



Synthèse

Un dispositif de conseil agricole à Madagascar : Cap Malagasy

14/02/19

Un service né des besoins de la profession agricole

Au début des années 2000, Fifata, organisation de producteurs malgaches, partenaire de Fert, qui regroupe en 2019 environ 250 000 agriculteurs, faisait le constat que les méthodes de vulgarisation technique soutenues par l'Etat et la majorité des acteurs de développement donnaient des résultats limités en termes d'amélioration des productions et des revenus. Ainsi, dès 2004, Fifata et Fert ont expérimenté dans trois régions un dispositif de conseil au plus près des producteurs. Aujourd'hui, ce dispositif est porté par Cap Malagasy, une association spécialisée en conseil agricole, pilotée par la profession (*le regard paysan*) et regroupant 18 conseillers. Cap Malagasy accompagne 7 990 exploitations agricoles familiales dans 4 régions.

Les fondamentaux de la démarche de conseil

Le conseil repose sur la présence d'un conseiller agricole à l'échelle d'une commune (*1 conseiller pour environ 150 producteurs, dans un rayon de 20 km*). La démarche est fondée sur le principe que le producteur est acteur de son propre développement et responsable de toute décision sur son exploitation. Conseiller les agriculteurs revient alors à adopter une posture d'accompagnateur : être à l'écoute, s'adapter au contexte local, aux besoins et aux capacités des producteurs, consolider les connaissances, le savoir-faire et la confiance en soi du producteur et stimuler sa capacité à entreprendre. Le conseil alterne des temps collectifs et des appuis plus individualisés. Il porte sur des aspects techniques et économiques (avec l'aide de paysans relais) et sur l'animation de groupements qu'il accompagne dans le développement de leurs services.

Le conseiller : des compétences polyvalentes

Conseil socio-organisationnel :

- Accompagnement à la structuration des producteurs et des filières
- Identification, formation et accompagnement de paysans leaders et paysans relais
- Mise en relation avec d'autres acteurs (banques, fournisseurs...)



Savoir-être
(posture)

Conseil technico-économique :

- Actions pédagogiques pour la diffusion d'innovations techniques (formations, visites d'échange, démonstration)
- Conseil à l'exploitation (analyse économique et gestion)
- Conseil en gestion post-récolte

Cela nécessite de mobiliser des compétences qui vont au-delà des acquis de leur formation agricole initiale : une formation en alternance de sept semaines, complétée par un dispositif de management leur permet d'acquérir ces compétences professionnelles.

La professionnalisation du dispositif de conseil agricole de proximité

Depuis sa création, le dispositif de conseil a beaucoup progressé dans ses méthodes : capitalisations, création de supports pédagogiques, déploiement d'une formation au métier de conseiller... Encouragés par une amélioration significative des rendements et des revenus des producteurs accompagnés, les conseillers agricoles et Fifata ont structuré ce service en 2016 par la création de l'association Cap Malagasy.

Les enjeux de financement du dispositif du conseil

Aujourd'hui, les services de Cap Malagasy dépendent essentiellement de la mobilisation de fonds dans le cadre de projets de développement agricole sur financements extérieurs (environ 50% : Fida, Union Européenne, AFD...) et 50% de financements privés mobilisés en grande partie par l'intermédiaire de Fert et Fifata. Le financement reste le principal facteur limitant au développement du dispositif de conseil ; des avancées sont en cours pour mieux analyser le coût et le financement du service, et pour valoriser davantage le rôle des paysans relais dans le conseil et accroître ainsi l'échelle d'intervention.