportement de l'agriculteur	Ecouter les messages Suivre les directives Adopter, adapter ou rejeter le paquet technique	Utiliser les méthodes Appliquer les principes Choisir parmi les propositions et expérimenter
Résultats attendus par les personnes externes	Adoption large du paquet technique	Elargissement des choix proposés à l'agriculteur Meilleure adaptabilité de l'agriculteur
Modalité dominante	Du conseiller à l'agriculteur	D'agriculteur à agriculteur
Rôle du conseiller	Enseignement Entraînement	Facilitation Recherche et proposition de choix

Les nouveaux acteurs du conseil

Le retrait de l'Etat de ses fonctions de production et de contrôle des marchés, la baisse des financements alloués à la vulgarisation publique et l'apparition de nouveaux besoins en informations favorisent l'émergence de nouveaux acteurs, y compris dans les fonctions de formation et d'appui conseil.

On distingue quatre catégories d'acteurs :

1. Les organisations de producteurs ont un rôle central de commanditaire et d'utilisateur du conseil. Elles peuvent éventuellement créer leurs propres structures de conseil.
2. Les acteurs privés : fournisseurs, acheteurs de produits agricoles, prestataires de service proposent un service de conseil spécialisé. En devenant client du conseil, le producteur peut exiger un conseil à la demande et évaluer celui-ci.
3. Les acteurs publics ont un rôle essentiel de renforcement des OP dans leur rôle moteur du conseil, d'accompagnement des relations entre OP et opérateurs privés, de neutralité du conseil, perçu également comme service public auprès des plus démunis.
4. Les ONG ont un rôle d'initiative et d'expérimentation de nouvelles formes de conseil. Elles peuvent également combler temporairement le vide laissé par les autres acteurs dans certaines zones ou auprès de certaines populations. Leur neutralité et leur rôle de médiation peuvent être essentiel à l'instauration de nouveaux mécanismes du conseil.

Ces nouveaux montages institutionnels se traduisent par des nouveaux montages financiers, où la combinaison entre financements publics et privés est un enjeu majeur du conseil.

Spécificité des besoins en appui conseil des irrigants

Le besoin en conseil de l'irrigant individuel

Le transfert de technologies et de paquets techniques a montré ses limites pour prendre en compte la complexité du système irrigué. Quelles sont les contraintes à considérer pour un appui conseil plus efficace à l'irrigant individuel ?

- **Les contraintes techniques** : Le système irrigué nécessite des compétences spécialisées en irrigation : techniques d'exhaure et de distribution, gestion de l'eau à la parcelle.
- **Les contraintes environnementales** : Les systèmes irrigués, souvent plus intensifs, sont également plus fragiles : économie de la ressource en eau, érosion et dégradation de la fertilité des sols (cas des bas-fonds), gestion de la salinité (cas des deltas de fleuve)...
- **L'interaction entre la parcelle irriguée et le reste de l'exploitation agricole** : L'agriculteur sahélien est rarement spécialisé en irrigation. Le conseil à l'irrigant doit prendre en compte la stratégie globale de l'exploitation familiale, qui définit la répartition des facteurs de production (intrants, ressources humaines, équipement, capital) entre la parcelle irriguée et les autres activités (cultures vivrières, élevage, artisanat...).
- **Les contraintes collectives** : partage de ressources ou moyens communs (eau, main d'œuvre, équipement), cotisation pour le fonctionnement de l'équipement collectif, sont autant de facteurs collectifs influençant les pratiques individuelles.
- **Les contraintes externes ou de filière** : acquisition des intrants et services en temps voulu, vente de la production (pour payer la redevance), accès au crédit sont des contraintes externes à la gestion de la parcelle irriguée. Elles peuvent requérir des compétences de gestion comptable et de négociation commerciale.

Le besoin en conseil du groupement d'irrigants

Les irrigants organisés en groupement sont susceptibles d'assurer cinq fonctions du système irrigué, sur lesquelles peut porter le conseil :

- **La gestion sociale** : mise en place d'organes de décision, d'exécution et de contrôle, définition et application de règles et de sanctions, gestion des conflits,
- **La gestion hydraulique** : mobilisation et distribution de la ressource en eau, maintenance des infrastructures,
- **La gestion financière** : évaluation des coûts hydraulique et facturation, gestion budgétaire et comptable, gestion de la trésorerie,
- **L'organisation des relations commerciales** : négociations, contrats, appels d'offre pour l'approvisionnement en intrants, l'achat d'équipement, la prestation de services et la vente de la production,
- **L'adaptation à l'environnement juridique et institutionnel** : législation des OP, cahier des charges du périmètre irrigué (cas de concession), droit foncier, loi sur l'eau, rôle des collectivités territoriales...

Perspectives de l'appui conseil aux irrigants

La professionnalisation des agriculteurs, qui suppose de repenser l'approche du conseil agricole, est déjà bien engagée dans certains pays. Elle s'oriente vers une forme d'appui conseil à la demande, qui dépend de nombreux facteurs (degré de maturité de la coopérative, besoins prioritaires, taille et poids économique du périmètre...). Différentes expériences permettent d'envisager les perspectives de l'appui conseil en irrigation, afin qu'il réponde aux nouveaux défis de l'environnement institutionnel et aux besoins spécifiques des irrigants.

Les préalables au conseil

La mise en place d'un système de conseil nécessite une série de mesures d'accompagnement que nous développons ici sur la base d'expériences concrètes. Ces mesures préalables doivent contenir la condition de leur renouvellement si on souhaite que le système soit durable.

La formation des irrigants

Le capital « social » est aussi important que le capital infrastructure. Les structures publiques de suivi et de conseil ayant connu une réduction drastique de leurs effectifs, une formation initiale doit donner aux irrigants et à leurs groupements les capacités :

1. de gérer leur système irrigué de façon totalement autonome,
2. de trouver l'information ou le conseil lorsqu'un besoin en appui extérieur est ressenti.

La formation inclut le développement de métiers pour la gestion des périmètres irrigués : comptabilité, gestion hydraulique, production irriguée... Notons également l'importance de l'alphabétisation, qui facilite l'accès à l'information du plus grand nombre ainsi que le suivi des exploitations et périmètres par les irrigants eux-mêmes.

Ex. 1: Le projet VRES (région de Mopti, Mali) prévoit d'importantes mesures d'accompagnement à l'autogestion des petits périmètres irrigués villageois, notamment à travers les cours d'alphabétisation fonctionnelle. A l'issue de cette formation de quelques mois, les irrigants alphabétisés sont capables de gérer leur coopérative de façon autonome, transparente et participative. Un mécanisme de recrutement des formateurs au sein même des populations locales permet de pérenniser le système.

Ex. 2: Le projet PEBASO (Sud-Ouest du Burkina Faso) a développé un concept de construction, réhabilitation et exploitation durable de petits aménagements hydroagricoles. L'intervention, participative et pluridisciplinaire, doit permettre, en un temps limité de 8 ans, aux groupements d'irrigants de prendre en charge toutes les activités du périmètre. Le suivi (vulgarisation agricole en système irrigué et gestion organisationnelle et financière), intense au départ, s'atténue progressivement. Les irrigants apprennent quelles sont les sources d'informations (Recherche, centre de formation, fournisseurs d'intrants...) auxquelles ils pourront s'adresser en phase autonome.

La structuration des OP et des filières

La structuration de la demande paysanne est une condition essentielle à la mise en place d'un système de conseil centré sur l'exploitant. La formation et l'organisation préalable des irrigants doivent leur permettre :

- de gérer la demande d'appui conseil, c'est-à-dire de diagnostiquer une situation, d'élaborer une demande, de rechercher une réponse, d'évaluer la qualité du prestataire et du conseil,
- de représenter un poids économique suffisamment intéressant pour un prestataire privé, d'améliorer l'efficacité du conseil et donc de diminuer le coût de celui-ci.

La formation des conseillers

La formation des conseillers doit permettre :

- L'acquisition des fonctions et des qualités de la facilitation. Le conseiller par son engagement, sa présence, la relation de confiance qu'il instaure, effectue l'animation, la formation, l'information, l'aide à la résolution de problèmes...
- L'acquisition de connaissances spécifiques aux systèmes irrigués : pratiques d'irrigation, gestion technique, financière et sociale des aménagements, inter-actions entre le collectif et l'individuel, insertion dans un contexte commercial et institutionnel...

Ex. 3 : Au Sénégal, le CIFA propose une formation à la demande des conseillers agricoles de base et de leurs responsables. La formation des conseillers agricoles de base porte sur la communication (animation et écoute) et la démarche de conseil (contrat avec les agriculteurs, négociation, évaluation, relation avec le groupe et transmission de l'information). La formation des responsables a pour objectif d'améliorer le rapport responsable / conseiller et porte sur les missions du responsable : manager le groupe de conseillers, appliquer le tutorat, réfléchir au devenir de l'appui conseil aux irrigants, organiser des journées d'informations...

La mobilisation de la Recherche

Le transfert de technologie est essentiellement basé sur des fiches techniques et des consignes standardisées. L'évolution de l'appui conseil nécessite de nouveaux outils et de nouvelles méthodes, développées notamment par la Recherche.

Ex. 4 : le PSI CORAF a développé différents outils d'aide à la décision et à la négociation pour collecter, archiver, traiter les données, pour donner une représentation explicite de l'état du système et de ses performances, pour tester des scénarios de gestion et de maintenance et évaluer leurs conséquences : aide à la décision pour la gestion de l'irrigation et l'estimation de la redevance, aide à la planification de campagne, aide au suivi financier...

Ex. 5 : L'ADRAO propose une nouvelle approche de la vulgarisation agricole, qui prend en compte les différents éléments du système agricole ainsi que les contraintes, internes ou externes, que subit l'exploitant. Ainsi, la fertilisation est raisonnée en fonction des moyens financiers de l'irrigant, le calendrier cultural en fonction de sa disponibilité...

Ex. 6 : La FAO a développé une démarche de formation et d'appui conseil à la gestion de l'eau par les agriculteurs irrigants. L'approche est basée sur une analyse participative des contraintes et des opportunités et sur l'introduction de nouvelles technologies appropriées résultant de cette analyse. Elle couple l'amélioration des capacités et des compétences des agriculteurs et celle des structures de formation et d'appui conseil. Elle décrit les techniques d'apprentissage et de formation telles que le brainstorming, les activités pratiques, l'observation sur le terrain, le jeu de rôle, le test à la parcelle et le tour de champs...

L'expérimentation de nouvelles formes d'appui conseil aux irrigants

L'évolution du conseil public

Les moyens consacrés au conseil public sont en forte régression, y compris sur les systèmes irrigués encadrés par des sociétés régionales de développement. Pourtant, les services étatiques, du fait de leur neutralité et de leur mission de service public, ont un rôle majeur à jouer en terme de vulgarisation et de médiation entre OP et prestataires privés. Par ailleurs, ils restent souvent le seul service de conseil accessible aux plus démunis (petite irrigation).

C'est pourquoi certains pays ont entamé la restructuration de leurs services de vulgarisation, afin de les adapter aux nouveaux besoins en appui conseil des irrigants. Le conseil public est ainsi recentré sur un rôle de facilitation : appui à la formulation de projet, au diagnostic des contraintes, à la recherche de solutions, démonstration systématisée, médiation avec d'autres acteurs, y compris privés. L'approche, pluridisciplinaire, cible le niveau individuel et collectif. Le périmètre irrigué est conçu comme système multi-fonctionnel aux interactions multiples avec son environnement. Enfin, la Recherche est étroitement associée dans un processus Recherche – Action – Formation.

Ex. 7 : Concernant les systèmes publics nationaux, l'ANCAR, au Sénégal, offre un bon exemple de restructurations de l'appui conseil, même si l'expérience est encore trop nouvelle pour en tirer les conclusions. L'ANCAR est une Société Anonyme à Participation Publique Majoritaire pour permettre aux OP, aux collectivités locales et au secteur privé de participer à son évolution. Le partenariat, fondamental dans l'approche du conseil, associe les acteurs du développement agricole et rural (Etat / Collectivités Locales / OP / Privés). Les activités de conseil sont identifiées dans la communauté rurale et font l'objet de contrat entre le conseiller agricole de l'ANCAR et le Cadre Local de Concertation des Organisations Paysannes (CLCOP). Les conseillers ont pour tâches d'aider les OP à faire des diagnostics de leur région, les appuyer dans leur gestion associative, organiser des ateliers de programmation et d'évaluation avec le CLCOP et les accompagner dans l'étude des projets des OP et dans l'élaboration de dossier de demande de crédit.

Ex. 8 : Concernant les sociétés régionales de développement, l'exemple de la SAED, au Sénégal, illustre l'évolution des méthodes d'appui conseil aux irrigants. Le conseil cible les conseillers ruraux (outils de planification rurale), les associations et interprofessions, les organisations de base et unions hydrauliques et enfin les exploitations agricoles. Il comporte les étapes suivantes : diagnostic, formulation de la demande, établissement d'un programme par objectifs, définition des rôles et responsabilités (contractualisation) pour la mise en œuvre, détermination d'indicateurs, élaboration du budget, cahier des charges.

L'émergence d'un conseil des organisations de producteurs

Le conseil agricole prodigué par les paysans ou leurs mandataires et financé par les producteurs constitue l'enjeu actuel de la plupart des dispositifs de conseil. De nombreux projets ou ONG appuient ainsi les OP à la mise en place d'animateurs villageois ou d'organisations plus complexes, sorte de « cellules de conseil » capables de recenser les besoins en conseil, de trouver les prestataires ou l'information adéquates, de passer les contrats, de négocier le coût du conseil et d'évaluer la prestation.

Ex. 9 : la FNGN, faîtière paysanne du Burkina Faso, expérimente un conseil de gestion aux exploitations, avec l'appui de ses partenaires. Les conseillers sont des animateurs paysans et ont reçu une formation spécialisée en gestion. Ils sont suivis par une cellule agro-économique composée de salariés de la FNGN. Le conseil de gestion est financé par la cotisation des adhérents (2000 FCFA/an) et par l'appui financier des partenaires (ONG). La méthodologie du conseil de gestion comporte plusieurs phases : (1) sensibilisation des producteurs à la démarche, (2) formation des adhérents à l'utilisation des outils, (3) collecte des données par l'adhérent, (4) appui à la collecte par les conseillers, (5) calcul et analyse des résultats, (6) restitution individuelle et proposition d'améliorations, (7) restitution de groupe, à la demande, (8) centralisation des résultats au niveau de la cellule agro-économique, (9) atelier bilan de fin de campagne, (10) expérimentations avec la Recherche, formations, chantiers école.

Ex. 10 : Le Projet Centres de Prestations de Services (PCPS), à l'Office du Niger au Mali, a mis en place un dispositif d'appui aux organisations paysannes pour améliorer leurs performances techniques, économiques et financières. Des centres de prestations, gérés par des responsables paysans élus et composés d'adhérents volontaires, appuient les OP et les exploitations familiales dans les domaines de la gestion, de la comptabilité, de l'organisation, du conseil juridique et de l'alphabétisation. Pour atteindre leurs objectifs, ils passent des contrats avec des prestataires qualifiés regroupés en association. Les OP participent au recrutement de ces conseillers. Le conseil est financé par la cotisation des OP adhérentes complétée par des subventions. Il est envisagé une contribution financière de la filière, en particulier des banques, qui profitent directement de l'assainissement financier des OP.

La prestation de conseil privé : la nécessité d'une médiation

La prestation de conseil par un privé répond à un besoin ponctuel et spécialisé d'information. Ce type de conseil est observé chez les gros exploitants agricoles, qui bénéficient de réseaux d'informations et d'une capacité de négociation leur permettant de trouver des prestataires qualifiés. Il est plus rare chez les petits irrigants car il demande la mise en place d'une relation de confiance, basé sur la certitude que les résultats justifieront les coûts du conseil. Pour instaurer un tel conseil privé, des structures neutres (Etat, ONG, Projet) jouent le rôle d'initiateur et de médiateur, testent les structures de conseil et évaluent leur efficacité pour convaincre les producteurs. Le financement du conseil par les irrigants est alors progressif.

Ex. 11 : Le projet PAFRiz, au Niger, teste la délégation de gestion de l'eau sur les grands périmètres collectifs transférés. Les fonctions de service de l'eau, d'organisation et de contrôle de la maintenance, de suivi hydraulique et de gestion financière (des aspects hydrauliques) sont déléguées à une structure privée, qui agit par l'intermédiaire d'un RGE (Responsable Gestion de l'Eau). Le RGE intervient dans le cadre d'un Comité de Gestion de l'Eau (CGE) regroupant tous les acteurs de la gestion de l'eau sur le périmètre. Le financement du RGE par l'organisation d'irrigants est progressif. Un objectif du PAFRiz est de montrer que le coût du conseil est compensé par les avantages induits (réduction des coûts de pompage, amélioration de la mise en valeur, pérennité des infrastructures...).

Des interrogations demeurent

Le montage institutionnel et financier du conseil

Qui peut financer le conseil ?

- l'Etat ou les collectivités territoriales peuvent financer les investissements et les formations initiales (notamment alphabétisation), ainsi qu'une partie du conseil quand celui-ci est considéré comme bien public du fait de son impact sur la communauté locale,
- les inter-professions et partenaires commerciaux, qui bénéficient de l'assainissement financier d'une filière ou de l'amélioration en quantité et en qualité de la production,
- les OP peuvent financer le conseil bénéficiant à l'ensemble de ses membres. Le financement peut provenir des cotisations, de la vente de services ou de marges commerciales réalisées par l'OP,
- les exploitants individuels payent la prestation de conseil privé lorsque l'appui leur bénéficie directement et exclusivement.

La combinaison des financements est de plus en plus recherchée, le conseil bénéficiant, directement ou indirectement, aux différentes catégories d'acteurs.

Quel montage financier ?

Il semble important pour l'appropriation du conseil que le producteur paye au moins une partie du conseil, avec de l'argent dont il ait le sentiment d'avoir pleine propriété, que cet argent provienne d'une subvention, d'un prêt ou d'une rémunération (vente de produits agricoles). Un bon montage financier nécessite du temps, de la concertation et une capacité de la maîtrise d'œuvre locale à mettre en place le dispositif de financement.

Par ailleurs, il semble essentiel que la fonction de conseiller soit dissociée de celle de payeur, de client ou de fournisseur. Le conseiller ne doit pas être perçu comme un évaluateur ou un contrôleur qui agirait pour le compte d'un partenaire financier (bailleur, fournisseur de crédit), au risque de biaiser la relation et l'impact du conseil.

Quel coût du conseil ?

Le coût du conseil doit être supportable par le producteur et rémunérateur pour le conseiller, de façon durable. Mieux le système de conseil est organisé, plus le conseil est efficient et les coûts maîtrisés. L'organisation de la demande est donc un enjeu majeur, en particulier dans le cas de petits irrigants isolés géographiquement. Aux yeux du producteur, il doit être compensé par des bénéfices directs ou indirects équivalents. Le coût peut être corrélé à la qualité du conseil, par l'évaluation continue de celui-ci ou par un paiement au résultat.

L'émergence de prestataires de conseil compétents

Les montages institutionnels de conseil présentés dans les exemples précédents font souvent intervenir un prestataire privé, que celui-ci intervienne à la demande directe du producteur ou par l'intermédiaire d'une cellule de conseil paysanne ou des agents de l'Etat. Or, la plupart des acteurs du conseil constatent aujourd'hui des difficultés importantes pour trouver des prestataires de conseil et de formation fiables et qualifiés.

Conclusion

L'évolution de l'appui conseil aux irrigants a atteint un stade différent selon les pays d'Afrique de l'Ouest. Il s'oriente néanmoins dans tous les cas vers un conseil plus participatif, intégrant l'aspect multi-fonctionnel et la dimension collective des systèmes hydroagricoles. Certaines expériences de modernisation de l'appui conseil ont maintenant plus de 10 ans, ce qui permet d'en tirer des enseignements importants.

La mise en place de mécanismes de financement, l'organisation institutionnelle du conseil, le renforcement des capacités des acteurs (irrigants, OP, conseillers publics et privés) restent des conditions préalables essentielles à la mise en place d'un conseil efficient et durable. Elles doivent prendre en compte une réalité propre à l'Afrique de l'Ouest : les financements publics alloués à la vulgarisation ont drastiquement diminué et les Etats ne sont pas toujours en mesure de mettre en place les structures de conseil souhaitables. Par ailleurs, les irrigants sont souvent considérés comme des agriculteurs privilégiés, qui ont déjà bénéficié d'investissements importants de la part de l'Etat. Il devient difficile de justifier les appuis récurrents dont ils bénéficient. Si le conseil public, faute de moyens, ne doit s'adresser qu'aux plus démunis, beaucoup d'irrigants en seront exclus et devront trouver des voies alternatives : conseil privé, conseil paysan...

Références bibliographiques

ADRAO / SAED / ISRA. Gestion intégrée pour la riziculture irriguée dans la vallée du fleuve Sénégal, région Bokhol à Matam.

ANCAR, août 2001. La nouvelle approche du conseil agricole et rural au Sénégal. Communication à l'atelier / séminaire sur le PSAOP et le Conseil Agricole et Rural. 28 – 31 août 2001 au CIFA – NDIAYE de Saint-Louis.

Bureau International du Travail, 1995. Formation à l'autogestion des périmètres irrigués. Base méthodologiques du programme d'alphabétisation fonctionnelle.

De Noray Stéphane (IRAM), Pesche Denis (Inter-Réseaux), novembre 2000. Eléments de débat et propositions pour des mécanismes de financement durables de la vulgarisation agricoles dans les pays du Sud. Fiches débats et exemples. Etude réalisée dans le cadre de l'Initiative de Neuchâtel. Ministère des Affaires Etrangères – IRAM.

El Hadji Sène, CIFA. La formation au métier du conseil en agriculture au CIFA (Sénégal). In : Agridoc. P. 4 à 6.

FAO, AGLW, avril 2001. Lignes directrices pour une démarche de formation et d'appui conseil à la gestion de l'eau par les agriculteurs irrigants

Fédération des Centres Faranfasi so - "Un seul doigt ne peut ramasser un caillou".
Fiche d'identité du Projet PCPS.

Groupe de Neuchâtel, 1999. Note de cadrage conjointe sur la vulgarisation agricoles

IPTRID, août 2001. Principes agronomiques, hydrauliques, organisationnels et financiers d'amélioration des performances des périmètres irrigués en Afrique de l'Ouest. Rapport final provisoire du projet Identification et diffusion de Bonnes Pratiques sur les périmètres irrigués en Afrique de l'Ouest.

Projet PEBASO, juin 2002. Le concept sur la construction, la réhabilitation et l'exploitation durable de petits aménagements hydroagricoles dans le sud-ouest du Burkina Faso. Approche paysanne. Document de synthèse. GTZ – Ministère de l'Agriculture, de l'hydraulique et des Ressources halieutiques, secrétariat général, direction générale de l'hydraulique agricole.

PSI CORAF, déc. 1999. Pour un développement durable de l'agriculture irriguée dans la zone soudano-sahélienne. Synthèse des résultats du pôle Régional de Recherche sur les Systèmes Irrigués. Actes du Séminaire de Dakar, Sénégal, du 30 novembre au 3 décembre 1999.

SENAGRHY S.A, Février 2002. Opération test de gestion de l'eau sur les périmètres de Koutoukalé / Toula. Rapport final. Cellule riz, Ministère du Plan, République du Niger.

Traoré B., 2001. Rapport d'activités d'octobre 1999 en décembre 2000 du PCPS - Niono. Projet Centres de prestations de services (PCPS). Janvier 2001. 40 p.

Acronymes

ADRAO	Association pour le Développement de la Riziculture en Afrique de l'Ouest
AMVS	Autorité de Mise en Valeur du Sourou, Burkina Faso
ANCAR	Agence Nationale de Conseil Agricole et Rural, au Sénégal
ANPIP	Agence Nigérienne pour la Promotion de l'Irrigation Privée
APCAM	Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture du Mali
APIPAC	Association pour la promotion de l'irrigation privée et des activités connexes, Burkina Faso
APPIA	Amélioration des Performances sur les Périmètres Irrigués en Afrique sahélienne
CIFA	Centre Interprofessionnel pour la Formation aux métiers de l'Agriculture, au Sénégal
CLCOP	Cadre Local de Concertation des Organisations Paysannes, Sénégal
CMDT	Compagnie Malienne de Développement des Textiles
FAO	Food and Agriculture Organization
FNGN	Fédération Nationale des Groupements Naam, Burkina Faso
FUGPN	Fédération des Unions de Groupements Paysans du Niger (Mooriben)
CGE	Comité de Gestion de l'Eau, Niger
GIE	Groupement d'Intérêt Economique, au Niger
GTZ	Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
IPTRID	International programme for technology and research in irrigation and drainage
MOB	Maîtrise d'Ouvrage de Bagré, Burkina Faso
OHVN	Office de la Haute Vallée du Niger, Mali
ON	Office du Niger, Mali
ONAHA	Office National des Aménagements Hydro-Agricoles du Niger
ONG	Organisation Non Gouvernementale
ORM	Office Riz Mopti, Mali
ORS	Office Riz Ségou, Mali
OP	Organisation Paysanne
PAFRIZ	Programme d'Appui à la Filière Riz de l'Union Européenne, Niger
PASAOP	Programme d'Appui aux Services Agricoles et Organisations Professionnelles
PCPS	Projet Centres de Prestation de Service, Mali
PEBASO	Projet Petit Barrage du Sud Ouest du Burkina Faso de la GTZ
PPEA	Projet de Promotion des Exportations Agricoles, Sénégal
PSI CORAF	Pôle Systèmes Irrigués de la Conférence des Responsables de Recherche Agronomique en Afrique de l'Ouest et du Centre
PSSA	Programme Spécial pour la Sécurité Alimentaire de la FAO
RGE	Responsable Gestion de l'Eau, Niger
SAED	Société d'Aménagement et d'Exploitation des Terres du Delta du fleuve Sénégal et de la vallée du fleuve Sénégal et de la Falémé
SENAGRHY	Société d'études en Environnement, Agriculture et Hydraulique, Niger
SODAGRI	Société de Développement Agricole et Industriel du Sénégal
SONADER	Société Nationale de Développement Rural en Mauritanie
SOPROFA	Société de Promotion des Filières Agricoles, Burkina Faso
VRES	Projet valorisation des Ressources en Eau de Surface, Mali