

Renforcer les partenariats et la professionalisation du conseil agricole en Guinée

Developing Local Extension Capacity (DLEC) Project

Septembre 2020

Citation recommandée : Djamen, P., Davis, K. and Sacko, L. (2020). Renforcer les partenariats et la professionnalisation du conseil agricole en Guinée. Developing Local Extension Capacity Project. USAID, Washington D.C.

Remerciements

La réalisation de cette étude a été possible grâce aux concours déterminant de plusieurs personnes à qui nous tenons à exprimer notre sincère gratitude. Nous remercions particulièrement MM. Gregory Vaughan et Mamy Keita de la Mission de l'USAID en Guinée pour leur précieuse orientation dans la conception et la mise en œuvre de l'étude. Notre reconnaissance va également à l'endroit de M. Aly Condé, le Directeur Général de l'ANPROCA et à l'ensemble de ses collaborateurs pour leur disponibilité et leur accompagnement. Nous saluons en outre l'ensemble des acteurs du conseil agricole en Guinée, dont la participation très active tout au long du processus a facilité la collecte et la triangulation des données et, de renforcer la pertinence et l'appropriation des résultats.

Cette analyse a été réalisée pour le projet DLEC dans le cadre de l'accord de coopération USAID No. AID-OAA-L-16-0002.

Ce rapport est rendu possible grâce au généreux soutien du peuple américain à travers l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Le contenu est la responsabilité de Digital Green et ne reflète pas nécessairement les vues de l'USAID ou du gouvernement des États-Unis.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS	III
RESUME EXECUTIF	IV
INTRODUCTION	1
CONTEXTE GENERAL.....	1
OBJECTIFS.....	3
METHODOLOGIE	5
DEMARCHE METHODOLOGIQUE.....	5
LES LIMITES DE L'ETUDE.....	7
RESULTATS	8
CONTEXTE ET EVOLUTION DU CONSEIL AGRICOLE EN GUINEE.....	8
<i>Évolution du conseil agricole en Guinée</i>	8
<i>Renforcement de la coordination : un pilier de la réforme du conseil agricole en Guinée</i>	9
<i>Le système national de conseil agricole en Guinée</i>	10
<i>Caractéristiques des principaux fournisseurs de conseil agricole en Guinée</i>	12
L'Agence Nationale de la Promotion Rurale et du Conseil Agricole (ANPROCA)	12
Les organisations non-gouvernementales.....	13
Les organisations de producteurs.....	14
Les producteurs relais	14
Les bureaux d'études.....	14
Les négociantes des produits agricoles.....	15
Les agrodealers.....	16
<i>Complémentarités potentielles entre les différents fournisseurs de conseil agricole</i>	16
LES PARTENARIATS ENTRE LES FOURNISSEURS DE CONSEIL AGRICOLE.....	18
<i>Les types de services et de produits échangés dans le cadre des partenariats</i>	18
<i>Partenariats entre ANPROCA et les fournisseurs privés de services de conseil agricole</i>	21
Aperçu général	21
Quelques exemples de partenariat entre ANPROCA et les fournisseurs privés de conseil.....	23
<i>Contributions et attentes des autres fournisseurs engagés dans les partenariats</i>	25
<i>Intensité et modalités des partenariats entre les fournisseurs de conseil agricole</i>	28
Intensité des relations entre les fournisseurs.....	28
Modalités des partenariats entre les fournisseurs de conseil agricole.....	30
<i>Bénéfices des partenariats entre les fournisseurs de conseil agricole</i>	31
<i>Difficultés rencontrées dans le développement des partenariats</i>	33
Déficit d'informations sur les acteurs et les opportunités de partenariat	33
Le manque de ressources humaines.....	33
Le manque de financements et de moyens logistiques	34
Le non-respect des clauses d'engagement	34
Manque de compétences pour la gestion des partenariats	34
Différence de profils, d'orientations et d'outils et méthodes de conseil agricole.....	35
L'absence de cadre institutionnel incitatif.....	35
PROFESSIONNALISATION DU CONSEIL AGRICOLE	35
<i>Les acteurs concernés par l'enregistrement et l'accréditation</i>	36
<i>Démarche pour la mise en place du dispositif d'enregistrement et d'accréditation des fournisseurs de conseil agricole</i>	38
Première étape : la sensibilisation et le pré-enregistrement des fournisseurs.....	39
Deuxième étape : élaboration des outils de régulation et d'un plan de développement des capacités	40
Étape 3 : Création d'un organisme de régulation et de coordination.....	41
<i>La problématique du renouvellement de l'offre de formation académique et professionnelle agricole en Guinée</i>	45
CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	47
CONCLUSIONS.....	47
RECOMMANDATIONS	48
<i>Recommandations pour le développement et le renforcement des partenariats</i>	49

Renforcer les capacités des fournisseurs de conseil.....	49
Améliorer l'accessibilité des informations sur les acteurs et les opportunités	49
Mettre en place et renforcer les cadres de concertation et d'échanges	50
<i>Recommandations pour le processus de professionnalisation du conseil agricole</i>	<i>50</i>
Adopter une démarche inclusive et saisir les synergies pour élaborer les instruments de régulation	51
Actualiser et enrichir les curricula de formation agricole.....	51
<i>Renforcer la digitalisation des services de conseil agricole en Guinée</i>	<i>52</i>

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES53

ANNEXES55

Liste des encadrés

Encadré 1. Orientation stratégique du conseil agricole en Guinée.....	2
Encadré 2. Compétences pour la gestion des partenariats au niveau organisationnel	3
Encadré 3 . Les déclinaisons opérationnelles des missions de ANPROCA	12
Encadré 4. Quelques exemples d'impacts du Programme Farmer-to-Farmer de Winrock International sur des organisations de développement agricole en Guinée.....	27
Encadré 5. Les différents domaines de service du conseil agricole.....	37
Encadré 6. Définition de quelques concepts relatifs à la professionnalisation du conseil agricole.....	40
Encadré 7. Aperçu de l'Autorité nationale d'assurance qualité.....	44

Liste des figures

Figure 1 : Différentes phases d'évolution du conseil agricole en Guinée.....	8
Figure 2. Les principaux types d'acteurs du système national de conseil agricole	10
Figure 3. Localisation géographique de certaines des principaux services support du conseil agricole en Guinée... ..	11
Figure 4. Principaux types de services et de produits échangés entre les fournisseurs de conseil agricole.....	19
Figure 5. Avantages et conséquences potentiels de l'existence ou du manque de collaboration entre les fournisseurs de conseil.....	32
Figure 6. Les étapes de la mise en place du dispositif d'enregistrement et d'accréditation des fournisseurs de conseil agricole.....	39

Liste des tableaux

Tableau 1. Différentes étapes de la démarche méthodologique	5
Tableau 2. Profil et nombre des acteurs rencontrés dans le cadre de la collecte des données.....	7
Tableau 3. Niveau de priorité accordée par les fournisseurs de conseil agricole aux différents domaines de services	17
Tableau 4. Bénéfices et contributions de ANPROCA dans le cadre des partenariats avec d'autres fournisseurs de conseil.....	21
Tableau 5 : Niveau d'études des personnels techniques de ANPROCA.....	22
Tableau 6. Principaux services et produits échangés entre fournisseurs dans le cadre des partenariats	26
Tableau 7. Collaboration entre les négociantes des produits agricoles et les autres fournisseurs des services de conseil agricole	28
Tableau 8. Intensité des relations entre les différents fournisseurs de conseil agricole	29
Tableau 9. Analyse comparée des différentes options pour la structure en charge de la certification et l'accréditation des fournisseurs de conseil agricole.....	42

LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS

AFD	: Agence Française de Développement
ANPROCA	: Agence nationale de promotion rurale et du conseil agricole
ATA	: Agent technique d'agriculture
AVENIR	: Programme Apprentissage dans la Vulgarisation, l'Entrepreneuriat et l'Innovation Rurale
BFS	: Bureau de la sécurité alimentaire
CAP	: Coopératives Agricoles de Production
CMR	: Centres de Modernisation Rurale
CNOP-G	: Confédération nationale des organisations des producteurs de Guinée
CRADER	: Concertation régionale des acteurs de développement rural
CTA	: Contrôleur des travaux agricole
EKAP	: Entreprise Kaba Agriculture Prestation
F2F	: Programme Farmer-to-Farmer
FPFD	: Fédération des paysans du Fouta Djallon
GFRAS	: Forum mondial pour les services de conseil rural
IRAG	: Institut de recherche agronomique de Guinée
ISAV	: Institut Supérieur Agronomique et Vétérinaire de Faranah
NPA	: Négociantes de produits agricoles
ONG	: Organisations non-gouvernementales
OP	: Organisation des producteurs
PNDA	: Politique nationale de développement agricole
PNDES	: Plan national de développement économique et social
RGTA-DI	: Réseau Guinéen de Traction Animale et de Développement Intégré
PPAAO	: Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest
SNPRV	: Service de promotion rurale et de vulgarisation agricole
SCA	: Services de conseil agricole
SIA	: Système d'innovation agricole
USAID	: Agence des États-Unis pour le Développement International

RESUME EXECUTIF

A. OBJECTIF ET MÉTHODOLOGIE

A1. Objectif

En Guinée, le pluralisme des fournisseurs est une évolution majeure qui peut contribuer à améliorer l'offre globale de services de conseil agricoles (SCA) si des mesures adéquates sont prises pour faciliter les complémentarités entre les acteurs à travers les partenariats et professionnaliser leurs activités.

L'objectif général de cette étude était de générer les éléments de stratégie pour renforcer l'intégration et la professionnalisation des acteurs afin d'améliorer l'accès des producteurs et des autres acteurs des chaînes de valeur agricole à des services de conseil agricole de qualité. Les objectifs spécifiques étaient les suivants : (i) caractériser les prestataires publics et privés des SCA ; (ii) analyser la dynamique de partenariat entre les acteurs et, (iii) esquisser un processus pour renforcer la professionnalisation par la mise en place d'un système d'enregistrement et d'accréditation des fournisseurs de conseil agricole.

A2. Méthodologie

Des entretiens ont été menés avec des personnes ressources et des différents acteurs afin de recueillir les données nécessaires pour caractériser les fournisseurs de SCA. Les outils de cartographie des réseaux et de matrice des relations ont été adaptés et utilisés pour l'identification et l'analyse des partenariats entre les acteurs. L'intensité des partenariats entre les fournisseurs de SCA a été mesurée et analysée. Des discussions itératives et inclusives avec les parties prenantes et une analyse comparative d'autres expériences pertinentes de professionnalisation des SCA ont été menées afin d'esquisser le processus de mise en place d'un système d'enregistrement et d'accréditation des fournisseurs des SCA. D'autres techniques de recherche qualitative, notamment des discussions formelles et informelles avec les principales parties prenantes, ont été utilisées. Des discussions en focus-groupe ont été organisées pour recueillir les contributions spécifiques des différentes catégories de fournisseurs des SCA. Un atelier réunissant les parties prenantes a été organisé pour enrichir, trianguler et compléter les données recueillies lors des entretiens individuels.

B. RÉSULTATS

B1. Principaux prestataires de services de conseil agricole en Guinée

Sept types de fournisseurs de SCA ont été identifiés, dont un acteur du secteur public (ANPROCA) et six acteurs du secteur privé à savoir les organisations de producteurs (OP), les organisations non-gouvernementales (ONG), les vendeurs d'intrants agricoles (agrodealers), les producteurs-relais, les négociantes de produits agricoles (NPA), et les bureaux d'études. Six grands domaines de services correspondant à la diversité des demandes en SCA ont été mis en évidence : (i) l'accès aux informations et connaissances, et aux technologies et; (ii) la facilitation des processus et des interactions, y compris le courtage et la mise en relation ; (iii) le renforcement des capacités ; (iv) le développement organisationnel ; (v) la gestion / aide à la décision et l'accompagnement de agribusiness et ; (vi) l'expertise sur des thèmes pointus / innovants. Aucun des fournisseurs n'a la capacité de couvrir les six domaines de service. Il existe des complémentarités potentielles dont la valorisation permettrait une meilleure couverture thématique et géographique de l'offre.

ANPROCA a l'offre de service est la plus diversifiée et semble être la seule structure qui pourrait potentiellement couvrir tous les domaines de services si des ressources financières et humaines importantes étaient disponibles. Les autres fournisseurs de services ont des niches plus ou moins spécifiques. Les producteurs relais sont surtout impliqués dans la diffusion des bonnes pratiques agricoles. Les bureaux d'études sont spécialisés dans le renforcement des capacités, la fourniture d'expertise sur le développement et, la création et la gestion d'entreprises agricoles. Les OP sont davantage axées sur le développement organisationnel, la facilitation des processus, les interactions avec d'autres acteurs et l'aide à la décision dans une moindre mesure. La négociantes de produits agricoles participent principalement à la fourniture d'informations actualisées sur le marché (prix, tendances de la demande, préférences des consommateurs) et à la diffusion d'informations sur le conditionnement et le stockage des produits agricoles.

Les différents prestataires de SCA sont disposés à consolider et à diversifier leurs services. Toutefois, le développement d'une offre complète, couvrant la totalité des six domaines de services, ne fait pas partie de leurs objectifs et perspectives. La segmentation actuelle de l'offre de services va se poursuivre au cours des prochaines années. Dans ce contexte, l'amélioration du taux de couverture global de l'offre des services de conseil devrait être envisagée avant tout par l'intégration des contributions des différents prestataires, ce qui nécessitera le renforcement des partenariats et de la coordination aux niveaux local et national.

B2. Collaborations entre les fournisseurs des services conseil agricole

Les partenariats présentent plusieurs bénéfices potentiels pas seulement pour les fournisseurs de conseil mais aussi pour les utilisateurs des services que sont les producteurs et les autres acteurs des chaînes de valeur agricole. Ils constituent un moyen d'augmenter et de diversifier le public cible et les thématiques traitées, et ce faisant produire des impacts plus grands tout en gagnant en efficacité dans un contexte marqué par la raréfaction des financements. Les services et produits échangés par les fournisseurs de conseil agricole dans le cadre des collaborations qu'ils développent entre eux sont diversifiés : l'appui logistique, l'interface et la mise en relation, les expertises complémentaires, les informations sur les intrants et équipements agricoles, les connaissances sur les innovations et les bonnes pratiques agricoles, la sensibilisation des producteurs, la mise à l'échelle des expériences et le renforcement des capacités.

Il existe des partenariats d'intensité variable entre ANPROCA et les prestataires privés de SCA. ANPROCA joue un rôle central dans le système national de vulgarisation et de conseil agricole, notamment en termes de développement des capacités, de gestion des connaissances, d'établissement et de renforcement des systèmes de conseil agricole et des relations entre les parties prenantes. Ce rôle prééminent de ANPROCA est dû à la diversité et à la qualité des profils et des compétences de ses ressources humaines, qui lui permettent de dispenser des formations dans plusieurs domaines pour d'autres prestataires. ANPROCA occupe une position centrale en raison de sa relation fonctionnelle avec l'Institut de recherche agronomique de Guinée (IRAG). Sa participation à des projets régionaux de recherche et de développement, tels que le Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO), lui donne accès à des innovations qu'il peut ensuite transmettre à d'autres prestataires locaux. Les collaborations avec d'autres prestataires donnent à ANPROCA l'accès à des outils et méthodes innovants et lui permettent d'enrichir et de renouveler les compétences de son personnel, améliorant ainsi la couverture thématique de son offre de services. Les agents de ANPROCA affectés au sein des OP ou des ONG bénéficient souvent de formations complémentaires (y compris sur des sujets émergents) proposées et prises en charge par d'autres partenaires des organisations d'accueil.

ANPROCA domine fortement le paysage des fournisseurs de conseil agricole. Mais il existe également des flux de services relativement importants entre les autres fournisseurs. L'étude a identifié et caractérisé les contributions et les attentes spécifiques de chaque type de prestataire en termes de partenariats.

Les autres fournisseurs considèrent les partenariats avec les producteurs relais avant tout comme un moyen d'assurer la mise à l'échelle des bonnes pratiques promues et d'accroître les performances en termes de nombre de producteurs atteints. Le rôle des producteurs relais dans le système de conseil serait encore plus important s'il y avait une politique de développement continu des capacités et de valorisation des innovations paysannes. Les agrodealers jouent un rôle décisif dans la mise à disposition des intrants, la diffusion des informations sur leurs caractéristiques et le développement des capacités nécessaires à leur bonne utilisation. L'expertise complémentaire qu'ils mobilisent souvent y compris aux niveaux régional et international est importante pour renforcer la réactivité des services de conseil. La contribution des bureaux d'études aux autres fournisseurs est duale. D'une part, il y a la fourniture de conseils et d'expertise spécialisés sur des thèmes émergents et, d'autre part, le renforcement des capacités par des activités de formation, ainsi que le soutien au suivi, à l'évaluation et à la capitalisation des expériences. Ils semblent néanmoins être les plus fragiles de tous les prestataires.

Les ONG se distinguent par leur contribution au financement des activités, notamment au profit des OP, des bureaux d'études et, dans une moindre mesure, des agro-entrepreneurs. Elles jouent aussi un rôle important dans l'introduction de bonnes pratiques agricoles et méthodes innovantes de conseil agricole, ainsi que dans le renforcement d'autres dispositifs de conseil. Elles facilitent l'accès des producteurs relais

aux moyens logistique et sont les premiers partenaires des bureaux d'études conseil, qu'ils mobilisent souvent comme prestataires de services pour soutenir les OP et les producteurs individuels.

Les OP sont les fournisseurs de SCA les plus recherchés pour des collaborations. Cela est dû au fait qu'elles jouent plusieurs rôles dans le système de conseil agricole. Elles sont à la fois prestataires et bénéficiaires des SCA, en assurant l'interface, la sensibilisation, le renforcement des capacités et la mise à l'échelle. La contribution des bureaux d'études dans les partenariats se concentre sur la consolidation et le renforcement d'autres dispositifs par le soutien à l'innovation, le renforcement des capacités ou l'amélioration des performances par des activités de suivi, d'évaluation et de capitalisation. Les bureaux d'études sont les fournisseurs les moins sollicités pour les partenariats. La contribution des négociantes des produits agricoles (NPA) dans le système national de conseil agricole comprend principalement la fourniture d'informations actualisées sur le marché, notamment sur les prix, la demande des consommateurs et leurs préférences. Ces informations sont très utiles aux autres fournisseurs de SCA dans leurs activités de soutien à l'entrepreneuriat agricole et, plus généralement, à l'insertion marchande des producteurs. Les NPA sont également un acteur important pour la diffusion des bonnes pratiques en matière de conditionnement et de stockage des produits agricoles. Les services qu'elles reçoivent d'autres fournisseurs de SCA portent sur l'accès aux connaissances sur les bonnes pratiques de stockage et de conservation (ANPROCA), la formation sur la commercialisation (ONG), et l'organisation et la formation des producteurs. Les relations entre les femmes négociantes et les autres prestataires devraient s'intensifier au cours des prochaines années compte tenu des investissements croissants dans le développement des chaînes de valeur agricole.

Le niveau d'intensité des partenariats n'est pas toujours le même pour les parties concernées. L'existence d'asymétries dans l'intensité montre l'intérêt spécifique de chacun des prestataires et le caractère multilatéral du paysage actuel des fournisseurs de SCA, d'où l'importance de la coordination et des partenariats pour assurer une meilleure couverture des demandes.

B3. Modalités et difficultés des partenariats

Les partenariats entre les fournisseurs de conseil agricole sont formels ou informels. Les partenariats formels sont ceux qui sont initiés et menés par deux ou plusieurs organisations et qui font l'objet d'un accord ou d'un engagement écrit, généralement sous la forme de convention. Les partenariats non formalisés sont ceux qui ne sont pas concrétisés par un document écrit, des engagements verbaux ou tacites et des relations interpersonnelles servant de base à la collaboration. Ils sont le plus souvent le résultat d'initiatives plus individuelles qu'institutionnelles, elles suivent des logiques plus opportunistes qu'une véritable approche de long terme. Plus de 80 % des partenariats actuels ne sont pas formalisés.

Tous les prestataires de SCA reconnaissent la valeur ajoutée potentielle des partenariats dans la conduite de leurs activités et l'amélioration de leurs performances. Mais ce potentiel n'est pas encore exploité. Les principales difficultés rencontrées dans le développement des partenariats sont les suivantes : (i) manque d'informations sur les possibilités et les partenaires potentiels ; (ii) manque de ressources humaines ; (iii) manque de financement et de logistiques ; (iv) non-respect des engagements ; (v) manque de compétences pour la gestion des partenariats ; (vi) différences d'approches, de profils et de compétences ; et (vii) absence de cadre incitatif. L'environnement institutionnel n'est pas encore suffisamment propice au développement de partenariats entre les parties prenantes. Mais les plus grandes difficultés sont inhérentes à la faiblesse des capacités intrinsèques des acteurs.

B4. Approche pour la professionnalisation du conseil agricole

L'approche proposée pour la mise en œuvre d'un système de professionnalisation par l'enregistrement et l'accréditation des fournisseurs de conseil agricole est incrémentale. Elle comprend trois étapes : (i) sensibilisation et pré-enregistrement des prestataires ; (ii) élaboration participative des 'outils réglementaires et d'un plan national de développement des capacités pour les fournisseurs des SCA (aux niveaux individuel et organisationnel) et ; (iii) création d'un organisme de coordination et de réglementation. Des suggestions ont été formulées pour la préparation et la mise en œuvre de chacune de ces étapes.

Les caractéristiques de l'organisme chargé de l'enregistrement et de l'accréditation ont été esquissées. En particulier, cet organisme devrait être indépendant, recevoir un mandat légal du gouvernement, être crédible auprès des parties prenantes et disposer de ressources humaines qualifiées. Il n'existe actuellement aucune

structure nationale qui réponde à tous les critères définis. Quatre options alternatives ont été identifiées et explorées. La première option consiste à confier les activités de régulation et de coordination au forum national des services de conseil agricole de Guinée, un organisme qui doit encore être créé. La deuxième option est la création d'une structure indépendante dédiée uniquement aux activités de régulation, de coordination et de renforcement des capacités des acteurs du conseil agricole. La troisième option est ANPROCA. Elle présente l'avantage spécifique d'être une institution bien connue, d'avoir une bonne couverture territoriale et une connaissance approfondie des questions relatives aux SCA en Guinée. L'option 4 est l'Autorité nationale d'assurance qualité (ANAQ) qui mène déjà des activités de certification et d'accréditation, notamment dans l'enseignement supérieur et la recherche scientifique.

Les avantages et les défis de chaque option ont été identifiés et discutés. Au moment de prendre la décision finale pour une option particulière, il conviendra de prendre en considération ses avantages spécifiques, mais aussi et surtout la capacité et le coût des solutions qui seront nécessaires pour gérer ses contraintes et assurer l'efficacité et la durabilité à moyen et long terme. Enfin, une approche progressive peut être adoptée, consistant à donner à ANPROCA les moyens de jouer les fonctions de régulation et de coordination sur une base intérimaire jusqu'à la mise en place de l'organisme de régulation.

C. RECOMMANDATIONS

Cette étude est une contribution à la modernisation du conseil agricole en Guinée. Les résultats générés constituent des éléments de décision aux acteurs, notamment ceux chargés de piloter le processus. Les recommandations suivantes sont faites pour assurer que la valorisation des résultats se fasse de manière efficiente et conduise à des progrès significatifs. Ces recommandations sont structurées en deux séries : l'une sur le développement des partenariats et l'autre sur la professionnalisation.

C1. Recommandations pour le renforcement des collaborations entre prestataires

C1.1 Renforcer les capacités des fournisseurs de conseil agricole. Trois actions de renforcement des capacités sont recommandées. La première action porte sur les capacités des fournisseurs à faire face aux contraintes spécifiques qui entravent leurs activités de fourniture des SCA. Dans cette optique, le gouvernement et les partenaires de développement devraient élaborer et mettre en œuvre un plan national de renforcement des capacités des fournisseurs de SCA. La deuxième action de renforcement des capacités recommandée est relative à la gestion des partenariats. Cette formation devrait permettre à chaque fournisseur de développer des capacités de recherche de complémentarités, de négociation et de gestion des partenariats. La troisième action de développement des capacités est liée à la gestion des connaissances et à la communication. Il est recommandé à chaque fournisseur d'améliorer ses capacités et ses performances dans le domaine de la communication (notamment la communication externe), du suivi, de l'évaluation et de la capitalisation de ses expériences, qui peuvent ensuite être plus facilement partagées avec les autres acteurs.

C1.2 Améliorer l'accessibilité des informations sur les acteurs et les opportunités. Une plateforme interactive devrait être mise en place pour le partage d'informations et la gestion des connaissances sur les acteurs et les SCA en Guinée. Cette plateforme permettra de rassembler des informations sur le profil des acteurs, leurs activités et leurs domaines d'intervention. Elle pourrait prendre la forme d'un répertoire électronique interactif et régulièrement mis à jour par l'institution chargée de l'enregistrement et de l'accréditation des fournisseurs de SCA. Cette recommandation s'adresse au gouvernement, aux partenaires au développement et à ANPROCA, qui a pour mandat d'animer le système national de conseil agricole.

C.1.3. Mettre en place et renforcer les cadres de concertation et d'échanges. Il est recommandé la création d'un forum national de conseil agricole qui servira de plateforme inclusive aux différents acteurs pour coordonner, échanger des informations et des connaissances, explorer et exploiter les opportunités. Cette plateforme nationale devrait également comporter des divisions régionales pour poursuivre, consolider et alimenter les processus de concertation et de mise en réseau initiés au niveau national. Le Cadre régional de consultation des acteurs du développement rural (CRADER), qui est plus ou moins fonctionnel dans de nombreuses régions administratives, constitue un bon atout qui peut être adapté et utilisé. Il est recommandé que le gouvernement et les partenaires de développement soutiennent davantage les cadres existants, même informels, qui permettent aux acteurs de se rencontrer et d'échanger sur leurs

activités. Par ailleurs, l'adoption de l'approche chaîne de valeur comme base pour la planification des investissements agricole pourrait contribuer à mieux mobiliser les différents fournisseurs de services, tout en créant des opportunités de collaboration et de synergies.

C.2 Recommandations pour la professionnalisation des services de conseil agricole

C.2.1. Adopter une approche inclusive et utiliser les synergies pour développer des instruments réglementaires. L'approche à utiliser pour l'élaboration des outils réglementaires (code d'éthique, normes et standards, etc.) doit être inclusive afin de garantir leur pertinence et leur faisabilité et, de s'assurer qu'ils n'entraînent pas l'exclusion de certaines catégories d'acteurs. Une fois les outils développés et adoptés, leur application sera précédée d'une période de sensibilisation afin de permettre aux différents acteurs de se mettre en conformité avec la réglementation. Il est important que l'adoption des instruments réglementaires s'accompagne directement de la mise en place et de la capacitation de l'institution chargée de leur application. Il convient de saisir l'opportunité du processus actuel d'élaboration de la loi d'orientation agro-sylvo-pastorale pour y inclure des dispositions relatives aux outils de régulation et de coordination du conseil agricole en Guinée.

C.2.2. Mettre à jour et enrichir les curricula de formation des fournisseurs de conseil agricole. La révision et l'enrichissement des curricula sont essentiels pour réduire l'écart entre les SCA actuels et la nouvelle vision d'un conseil agricole professionnel en Guinée. Les curricula doivent être révisés pour améliorer l'adéquation entre les compétences des conseillers et la demande en services auxquelles ils doivent répondre. De même, il est judicieux de développer des formations modulaires certifiantes ou qualifiantes, permettant aux conseillers agricoles de se mettre à jour eu égard à la demande, mais également aux normes et standards qui seront fixés par les outils de régulation. L'enrichissement de l'offre de formation devra inclure des modules pour le développement des capacités organisationnelles des fournisseurs de conseil agricole en lien avec les standards qui seront fixés, et plus globalement par rapport aux besoins en formation des organisations de conseil. Cette recommandation s'adresse aux centres de formation académique et professionnelle agricole qui pourront inscrire le renouvellement des curricula dans le cadre de leur dynamique interne de renforcement de l'adéquation entre la formation et l'emploi. Il est souhaitable que la mise en œuvre de cette recommandation conduise à la création d'une plateforme de concertation permanente entre le monde universitaire et les organisations qui recrutent les diplômés.

Enfin, le contexte de cette étude a été marqué par la pandémie mondiale de Covid-19 qui pose au conseil agricole le défi de trouver des moyens adaptés pour continuer à soutenir les producteurs et les acteurs des chaînes de valeur agricoles, y compris à distance. L'étude recommande de renforcer la sensibilisation et les capacités des fournisseurs de SCA afin d'exploiter efficacement et durablement le potentiel des TIC. Le gouvernement et les agences de développement devraient faciliter et soutenir cette dynamique en mettant en place les infrastructures nécessaires et en facilitant la consolidation et la mise à l'échelle des initiatives pertinentes et réussies d'utilisation des TIC dans les SCA. Il est important d'enrichir ces expériences locales par le benchmarking et le pilotage d'autres outils TIC intéressants qui ont démontré ailleurs leur potentiel pour améliorer l'accessibilité et la performance des SCA, y compris au-delà du contexte de Covid-19.

Bref aperçu de Digital Green et du projet DLEC

Digital Green

Digital Green est une organisation mondiale de développement qui œuvre pour le renforcement des capacités des petits producteurs agricoles afin qu'ils sortent de la pauvreté en exploitant le pouvoir collectif de la technologie et des partenariats au niveau local. Avec ses partenaires de base, Digital Green crée des solutions numériques pour les communautés rurales du monde entier. Avant de développer ces solutions, DLEC est à l'écoute des personnes et des données. Il cherche à comprendre le contexte local et à construire une technologie qui soit de la communauté et pour la communauté. Ce faisant, DLEC teste continuellement des solutions, les adapte et les teste à nouveau pour s'assurer de leur efficacité.

DLEC

Le Bureau de la sécurité alimentaire (BFS) de l'USAID et Digital Green ont lancé le projet quinquennal Feed the Future Developing Local Extension Capacity (DLEC), en partenariat avec l'Institut international de recherche sur les politiques alimentaires (IFPRI), le Forum mondial des services de conseil rural (GFRAS), Care International et plusieurs autres partenaires. En collaborant avec les missions de l'USAID, les gouvernements des pays hôtes, les prestataires publics et privés de services de vulgarisation et conseil agricole, les organisations de la société civile rurale et les instituts de recherche des pays hôtes, DLEC aide les systèmes nationaux de conseil à devenir plus efficaces, redevables, dynamiques et durables.

INTRODUCTION

CONTEXTE GENERAL

Les services de conseil agricole (SCA) assurent le courtage des connaissances et la facilitation des interactions entre les acteurs et les parties prenantes des systèmes d'innovation agricole (SIA). Les SCA facilitent non seulement l'identification et l'expression des demandes en informations, connaissances, innovations et technologies pertinentes pour les producteurs, mais aussi le développement participatif et l'utilisation efficiente des solutions. Ils peuvent contribuer à la création et à la sécurisation des emplois décents notamment pour les femmes et les jeunes ruraux ainsi qu'au développement durable des chaînes de valeur et des territoires (Teyssier *et al.*, 2019).

Le Gouvernement guinéen mesure l'importance des services du conseil agricole pour la réalisation des objectifs de développement économique, social et de gestion durable de l'environnement qui sous-tendent les différents documents de planification. Mais, il est aussi conscient que malgré des efforts plus ou moins importants engagés au cours des années récentes, les services de conseil agricole dans leur état actuel sont encore très en dessous des besoins (quantitatifs et qualitatifs) des producteurs et des acteurs des chaînes de valeur agricole (MacNairn et Davis, 2017). Ils ne sont pas en mesure d'assurer leur rôle de catalyseur des innovations techniques et organisationnelles nécessaires à la transformation agricole tel que préconisée dans le Plan national de développement économique et social (PNDES), la Politique nationale de développement agricole (PNDA) et les différents investissements agricoles.

C'est sur la base de ce constat qu'une réforme du système national de conseil agricole en Guinée a été entreprise en 2019 avec l'appui des partenaires au développement (Djamen *et al.*, 2019). Ce processus a abouti dans un premier temps à la définition de nouvelles orientations stratégiques et opérationnelles du conseil agricole grâce à un appui de l'Agence Française de Développement (AFD). L'état des lieux réalisé dans le cadre de cette réforme a mis en évidence plusieurs évolutions majeures et irréversibles, qu'il faudrait accompagner pour rendre les services de conseil agricole plus performants.

La dynamique de diversification des fournisseurs des services de conseil agricole observée dans plusieurs autres pays en voie de développement fait partie des transformations importantes du conseil agricole en Guinée (FAO et KIT, 2015 ; Djamen, 2019a). L'Agence nationale de promotion rurale et du conseil agricole (ANPROCA) est la structure publique en charge du conseil agricole. Eu égard, à son mandat institutionnel, ANPROCA occupe une place centrale dans le système national de conseil agricole, mais des acteurs privés émergent depuis deux décennies (DLEC, 2019). On retrouve ainsi le secteur privé (agro-industries, distributeurs d'intrants, bureaux d'études, consultants), des organisations non-gouvernementales (ONG), les organisations de producteurs (OP) et les producteurs relais. Ces derniers sont des agriculteurs motivés et compétents qui interviennent comme conseillers agricoles bénévolement et/ou dans le cadre de collaborations avec des projets, des organismes de conseil publics, privés ou des ONG. Leurs activités consistent à diffuser des innovations et parfois à fournir des conseils à d'autres producteurs dans leurs communautés.

Par ailleurs, on note en outre l'apparition de structures privées, initialement à vocation non-agricole mais qui développent des activités relevant d'une ou plusieurs fonctions du conseil agricole. C'est par exemple le cas des services support à la digitalisation des services du conseil agricole (compagnie de téléphonie mobile, développeurs d'applications numériques etc.). L'émergence de nouveaux fournisseurs découle en grande partie des difficultés du service public, mais aussi et surtout de l'augmentation et de la diversification des opportunités de financement et de demande en services (Djamen, 2019a). Les producteurs n'ont plus seulement besoin d'informations sur les innovations et les technologies pour augmenter la productivité. Entre autres, ils demandent aussi un accompagnement pour la prise de décision pour le choix et la bonne utilisation des bonnes pratiques

agricoles, la mise en marché de la production, le développement continue des capacités et les interactions avec les acteurs des chaînes de valeur et du développement agricole et rural. Le pluralisme des acteurs de conseil en Guinée apparaît de bon augure pour l'amélioration de l'offre globale. En effet, il a été constaté dans différents endroits du monde que l'offre de services des fournisseurs non-étatiques est souvent diversifié et complémentaire de celle des services publics (Umali-Deining, 1997). Dans certains cas, la fourniture de services par le secteur privé semble même être plus efficace et rentable (Ojha et Morin, 2001).

La vision rénovée du conseil agricole en Guinée, reflétée par ailleurs dans la nouvelle vision de ANPROCA, reconnaît les avantages potentiels du pluralisme des acteurs, considère cette nouvelle donne comme un levier pour améliorer l'offre globale des services de conseil agricole (Encadré 1). Cette nouvelle orientation préconise la transformation du conseil agricole d'un système parallèle d'acteurs publics et non étatiques fragmenté sur le plan institutionnel en un système pluraliste bien coordonné, harmonisé et réglementé, avec de multiples prestataires répondant aux divers besoins des agriculteurs et autres bénéficiaires.

Encadré 1. Orientation stratégique du conseil agricole en Guinée

Vision rénovée du conseil agricole en Guinée

« En Guinée, à l'horizon 2028 (dans 10 ans) en cohérence avec les objectifs nationaux de développement agricole, économique et social : le système national de conseil agricole est dynamique et pluriel, et fournit de façon efficiente et coordonnée des services d'appui conseil de qualité, répondant aux demandes diversifiées et évolutives des producteurs, de leurs organisations et des acteurs des chaînes de valeur. »

Vision de ANPROCA

« Une structure compétente et dynamique offrant en synergie avec d'autres acteurs des services de conseil agricole de qualité tirés par la demande ».

Les études récentes ont révélé que les avantages potentiels de la diversification des acteurs de conseil en Guinée ne sont pas encore pleinement valorisés (Djamen *et al.*, 2019). L'accès inclusif des producteurs aux services de conseil agricole de qualité reste problématique. La pluralité des fournisseurs n'a pas encore produit les effectifs positifs escomptés en termes d'intégration des services et, d'amélioration de la pertinence et de la couverture géographique et thématique de l'offre de conseil agricole. Il est apparu qu'au-delà de la question des capacités organisationnelles des fournisseurs, ce déficit de l'offre globale en services de conseil agricole de qualité vient notamment du manque de coordination et plus précisément de l'insuffisance des synergies et des partenariats entre les différents fournisseurs (DLEC, 2019).

En fait, les partenariats sont importants non seulement pour les complémentarités dans la prestation de services, mais aussi pour tirer parti d'un large éventail de compétences et de ressources. Ils impliquent généralement, pour les organisations concernées, une planification et une exécution conjointes des activités en vue d'atteindre des objectifs convenus tout en partageant les coûts, les risques et les bénéfices encourus dans le processus (Spielman *et al.*, 2007). Ojha et Morin (2001) soulignent que la promotion des partenariats et la conception de solutions aux contraintes qui entravent leur développement et leur mise en œuvre sont essentielles pour l'efficacité des systèmes pluralistes de conseil agricole. En effet, le développement de partenariats présente de nombreux avantages potentiels, mais il nécessite également des capacités spécifiques, dont l'acquisition et la gestion posent souvent aux organisations le défi d'un nouvel apprentissage (Encadré 2).

En outre, la diversification des prestataires offre potentiellement aux utilisateurs des SCA la possibilité de choisir les prestataires qu'ils jugent les plus aptes à leur fournir des services de qualité. Cependant, elle apporte également de nouveaux défis tels que la concurrence pour les ressources, la réticence à partager l'information et à participer à l'apprentissage, la duplication des efforts et les messages contradictoires (Djamen, 2013). Pour des types d'activités similaires, les prestataires de conseil agricole peuvent mobiliser des personnels aux profils et compétences très variés. Cette hétérogénéité des profils est susceptible d'affecter la qualité des services fournis aux producteurs et

aux autres acteurs de la chaîne de valeur. L'expérience de pays tels que l'Afrique du Sud et l'Ouganda, qui connaissent des problèmes similaires de pluralisme du conseil agricole, montre qu'au-delà de toute mesure pouvant être prise, la professionnalisation est la solution clé. La professionnalisation est définie comme le processus social par lequel toute entreprise ou profession est transformée en une véritable profession de la plus haute intégrité et compétence. Ce processus implique l'établissement des qualifications requises, un organisme ou une association professionnelle pour veiller à la bonne conduite des membres de la profession et un certain degré de démarcation entre les amateurs qualifiés et non qualifiés (Wikipedia 2014, cité par Terblanche, 2017). En Guinée, la réforme du système de conseil agricole a préconisé la professionnalisation comme moyen pour garantir la qualité des services fournis mais aussi et surtout permettre la reconnaissance et la valorisation du potentiel des organisations privées de conseil agricole. La mise en œuvre de cette professionnalisation est encore entravée par l'absence de stratégie opérationnelle.

Encadré 2. Compétences pour la gestion des partenariats au niveau organisationnel

Les partenariats nécessitent une collaboration, une coopération, une négociation et une communication. Ces éléments sont des compétences qui peuvent être acquises et gérées au niveau de l'organisation. La stratégie institutionnelle de la FAO sur le renforcement des capacités souligne la nécessité pour les organisations de disposer de capacités relationnelles (FAO, 2010). Le document va au-delà des capacités individuelles et organisationnelles et prend également en compte les capacités habilitantes au niveau de l'environnement. Les éléments pertinents pour les partenariats à ce niveau comprennent les structures de gouvernance et de pouvoir, qui auront une incidence sur les relations organisationnelles. Dans un document intitulé "*The New Extensionist*", Sulaiman et Davis (2012:11) soulignent d'autres compétences nécessaires aux organisations de conseil agricole dans le domaine des "relations". Ces compétences comprennent "la définition claire de l'autorité, des rôles et des responsabilités, et des ressources ; l'établissement de la confiance et ; la création de temps et d'espace pour apprendre les uns des autres". D'autres compétences connexes pour les partenariats comprennent la mise en réseau, la création d'alliances ou de coalitions, la défense des intérêts et l'engagement dans des stratégies et des processus politiques.

Il n'est pas facile de développer ces compétences au sein des organismes de conseil agricole. Nombre de ces compétences doivent être acquises par la pratique plutôt que par un manuel. Pour être de bons partenaires, les organisations doivent d'abord renforcer les compétences individuelles des dirigeants et des gestionnaires, puis participer dans des partenariats en étant conscientes de ces compétences et en s'engageant à les développer au fur et à mesure de leur mise en place.

Références : Spielman *et al* (2007); FAO (2010); Sulaiman et Davis (2012); Windon et Stollar (2019)

C'est au regard de ce contexte que l'Agence des États-Unis pour le Développement International (USAID) à travers sa Mission en Guinée s'est engagée à accompagner la réforme du conseil agricole. Ce soutien porte sur le renforcement du pluralisme et l'efficacité des fournisseurs de conseil comme levier pour faciliter l'accès inclusif des producteurs et des acteurs de chaînes de valeur à des services de conseil agricole de qualité. C'est dans cette perspective que s'inscrit la présente étude. Elle a été commanditée par la Mission de l'USAID en Guinée et conduite par le projet de Développement des capacités locales de conseil agricole (DLEC)

OBJECTIFS

L'objectif global de cette étude était d'esquisser des éléments d'une stratégie de renforcement des partenariats et la professionnalisation dans la fourniture du conseil agricole pour améliorer l'accès des producteurs et des autres acteurs des chaînes de valeur agricole à des services de conseil agricole de qualité en Guinée.

De façon spécifique, il s'agissait de :

- i. Caractériser les fournisseurs publics et privés des services de conseil agricole afin d'identifier les complémentarités et les opportunités de synergie

- ii. Analyser les dynamiques de partenariat entre les fournisseurs de conseil agricole pour mettre en évidence les mesures de renforcement de leur efficacité et durabilité
- iii. Esquisser un processus de mise en place d'un système d'enregistrement et d'accréditation des fournisseurs pour renforcer la professionnalisation du conseil agricole.

Le présent rapport fait l'économie des résultats des activités qui ont été réalisées pour atteindre ces différents objectifs. Il est structuré en trois grandes parties. La première partie présente la démarche méthodologique qui a été développée et mise en œuvre. Cette démarche se voulait essentiellement participative, avec une forte implication des acteurs dans la réalisation du diagnostic, l'analyse de la problématique et l'exploration des options pour renforcer les partenariats et la professionnalisation. La deuxième partie expose de façon détaillée les résultats obtenus, notamment les caractéristiques des fournisseurs de conseil agricole, les dynamiques de partenariats entre les acteurs, et l'exquise d'une démarche pour l'enregistrement et l'accréditation des conseillers agricoles. La troisième partie quant à elle est une conclusion qui comprend les leçons à tirer aussi bien par rapport à la démarche suivie qu'aux résultats obtenus, et des propositions pour la poursuite du processus enclenché par la présente étude. Cette partie comprend en outre les recommandations développées, sur la base des résultats, pour le renforcement des synergies et la professionnalisation des acteurs.

METHODOLOGIE

DEMARCHE METHODOLOGIQUE

La démarche méthodologique développée pour conduire cette étude se voulait participative et itérative. Elle était articulée en trois grandes étapes correspondant aux objectifs spécifiques (Tableau 1). La première étape était consacrée à l'analyse du contexte et à la caractérisation des acteurs. Il s'agissait d'appréhender les évolutions récentes du conseil agricole en Guinée avec les nouvelles problématiques, opportunités mais aussi les initiatives engagées par le gouvernement dans l'optique d'une meilleure gestion du pluralisme des acteurs. Cette caractérisation avait également pour objectif de mettre en évidence les rôles spécifiques de chaque fournisseur par rapport à la fourniture des services de conseil agricole. Il était question de mieux comprendre les activités de ANPROCA qui est le fournisseur public de conseil agricole, mais aussi d'avoir une meilleure connaissance des différents acteurs qui constituent aujourd'hui le secteur privé. Les connaissances sur les différents fournisseurs, leurs pratiques et leur environnement d'intervention étaient nécessaires pour l'analyse et l'interprétation des collaborations qu'ils développent ou non avec d'autres acteurs. Des entretiens ont été conduits auprès des personnes ressources pour collecter les données nécessaires à la caractérisation des acteurs. L'outil cartographie des réseaux a été utilisé.

Tableau 1. Différentes étapes de la démarche méthodologique

Étapes	Outils et méthodes	Résultats
Caractérisation des acteurs	<ul style="list-style-type: none">- Revue de littérature- Cartographie des réseaux- Entretien auprès des personnes ressources	Typologies et caractéristiques des principaux fournisseurs publics et privés de conseil agricole en Guinée
Analyse des partenariats	<ul style="list-style-type: none">- Matrice des relations- Définition et évaluation de l'intensité des relations- Atelier multi-acteurs et focus groupes	Typologies des services et produits échangés dans le cadre des partenariats Contributions et attentes spécifiques des fournisseurs Modalités et difficultés des partenariats Recommandations pour le renforcement des partenariats entre les fournisseurs
Esquisse du processus d'enregistrement et d'accréditation	<ul style="list-style-type: none">- Revue de littérature- Entretiens avec des personnes ressources- Interactions en atelier	Typologie d'acteurs à considérer pour l'enregistrement et l'accréditation Démarche pour l'élaboration des outils de l'organe de régulation Profil de la structure de la régulation et de la coordination du conseil agricole

La deuxième étape était centrée sur l'analyse des collaborations entre les principaux fournisseurs identifiés et caractérisés à l'étape précédente. Les outils utilisés à cet effet étaient la cartographie de réseaux (Schiffer, 2007) et la matrice des relations (RAAKS¹) tel que décrite par Salomon et Engel (1997). La cartographie de réseau est un outil de diagnostic et de planification stratégique du réseautage. Il a été utilisé pour identifier et décrire les principaux acteurs notamment les fournisseurs de conseil agricole par rapport à leurs différentes interventions qui contribuent à la formation de l'offre de conseil agricole, et leur influence sur cette offre. La matrice des relations (RAAKS) a été adaptée et utilisée pour caractériser de façon systématique les interfaces et les interactions entre les

¹ Évaluation rapide (ou détendue) des systèmes de connaissances agricoles

fournisseurs de conseil agricole (liens, intensité) et analyser les contraintes et les possibilités d'amélioration.

La matrice de leurs relations a été construite et analysée de manière participative. Cette analyse s'est déroulée en trois étapes. Dans un premier temps, chaque fournisseur s'exprimait sur l'existence des relations avec les autres fournisseurs aussi bien du secteur public (ANPROCA) que du secteur privé. Ensuite, pour toutes les relations de partenariat mises en évidence, chaque fournisseur précisait ses contributions et ses attentes spécifiques par rapport aux autres acteurs engagés. Enfin, l'intensité des différentes relations était évaluée pour chaque catégorie de fournisseur.

L'intensité des partenariats a été définie de façon opérationnelle comme la traduction de la fréquence et la durée des collaborations concrétisées par des activités conjointes. C'est un indicateur de l'importance du partenariat développé pour la réalisation des objectifs de l'une ou des deux parties engagées dans une collaboration. Elle a été mesurée de manière qualitative. Trois niveaux d'intensité ont été définis et utilisés : « élevée », « moyenne » et « faible ».

- Intensité élevée : le partenariat est indispensable pour la réalisation des résultats d'une ou des deux partenaires. Il est pris en compte systématiquement dans le processus de planification et de mise en œuvre des activités. C'est une relation nécessaire et de long terme.
- Intensité moyenne : partenariat occasionnel ou intermittent permettant d'améliorer l'efficacité des interventions. Il s'agit d'un partenariat très utile, mais pas indispensable pour le fonctionnement de base du dispositif de conseil agricole des acteurs engagés.
- Intensité faible : les activités conjointes sont rares, sporadiques ou opportunistes. Leur impact sur les performances des organisations engagées est généralement limité. Les complémentarités ou les bénéfices potentiels de la collaboration ne sont pas encore suffisamment perçus ou exploités par l'un ou les deux partenaires.

Il est à noter que le niveau d'intensité d'une relation n'est pas forcément le même pour les parties engagées. Une collaboration peut être plus nécessaire pour l'un des acteurs que pour l'autre. Par exemple, pour les agrodealers, une collaboration avec ANPROCA est cruciale pour le déploiement et l'expansion de leurs activités, car ANPROCA qui est bien implantée géographiquement facilite la mise en relation avec les producteurs. A l'inverse, l'apport des agrodealers à ANPROCA (informations sur les intrants, et renforcement des capacités dans une moindre mesure) est importante, sans toutefois être primordiale.

La troisième étape de la démarche méthodologique consistait à l'esquisse de la démarche pour la mise en place d'un dispositif d'enregistrement et de certification des fournisseurs de conseil agricole. Elle avait consisté d'une part à la mobilisation des connaissances sur des exemples pertinents de professionnalisation du conseil agricole, comme en Ouganda et en Afrique du Sud (Zwane, 2014 ; Terblanche, 2017). En outre, des techniques de recherche qualitative telles que des entretiens avec des informateurs clés (parties prenantes), ainsi que des discussions formelles et informelles avec des personnes ressources ont été utilisées. Il s'agissait notamment d'établir la demande pour la professionnalisation du conseil agricole, et plus spécifiquement les retombées attendues de l'enregistrement et de la certification des fournisseurs, le dispositif à mettre en place et le processus progressif à déployer dans cette optique.

Les personnes ressources rencontrées étaient des producteurs et des représentants de leurs organisations, des responsables et agents de terrain de ANPROCA, des représentants des agrodealers, des ONG, des partenaires techniques, de la formation et de la recherche agricole, des producteurs relais, des bureaux d'études. Par ailleurs, un atelier multi-acteurs fut organisé à Kindia les 20 et 21 février pour recouper et compléter les données collectées lors des entretiens individuels. Des focus groupes furent organisés pour collecter les contributions spécifiques des différents groupes de fournisseurs. Tous les résultats des travaux de groupe furent présentés et validés en

session plénière. L'agenda et la liste des participants à cette rencontre sont présentés respectivement en Annexes 1 et 2 du présent document. Par ailleurs, le profil et le nombre d'acteurs rencontrés dans le cadre des activités de collecte de données (entretiens, groupes de discussion, atelier) sont résumés dans le **Tableau 2**.

Tableau 2. Profil et nombre des acteurs rencontrés dans le cadre de la collecte des données

Profil des acteurs	Nombre de représentants rencontrés
Agence public de conseil agricole (ANPROCA)	7
Bureaux d'études	4
Agrodealers	8
Organisation des producteurs	6
ONG	5
Producteurs relais	3
Projet de développement	4
Mission de l'USAID en Guinée	2
Négociantes de produits agricoles	6
Enseignement agricole	7
Autres personnes ressources	5
Total	57

LES LIMITES DE L'ETUDE

La réalisation de l'étude a été contrainte par plusieurs facteurs qui ont notamment affecté les activités de collecte des données. Il s'agit principalement des difficultés de déplacements dans certaines localités pour rencontrer certaines des personnes ressources identifiées. Ces difficultés étaient liées à des tensions politiques qui existaient dans certaines localités (cas de la zone du Fouta Djallon par exemple) ou à l'insuffisance de temps matériel pour rallier des localités très éloignées (cas de la Guinée Forestière). Toutefois, la diversité des fournisseurs des services de conseil agricole était représentée à l'atelier de concertation organisée à Kindia pour compléter et approfondir les analyses réalisées à partir des données collectées à partir des entretiens individuels, des discussions en focus-groupes et de la revue de la littérature. En outre, des informations pertinentes collectées lors d'une précédente mission sur la thématique du conseil agricole ont été mobilisées pour combler le déficit des données. C'est ainsi que les résultats des entretiens conduits en 2019 auprès de la Fédération des paysans du Fouta Djallon (FPFD) ont été intégrés lors des analyses sur la fourniture des services du conseil et le développement des partenariats par les organisations des producteurs.

La taille réduite de l'échantillon des différents acteurs rencontrés n'était pas suffisante pour faire des analyses statistiques et établir plus précisément l'ampleur de certains faits décrits ou émergents des analyses. Néanmoins, la diversité et la qualité des acteurs rencontrés ont permis d'avoir une perspective assez large, et de pouvoir réaliser une triangulation des données. Il était initialement prévu d'organiser une deuxième série d'entretiens et un atelier final pour rendre compte des résultats et discuter de l'opérationnalisation des recommandations de l'étude. La crise sanitaire mondiale du Covid-19, qui s'est aggravée à partir de mars 2020, n'a pas permis la tenue de cette réunion, les déplacements et l'organisation de rencontres en présentiels ont été fortement restreints. Néanmoins, les versions préliminaires du document ont été partagées avec les acteurs et les parties prenantes. Leurs remarques et leurs réactions ont été recueillies et utilisées pour consolider le document.

RESULTATS

CONTEXTE ET EVOLUTION DU CONSEIL AGRICOLE EN GUINEE

Évolution du conseil agricole en Guinée

L'essentiel des éléments présentés dans cette sous-section sont tirés principalement du rapport de la mission d'assistance technique conduite en 2019 pour la modernisation du conseil agricole en Guinée (Djamen *et al.*, 2019). L'histoire du conseil agricole en Guinée comprend plusieurs évolutions et ruptures, mettant en évidence quatre périodes relativement distinctes aussi bien du point de vue des choix stratégiques et opérationnels, des objectifs prioritaires du conseil et de la configuration du paysage des acteurs (Figure 1).

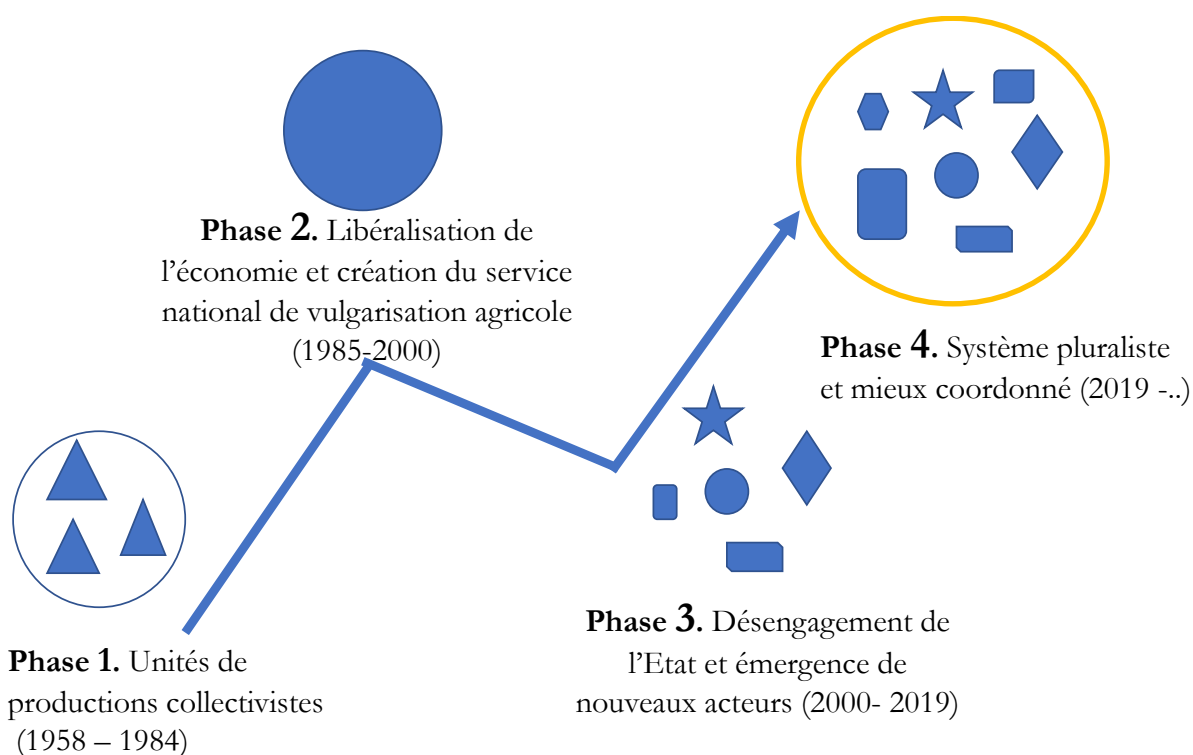


Figure 1 : Différentes phases d'évolution du conseil agricole en Guinée

La première phase est celle des unités de production agricoles étatiques et collectivistes. Elle correspond au régime de la première République (1958-1984) qui était d'orientation socialiste. Cette période post coloniale est caractérisée par un monopole de l'État sur tous les secteurs économiques du pays. L'État avait créé des unités de production collectivistes notamment des Coopératives Agricoles de Production (CAP) dès 1960, des Brigades Attelées de Production (BAP) et des Brigades Mécanisées de Production (BMP) en 1975, puis des Fermes Agropastorales d'Arrondissement (FAPA) en 1978. Des moyens très importants en mécanisation et motorisation lourde étaient déployés, un peu à l'instar des kolkhozes des pays communistes de l'Europe de l'Est des années 45 à 80. Ces unités étaient tenues de jeunes sortant des centres de formation agricole. Pendant cette première période, l'encadrement, la formation et l'appui-conseil aux unités de production collectivistes étaient assurés par les Centres de Modernisation Rurale (CMR) mis en place par l'État (Guiella, 2011). Les compétences des cadres du secteur agricole étaient quasi totalement mobilisées pour le fonctionnement de ces structures de production. Les exploitations agricoles familiales ne bénéficiaient pas d'un accompagnement technique de la part des services techniques étatiques, mais

elles devaient fournir une partie de leurs productions (impôts en nature) à l'administration selon un système préétabli de normes.

La deuxième période de l'histoire du conseil agricole en Guinée est celle du libéralisme économique et création d'un service national de vulgarisation correspond à l'avènement du régime militaire puis de la seconde république marquée par une orientation disruptive et forte vers le libéralisme économique (MacNairn et Davis, 2017). Elle s'étend de 1984 au milieu des années 1990. Pendant cette phase, une restructuration des services agricoles fut engagée avec pour objectif de développer et de mieux valoriser le potentiel de la recherche agronomique et du conseil agricole comme levier pour améliorer les performances des exploitations agricoles. C'est la fin du système de production étatique et un retour vers une stratégie d'appui aux exploitants familiaux. On assiste à la création de l'Institut de recherche agronomique de Guinée (IRAG) et du Service de vulgarisation agricole qui évoluera quatre ans plus tard en Service national de promotion rurale et vulgarisation agricole (SNPRV). L'objectif du SNPRV était de contribuer à l'augmentation de la productivité agricole à travers des actions conduites selon la méthode « Formation et Visites » appuyée financièrement par la Banque mondiale comme dans plusieurs autres pays africains (CORAF, 1998).

La troisième phase est celle du désengagement de l'État et de l'émergence de nouveaux acteurs de conseil agricole. Elle commence vers la fin des années 90 et se poursuit jusqu'à la fin des années 2010. Elle est marquée notamment par l'adoption du Plan d'ajustement structurel en 1989 pour juguler la crise économique. Cette mesure s'est traduite par le désengagement de l'État des secteurs productifs dont l'agriculture pour se recentrer dans les activités de définition des orientations stratégiques, de coordination et de régulation. Les effectifs de la fonction publique sont fortement réduits, les activités économiques sont libéralisées etc. Les services de la recherche et du conseil agricole sont fortement fragilisés et fortement démunis en ressources matérielles et humaines du fait de l'arrêt des financements de la Banque Mondiale au début des années 2000. Les difficultés du service public de conseil agricole ont coïncidé avec l'émergence de nouveaux fournisseurs dont les activités vont prendre du volume au fil des ans. Il s'agit notamment des faïtières des organisations des producteurs comme la Fédération des Producteurs du Fouta Djallon (FPFD), des ONG, des bureaux d'études, des producteurs formateurs/relais et des fournisseurs d'intrants.

La quatrième phase est marquée par un système de conseil agricole pluraliste, régulé et coordonné. Elle a commencé avec la réforme du conseil agricole en Guinée engagée au cours de l'année 2019. Elle se caractérise par la reconnaissance du pluralisme des acteurs comme une tendance lourde et irréversible qui peut être exploitée pour améliorer l'offre du conseil agricole aussi bien au plan qualitatif que quantitatif. Elle se distingue de la troisième phase par la volonté de l'État de formaliser le pluralisme des acteurs, de mieux coordonner la diversité des intervenants et d'assurer un repositionnement stratégique de ANPROCA. Elle se caractérise par une démarche plus holistique du conseil agricole (approche globale de l'exploitation agricole, approche chaîne de valeur, prise en compte de la diversité des utilisateurs) et l'importance accrue accordée à l'insertion marchande des exploitations et aux enjeux de résilience notamment par rapport aux changements et à la variabilité climatiques.

Renforcement de la coordination : un pilier de la réforme du conseil agricole en Guinée

Le cadre stratégique du conseil agricole en Guinée développé en 2019 préconise le renforcement de la coordination entre les fournisseurs des services de conseil. Ceci se traduira au plan opérationnel par une réforme institutionnelle pour élargir le mandat de ANPROCA à l'ensemble des sous-secteurs du secteur rural. Cette réforme lui permettra d'aller au-delà du sous-secteur agriculture pour intervenir également dans les sous-secteurs de l'élevage, de la pêche, et des eaux et forêts. Le cadre stratégique de conseil agricole préconise l'élaboration et la mise en place des mesures adéquates pour renforcer la coordination et la régulation. Il est notamment prévu d'engager et de renforcer la professionnalisation du conseil agricole à travers la mise en place d'un système d'enregistrement et d'accréditation des prestataires des services de conseil agricole et des praticiens. En outre, la réforme

préconise l'instauration d'un code d'éthique professionnelle, ainsi que des normes et des standards pour la fourniture du conseil agricole.

Par ailleurs, la réforme a prévu que des mécanismes et des bonnes pratiques de renforcement des synergies et des collaborations entre les acteurs soient davantage promues afin de renforcer la convergence et l'efficacité dans les interventions. Ceci implique entre autres, la mise en place un forum national des acteurs et parties prenantes du conseil agricole et rural et, l'intégration systématique des mécanismes appropriés de coordination dans les programmes financés par les partenaires au développement.

Le système national de conseil agricole en Guinée

Le système national de conseil agricole en Guinée est constitué d'un ensemble diversifié d'acteurs avec des rôles spécifiques. Ces acteurs peuvent être regroupés en trois grandes catégories : (i) les utilisateurs des services de conseil agricole, (ii) les fournisseurs de services et, (iii) les services support qui représentent l'environnement favorable (Figure 2).

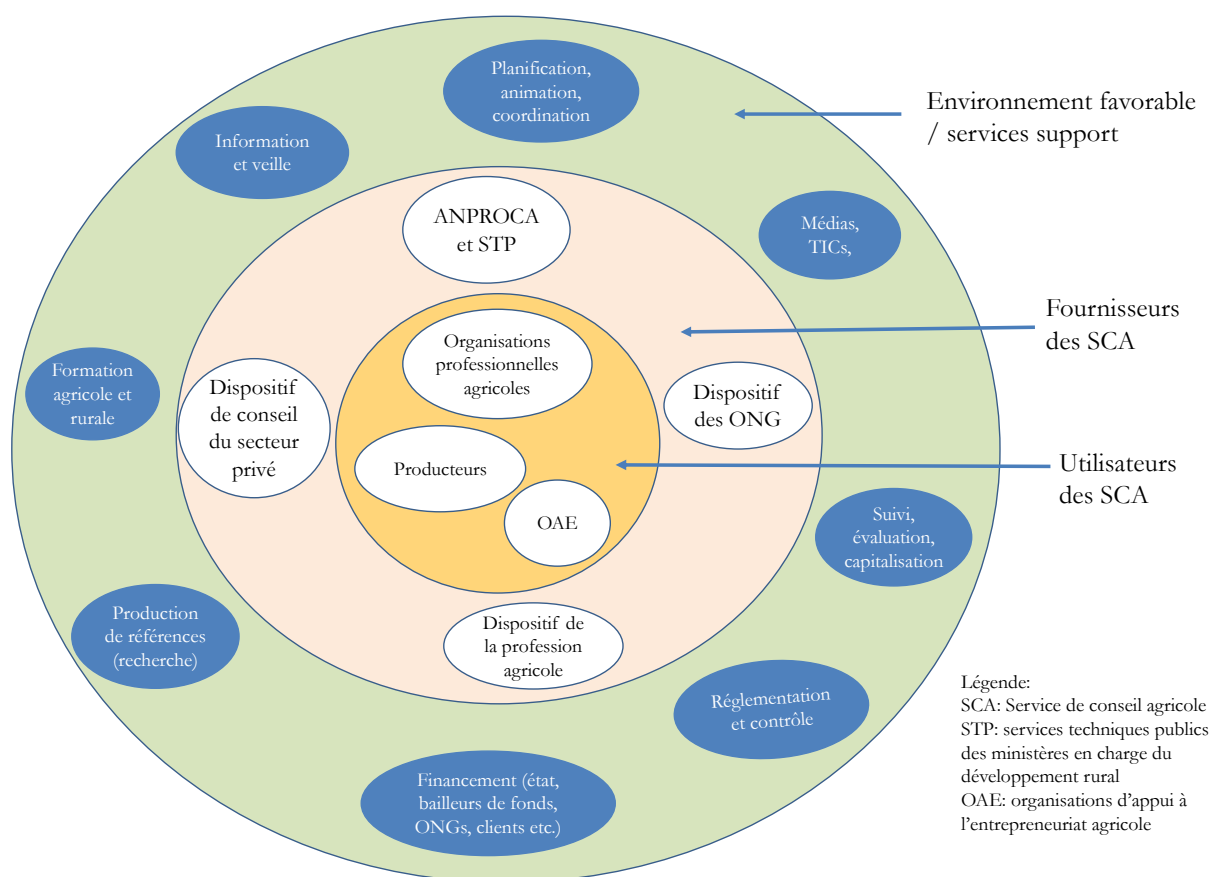


Figure 2. Les principaux types d'acteurs du système national de conseil agricole

Les **utilisateurs des services** de conseil agricole sont nombreux et diversifiés. Ils peuvent être regroupés en trois grandes catégories. Tout d'abord, il y a les producteurs qui participent à des activités individuelles ou collectives de conseil agricole. La deuxième catégorie comprend les organisations de producteurs, tandis que la troisième catégorie est composée d'organisations qui apportent un soutien à l'entrepreneuriat agricole (par exemple, les incubateurs, les banques et les institutions de microfinance, etc.) Les fournisseurs de conseil agricole ont déjà des relations plus ou moins fortes avec les producteurs individuels et même leurs organisations, mais la collaboration avec les structures d'appui à l'entrepreneuriat est encore faible. Les demandes potentielles de cette troisième catégorie d'utilisateurs sont encore peu connues et donc peu prises en compte par les différents prestataires.

Les fournisseurs des services de conseil agricole sont des organisations qui offrent des services relatifs à l'un ou à plusieurs des quatre fonctions du conseil agricole (informations et connaissances, aide à la décision, renforcement des capacités et, facilitation des processus et des interactions). On peut distinguer quatre grands types de fournisseurs de conseil agricole en Guinée. Le premier regroupe les organisations étatiques, il s'agit en l'occurrence de l'Agence nationale de promotion rurale et de conseil agricole (ANPROCA) et les services techniques des ministères en charge des autres sous-secteurs du développement agricole (élevage, pêche, aquaculture, agroforesterie). Le deuxième type comprend les organisations du secteur privé qui fournissent des services de conseil agricole dans une optique de génération de bénéfices économiques. C'est notamment le cas des bureaux d'études, des vendeurs d'intrants et équipements agricoles (agrodealers), et des négociants des produits agricoles. Le troisième type de fournisseurs inclut les organisations des producteurs et des producteurs relais qui développent des activités de conseil agricole de proximité en complément à d'autres activités qu'ils conduisent déjà dans le secteur agricole. Enfin, le quatrième type est composé surtout des ONG qui fournissent des services de conseil agricole dans le cadre de leurs activités d'assistance humanitaire, d'autonomisation de groupes vulnérables ou de promotion de l'équité sociale.

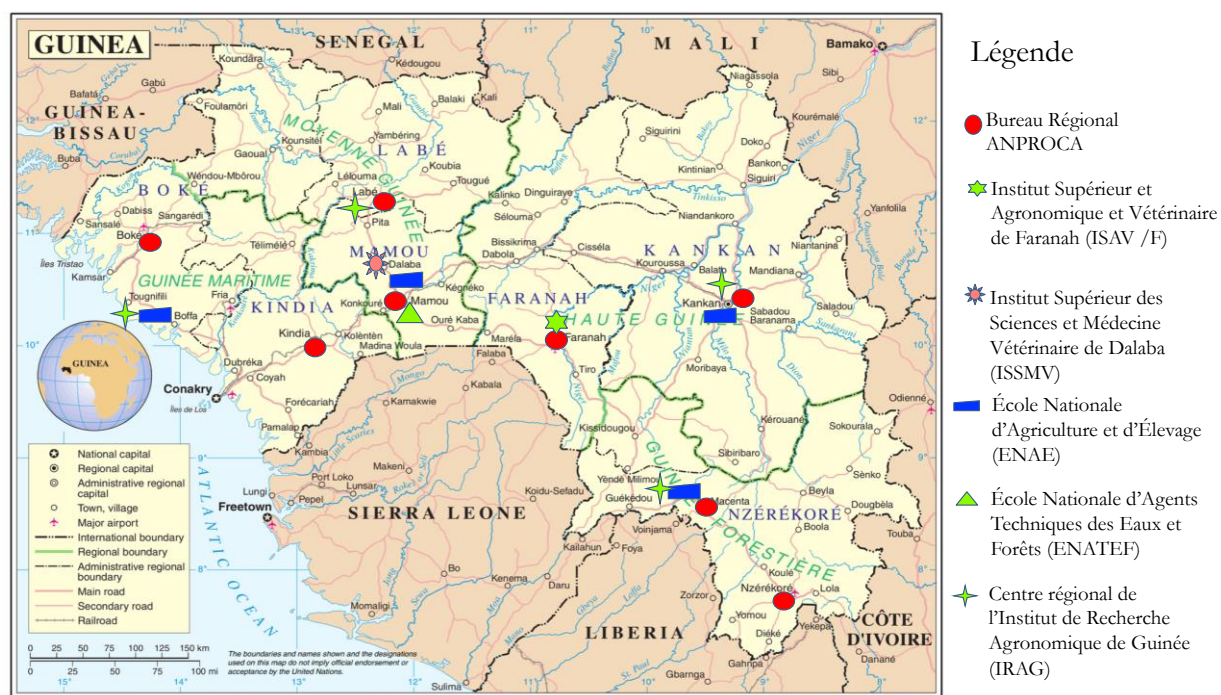


Figure 3. Localisation géographique de certaines des principaux services support du conseil agricole en Guinée

Les fonctions support sont les activités dont l'effectivité sont déterminantes pour la planification et la mise en œuvre efficaces du conseil agricole. Ces fonctions support comprennent : la coordination des systèmes de conseil et la facilitation de l'appui, la coordination des réseaux d'échange, le développement de l'ingénierie financière et la gestion des fonds dédiés aux services de conseil, le suivi-évaluation pour capitaliser et apprendre des expériences de terrain, le renouvellement et l'enrichissement des références (renouvellement des messages, des approches et des outils) par la recherche, la formation des agents, l'information et le suivi. La modernisation du conseil agricole en Guinée passe aussi par la redynamisation de ces différentes fonctions supports. En effet, plusieurs de ces fonctions sont actuellement peu ou mal assurées à cause des faibles capacités des acteurs concernées. Par exemple, la génération de nouvelles références et des innovations est faible du fait des difficultés de la recherche agricole. De même, il se pose un problème d'adéquation entre l'offre de formation agricole actuelle et les compétences nécessaires pour permettre aux conseillers agricoles de fournir des services de qualité, répondant à la demande des utilisateurs. Les fonctions de coordination et d'animation sont encore déficientes aussi bien au niveau national que régional. Par ailleurs, la distribution géographique des organisations devant assurer les fonctions supports est très

variable alors que la majorité des fournisseurs ont des dispositifs très localisés en dehors de ANPROCA qui a une couverture territoriale relativement bonne.

Caractéristiques des principaux fournisseurs de conseil agricole en Guinée

Il n'existe pas encore de statistiques officielles sur les d'organisations rencontrées actuellement dans les différentes catégories de fournisseurs. Néanmoins, les entretiens avec les acteurs et les personnes ressources ont relevé que tous les types de fournisseurs n'ont pas le même poids en termes de présence sur le terrain ou de couverture thématique. L'analyse a mis en évidence que les types de fournisseurs les plus couramment rencontrés et dont l'offre de services est la plus sollicitée sont : ANPROCA, les ONG, les OP, les agrodealers, les bureaux d'études, les producteurs relais et les négociantes des produits agricoles. L'analyse s'est focalisée sur ces six principales catégories qui présentent des différences plus ou moins importantes.

L'Agence Nationale de la Promotion Rurale et du Conseil Agricole (ANPROCA)

L'Agence Nationale de la Promotion Rurale et du Conseil Agricole (ANPROCA) est la structure nationale en charge de la fourniture des services de conseils agricole public. Au plan juridique, elle bénéficie du statut d'établissement public à caractère administratif doté de la personnalité morale et jouit de l'autonomie financière et de gestion. Elle a été créée par le Décret D/035/PRG/SGG/2012 du 19 mars 2012 et est placée sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture.

Encadré 3 . Les déclinaisons opérationnelles des missions de ANPROCA

Conformément à sa mission, ANPROCA a pour principaux rôles de :

- Concevoir, élaborer et promouvoir les stratégies nationales et programmes pour la diffusion et l'adoption de technologies et pratiques agricoles adaptées aux systèmes de production agricoles familiales et commerciales en Guinée ;
- Mettre au point et diffuser les outils et méthodes d'appui-conseil-accompagnement, à la demande pour les organisations de producteurs et autres opérateurs du secteur ;
- Participer au renforcement des capacités des organisations professionnelles et interprofessionnelles ;
- Suivre, évaluer et capitaliser les programmes, expériences et bonnes pratiques de diffusion et d'adoption de technologies et développer la collaboration régionale et internationale ;
- Coordonner et développer la concertation et l'harmonisation des différentes approches et actions de conseil agricole ;
- Coordonner les programmes régionaux des essais en milieu paysan en collaboration avec l'IRAG ;
- Poursuivre l'opération d'extension du dispositif de conseil agricole à l'échelle nationale ;
- Valoriser les pratiques paysannes au sein des exploitations agricoles ;
- Apporter l'appui requis à l'émergence d'un secteur privé dynamique de prestation de services agricoles, d'approvisionnement en intrants et matériels agricoles.

Sa mission est d'assurer la conception, l'élaboration, la mise en œuvre de la politique du Gouvernement en matière de promotion rurale et du conseil agricole et d'en assurer le suivi. Au plan opérationnel, cette mission inclut un ensemble d'activités très diversifiées qui font de ANPROCA la structure centrale du système national de conseil agricole en Guinée (Encadré 3). Le niveau d'opérationnalisation de ces activités est très variable. La diffusion des technologies et des bonnes pratiques agricoles ainsi que le renforcement des capacités des organisations des producteurs ont été relativement bien assurés jusqu'ici. Néanmoins, plusieurs autres activités comme celles relatives à la mise au point des outils et méthodes, la capitalisation des expériences ou la coordination du système national de conseil agricole sont encore peu développées.

Une nouvelle vision de ANPROCA a été définie dans le cadre du processus participatif et itératif de revue de ses capacités organisationnelles et de co-construction des stratégies et actions pour lui permettre de remplir plus pleinement son mandat. Cette vision est guidée par ailleurs par le cadre

stratégique du conseil agricole en Guinée et les objectifs nationaux en matière de développement agricole durable. Elle est formulée ainsi qu'il suit : « Une structure compétente et dynamique offrant en synergie avec d'autres acteurs des services de conseil agricole de qualité tirés par la demande ».

Cette vision souligne que ANPROCA a bien conscience de ses atouts, mais aussi de ses lacunes et qu'elle est résolue à devenir plus innovante et proactive, et à adopter les ajustements nécessaires aussi bien sur le plan stratégique, managérial qu'opérationnel pour augmenter durablement ses performances. ANPROCA reconnaît que la nature de la demande à laquelle elle doit répondre est plurielle, évolutive et complexe. Cette demande vient aussi bien des producteurs agro-sylvo-pastoraux, des organisations professionnelles agricoles que des autres acteurs évoluant dans les différents maillons des chaînes de valeur agricole.

Le dispositif rénové est marqué par l'évolution de l'offre effective de services du focus actuel sur le conseil agricole et l'appui à la structuration de la profession agricole pour une gamme désormais plurielle de services. L'offre de services est désormais structurée en quatre grands domaines thématiques à savoir : (i) la fourniture du conseil agricole dans ses différentes déclinaisons et constitution d'un pôle de compétences national sur le conseil agricole, (ii) le développement et promotion des outils et méthodes innovants de conseil agricole ; (iii) la gestion des connaissances et des informations agricoles et ; (iv) veille thématique et cadre de coordination du système national de conseil agricole. L'évolution de l'offre de service de ANPROCA découle d'un repositionnement stratégique rendu nécessaire par l'émergence de nouveaux acteurs dans la fourniture des services de conseil agricole et, la pluralité consacrée dans le cadre stratégique de conseil agricole dont l'opérationnalisation doit être menée par ANPROCA. L'enjeu pour ANPROCA est aussi de renforcer et de renouveler sa plus-value par rapport aux autres acteurs et de mieux rentabiliser les investissements publics dans le conseil agricole.

Les organisations non-gouvernementales

Un grand nombre d'organisations non-gouvernementales (ONG) fournissent actuellement des services de conseil agricole aux producteurs agricoles en Guinée. Leurs interventions s'inscrivent souvent dans le cadre d'initiatives plus larges de développement agricole et rural qui peuvent également inclure la fourniture d'intrants et de crédits, voire des services éducatifs ou sanitaires. Certaines ONG collaborent avec des instituts de recherche agricole et des organisations d'agriculteurs pour développer ou promouvoir des innovations intéressantes pour l'intensification agricole durable. Comme déjà mis en évidence dans d'autres pays africains (GFRAS et Triple-Line, 2011), les ONG participants à la fourniture des services de conseil agricole en Guinée sont très diversifiées. Elles peuvent être regroupées en trois grandes catégories. Il y a premièrement les ONG locales opérant dans une ou dans plusieurs régions du pays, c'est par exemple le cas du Réseau guinéen de traction animale et Développement intégré qui est basée dans la région de la Basse-Guinée, mais intervient également en Haute et Moyenne Guinée, et dans une moindre mesure en Guinée forestière. La deuxième catégorie est constituée des ONG nationales ou sous-régionales initiées par des Africains, mais opérant souvent dans plusieurs pays de la région. Enfin, il y a les ONG internationales. Elles sont souvent basées en Europe ou en Amérique (exemple Winrock, Guinée 44), elles interviennent généralement en collaboration avec d'autres acteurs locaux (ONG, OP, ANPROCA, agrodealers, structures de recherche et de formation agricoles).

Pendant longtemps, les interventions des ONG ciblaient prioritairement les producteurs les plus vulnérables et centraient leurs appuis sur l'autonomisation, la sécurité alimentaire et l'amélioration des moyens de subsistance en général. Ces interventions se sont fortement diversifiées. En fonction des ONG, les activités de conseil peuvent porter sur la production, la gestion, la transformation, le développement des chaînes de valeurs, l'entrepreneuriat agricole, la gestion perte poste récolte, la gestion des exploitations agricoles etc. Par ailleurs, les ONG (notamment celles qui sont internationales) interviennent appuient souvent le renforcement des capacités d'autres dispositifs. L'ONG Winrock international a par exemple organisé plusieurs actions de renforcement des

capacités pour ANPROCA, des OP, des producteurs relais et des ONG locales dans le cadre de la formation de producteurs à producteurs. Les services fournis par les ONG sont généralement gratuits pour les bénéficiaires.

Les organisations de producteurs

Traditionnellement, la majorité des organisations de producteurs sont plutôt des clients des fournisseurs de services de conseil agricole, mais leur participation dans la fourniture des services de conseil agricole, notamment au bénéfice de leurs membres, va croissant au fil des ans. Cette dynamique s'observe surtout au niveau des OP faitières comme les unions et les fédérations. L'implication des OP dans le conseil agricole est d'autant plus forte qu'elles sont mieux reconnues et associées à la mise en œuvre des projets et autres innovations touchant aux chaînes de valeur où s'inscrivent leurs activités.

La volonté des OP à mettre en place un dispositif interne de conseil répond à un objectif d'amélioration des performances en garantissant à leurs membres un conseil agricole de proximité afin d'assurer entre autres l'utilisation efficiente des crédits intrants. Les services fournis portent généralement la diffusion des pratiques agricoles innovantes, le conseil technico-économique, la facilitation de l'achat des intrants et de la commercialisation des productions. Dans certains cas, on rencontre des activités relatives à l'appui à la structuration (formation et fonctionnement des OP de base), le conseil à l'exploitation familiale (gestion de l'exploitation agricole), l'installation des jeunes agriculteurs et, la mécanisation agricole. Le nombre de filières agricoles prises en compte dans l'offre de conseil varie selon que l'OP est généraliste ou spécialisée sur quelques cultures seulement. Les activités de conseil sont financées très souvent par des fonds extérieurs (agences de développement), des cotisations des membres et dans certains cas par des prélèvements réalisés sur les marges dégagées de la vente des productions. Les systèmes de conseil agricole des OP rencontrent souvent plusieurs difficultés notamment en matière de financement, de renouvellement de l'offre de conseil, de recrutement et de la conservation des ressources humaines très qualifiées.

Les producteurs relais

Les producteurs relais sont des producteurs qui ont reçu des formations sur de nouvelles technologies ou des bonnes pratiques agricoles. Ils sont mobilisés bénévolement ou contre rémunération pour assurer la vulgarisation des bonnes pratiques agricoles dans leurs communautés et/ou dans les villages voisins. Ils sont de plus en plus mobilisés par les projets, les OP, les ONG et ANPROCA dans un contexte où le déficit de conseillers agricole subsiste et tend à s'accroître avec les départs en retraites des agents publics. L'activité des producteurs relais consistent souvent à la conduite des champs de démonstration, mais ils peuvent aussi organiser des formations en salle ou sur les parcelles et, faciliter des visites commentées. En Guinée, les producteurs relais ne sont pas encore structurés en association ou en réseaux comme au Burkina Faso ou au Niger, où ils sont organisés et souvent mobilisés pour fournir des y compris des prestations. Les types de services de conseil fournis par les producteurs relais portent essentiellement sur la diffusion des technologies. Dans certains dispositifs, les producteurs relais qui ont un bon niveau de formation académique et les compétences adéquates sont souvent mobilisés pour les activités de renforcement des capacités et d'aide à la décision (gestion). C'est par exemple le cas des expériences de conseil à l'exploitation familiale agricole conduites par la FPFAD ou encore la FOPMA.

Les bureaux d'études

Les bureaux d'études sont des structures opérant sous le statut légal d'entreprises fournissant des prestations de services intellectuels. Les profils de leurs porteurs sont variables. Il peut s'agir de jeunes diplômés en quête d'insertion professionnelle, de cadres en milieu de carrière qui décident de s'auto-employer ou de mener des activités complémentaires à leurs occupations principales. De plus en plus, on rencontre des jeunes retraités des structures publiques ou privées qui décident de mettre en place pour valoriser leurs compétences. Dans l'ensemble, on constate que les bureaux sont

généralement créés par des personnes avec un niveau d'éducation très élevé (enseignement supérieur) et disposant d'une solide expertise dans un ou plusieurs domaines de la production agricole (économie rurale, production, transformation etc.).

Dans le domaine du conseil agricole, l'offre de services des bureaux d'étude consiste généralement à la fourniture d'une expertise sur des questions spécifiques. Il s'agit en fait d'un conseil spécialisé qui exige généralement un haut niveau d'expertise. Il peut concerner plusieurs domaines relatifs notamment au conseil d'entreprise : conseil technique ou technico-économique, juridique, comptabilité, fiscal, organisationnel, gestion de la qualité, environnement, management etc. (Teyssier et al., 2009). L'évolution actuelle vers une forme d'agriculture qui est plus intensive en connaissances et en expertise favorise l'émergence des bureaux d'études.

En plus des services apportés aux producteurs, les bureaux jouent un rôle important dans le renforcement des capacités et l'accompagnement des autres dispositifs. Ils assurent souvent des formations sur des thématiques émergentes (entrepreneuriat agricole, changement climatiques, chaîne de valeur etc.), les outils et méthodes innovants de conseil agricole et, appuient souvent les systèmes de suivi-évaluation des autres dispositifs.

Les prestations des bureaux d'études sont généralement payantes. Les frais sont supportés parfois par les bénéficiaires comme dans le cas des projets de création d'entreprise. Mais très souvent, les prestations sont payées indirectement par les projets ou les ONG dans le cadre de leurs appuis aux producteurs ou à leurs organisations. Les bureaux d'études sont généralement plutôt en zones urbaines et n'interviennent en zones rurales que dans le cadre des missions ponctuelles qui leur sont confiées par leur clientèle.

Les négociantes des produits agricoles

L'activité des négociantes des produits agricoles (NPA) consiste à acheter des produits agricoles en gros dans les bassins de production (ex. Kindia, Macenta, N'Zérékoré etc.) pour les revendre aux détaillants et, accessoirement, aux consommateurs des bassins de consommation ou des marchés relais (Conakry, Boké, Boffa etc.). Les NPA sont principalement impliquées dans les filières maraîchères, de tubercules et de cultures vivrières. En effet, le commerce des fruits et légumes est une activité dominée par les femmes.

La participation des NPA à la fourniture des services de conseil agricole consiste principalement à diffuser à leurs fournisseurs (hommes et femmes) des informations sur les prix des produits, les préférences des consommateurs, le conditionnement et le stockage de la production et, dans une moindre mesure, les nouveaux intrants et les nouvelles pratiques agricoles. Ces informations sont diffusées à leurs fournisseurs, mais aussi aux autres agriculteurs de leur bassin d'approvisionnement. Une négociante de produits agricoles travaille en moyenne avec 20 à 50 producteurs. L'information est diffusée lors des opérations d'achat ou de négociation des contrats. Parfois, l'information est partagée par le biais d'appels téléphoniques. Les sources d'information des négociantes sont leurs clients (revendeurs détaillants de produits agricoles, consommateurs finaux) mais aussi leurs collègues commerçants avec lesquels elles discutent fréquemment des tendances du marché. Les informations diffusées par les négociantes sont considérées par les producteurs comme assez fiables, d'autant plus que les possibilités de vérification sont de plus en plus nombreuses grâce au développement des systèmes d'information sur les marchés. Aucun paiement n'est exigé des bénéficiaires des services. Les NPA se rémunèrent indirectement par les marges générées par leurs activités

En plus des informations et des connaissances agricoles, les NPA fournissent d'autres services à leurs fournisseurs. Ces services supplémentaires peuvent inclure la fourniture de crédits, le transport de la production des champs vers les marchés ou les points de collecte, ou la fourniture d'installations de transport d'intrants et d'équipements agricoles. En facilitant les liens entre les consommateurs et les producteurs, les négociantes semblent être un acteur majeur dans le développement de l'agriculture

contractuelle et une meilleure insertion marchande des petits producteurs. En outre, la diffusion d'informations et de connaissances agricoles aux fournisseurs est importante pour les activités des négociantes. Ce service leur permet de sécuriser et de fidéliser leurs fournisseurs, de renforcer l'adéquation entre la production des fournisseurs et la demande des clients, et de soutenir le développement des capacités de leurs fournisseurs.

Les agrodealers

Les agrodealers, sont des entreprises plus ou moins formalisées dont l'activité principale est la commercialisation des intrants (engrais, semences, pesticides) et/ou des équipements et matériels agricoles. Ils peuvent être répartis en deux grandes catégories. Il y a d'une part les grossistes qui importent les intrants et équipements pour revendre aux détaillants et dans une moindre mesure aux producteurs, c'est notamment le cas de Saref International et de *Entreprise Kaba Agriculture Prestation (EKAP)* qui sont les deux principaux grossistes. D'autre part, il y a des détaillants, couramment appelés comptoirs agricoles. Ils s'approvisionnent auprès des grossistes et revendent directement aux producteurs ou à d'autres acteurs comme les OP et les ONG.

Pour les agrodealers, la participation aux activités de conseil agricole fait d'abord partie d'une stratégie de marketing. Mais les services fournis peuvent varier en fonction du type d'agrodealers. Les agrodealers détaillants se focalisent sur la diffusion des informations sur l'existence et la bonne utilisation des intrants et des équipements agricoles. Tout en conduisant ce type d'activités, les agrodealers grossistes interviennent par ailleurs dans la formation des conseillers agricoles des différents dispositifs (notamment OP, ANPROCA et ONG) et la production des outils pour la vulgarisation des informations. L'offre des services des agrodealers est souvent limitée uniquement aux chaînes de valeur pour lesquelles les intrants qu'ils commercialisent sont utilisés.

Complémentarités potentielles entre les différents fournisseurs de conseil agricole

La caractérisation des fournisseurs de conseil a permis d'identifier leurs principaux domaines de services en lien avec les demandes des utilisateurs. Six domaines de service ont été identifiés : (i) la diffusion de l'information et des connaissances agricoles ; (ii) la facilitation, y compris le courtage et la mise en réseau ; (iii) le développement des capacités, (iv) le développement organisationnel (notamment en termes d'appui à la création et au fonctionnement des OP) ; (v) la gestion, notamment en relation avec l'agrobusiness, et (vi) l'expertise sur des sujets émergents ou spécialisés.

Le Tableau 3 résume le niveau de priorité accordé par les prestataires de SCA à ces différents domaines de services. La diffusion de l'information et des connaissances semble être le domaine de service qui reçoit le plus d'attention de la part des prestataires. Il s'agit de la première priorité pour quatre des sept principaux fournisseurs de SCA. Cela montre que le système actuel de conseil agricole est encore fortement axé sur le transfert de technologie.

Les activités de facilitation et de liaison sont principalement menées par ANPROCA et les ONG, et dans une moindre mesure par les OP. La forte présence de ANPROCA dans la mise en réseau et la facilitation est largement due à sa bonne implantation géographique et à ses liens avec d'autres acteurs du système d'innovation agricole (recherche, ministères, universités, projets, etc.). Les OP sont souvent impliquées dans les interactions entre les producteurs et les acteurs opérant en amont et en aval des filières.

Les interventions de renforcement des capacités sont principalement menées par ANPROCA qui, grâce à son expertise diversifiée, dispense souvent des formations aux vulgarisateurs d'autres organisations. Plusieurs ONG proposent des formations aux producteurs ainsi qu'aux responsables de leurs organisations dans le cadre de leurs activités de soutien à l'autonomisation des producteurs. La nécessité de renouveler les capacités des vulgarisateurs sur des thèmes émergents est un créneau dans lequel les sociétés de conseil se sont positionnées.

Le développement organisationnel axé sur la structuration des producteurs et le renforcement des capacités des OP ainsi créées est important pour l'identification et l'expression de la demande des producteurs en conseil agricole. Ce domaine de services est principalement couvert par ANPROCA et les OP elles-mêmes, en particulier les organisations faitières de producteurs qui cherchent à consolider ou élargir leur base. Le domaine des services liés à la gestion et à l'aide à la décision est particulièrement important dans le contexte actuel de promotion de l'entrepreneuriat agricole, mais il présente le taux de couverture le plus faible chez les différents fournisseurs. Seuls les bureaux d'études accordent une priorité élevée à ce type de service. Cette situation est due au fait que la gestion et l'aide à la décision exigent un niveau élevé de qualification et de compétences intellectuelles des conseillers. ANPROCA qui a la plus grande couverture géographique, est encore peu impliquée dans la fourniture de services liés à la gestion des exploitations et à l'entrepreneuriat agricole. Cette situation est susceptible d'entraver le développement de l'esprit d'entreprise dans certaines localités du pays où il n'existe pas d'autres solutions que ANPROCA. Par conséquent, il est nécessaire de renforcer le développement des services d'entrepreneuriat agricole par ANPROCA ainsi que la création de sociétés de conseil dans un plus grand nombre de domaines.

Tableau 3. Niveau de priorité accordée par les fournisseurs de conseil agricole aux différents domaines de services

	ANPROCA	ONG	OP	Producteurs relais	Agrodealers	Bureaux d'études	NPA
Accès aux connaissances, technologies et informations	Élevé	Moyenne	Élevé	Élevé	Élevé	Moyenne	Élevé
Facilitation, courtage, mise en relation	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Faible	Faible	Moyenne	Moyenne
Renforcement des capacités	Moyenne	Élevé	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Faible
Développement organisationnel	Moyenne	Moyenne	Élevé	Faible	Faible	Moyenne	Faible
Gestion / Aide à la décision / agribusiness	Faible	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Faible	Élevé	Faible
Expertise sur des thèmes spécifiques ou émergents	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Faible	Moyenne	Élevé	Faible

Légende. ONG : organisation non-gouvernementale ; OP : organisation des producteurs ; NPA : négociantes de produits agricoles

Les couleurs indiquent les niveaux de priorité des différents domaines de services

Couleur	Signification (priorité du domaine de service)
Élevé	Élevé
Moyenne	Moyenne
Faible	Faible
Aucune	Aucune

En outre, l'analyse du Tableau 3 montre qu'actuellement, aucun des prestataires ne couvre les six domaines de services. ANPROCA possède la gamme de services la plus diversifiée et semble être la seule organisation qui pourrait potentiellement couvrir tous les domaines si les ressources financières et humaines nécessaires étaient disponibles. Les autres fournisseurs semblent avoir des niches

spécifiques. Ainsi, les producteurs relais ainsi que les négociantes des produits agricoles sont surtout impliqués dans la diffusion de l'information, les bureaux d'études sont spécialisés dans le renforcement des capacités, la gestion et l'expertise, et les organisations de producteurs sont davantage axées sur le réseautage et le développement organisationnel.

Les différents fournisseurs expriment la volonté de consolider et de diversifier leurs domaines de services. Toutefois, le développement d'une offre complète, couvrant par exemple les six domaines, ne fait pas partie de leurs projets. Il est probable que la segmentation de l'offre de services se poursuivra au cours des prochaines années. Dans ce contexte, l'amélioration du taux global de couverture thématique et territoriale des services de conseil agricole doit être envisagée avant tout par l'intégration des contributions des différents fournisseurs, ce qui nécessitera le renforcement des synergies, des partenariats et de la coordination aux niveaux local et national.

LES PARTENARIATS ENTRE LES FOURNISSEURS DE CONSEIL AGRICOLE

La section précédente de ce rapport a présenté les caractéristiques des principaux fournisseurs, leurs orientations et contributions à la formation de l'offre globale de conseil agricole en Guinée. Il est apparu globalement des spécificités plus ou moins importantes qui soulignent l'importance potentielle des partenariats et des synergies. La présente section est centrée sur l'identification et l'analyse des services qui donnent lieu aux partenariats, les intérêts qui les sous-tendent, les modalités de leur mise en œuvre et, les actions nécessaires pour assurer leur renforcement et leur durabilité.

Les types de services et de produits échangés dans le cadre des partenariats

Les services et produits échangés par les fournisseurs de conseil agricole dans le cadre des collaborations qu'ils développent entre eux sont très diversifiés et plus ou moins spécifiques aux différents fournisseurs. On distingue notamment : l'appui logistique, l'interface et la mise en relation, les expertises complémentaires, les informations sur les intrants et équipements agricoles, les connaissances sur les innovations et les bonnes pratiques agricoles, la sensibilisation des producteurs, la mise à l'échelle des expériences et le renforcement des capacités (Figure 4).

Le renforcement des capacités. Dans ce contexte ce service consiste principalement aux actions de formation (agents de terrain, producteurs, coordonnateurs des dispositifs) dans des domaines thématiques où l'un des partenaires ne dispose pas encore de capacités. Ces formations peuvent porter sur des thèmes aussi divers que les itinéraires techniques, les outils et méthodes de conseil agricole, les thématiques émergentes (entrepreneuriat agricole, installation des jeunes, nutrition etc.) que sur l'utilisation appropriée de nouveaux types d'intrants ou d'équipements agricoles. Ainsi, le renforcement des capacités peut viser l'amélioration thématique de l'offre de conseil, mais aussi de l'efficacité dans la conduite des différentes activités de manière à augmenter les impacts. Le renforcement des capacités et la formation continue des conseillers agricoles sont d'autant plus importants que les curricula de formation initiale des conseillers agricoles présentent des lacunes. En outre, la nature diverse et évolutive des demandes des producteurs et des acteurs des chaînes de valeur exige que les conseillers agricoles renouvellent en permanence leurs compétences pour pouvoir fournir une offre pertinente et de qualité.

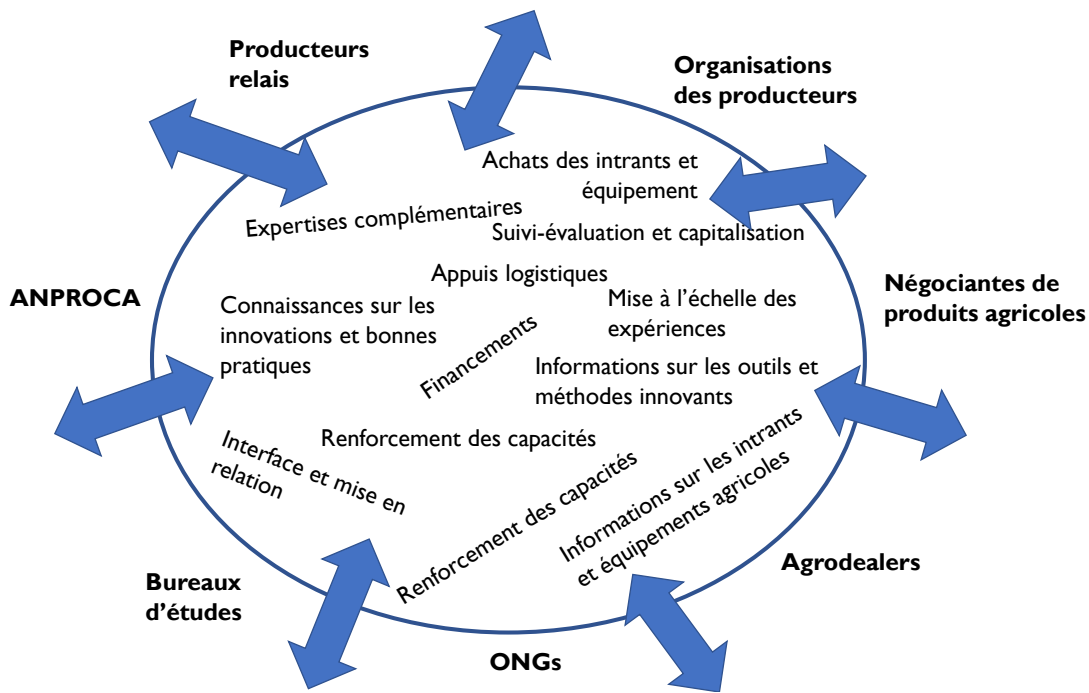


Figure 4. Principaux types de services et de produits échangés entre les fournisseurs de conseil agricole

Source : Données collectées auprès des acteurs et informateurs clés rencontrés dans le cadre de l'étude

Mise à l'échelle des expériences. Il s'agit des relations dans lesquelles une des parties prenantes s'engage moyennant une contrepartie à contribuer à l'extension géographique et à l'augmentation du nombre des bénéficiaires d'une expérience engagée par l'autre partie. C'est par exemple le cas des producteurs relais mobilisés par ANPROCA, les OP et les ONG pour vulgariser de nouvelles technologies notamment en installant et en effectuant le suivi des parcelles de démonstration pour sensibiliser et former les producteurs de leurs localités. Ces producteurs relais reçoivent en contrepartie des appuis logistiques (intrants agricoles pour les démonstrations, motocyclettes pour le suivi des expérimentations) pour la bonne conduite des activités qui leur sont confiées.

Achat des intrants et équipements agricoles. Ce type d'attentes se rencontre surtout chez les agrodealers dans le cadre de leurs relations avec les organisations des producteurs. Les agrodealers organisent souvent des sessions de sensibilisation et de formation des OP sur l'utilisation des intrants et équipements agricoles. Ces formations sont souvent prises en charge partiellement ou entièrement (frais des formateurs et des participants, logistiques) par les agrodealers. Ils espèrent en retour que les OP passent des commandes d'intrants et d'équipements, les bénéfices générés de cette vente permettront d'amortir les dépenses engagées pour les formations. Ces relations présentent pour les OP d'autres avantages comme la possibilité d'obtenir des crédits ou des différés de paiement posent néanmoins la question de la neutralité et de l'indépendance du conseil fourni, les formateurs mobilisés par les agrodealers ayant très souvent le profil de technico-commercial.

Mise en relation, interface, et sensibilisation. La **mise en relation** consiste à faciliter l'établissement et le développement des relations entre le partenaire et une tierce partie, cas d'un conseiller agricole qui facilite le contact entre un agrodealer et des producteurs. **L'interface** c'est lorsque l'acteur ayant facilité la mise en relation devient de façon permanente le canal de liaison entre l'autre partenaire et une tierce partie. C'est notamment le cas des OP qui jouent un rôle d'interface entre les producteurs individuels et d'autres acteurs comme les ONG, ANPROCA ou les agrodealers. La **sensibilisation** fait référence aux situations où l'un des partenaires facilite les activités de l'autre partie en facilitant non seulement la mobilisation, mais une préparation d'une tierce partie. C'est le cas des sessions de sensibilisation des producteurs sur l'utilisation des intrants agricoles (pesticides, nouvelles variétés de semences etc.) qu'organisent les conseillers agricoles de ANPROCA, des ONG

ou des OP. Ces sensibilisations sont une importante contribution pour les activités des agrodealers qui pourront ainsi enregistrer une augmentation de la clientèle, mais aussi et surtout voir l'amélioration du mode d'utilisation des intrants par les producteurs.

Les informations sur les intrants et les équipements agricoles. Les fournisseurs de conseil agricole qui font de l'appui technique aux producteurs ont constamment besoin des informations actualisées sur les intrants et équipements agricoles disponibles et les conditions de leur utilisation efficiente. Pour les agrodealers, assurer la disponibilité et l'accessibilité de ces informations au plus grand nombre d'acteurs est important pour le développement de leurs activités.

L'appui logistique inclut les moyens qui sont mis à disposition par l'un des acteurs en échange de la réalisation d'un service. Il peut s'agir de la fourniture par ANPROCA, des OP ou des ONG des intrants (semences, engrais, pesticides etc.) et des équipements agricoles aux producteurs relais pour l'installation et le suivi des parcelles de démonstration. L'appui logistique inclut également les moyens de déplacement que les OP ou les ONG mettent à la disposition des agents ANPROCA qui leur sont affectés pour accompagner le déploiement de leurs dispositifs de conseil agricole.

Les connaissances sur les innovations et les bonnes pratiques agricoles renvoient ici surtout aux fiches techniques sur les nouveaux itinéraires ainsi que des bonnes pratiques agricoles et des savoirs locaux qui ont été capitalisés. Il s'agit des connaissances qui seront vulgarisées, moyennant d'éventuelles adaptations, dans le cadre du conseil technique apporté par les fournisseurs aux producteurs. En dehors des connaissances sur les itinéraires techniques, il existe également des flux de **connaissances relatives aux outils et méthodes de conseil agricoles**. C'est par exemple le cas des manuels et guides pratiques pour l'utilisation de la vidéo dans la vulgarisation agricole.

Le suivi – évaluation et la capitalisation renvoient à l'accompagnement apporté, notamment dans la gestion, le suivi, la documentation et l'évaluation des activités planifiées. Cela demande une expertise bien précise qui est actuellement rare et ne peut être mobilisé que dans le cas des prestations de services ou de partenariat.

L'appui en personnel fait notamment référence aux situations où l'un des partenaires en présence affecte une partie de son personnel dans le dispositif de l'autre partenaire pour accompagner son déploiement. Des agents ANPROCA qui sont affectés au sein des OP ou des ONG constituent l'exemple le plus illustratif de ce type d'appui.

Expertises complémentaires / pointues. Il s'agit des relations dans lesquelles l'une des parties apporte à l'autre des compétences qui lui fait encore défaut. Par exemple des bureaux d'études ouverts par des diplômés du programme AVENIR apportent aux agents d'ANPROCA une expertise sur les questions d'entrepreneuriat agricole ou de la production et de l'utilisation de la vidéo pour la vulgarisation agricole. L'expertise complémentaire porte généralement sur les thématiques émergentes pour lesquelles il existe encore très peu de compétences, comme l'entrepreneuriat agricole et l'agriculture-climato intelligente entre autres. Mais, l'expertise complémentaire peut aussi concerner des thèmes traditionnels comme la mécanisation agricole ou la gestion de l'eau pour lesquels les expertises sont encore rares.

Financements. Ce sont les ressources monétaires mobilisées par un partenaire en échange d'un service et/ou pour l'opérationnalisation des activités conjointes. Pour certains fournisseurs, le développement des partenariats est en moyen d'accéder à des financements, serait ce que complémentaires pour la mise en œuvre de leurs activités. La proportion des fonds propres engagés par les fournisseurs dans les partenariats est généralement très faible. Ces financements viennent très souvent d'une tierce partie, c'est le cas par exemple des projets de développement qui fournit les ressources financières nécessaires à la prise en charge des agents de ANPROCA affectés dans les OP.

Les services échangés dans le cadre d'un partenariat peuvent être divers et multiples. Toutefois, tous les services échangés ou reçus ne font pas forcément partie des motivations principales de la

collaboration, certains services reçus sont des bénéfices collatéraux ou indirects. Par exemple, lorsque ANPROCA met à disposition une partie de son personnel dans les dispositifs de conseil agricoles des OP ou des ONG, son objectif principal est d'accompagner l'émergence ou le renforcement du conseil agricole privé. Les moyens de fonctionnement (véhicule, frais d'entretien, communication etc.) fournis par la structure bénéficiaire aux agents en détachement ne constituent pas un objectif prioritaire pour ANPROCA. Néanmoins, ils représentent des financements et de la logistique complémentaires dans la mesure où les agents ANPROCA en détachement peuvent mobiliser ces ressources pour accompagner d'autres producteurs qui ne sont pas membres de l'OP hôte.

Partenariats entre ANPROCA et les fournisseurs privés de services de conseil agricole

Aperçu général

ANPROCA a vocation à développer des partenariats avec d'autres acteurs du conseil agricole en Guinée. Ceci tient d'une part à sa mission qui dans ses déclinaisons opérationnelles prévoit entre autres l'appui à l'émergence d'un secteur privé dynamique de prestation de services agricoles. ANPROCA a en outre la tâche d'assurer la coordination, la concertation entre les acteurs, l'harmonisation des interventions et, l'élaboration et la promotion des stratégies nationales et programmes pour la diffusion et l'adoption des technologies.

Tableau 4. Bénéfices et contributions de ANPROCA dans le cadre des partenariats avec d'autres fournisseurs de conseil

Partenaires	Apport ANPROCA	Contribution partenaire
Organisations des producteurs	<ul style="list-style-type: none"> - Appui en personnel - Renforcement des capacités - Connaissances sur les innovations et bonnes pratiques agricoles (BPA) - Appui à la structuration et à la planification stratégique et opérationnelle 	<ul style="list-style-type: none"> - Identification et expression de la demande et des bénéficiaires des services - Logistique et financements complémentaires - Interface - Collecte des données - Partage d'expériences
ONG	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissances sur les innovations et bonnes pratiques agricoles (BPA) - Renforcement des capacités - Appui en personnel 	<ul style="list-style-type: none"> - Informations sur les nouveaux outils et méthodes de conseil - Expertise et compétences complémentaires - Partage d'expériences
Producteurs relais	<ul style="list-style-type: none"> - Sensibilisation et formation sur les nouvelles technologies et intrants agricoles - Appui logistique 	<ul style="list-style-type: none"> - Collecte et remontées d'informations agricoles - Mise à l'échelle des expériences
Fournisseurs d'intrants	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en relation, sensibilisation et formation des producteurs sur l'utilisation des intrants - Renforcement des capacités 	<ul style="list-style-type: none"> - Informations et formation sur les nouveaux intrants et équipements agricoles - Mobilisation des expertises - Financements complémentaires
Bureau d'études	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en relation et accès aux cadres de concertation - Informations sur les innovations et BPA - Renforcement des capacités 	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcement des capacités - Informations sur les innovations, outils et méthodes de conseil - Expertise sur les thématiques émergentes / pointues
Négociantes des produits agricoles	<ul style="list-style-type: none"> - Informations sur les techniques de stockage des fruits et légumes - Connexion avec les producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Informations sur les prix et la commercialisation des produits

D'autre part, ANPROCA considère les partenariats comme un moyen d'améliorer l'efficacité de ses interventions, d'augmenter ses ressources financières et de mobiliser les expertises complémentaires dont elle a besoin pour la conduite de ses activités. Ceci est d'autant plus important que le contexte est marqué par des évolutions rapides et complexes, et l'émergence de nouveaux acteurs qui offre des possibilités de synergies et de complémentarité. En outre, la complexité des besoins en services de conseil agricole exige une approche intersectorielle et multidisciplinaire pour le développement efficient des réponses.

Le Tableau 4 résume les types de services et de produits échangés par ANPROCA dans le cadre des partenariats avec les autres fournisseurs. Ces services sont relativement variables selon des partenaires. Il apparaît clairement que ANPROCA joue un rôle central dans le système national de conseil agricole, notamment en matière de renforcement des capacités, de la gestion des connaissances, de la mise en place et du renforcement des dispositifs de conseil agricole et, de mise en relation.

Le rôle prééminent de ANPROCA dans le renforcement des capacités tient notamment à la diversité et la qualité des profils et des compétences de ses ressources humaines qui lui permettent d'assurer des formations pour d'autres fournisseurs. La majorité de son personnel a une formation de niveau universitaire, plus de 60% d'entre eux ont un diplôme d'ingénieur agronome (Tableau 5). Les formations académiques reçues à l'école de formation ont été complétées et enrichies par une solide expérience de terrain. Par ailleurs, les collaborations que ANPROCA entretient avec différents projets de recherche et de développement lui permettent consolider et d'enrichir les compétences de son personnel, et d'élargir ainsi la couverture thématique de son offre de services. ANPROCA dispose d'une expertise technique, mais aussi de la maîtrise d'une diversité d'outils et méthodes de conseil agricole, notamment celles relatives à la dissémination des technologies et au renforcement des OP.

Néanmoins, le renouvellement de ces outils et méthodes se fait encore lentement du fait de l'inertie institutionnelle, et du coût nécessaire pour effectuer une réforme à grande échelle. Les partenariats avec les autres fournisseurs notamment les ONG qui sont plus innovants en matière d'outils et méthodes sont importantes pour ANPROCA. Elle pourra par exemple s'appuyer sur les expériences de la FPF et le Guinée 44 et APEK-Agriculture lors de la mise en place des efforts pour intégrer davantage la démarche de conseil à l'exploitation familiale dans ses interventions. Par ailleurs, le fait de détacher certains ses agents en détachement auprès des OP et des ONG constitue pour ANPROCA un moyen indirect d'enrichir et de renouveler les compétences de son personnel, parvenant ainsi à améliorer la couverture thématique de son offre de services. Les agents affectés au sein des OP bénéficient souvent des formations complémentaires (y compris sur des thématiques émergentes) offertes et prises en charge par d'autres partenaires de la structure hôte.

Tableau 5 : Niveau d'études des personnels techniques de ANPROCA

Diplôme	Effectif
Doctorat	1
Ingénieur Agronome	515
Contrôleur des travaux agricole (CTA)	186
Agent technique d'agriculture (ATA)	113

Source : ANPROCA (2018)

Dans le domaine de la gestion de connaissances, ANPROCA tient une position centrale du fait de sa relation fonctionnelle avec l'Institut de recherche agronomique de Guinée (IRAG). Cette relation s'est beaucoup relâchée depuis la fin du programme Formation et Visites financé par la Banque mondiale, mais elle reste encore relativement forte et donne à ANPROCA un accès privilégié et rapide aux nouveaux référentiels techniques dans le domaine de la production agricole. Cet accès aux connaissances est d'autant plus aisé que la collaboration entre les deux structures existe même au

niveau décentralisé, les antennes régionales de ANPROCA participent souvent aux tests et essais agronomiques conduits par les centres IRAG installés dans leur zone d'intervention. En outre, ANPROCA profite de sa participation à des projets régionaux de recherche – développement, comme le Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO) pour accéder à de nouvelles technologies et des innovations qu'elle pourra par la suite transmettre aux autres fournisseurs nationaux de conseil agricole. La réforme du conseil agricole en Guinée a reconnu le rôle central de ANPROCA dans la gestion des connaissances et préconisé son développement à travers la création d'un centre de gestion de connaissances en son sein. Dans la configuration actuelle, ANPROCA bénéficie aussi des flux de connaissances venant d'autres fournisseurs notamment les ONG qui sont aussi une source d'introduction / développement de nouvelles pratiques agricoles. Une meilleure capitalisation des expériences des différents fournisseurs permettrait de densifier ce flux de connaissances.

Les partenariats entre ANPROCA et les bureaux d'études fournissant des services de conseil agricole sont moins développés. Cependant, ANPROCA implique parfois des sociétés de conseil dans des processus ou de nouvelles initiatives relatives au conseil agricole, comme la réforme lancée en 2019. Sur le terrain, les bureaux d'études jouent un rôle important dans le développement des capacités des agents de ANPROCA sur de nouveaux thèmes (entreprenariat agricole, développement de la chaîne de valeur, élaboration de plans d'affaires, etc.) ANPROCA n'exploite pas encore suffisamment les opportunités offertes par la disponibilité des compétences des sociétés de conseil dans le domaine du suivi, de l'évaluation, de la capitalisation et du développement de projets.

Du fait de la baisse tendancielle de ses effectifs, les relations que ANPROCA entretient avec les producteurs relais lui sont très utiles pas uniquement pour la mise à l'échelle des bonnes pratiques. Ces collaborations sont devenues incontournables pour la conduite des activités classiques de vulgarisation, mais aussi de sensibilisation et de formation. Les producteurs relais auraient pu être mobilisés dans le domaine de l'identification et de la caractérisation des savoirs locaux et des innovations paysannes. Mais cette action qui aurait permis d'enrichir les connaissances sur les pratiques agricoles n'est pas encore menée, parce qu'ANPROCA qui reconnaît l'importance des savoirs locaux n'a pas encore développé des outils et des méthodes pour les repérer, les accompagner et les documenter pour une éventuelle mise à l'échelle. Par ailleurs, pour les producteurs relais ANPROCA est un important partenaire pour le renouvellement des connaissances et des capacités, mais aussi pour établir des liens avec d'autres acteurs comme les projets de développement.

ANPROCA constitue un partenaire privilégié pour les agrodealers. Ceci tient à la forte implantation géographique qui fait la rendre relativement proche des producteurs. ANPROCA est donc sollicitée pour faciliter la mise en relation, assurer la sensibilisation et la formation des producteurs sur la bonne utilisation des équipements et intrants agricoles. En contrepartie, les agrodealers, notamment les grossistes comme Saref International et EKAP, sont pour ANPROCA l'une des principales sources d'informations et de formation sur les équipements et intrants. Néanmoins, il y a des risques que cette relation à priori gagnant-gagnant pour les deux parties ne donne lieu à une sorte de verrou, en raison du manque de neutralité des informations fournies par les agrodealers.

Quelques exemples de partenariat entre ANPROCA et les fournisseurs privés de conseil

Les résultats développés à la section précédente montrent qu'il existe de fortes complémentarités entre les services publics (ANPROCA) et privés de conseil agricole. Le secteur public de par ses ressources humaines, son ancrage géographique, ses liens avec les autres acteurs du système d'innovation agricole (recherche, formation, pouvoirs publics) jouent un rôle déterminant dans la gestion des connaissances et le renforcement des capacités, et la fourniture des services de conseil agricole de base. Le secteur privé complète et prolonge l'action des services publics en apportant notamment des expertises complémentaires qui permettent d'améliorer la qualité et l'inclusivité de l'offre, et contribuent à la mise à l'échelle des bonnes pratiques agricoles promues par ANPROCA. Par ailleurs, le secteur privé contribue au renouvellement des connaissances et des outils et méthodes

de conseil agricole. Ces différents domaines de complémentarité sont plus ou moins reconnus et valorisés par les acteurs comme le montrent les exemples présentés ci-après.

Exemple 1 : Collaboration entre ANPROCA et l'ONG RGTA-DI

En Haute-Guinée, le Service National de la Promotion Rurale et de la Vulgarisation (SNPRV) qui est l'ancêtre de ANPROCA a développé entre 1995 et 2007 une collaboration forte avec l'ONG Réseau guinéen de traction animale et Développement intégré (RGTA-DI) autour de la mécanisation agricole. Cette collaboration était développée par les responsables locaux des deux structures avec l'aval et l'accompagnement de leur hiérarchie respective ainsi que l'appui des projets de développement. La contribution de ANPROCA dans ce partenariat consistait à : (i) assurer la mise en relation entre les producteurs et RGTA-DI et (ii) sensibiliser et former les producteurs sur la culture attelée. Par ailleurs, ANPROCA mettait à la disposition des agents de RGTA-DI des fiches techniques et des supports pédagogiques et, renforçait leurs capacités sur les bonnes pratiques agricoles, et les méthodes de vulgarisation (par exemple : installation et conduite des parcelles de démonstration, organisation des visites commentées etc.). RGTA-DI quant à lui formait les producteurs sur le dressage et l'entretien des animaux de trait. Il assurait la disponibilité des équipements de traction animale (jougs bovins, charrue, corps sarcler et butteur etc.) pour les producteurs qui comptaient en acquérir et, formait les forgerons locaux sur la production des pièces de rechange des équipements.

Par ailleurs, au cours de la mise en œuvre de ce partenariat, ANPROCA et RGTA-DI se concertaient lors de la programmation et de la mise en œuvre de leurs activités respectives, ce qui permettait d'éviter des duplications et des messages contradictoires. Cette collaboration s'était avérée bénéfique pour l'ensemble des parties en présence. Dans les exploitations agricoles, l'introduction de la culture attelée avait permis une augmentation des superficies et des performances économiques (rendements, marges brutes) de l'ordre de 20 et 15% respectivement. RGTA-DI qui menait des activités de commercialisation des équipements de traction animale avait réussi à travers ce partenariat à renforcer son implantation dans la zone, à augmenter sa clientèle et à développer et diversifier ses activités dans le domaine du conseil agricole. Pour ANPROCA, cette collaboration a permis entre autres : de développer les compétences du personnel dans le domaine de la mécanisation agricole, de renforcer les relations de service avec les grandes exploitations agricoles et, d'augmenter l'impact de ses interventions notamment en termes d'amélioration des conditions de vie des producteurs.

Cette collaboration a beaucoup baissé en intensité à la fin de la cinquième année. Elle se poursuit encore aujourd'hui, mais elle est moins forte, moins structurée et non formalisée. Les principales causes de ce ralentissement étaient l'arrivée à terme du projet qui prenait en charge le financement de certaines activités conjointes, et d'autre part l'affectation des responsables locaux de ANPROCA et de RGTA-DI dont les bonnes relations personnelles facilitaient la collaboration entre leurs deux structures.

Exemple 2 : collaboration entre ANPROCA et jeunes du programme AVENIR

Les diplômés du programme AVENIR (Apprentissage en Vulgarisation, Entrepreneuriat et Innovation Rurale) ont été formés à la production et l'utilisation de la vidéo pour la vulgarisation des bonnes pratiques agricoles. Par contre, leurs connaissances sont moins élargies sur les questions techniques de production agricole comparativement aux conseillers agricoles d'ANPROCA. Dans la région de Kindia, plusieurs conseillers agricoles et techniciens spécialisés de ANPROCA entretiennent des collaborations informelles avec des jeunes du programme AVENIR. Ces derniers sensibilisent et forment bénévolement leurs collègues de ANPROCA sur l'utilisation de la vidéo, et les appuient également dans le montage des plans d'affaires pour les organisations des producteurs. En retour, les agents ANPROCA mettent à la disposition des jeunes du programme AVENIR des fiches techniques et supports pédagogiques pour la vulgarisation, ils les convient à l'organisation des visites commentées et parfois aux déplacements pour le suivi des parcelles. De cette manière, les

jeunes du programme AVENIR enrichissent leurs connaissances sur les nouvelles pratiques culturales et la conduite des nouvelles spéculations.

Contributions et attentes des autres fournisseurs engagés dans les partenariats

ANPROCA polarise fortement le paysage des fournisseurs de conseil agricole. Mais il existe aussi des flux de services relativement importants entre les autres fournisseurs tel que résumé dans le Tableau 6. Il apparaît des spécificités plus ou moins fortes en termes de contributions et d'attentes pour chaque type de fournisseur.

Pour les autres fournisseurs y compris les agrodealers, les partenariats avec les producteurs relais sont d'abord considérés comme un moyen d'assurer la mise à l'échelle des bonnes pratiques promues et d'augmenter les performances en termes de nombre de producteurs atteints. Le rôle des producteurs relais dans le système serait encore plus important s'il existait une politique de renforcement permanent de leurs capacités et de valorisation des savoirs locaux et des innovations paysannes. Pour ce dernier aspect, il faudra notamment développer un mécanisme adapté, des outils et des méthodes pour leur repérage, l'accompagnement et la capitalisation des savoirs locaux.

Les agrodealers apparaissent comme un acteur majeur pour l'intensification agricole. Ils jouent un rôle déterminant pour rendre les intrants disponibles, diffuser les informations relatives à leurs caractéristiques et, assurer le développement des capacités nécessaires pour leur bonne utilisation. L'expertise complémentaire que les agrodealers, notamment ceux qui sont grossistes, contribuent souvent à mobiliser y compris au niveau régional et international est importante pour l'amélioration de l'offre thématique et le renforcement de la réactivité des services de conseil agricole. Par ailleurs, certains agrodealers détaillants développent de plus en plus des services de conseil sur les techniques de production sans forcément les lier à la vente des intrants. C'est notamment le cas de certains jeunes diplômés du programme AVENIR qui ont ouvert des comptoirs agricoles, mais restent intéressés par les activités de production. Cette pratique conduit dans certains cas les entreprises de ventes d'intrants à développer des activités de consultation.

La contribution des bureaux d'études pour les autres acteurs peut être structurée en deux grands domaines. Il y a d'une part la fourniture d'un conseil spécialisé et d'une expertise sur les thématiques émergentes et d'autre part le renforcement des capacités des autres dispositifs à travers les activités de formation, mais aussi d'appui au suivi-évaluation et à la capitalisation des expériences. Les bureaux d'études se positionnent ainsi à la fois comme fournisseurs de services de conseil, mais aussi de services support au système national de conseil agricole. Ce positionnement tient en grande partie au fait que les bureaux d'études sont animés majoritairement par des jeunes hautement qualifiés, qui renouvellent fréquemment leurs compétences et décidés à générer des revenus à partir des prestations intellectuelles dans le secteur agricole. Les bureaux d'études apparaissent néanmoins comme les plus fragiles de tous les fournisseurs de services. Cette situation est liée à plusieurs facteurs y compris la faible disposition et des capacités limitées des producteurs et des autres acteurs à payer pour les services qui leur sont fournis. Par ailleurs, plusieurs porteurs de bureaux d'études n'ont pas encore trouvé un modèle d'affaires durable et performant pour la fourniture des services de conseil agricole. Les appuis qu'ils reçoivent du gouvernement et des partenaires au développement sont encore faibles. En effet, les appuis pour l'entrepreneuriat agricole des jeunes tendent à privilégier pour l'instant les activités de production et n'intègrent pas encore suffisamment le secteur des services.

Tableau 6. Principaux services et produits échangés entre fournisseurs dans le cadre des partenariats

	ANPROCA	ONG	OP	Agrodealers	Producteurs relais	Bureaux d'études	
Contributions reçues des autres acteurs engagés dans la collaboration	ANPROCA	Connaissances sur les innovations et bonnes pratiques agricoles (BPA) Renforcement des capacités Appui en personnel	Appui en personnel Renforcement des capacités Connaissances sur les innovations et BPA Appui à la structuration et à la planification	Mise en relation, sensibilisation et formation des utilisateurs Renforcement des capacités	Renforcement des capacités Appui logistique Connaissances sur les innovations et BPA	Mise en relation et accès aux cadres de concertation Informations sur les innovations Renforcement des capacités	
	ONG	Financements Connaissances sur les outils et méthodes de conseil Expertise sur les thématiques émergentes	Financements, Renforcement des capacités Suivi – évaluation et capitalisation	Financements Mise en relation Renforcement des capacités	Renforcement des capacités Moyens logistiques Mise en relation	Financements Supports pédagogiques	
	OP	Interface, mise en relation et identification de la demande Financements et logistiques Collecte des données	Interface et mobilisation des producteurs Mise à l'échelle et partage des expériences		Mise en relation et sensibilisation Achat des intrants et équipements agricoles	Formation Appuis logistiques	Interface, Financements Planification et évaluation
	Agrodealers	Informations et formation sur les intrants et équipements agricoles Expertises complémentaires	Informations et formations sur les intrants et équipements agricoles	Expertises externes Informations et formations sur les intrants et équipements agricoles		Informations sur les intrants et équipements agricoles	Informations sur les intrants et équipements agricoles
	Producteurs relais	Collecte et remontée d'informations Sensibilisation des producteurs	Collecte et remontée d'information Sensibilisation des producteurs	Mise à l'échelle des bonnes pratiques	Mise en relation et sensibilisation		Collecte des données Mise à l'échelle des bonnes pratiques
	Bureaux d'études	Renforcement des capacités Informations sur les innovations, outils et méthodes Expertises complémentaires	Suivi – évaluation et capitalisation Renforcement des capacités Expertises complémentaires	Renforcement des capacités, mise en relation Suivi-évaluation, capitalisation Montage des dossiers de financement	Renforcement des capacités Mise en relation	Renforcement des capacités Mise en relation	
	Contributions fournies aux acteurs avec lesquels des partenariats sont engagés						

Les ONG, notamment celles qui sont internationales, se distinguent par leurs contributions aux financements des activités notamment au bénéfice des OP, des bureaux d'études et des agrodealers dans une moindre mesure. Elles jouent aussi un rôle important l'introduction des bonnes pratiques agricoles et, des outils et méthodes innovants de conseil agricole, le renforcement des capacités des autres dispositifs. Par exemple, l'ONG Winrock International a apporté à travers son programme *Farmer to Farmer* (F2F) un appui déterminant au développement de plusieurs OP et ONG locales. Les ONG sont souvent portées à l'introduction de nouvelles méthodes comme le conseil à l'exploitation familiale ou l'approche chaîne de valeur. La capitalisation des expériences conduites ou appuyées par les ONG permet d'enrichir les connaissances sur les bonnes pratiques, les méthodes et les outils. Néanmoins, la principale limite des ONG est que leurs interventions sont généralement très limitées dans le temps et sur le plan géographique. Les ONG permettent de renouveler les ressources logistiques des producteurs relais et sont les premiers partenaires des bureaux d'études qu'elles mobilisent souvent comme prestataires de services pour appuyer des OP et des producteurs individuels.

Les organisations des producteurs sont à la fois bénéficiaires des appuis des autres fournisseurs, interface entre les producteurs et les autres acteurs, et fournisseurs de conseil agricole. Elles jouent un rôle important dans l'identification et l'expression de la demande en appui des producteurs. Elles ont souvent des difficultés à trouver des financements durables et, à recruter et garder un personnel qualifié.

Encadré 4. Quelques exemples d'impacts du Programme Farmer-to-Farmer de Winrock International sur des organisations de développement agricole en Guinée

Exemple 1 : Fédération des planteurs de la filière fruits de la Basse Guinée (FEPAF-BG)

L'aide dont la FEPAF-BG a bénéficié dans le cadre du programme F2F a porté sur la commercialisation des produits agricoles, la gestion financière et la tenue de registres et le renforcement des capacités organisationnelles. Ce soutien a permis à la FEPAF d'améliorer sa structure organisationnelle, et au moins une des coopératives de sa fédération a fait des progrès dans le recrutement de personnel à des postes essentiels pour améliorer ses performances. La fédération a atteint l'objectif d'introduire un système de récompense et de commencer à accorder des prêts, des motopompes et des engrais. Elle a introduit des fiches techniques de production dans les organisations membres et a amélioré la qualité de leur production. La FEPAF a également identifié un nom pour l'un de ses produits clés (Fremasogué) et s'est montrée plus ouverte dans sa publicité depuis sa participation aux formations. Au départ, les ventes annuelles de la FEPAF-BG s'élevaient à 14 239 dollars. Lors de l'étude d'impact finale, elles avaient atteint 202 832 dollars, provenant principalement de la vente de fruits. Ce résultat est lié en grande partie à l'aide apportée par F2F pour fournir aux membres les compétences nécessaires à la gestion de leurs finances et à la compréhension de leurs dépenses. Le revenu annuel a augmenté de 93 000 dollars.

Exemple 2 : Réseau Guinéen Traction Animale et Développement Intégré (RGTA-DI)

Les volontaires de F2F ont contribué à améliorer les connaissances du RGTA-DI et à renforcer la capacité du réseau à mieux servir ses bénéficiaires et à augmenter les revenus des ménages. Grâce à F2F, le RGTA-DI a approfondi sa vision et son rôle de prestataire de services de vulgarisation, par exemple en devenant plus actif dans les visites sur le terrain, la formation pratique et la tenue de dossiers. Le RGTA-DI a organisé des sessions de formation pour ses bénéficiaires afin d'introduire la comptabilité simplifiée et l'agriculture en tant qu'activité commerciale. Les agriculteurs sont désormais en mesure de prendre en charge leur production et peuvent fournir des informations détaillées sur leurs activités, leurs revenus, leurs dépenses et des informations sur l'analyse du marché. Après avoir enregistré d'importantes améliorations, le RGTA-DI a également pu diversifier ses bailleurs de fonds et a obtenu de nouvelles subventions pour financer ses activités. Grâce à la formation et à l'assistance à la rédaction de propositions de subventions F2F, le RGTA-DI a mobilisé 128 000 dollars de nouveaux fonds auprès de divers nouveaux partenaires.

Source : Winrock International (2018)

Les femmes négociantes jouent un rôle qui est souvent méconnu voire ignoré lors des analyses et des actions de développement des services de conseil agricole. Pourtant, elles ont des collaborations avec l'ensemble des fournisseurs de conseil agricole excepté les bureaux d'études (Tableau 7). Les contributions des femmes négociantes dans le système national de conseil agricole portent sur la fourniture des informations actualisées et généralement fiables sur les marchés, notamment les prix, la demande et les préférences des consommateurs. Ces informations sont très utiles aux autres fournisseurs de conseil agricole dans leurs activités d'accompagnement de l'entrepreneuriat agricole et plus globalement de l'insertion marchande des producteurs. Les négociantes constituent aussi un vecteur important pour la diffusion des bonnes pratiques en matière de conditionnement et de stockage des produits agricoles. Elles aident dans la recherche des marchés. Les services qu'elles reçoivent des autres fournisseurs portent sur l'accès aux connaissances sur les bonnes pratiques de stockage et de conservation, les formations sur le marketing et, la structuration et la formation des producteurs. Les relations entre les femmes négociantes et les autres fournisseurs de conseil agricole vont certaines s'intensifier au cours des prochaines années eu égard à l'accroissement des investissements pour le développement des chaînes de valeur agricole.

Tableau 7. Collaboration entre les négociantes des produits agricoles et les autres fournisseurs des services de conseil agricole

Fournisseurs de conseil agricole	de	Services fournis aux négociantes des produits agricoles	Services reçus des négociantes des produits agricoles
ANPROCA		Information et connaissances sur le conditionnement et le stockage des produits agricoles	Information sur les prix et la demande des produits agricoles
ONG		Formation sur le marketing Mise en relation avec les producteurs	Information sur les prix et la demande des produits agricoles
Organisations des producteurs		Mobilisation, organisation et formation des producteurs Collecte de la production	Information sur les prix et la demande des produits agricoles Facilitation de l'accès aux crédits et intrants agricoles
Producteurs relais		Mobilisation et développement des capacités des producteurs	Information sur les prix et la demande Partage d'expériences
Agrodealers		Information sur les intrants et équipements Crédits d'intrants agricoles pour les producteurs	Mise en relation avec les producteurs
Bureau d'études		Aucun	Aucun

Intensité et modalités des partenariats entre les fournisseurs de conseil agricole

Intensité des relations entre les fournisseurs

L'intensité des relations est un indicateur de la fréquence et du nombre d'activités conjointes menées, elle traduit à quel point le partenariat développé est nécessaire pour la réalisation des objectifs de l'une ou des deux parties engagées dans une collaboration. Le Tableau 8 résume l'intensité des relations des partenariats entre les différents fournisseurs. Les données des colonnes montrent pour chaque fournisseur le poids de la contribution potentielle pour laquelle il est sollicité par les autres acteurs cherchant des synergies pour pouvoir réaliser leurs objectifs. Les données

dans les lignes indiquent le poids qu'un fournisseur accorde à la contribution potentielle de chacun des autres fournisseurs acteurs.

Tableau 8. Intensité des relations entre les différents fournisseurs de conseil agricole

	ANPROCA	ONG	OP	Agrodealers	Producteurs relais	Bureau d'études	NPA	Total
ANPROCA		5	10	5	5	2	2	29
ONG	5		10	2	5	5	2	29
OP	5	10		5	10	2	5	37
Agrodealers	10	5	5		2	2	2	26
Producteurs relais	10	5	10	2		2	2	31
Bureau d'études	2	5	2	5	2		0	16
NPA	2	2	5	2	5	0		16
Total	34	32	42	21	29	13	13	

Légende. ONG : Organisation non-gouvernementale ; OP : organisation des producteurs ; NPA : négociantes des produits agricoles. Les chiffres "10", "5" et "2" dans les cellules hors ligne et dans la colonne "Total" indiquent respectivement une intensité de partenariat élevée, moyenne et faible ; "0" signifie qu'il n'y a pas de partenariat.

Ces résultats montrent que les OP sont les fournisseurs les plus sollicités par d'autres acteurs pour développer des partenariats (total colonne = 42). ANPROCA, les ONG et les producteurs relais (soit 3 des 6 fournisseurs) considèrent les OP comme un partenaire primordial, et entretiennent avec qu'elles des relations d'intensité élevée. La forte sollicitation des OP tient principalement au fait qu'elles jouent plusieurs rôles dans le système national de conseil agricole. Elles sont à la fois fournisseurs et bénéficiaires des services de conseil agricole, elles offrent des services d'interface, de sensibilisation, de renforcement des capacités et de mise à l'échelle. Cette forte sollicitation ne peut être satisfaite efficacement et durablement que si les OP développent de bonnes capacités de gestion des partenariats (Encadré 2).

La contribution des bureaux d'études dans les partenariats porte principalement sur la consolidation et l'expansion des autres dispositifs à travers l'appui aux innovations, le renforcement des capacités ou l'amélioration des performances grâce aux activités de suivi évaluation. Les bureaux d'études et les négociantes des produits agricoles apparaissent comme les fournisseurs qui sont les moins sollicités pour les partenariats. Ils affichent un total de points plus élevé sur la ligne que sur la colonne (16 contre 13), ce qui montre que les collaborations avec les autres acteurs leur sont plus nécessaires qu'inversement. Cette situation souligne aussi que les autres fournisseurs sont encore plus préoccupés à assurer leur fonctionnement de base de leurs dispositifs qu'à chercher leur renforcement et leur expansion. Par ailleurs, l'offre de services des bureaux d'études est relativement élitiste et pas facilement accessible notamment pour les OP. Leur couverture territoriale est également faible, vu leur tendance à s'installer plutôt en zones urbaines. Or il est démontré qu'il existe une corrélation entre la proximité géographique et l'intensité des collaborations entre les acteurs (Turner et Mairesse, 2004). La faible intensité des relations entre les bureaux d'études et les OP est due à la faible capacité de ces dernières à mobiliser les financements exigés par les bureaux d'études pour fournir des services (montage des projets, formation des conseillers agricoles, suivi, évaluation, capitalisation des expériences etc.). Cette situation se pose avec moins d'acuité dans les OP qui évoluent dans des chaînes de valeur plus développées et générant des bénéfices importants, ce qui augmente la disposition et la capacité des producteurs membres à contribuer à la charge financière des services. C'est par exemple le cas de FEPAF-BG ou de la FPFDD.

Les partenaires prioritaires des producteurs relais sont d'abord ANPROCA et les OP. Il s'agit pratiquement des relations fonctionnelles voire symbiotiques, ANPROCA et les OP ont besoin des producteurs relais pour la mise en œuvre d'une bonne partie de leurs activités, notamment celles relatives à la vulgarisation des pratiques agricoles. En retour, elles fournissent la logistique, des fiches techniques et des formations qui sont essentiels pour les activités des producteurs relais. Le développement et le renouvellement des compétences des producteurs relais dépendent fortement de la fréquence et la qualité de leurs relations avec les OP, ANPROCA, et les ONG.

ANPROCA est le partenaire primordial des agrodealers notamment en raison de sa bonne implantation géographique sur le territoire national, malgré une baisse tendancielle de ses effectifs en personnel du fait des départs massifs en retraite. Cette couverture territoriale lui donne potentiellement la possibilité de toucher un grand nombre de producteurs, de les sensibiliser et de les former sur la bonne utilisation des intrants et équipements dont ils ont besoin pour la conduite de leurs activités. ANPROCA facilite d'ailleurs la mise en relation entre les producteurs et les agrodealers. Par ailleurs, ANPROCA apporte un appui déterminant aux agrodealers (surtout les détaillants) comme certains jeunes du projet AVENIR qui souhaitent développer des activités de conseil sur l'installation et la conduite des cultures. L'appui de ANPROCA consiste notamment à la mise à disposition des fiches techniques et des supports pédagogiques, les formations sur les pratiques agricoles entre autres à travers des visites conjointes des parcelles de démonstration. La relation forte entre ANPROCA et les OP s'explique par le rôle important que jouent les OP dans la programmation et la mise en œuvre des activités de ANPROCA.

Les producteurs relais accordent beaucoup d'importance aux collaborations avec ANPROCA et les OP, car ce sont ces deux acteurs qui leur permettent d'accéder aux connaissances et à une bonne partie des moyens logistiques nécessaires à leurs activités. Leurs collaborations avec les agrodealers et les bureaux d'études sont encore faibles, en raison du nombre encore limité des complémentarités. En outre, pour les agrodealers, le service qu'ils peuvent solliciter chez les producteurs est déjà fourni avec un avantage comparatif important par les OP et les producteurs relais. Les conseillers agricoles de ANPROCA et des OP sont plus qualifiés que les producteurs relais et peuvent assurer plus facilement la sensibilisation et la formation des producteurs sur l'utilisation des intrants et des équipements. Le chiffre élevé du total colonne des producteurs relais (29) indique leur poids non négligeable dans le système actuel. Cela s'inscrit en outre dans une tendance lourde qu'on observe dans d'autres pays avec une mobilisation croissante des producteurs pour pallier le déficit des conseillers agricoles du service public (Kiptot et al., 2016).

Le niveau d'intensité des partenariats n'est pas toujours le même pour les parties en présence. Par exemple ANPROCA considère les OP comme des partenaires primordiaux et entretient avec elles des relations d'intensité élevée. Par contre, les partenaires primordiaux des OP sont plutôt les producteurs relais. L'existence des asymétries dans l'intensité des partenariats montre la différence des intérêts de chacun des fournisseurs et le caractère multipolaire ou multilatéral du paysage des fournisseurs des services de conseil agricole. On peut en déduire qu'il serait judicieux que les efforts pour améliorer les relations entre les fournisseurs commencent d'abord par un renforcement de leurs capacités spécifiques afin de leur permettre de jouer plus pleinement leurs rôles lorsqu'ils s'engagent dans les partenariats. Par ailleurs, un faible score total (par exemple, bureau d'études, NPA) ne signifie pas que le prestataire concerné n'est pas intéressant pour les partenariats, mais plutôt qu'il opère dans une niche qui est d'une certaine manière importante, mais pas pour la plupart des autres acteurs.

Modalités des partenariats entre les fournisseurs de conseil agricole

On distingue deux types de modalités de partenariats entre les fournisseurs des services de conseil agricole : les partenariats formels et les partenariats informels. Les partenariats formels sont ceux qui sont initiés et portés par deux ou plusieurs organisations et font l'objet d'un accord ou engagement écrit, généralement sous forme de convention. Ce document écrit tient lieu

d'engagement et précise le contexte, les objectifs, les contributions ou de chaque partie, la durée de la collaboration ainsi que les modalités de mise en œuvre et de suivi des activités. Il est généralement signé par les principaux responsables des structures engagées. Mais il arrive également qu'une collaboration se développe et se formalise au niveau décentralisé, les responsables locaux qui signent pour le compte de leur structure respective informent néanmoins leur hiérarchie et sont tenus dans certains cas d'obtenir son approbation ou son avis avant la signature. C'est par exemple le cas des antennes régionales ANPROCA qui peuvent signer des conventions avec des projets, des ONG ou des OP opérant dans leur zone d'intervention.

Les partenariats non formalisés, sont ceux qui ne sont pas concrétisés par un document écrit, les engagements verbaux ou tacites ainsi que les relations interpersonnelles servant de base à la collaboration. Ils résultent généralement des initiatives plus individuelles qu'institutionnelles, et sont guidées par logiques opportunistes ou conjoncturelles. Il est apparu des résultats de cette étude que même dans les partenariats formalisés, la qualité des relations interpersonnelles entre les responsables des structures engagées est un important facteur de réussite.

Plus de 80% des partenariats actuels ne sont pas formalisés. Cette situation résulte du fait que les capacités de développement des partenariats sont encore faibles chez la plus part des fournisseurs. Par ailleurs, plusieurs structures hésitent à s'engager formellement tant qu'elles n'ont pas une sécurité ou une visibilité sur le moyen voire le long terme par rapport à leurs ressources matérielles et humaines pour honorer les engagements. La prédominance des partenariats informels fait que les relations et les synergies sont souvent très localisées et ne sont mises en œuvre à grande échelle. Par exemple, il existe dans la zone de Kindia et de Faranah des relations assez fortes entre d'une part les conseillers agricoles et techniciens spécialisés ANPROCA et d'autre part des jeunes du programme AVENIR qui ont mis en place des comptoirs agricoles ou des bureaux d'études. Ces collaborations reconnues comme assez fructueuses pour les deux parties et aussi les utilisateurs des services ne se rencontrent pas forcément dans toutes les localités où les deux acteurs interviennent.

La formalisation des partenariats est à encourager car ils sont de nature à déboucher ou à renforcer des dynamiques institutionnelles à grande échelle et créer ainsi des impacts plus grands. La promotion de ce type de partenariat pourra se faire en renforçant les capacités des fournisseurs de conseil sur la gestion des partenariats. Il est aussi important de soutenir les relations informelles qui pour l'instant génèrent des plus-values pour les parties engagées. Ces relations informelles peuvent être considérées comme une première étape pour des partenariats formalisés. La facilitation de ces relations informelles pourra se faire en créant ou en appuyant des cadres ou des plateformes locales de concertation, de partage et d'apprentissage. Il peut s'agir entre autres de l'organisation des visites commentées ou des ateliers régionaux d'acteurs de conseil agricole.

Bénéfices des partenariats entre les fournisseurs de conseil agricole

Les partenariats présentent plusieurs bénéfices potentiels pas seulement pour les fournisseurs de conseil mais aussi pour les utilisateurs des services que sont les producteurs et les autres acteurs des chaînes de valeur agricole (Figure 5). Pour les fournisseurs, les collaborations sont un moyen d'augmenter et de diversifier le public cible et les thématiques traitées, et ce faisant produire des impacts plus grands tout en gagnant en efficacité dans un contexte marqué par la rareté des sources de financement. De telles motivations sont courantes dans les systèmes pluralistes de conseil agricole (Hanyani-Mlambo, 2002). En effet, les collaborations peuvent faciliter l'accès à des ressources financières et humaines (et implicitement des expertises) que les fournisseurs n'auraient pas réussi à mobiliser, si oui difficilement, s'ils travaillaient isolément.

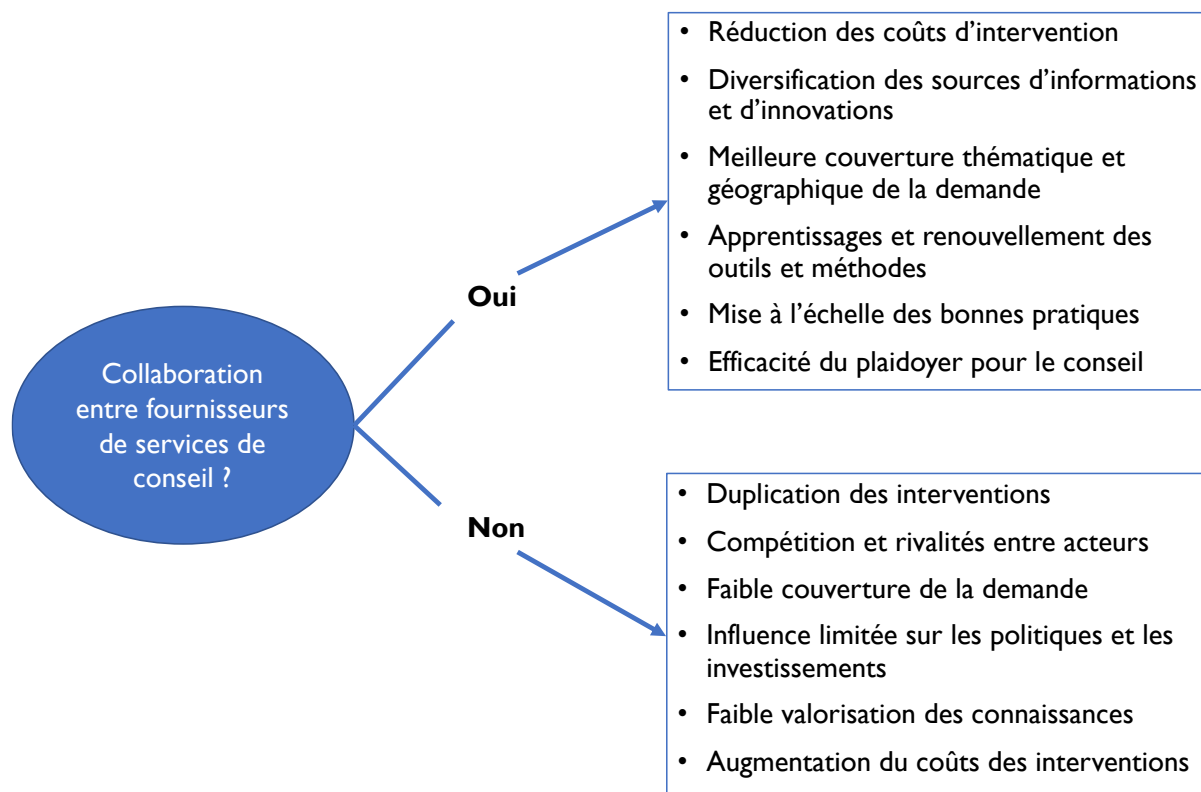


Figure 5. Avantages et conséquences potentiels de l'existence ou du manque de collaboration entre les fournisseurs de conseil
 Source : Analyse des données des entretiens

La collaboration favorise aussi les apprentissages autour des expériences respectives des différents acteurs engagés, ce qui permet d'une part d'éviter la duplication des interventions et les répétitions des échecs et, d'autre part, d'avoir accès aux bonnes pratiques qui seront ainsi mises à l'échelle et produire des impacts plus grands. Pour le gouvernement, le développement des collaborations entre les acteurs est un levier pour faciliter la coordination, l'alignement et une meilleure contribution du conseil agricole aux objectifs nationaux de développement économique et social.

Les avantages potentiels de la collaboration sont multiples et peuvent être de nature différente pour les parties en présence. Par ailleurs, l'absence de collaborations entre les acteurs génère de nombreux effets négatifs qui affectent la qualité des services et la performance du système national de conseil agricole. La compétition entre les acteurs notamment pour l'accès aux ressources financières peut s'accroître. La faible couverture thématique et géographique de la demande, et un alignement insuffisant entre les interventions et les priorités nationales viennent en grande partie de la cacophonie et de la coordination insuffisante des acteurs aussi bien à l'échelle nationale que régionale. Le manque de synergie entre les acteurs freine les flux de connaissances et de compétences qui permettraient au système national de conseil agricole de rester dynamique et de se renouveler régulièrement sur la base des apprentissages. Les avantages sont effectifs lorsque les organisations impliquées ont les compétences requises pour la gestion des partenariats (Encadré 2).

La bonne connaissance par les acteurs des effets de l'existence ou de l'absence de collaboration ne se traduit pas encore par des décisions conséquentes. Le manque de collaboration n'est pas toujours une décision délibérée des acteurs, de même que l'unanimité autour des avantages potentiels des partenariats n'implique pas forcément que tous les acteurs sont disposés à s'engager davantage dans la recherche des collaborations. Plusieurs facteurs influencent les décisions et les comportements, ils sont inhérents aux acteurs même, mais aussi à l'environnement institutionnel.

Difficultés rencontrées dans le développement des partenariats

L'ensemble des fournisseurs des services de conseil agricole reconnaissent la plus-value potentielle des partenariats dans la conduite de leurs activités et l'amélioration de leurs performances. Toutefois, le développement et la mise en œuvre des partenariats rencontrent souvent plusieurs difficultés. Ces contraintes peuvent être regroupées en sept catégories : (i) le déficit d'informations sur les opportunités et les potentiels partenaires ; (ii) le manque de ressources humaines ; (iii) l'absence de financement et de moyens logistiques adéquats ; (iv) le non-respect des engagements ; (v) le manque de compétences pour la gestion des partenariats ; (vi) les différences d'approches, de profils et de compétences et ; (vii) l'absence de cadre d'incitatif.

Déficit d'informations sur les acteurs et les opportunités de partenariat

La disponibilité et l'accessibilité des informations sur les partenaires (caractéristiques, activités, zones d'interventions) et les opportunités de synergie sont actuellement très faibles. Les différents fournisseurs, même lorsqu'ils évoluent dans les mêmes aires géographiques, voire sur les thématiques similaires ou complémentaires ne se connaissent pas suffisamment. Les informations sur leurs dispositifs, leurs activités, leurs défis et opportunités ne sont pas toujours disponibles et accessibles. Cette situation est liée à des lacunes dans la gestion des connaissances et la communication interne et externe. Elle résulte aussi de l'absence de concertations fréquentes et de plateformes locale ou nationale rassemblant des informations sur les différents acteurs et leurs activités. Pour les acteurs, cette lacune freine l'identification des complémentarités et des opportunités potentielles à saisir en synergie avec d'autres fournisseurs. Un répertoire national des fournisseurs de conseil permettrait aux fournisseurs d'identifier des pairs ou d'autres acteurs avec lesquels ils peuvent nouer des partenariats ou tout au moins engager des activités d'apprentissage et de partage d'expériences.

Le manque de ressources humaines

Le déficit des ressources humaines est une contrainte qui se pose aussi bien au plan qualitatif que quantitatif. Au plan quantitatif, il s'agit des situations où les effectifs en personnel d'un ou des deux partenaires engagés dans une collaboration sont insuffisants par rapport à l'envergure de l'action faisant l'objet de la collaboration. Cette contrainte se rencontre principalement chez les fournisseurs qui sur la base de leur mandat ou de leur couverture thématique jouent un rôle central dans le système national de conseil agricole. C'est notamment le cas de ANPROCA qui reçoit plusieurs sollicitations de la part des OP alors qu'elle est actuellement en sous-effectif et connaîtra un départ massif en retraite (près de 40% de son personnel) au cours des cinq prochaines années. Dans la configuration actuelle, et même si elle le souhaitait, ANPROCA n'a pas la capacité pour répondre à une éventuelle augmentation rapide et importante des demandes de mise à disposition des conseillers de la part des OP souhaitant développer leurs dispositifs internes de conseil agricole. Cette situation se rencontre également au niveau des agrodealers grossistes (par exemple SAREF International) où le nombre de personnel pouvant assurer le renforcement des capacités des conseillers agricoles d'autres fournisseurs de conseil est insuffisant par rapport à la demande.

Le déficit des ressources au plan quantitatif est accentué par le fait que les jeunes conseillers agricoles formés à l'ISAV ou dans les ENAE ne sont pas pleinement opérationnels et mobilisables à la fin de leur formation. Les curricula de formation dans ces écoles ne sont plus récents et collent plus avec la pratique et les nouvelles exigences du métier agricole. A cause de leurs manques de moyens financiers et logistiques, les centres de formation n'accordent plus suffisamment de place aux travaux pratiques. En conséquence, les fournisseurs préfèrent généralement mobiliser les agents d'ANPROCA qui ont déjà des expériences de terrain que de recruter des jeunes diplômés.

Au plan qualitatif, le déficit des ressources humaines renvoie d'abord à la question des profils du personnel et de leurs compétences techniques pour couvrir la diversité des domaines thématiques des demandes de partenariat. Par exemple, des bureaux d'études qui appuient les ONG dans les

domaines de l'entrepreneuriat agricole et de la formation continue des conseillers agricoles peuvent avoir du mal à répondre aux sollicitations portant sur les techniques de production ou de nouveaux itinéraires techniques. Pareillement, les animateurs relais dont l'expertise est souvent avérée dans les domaines où ils ont reçu des formations ont généralement du mal à répondre aux nouvelles demandes émergentes des producteurs qu'ils accompagnent.

Le manque de financements et de moyens logistiques

La question du financement des partenariats entre fournisseurs est symptomatique de la problématique globale du financement du conseil agricole (Katz et Barandun, 2002 ; Ba et al., 2018). Les financements des partenariats sont assurés généralement à partir des fonds extérieurs (projets de développement, coopération multi ou bilatérale etc.). Par exemple, les frais de fonctionnement des agents d'ANPROCA mis à disposition dans les OP ou les ONG sont assurés principalement par les fonds venant des projets de développement. Toutefois, il existe une dynamique, bien qu'encore timide, de participation des bénéficiaires à la prise en charge du partenariat. Cette situation se rencontre dans les OP intervenant dans les filières marchandes. C'est par exemple le cas de FEPAF (filieres fruits) et le FPFD (filieres pomme de terre, riz, oignon) dont les membres contribuent au financement du dispositif interne de conseil agricole. Le manque de financements influence le volume d'activités et la durée des partenariats. Plusieurs collaborations formelles entre fournisseurs prennent fin dès la clôture des projets qui finançaient les activités conjointes.

Le manque de moyens logistiques est une conséquence directe des difficultés de financement que rencontre la majorité des fournisseurs des services de conseil agricole. Les moyens de déplacement (motocyclettes, automobiles) viennent en tête des ressources logistiques qui font le plus défaut aussi bien du point de vue quantitatif que qualitatif. Cette contrainte amène les acteurs à réduire les zones d'intervention. Le manque ou la mauvaise qualité des moyens logistiques affectent la qualité du suivi des activités engagées, engendrant *in fine* des conséquences négatives sur l'accessibilité et l'impact des services de conseil agricole.

Le non-respect des clauses d'engagement

Les partenariats sont souvent mal mis en œuvre et non reconduits à cause des insuffisances dans le respect des clauses d'engagement des différentes parties. Cette contrainte est causée par plusieurs facteurs y compris :

- (i) Le manque de précision sur les engagements de chacune des parties en présence, la majorité des collaborations n'est pas formalisée ;
- (ii) Le manque de ressources humaines ou de moyens logistiques pour exécuter dans les délais les engagements pris, ceci peut résulter des aléas ou d'une mauvaise appréciation des besoins et des capacités au moment de la prise de l'engagement ;
- (iii) L'arrêt ou l'arrivée tardive des appuis externes qui étaient attendus (exemple financements, appuis logistique) pour la mise en œuvre des activités.

Cette contrainte est exacerbée par le manque de compétences dans la gestion des partenariats. On observe des difficultés à anticiper sur les défis évoqués plus haut, à solliciter de l'autre une relecture des engagements pour apporter les corrections liées à l'évolution de la situation.

Manque de compétences pour la gestion des partenariats

Il y a au sein de la majorité des fournisseurs de conseil agricole un déficit de compétences pour initier, gérer et capitaliser les partenariats. De fait, les partenariats nécessitent des compétences dans la négociation, le suivi-évaluation et la capitalisation. On note par exemple que les OP qui sont les acteurs avec les fournisseurs avec le plus grand nombre de partenariats manquent souvent dans leurs équipes managériales des personnels disposant du profil et des compétences adéquates. Ce

déficit de ressources humaines se fait sentir sur le suivi et la valorisation des partenariats. La transformation des relations informelles, qui sont majoritaires, en partenariats formalisés, ne pourra se faire de manière réussie que si les différents fournisseurs disposent de compétences appropriées.

Différence de profils, d'orientations et d'outils et méthodes de conseil agricole

Les différentes organisations ont également eu tendance à utiliser des approches et des stratégies différentes en matière de vulgarisation sur le terrain. Certaines mettent encore l'accent sur le transfert des technologies tandis que d'autres interviennent plutôt au niveau du renforcement des capacités de gestion à travers des approches comme le conseil à l'exploitation familiale. Ces différences d'approches et de stratégies sur le terrain ont tendance à rendre la collaboration difficile, d'autant que les profils et les compétences des personnels engagés ne sont pas aussi les-mêmes de part et d'autre. Un partenaire peut avoir des personnels avec un bon niveau de formation académique, tandis que les agents de l'autre partie ont un faible niveau académique, mais une solide expérience de terrain qui n'est souvent pas connue ou reconnue par d'autres acteurs. Enfin, il est important de souligner les difficultés inhérentes aux différences par rapport aux centres d'intérêts et à l'aire géographique d'intervention des partenaires. Les acteurs ciblent souvent des chaînes de valeur spécifiques et n'interviennent que dans certaines communes. Par ailleurs, les partenariats se construisent souvent de façon opportuniste autour des initiatives (cas des projets) dont la durée est limitée dans le temps.

L'absence de cadre institutionnel incitatif

Il n'existe pas encore de mécanisme au niveau national pour encourager les différents prestataires à adopter une approche intégrée dans la planification et la mise en œuvre de leurs initiatives. Les mesures incitatives et les outils pour faciliter les concertations et les partenariats entre les fournisseurs font encore défaut aussi bien au plan national que régional. Le manque de coordination effective des acteurs est un frein aux échanges qui constituent souvent le point de départ des collaborations et des partenariats. Dans une certaine mesure, la coordination des acteurs fait partie du mandat de ANPROCA, mais elle n'a pas encore développé suffisamment des activités dans ce sens d'autant qu'elle fait face à des difficultés financières. Au niveau régional, il existe des initiatives intéressantes comme la concertation régionale des acteurs de développement rural (CRADER) conçue pour se tenir annuellement. Mais dans la pratique, peu de régions administratives, en dehors de celle de Kindia, arrivent à l'organiser régulièrement. Ce cadre a vocation à réunir plusieurs acteurs du conseil qui pourront saisir l'opportunité pour faire le plaidoyer et discuter de l'inscription du conseil agricole parmi les priorités régionales.

Le format du CRADER et la forte hétérogénéité des participants qu'il réunit ne le rendent pas très approprié pour discussions approfondies des apprentissages entre les professionnels du conseil agricole. Toutefois, la solution n'est pas forcément de créer une autre structure régionale pour le conseil agricole, au risque de contribuer à la prolifération des structures qui plus ne sont pas toujours durables. Il s'agirait plutôt d'envisager la possibilité et de créer au cas échéant au sein du CRADER un comité spécifique ou groupe de travail dédié au conseil agricole.

PROFESSIONNALISATION DU CONSEIL AGRICOLE

La professionnalisation est définie comme le processus social par lequel tout métier ou occupation se transforme en une véritable profession de la plus haute intégrité et compétence. Ce processus implique l'établissement des qualifications requises, un organisme ou une association professionnelle pour superviser la conduite des membres de la profession et un certain degré de démarcation entre les qualifiés et les amateurs non qualifiés (Wikipédia 2014 cité par Terblanche, 2017). La professionnalisation est une nécessité dans les contextes de systèmes pluralistes de conseil agricole comme celui de la Guinée où une diversité d'acteurs aux profils et aux compétences hétérogènes travaillent souvent pour la fourniture d'un même type de service. Il devient alors important de fixer des standards pour la qualité des services et de mettre place des mécanismes

pour garantir leur application, notamment en définissant précisément les profils et les compétences requises pour les différentes activités.

La professionnalisation contribue à l'amélioration des performances des employés, c'est un facteur important pour la rémunération, la reconnaissance des compétences aussi bien par les collègues que par les employeurs et les bénéficiaires des services (Terblanche, 2017). Cette reconnaissance des capacités qui donne droit à l'entrée et l'intégration tacite ou formelle dans un corps de métier ou une communauté de pratiques sont cruciales pour les acteurs qui font face à la défiance ou au scepticisme sur leurs compétences. Ce problème se rencontre souvent chez les jeunes conseillers agricoles en début de carrière (Djamen, 2019b). Le besoin de reconnaissance est encore plus marqué chez les conseillers agricoles du secteur privé. Malgré leurs contributions certes perfectibles à l'offre actuelle des services de conseil agricole, ils ne bénéficient pas d'un statut officiel. Les organisations qui les emploient ne sont pas encore suffisamment reconnues et prises en compte comme fournisseurs lors de la planification des actions de développement du conseil agricole. Une reconnaissance formelle permettrait aux fournisseurs de valoriser plus pleinement leurs compétences et d'être mieux impliqués dans la planification et la mise en œuvre des politiques et des investissements agricoles.

La réponse à cette préoccupation exige qu'une réelle dynamique de professionnalisation du conseil agricole soit engagée. Dans cette optique, il est nécessaire d'identifier les acteurs concernés, d'élaborer les textes réglementaires et, de créer une structure qui sera chargée de les appliquer et les actualiser selon l'évolution du contexte. La professionnalisation ne concerne pas uniquement les fournisseurs du secteur privé, mais aussi ceux du secteur public. Cette généralisation du processus est d'autant plus judicieuse qu'il existe des flux de ressources humaines entre les deux secteurs qui servent par ailleurs les mêmes producteurs. Par ailleurs, la réforme actuelle du conseil agricole en Guinée exige que le conseil agricole soit davantage considéré et traité comme une profession. La définition et la mise en place des critères pour l'enregistrement et l'accréditation vont contribuer à promouvoir le professionnalisme, la redevabilité et la conduite éthique parmi les acteurs du conseil agricole. Il ne s'agit pas d'uniformiser les profils de conseillers, mais de les définir plus précisément et de fixer les compétences qu'ils exigent.

La présente section est structurée en deux sous-sections, la première portant sur les différentes catégories d'acteurs concernés. La deuxième sous-section présente la démarche proposée pour la mise en place d'un dispositif d'enregistrement et d'accréditation des différents catégories des fournisseurs. Les différentes propositions et conseils présentés dans cette section sont le fruit de discussions avec des acteurs locaux qui ont participé aux entretiens, aux groupes de discussion ou à l'atelier. Les propositions s'appuient également sur l'analyse comparative d'expériences intéressantes de processus de professionnalisation du conseil agricole menées dans des pays comme l'Ouganda et l'Afrique du Sud. Le contenu de cette section a été discuté avec les parties prenantes, il doit donc être considéré comme le schéma proposé pour le processus de professionnalisation du conseil agricole en Guinée. Toutefois, il devrait être mis en œuvre avec souplesse, en tenant compte des résultats des interactions continues avec les parties prenantes, d'éventuelles informations supplémentaires sur les bonnes pratiques en matière de professionnalisation du conseil agricole. Le processus tiendra toujours compte des nouvelles priorités qui pourraient être définies par les autorités en charge du secteur agricole.

Les acteurs concernés par l'enregistrement et l'accréditation

L'enregistrement et l'accréditation concernent toutes les personnes physiques et morales engagées dans la fourniture des services de conseil agricole aux producteurs et autres acteurs des chaînes de valeur agricole. Ces services peuvent être regroupés en quatre grands domaines : (i) le partage des connaissances, des technologies et des informations ; (ii) l'aide à la décision ou le conseil relatif à la gestion des exploitations, des organisations et de l'agribusiness ; (iii) le renforcement des

organisations d'agriculteurs et des actions collectives et ; (iv) la facilitation et courtage dans les zones rurales et les chaînes de valeur (Encadré 5).

Encadré 5. Les différents domaines de service du conseil agricole

Domaine 1 : Partage des connaissances, des technologies et des informations

- Diffusion de l'information et partage des connaissances
- Essais en milieu réel, et application de nouvelles technologies et pratiques
- Promotion de l'apprentissage et des innovations
- Mise en relation des agriculteurs en relation avec les institutions de recherche et d'innovation
- Soutien à la mise en œuvre des politiques et programmes gouvernementaux
- Éducation nutritionnelle, etc.

Domaine 2 : Conseils relatifs à la gestion des exploitations, des organisations et de l'agribusiness

- Conseils sur l'accès aux marchés
- Mise en relation des agriculteurs et des acheteurs
- Développement des compétences en gestion et en marketing des entreprises
- Soutien au développement institutionnel des agriculteurs
- Conseil juridique et fiscal

Domaine 3 : Renforcement des organisations d'agriculteurs et des actions collectives

- Soutenir le développement de groupes et d'organisations agricoles formels et informels ;
- Autonomisation des producteurs, de leurs groupes et de leurs communautés
- Garantir l'inclusion - femmes, jeunes et groupes défavorisés
- Facilitation de la formulation de la demande en services de conseil agricole
- Conseil juridique et fiscal

Domaine 4 : Facilitation et courtage dans les zones rurales et les chaînes de valeur

- Promotion de la collaboration entre les acteurs du système d'innovation et de la chaîne de valeur
- Mise en relation des agriculteurs et de leurs organisations avec les institutions offrant des formations, des enseignements ou d'autres types de services
- Facilitation des liens entre les agriculteurs, les organisations d'agriculteurs, le secteur public et le secteur privé
- Facilitation de l'accès aux services ruraux tels que le crédit, l'assurance, les services phytosanitaires et la certification
- Médiation dans les conflits sur les ressources naturelles

Source : Blum et Chipeta (2018)

Les fournisseurs de conseil agricole interviennent généralement dans un ou plusieurs domaines de services. Les exigences d'enregistrement et d'accréditation s'appliqueront aux fournisseurs qu'ils opèrent comme personnes physiques ou comme personnes morales. Au niveau des personnes physiques, il s'agira de définir précisément les profils et les compétences nécessaires pour être rattachés à chacune des sous-catégories. Pour les personnes morales, les critères seront centrés sur les capacités organisationnelles, et les ressources humaines disponibles ou mobilisables. Eu égard à la diversité des profils, plusieurs regroupements secondaires seront effectués au sein de chacune des deux catégories.

Pour les personnes physiques, les sous catégories suivantes seront considérées :

- C1.1. : les titulaires d'un diplôme d'ingénieur/master ou de licence en vulgarisation et conseil agricole ;
- C1.2. : les professionnels titulaires d'un diplôme de niveau licence, maîtrise ou doctorat dans les disciplines agricoles (productions végétales, productions animales, sols, etc.),

l'environnement, la sylviculture, les sciences agro-alimentaires et la nutrition, la gestion des terres et d'autres domaines liés au développement des chaînes de valeur agricole ;

- C1.3 : les para-professionnels titulaires d'un diplôme ou d'un certificat ou dans les domaines mentionnés ci-dessus ;
- C1.4. : les producteurs relais, agriculteurs expérimentés, les auxiliaires de vulgarisation et les animateurs communautaires.

Les personnes morales, qu'elles soient déjà légalisées ou encore informelles, seront structurées en deux sous-catégories à savoir :

- C2.1 : les organisations ayant pour activité principale voire unique la fourniture des services de conseil agricole (exp. ANPROCA, bureaux d'études spécialisés de renforcement des capacités, et le montage des projets agricoles, organisations des producteurs relais)
- C2.2 : les structures qui fournissent des services de conseil agricole, mais comme activité secondaire ou périphérique en complément d'une activité principale relevant du domaine agricole ou non.

Cette typologie de prestataires a été élaborée à partir de l'analyse des différents fournisseurs de conseil agricole. Elle pourra être affinée, avec des critères plus précis pour caractériser les différentes sous-catégories ultérieurement par l'organisation qui sera créée pour l'enregistrement et l'accréditation des fournisseurs de conseil agricole.

Démarche pour la mise en place du dispositif d'enregistrement et d'accréditation des fournisseurs de conseil agricole

La mise en place du dispositif d'enregistrement et d'accréditation des fournisseurs de conseil agricole doit être inscrite dans un processus de moyen voire long terme. En effet, ce processus exige beaucoup de consultations avec l'ensemble des acteurs, mais aussi le développement des outils, des innovations et des réformes au plan administratif et législatif et, la mobilisation des ressources humaines et financières. La démarche à suivre sera progressive et incrémentale. Elle sera articulée en trois étapes : (i) sensibilisation et pré-enregistrement des fournisseurs ; (ii) élaboration participative des outils de régulation et du plan de développement des capacités et ; (iii) la mise en place de l'organisme de coordination et de régulation (ONCRA). Ces trois étapes sont séquentielles, mais certaines de leurs activités pourront être conduites simultanément. Par exemple, la revue de littérature sur les bonnes pratiques en matière de régulation pourra être réalisée parallèlement à la sensibilisation et au pré-enregistrement des acteurs. Également, les échanges avec le gouvernement et d'autres acteurs clés sur les contours et les conditions de fonctionnement de l'organe de coordination et de régulation (étape 3) pourront démarrer dès l'étape I, se poursuivre à de l'étape 2 avant d'être finalisés au cours de l'étape 3 (Figure 6).

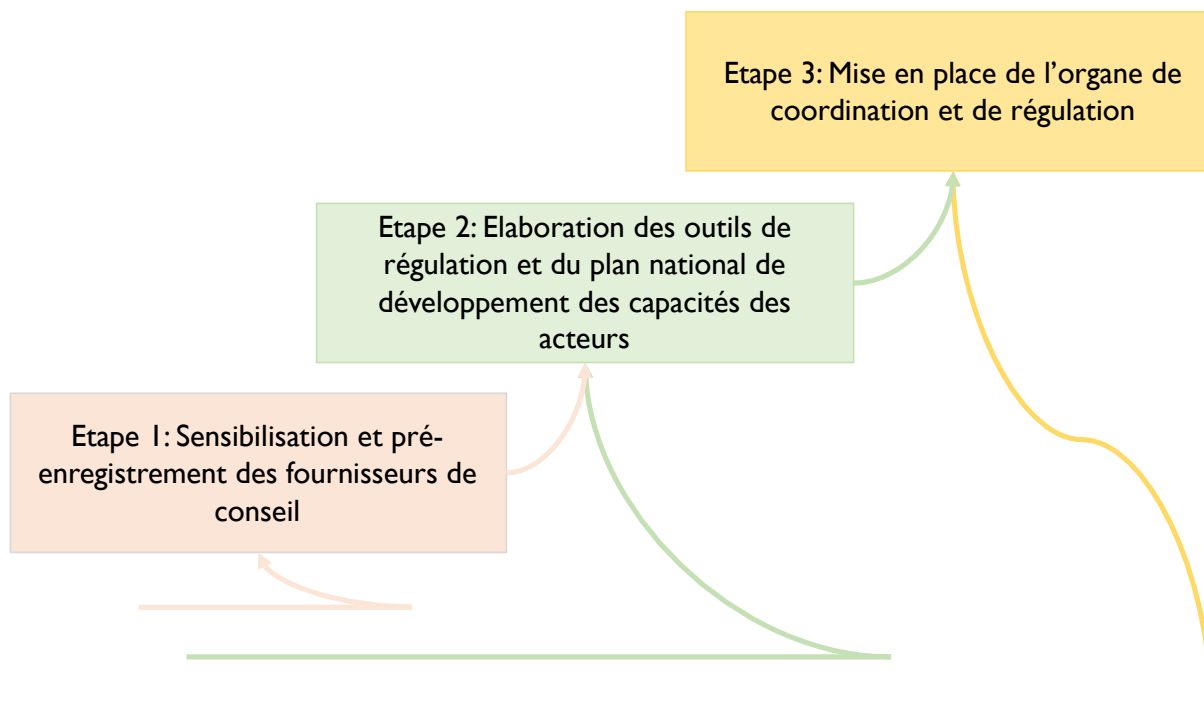


Figure 6. Les étapes de la mise en place du dispositif d'enregistrement et d'accréditation des fournisseurs de conseil agricole

Première étape : la sensibilisation et le pré-enregistrement des fournisseurs

La première étape du processus sera dédiée à la sensibilisation et au pré-enregistrement des fournisseurs. Elle pourrait commencer par l'édition et la vulgarisation dans un format grand public du cadre stratégique de conseil agricole en Guinée élaboré en 2019 qui fixe les grandes priorités et orientations du conseil agricole pour les 10 prochaines années. La vulgarisation de ce document sera accompagnée par des actions d'information des acteurs sur le processus imminent d'élaboration des outils de régulation et de coordination du conseil agricole. Les canaux de communication appropriés seront utilisés pour atteindre les différents acteurs. Le pré-enregistrement des fournisseurs consistera concrètement à la constitution d'une base de données rassemblant des informations sur les différents fournisseurs (personnes physiques et morales). Au préalable, les critères détaillés de définition des différentes sous-catégories de fournisseurs auront été définis et validés avec les acteurs.

Un formulaire contenant les rubriques nécessaires pour renseigner les différents critères et informations sera élaboré et édité en version électronique et papier. Les fournisseurs seront sensibilisés et encouragés à remplir le formulaire en ligne. Des enquêteurs seront recrutés, formés et envoyés à la rencontre de ceux des fournisseurs comme les producteurs relais qui auraient du mal à renseigner tout seul le formulaire. Cette première étape sera pilotée par ANPROCA qui pourra l'inscrire dans le cadre de son mandat d'animation du système national de conseil agricole en Guinée. Toutefois, il serait judicieux que ANPROCA informe et obtienne l'appui de sa tutelle (Ministère de l'Agriculture) ainsi que celui de tous les ministères du développement rural et, les autres parties prenantes et acteurs concernés. Par ailleurs, un comité ad hoc comprenant des représentants des différents acteurs ainsi que des personnes ressources sera mis en place pour piloter le processus.

Le produit attendu de cette première étape est une meilleure appropriation et adhésion des acteurs au processus, et une base de données sous forme de plateforme interactive rassemblant des

informations sur l'ensemble des fournisseurs. Cette plateforme servira au suivi à faciliter la mise en relation et le développement des partenariats entre les acteurs.

Deuxième étape : élaboration des outils de régulation et d'un plan de développement des capacités

La sensibilisation et le pré-enregistrement réalisés à l'étape I permettront d'avoir une meilleure connaissance des acteurs et de préparer la mobilisation de leurs contributions qui sont nécessaires pour cette deuxième étape qui portera sur l'élaboration participative des outils de régulation. A partir de l'analyse du contexte local et en tirant les leçons des expériences de l'Ouganda et de l'Afrique du Sud, il est apparu que les outils de régulation nécessaires pour le démarrage du processus de professionnalisation du conseil agricole sont : (i) le code d'éthique ; (ii) les normes et les standards minimum et ; (iii) le manuel de procédures pour l'enregistrement et l'accréditation des fournisseurs de conseil agricole (Encadré 6). Ces documents seront élaborés de façon participative pour garantir leur pertinence et leur inclusivité. Une équipe technique coordonnée par ANPROCA mais mobilisant l'ensemble des acteurs des autres sous-secteurs du développement agricole sera mobilisée. Elle pourra solliciter les compétences d'une expertise locale ou internationale pour les accompagner dans leurs activités. Les documents seront élaborés en tenant compte d'une part de la réalité et de la diversité locales, et d'autre part des bonnes pratiques développées dans d'autres contextes.

Une fois que les différents outils de régulation seront définis un plan de développement des capacités sera élaboré pour permettre aux acteurs de combler leurs lacunes et se mettre à jour avec la réglementation. Dans cette optique, une évaluation des besoins en renforcement des capacités des différentes sous-catégories des fournisseurs sera conduite. Par ailleurs, l'offre actuelle en formations de base et en formations continues sera évaluée comparativement aux besoins en renforcement des capacités. Les résultats obtenus permettront de mettre en évidence les besoins en termes de réforme des curricula existants (cf. section 0), mais aussi de développement des offres de formations certifiantes ou qualifiantes. Ces différentes évaluations seront conduites avec la participation active des structures qui dispensent des formations académique, technique et professionnelles agricoles. Le plan de développement des capacités des acteurs élaboré au terme de ce processus pourra faire l'objet d'un projet spécifique mobilisant le gouvernement et ses partenaires techniques et financiers. La mise en œuvre de ce plan de développement doit être considéré comme une mesure d'accompagnement voire un prérequis pour l'application des différents outils de régulation.

Encadré 6. Définition de quelques concepts relatifs à la professionnalisation du conseil agricole

Accréditation : C'est la vérification formelle et indépendante par laquelle un individu, un programme ou une institution se soumet à des normes de qualité établies certifiant qu'ils sont compétents pour effectuer des tâches spécifiques. Cela peut inclure des tests, des inspections et des certifications.

Certification : processus par lequel une société ou un organisme professionnel atteste de la qualification professionnelle d'un individu, lui donne ainsi le droit d'exercer la profession ou le métier, après s'être assuré que les normes minimales d'éducation ou d'expérience ont été respectées (HRPA 2010 cité par Olorunfemi et Oladele, 2018).

Enregistrement : Il s'agit de la saisie et de la documentation du nom et d'autres informations nécessaires pour établir le profil d'un prestataire de services de conseil agricole dans le but de créer une base de données destinée à être utilisée au niveau national par diverses parties prenantes à différents niveaux.

Code d'éthique : Le code d'éthique pour la conduite des services de conseil agricole (SCA) est un ensemble de règles ou de comportements attendus des prestataires de SCA. Le code d'éthique est conçu pour promouvoir l'intégrité, une bonne image publique, la confiance dans les SCA. Plus globalement, il aborde les questions d'éthique spécifiques aux SCA en raison de leurs attributs uniques et de la nature pluraliste du système actuel impliquant de multiples acteurs du secteur public et privé (MAAIF, 2017).

Standards : ensemble de critères publics clairs et mesurables qui définissent le niveau de performance acceptable qui peut servir de base pour le suivi et l'évaluation des services de conseil agricole.

Étape 3 : Création d'un organisme de régulation et de coordination

Cette troisième étape sera centrée sur la mise en place par le gouvernement d'un office national en charge de la régulation et de la coordination des services de conseil agricole (ONCRA). A ce titre, elle assurera l'enregistrement et l'accréditation des fournisseurs de conseil agricole et, veillera à la coordination de l'ensemble des acteurs. Elle facilitera la participation des acteurs de conseil leur participation aux activités de planification et de mise en œuvre des investissements et des politiques de développement agricole et rural durable. Afin d'actualiser régulièrement les différentes normes et les standards, cette structure développera des activités de suivi-évaluation des acteurs et de concertation autour de l'évolution du métier et du système national de conseil agricole. Elle facilitera le renforcement des capacités des acteurs afin de soutenir le renouvellement des profils et des compétences en lien avec l'évolution des exigences du métier de conseiller agricole.

Les concertations menées avec les acteurs pendant la mission de terrain ont proposé majoritairement qu'il est préférable que cette structure soit totalement indépendante. Elle devra à cet effet recevoir un mandat légal du gouvernement, disposer de la plus grande crédibilité possible auprès des acteurs du conseil agricole et des ressources humaines qualifiées c'est-à-dire maîtrisant les outils et démarche pour la réalisation de ces activités.

Il n'existe pas actuellement une structure nationale remplissant l'ensemble de ces critères. Le souci d'optimiser les coûts notamment en valorisant notamment l'existant, mais aussi d'assurer un fonctionnement efficient de cette structure ont conduit à l'identification de quatre options alternatives. Leurs caractéristiques sont résumées dans le **Tableau 9**. L'analyse comparée de ces quatre options montre que chacune d'elle a des avantages et des contraintes plus ou moins spécifiques qui devront être pris en compte au moment de la décision finale.

L'option 1 est celle où les activités de régulation et de coordination sont confiées au forum national (FNCSA) des services de conseil agricole de Guinée, une structure qui n'existe pas encore. La décision relative à cette option serait conforme au choix d'un nombre majoritaire de membres du Forum mondial des services de conseil rural (GFRAS) qui préfèrent que les activités liées à la professionnalisation des services de conseil agricole soient menées par des forums nationaux (Terblanche, 2017). C'est le choix fait par des pays comme l'Ouganda, où un forum national existe depuis une décennie et a dû démontrer son utilité et ses capacités. L'option FNCSA a l'avantage de pouvoir réunir tous les acteurs des différents sous-secteurs du développement rural. Son lien direct avec les professionnels de la vulgarisation agricole lui permettra d'être en phase avec les préoccupations, mais aussi avec les tendances et donc de pouvoir ajuster ses orientations et ses activités de régulation en conséquence chaque fois que cela sera nécessaire. Néanmoins, l'option du forum national nécessitera un plaidoyer auprès du gouvernement afin qu'il lui accorde le mandat officiel et contribue, même si ce n'est que partiellement, à la gestion des ressources humaines et matérielles. En outre, le choix de cette option devra tenir compte du fait que la mise en œuvre d'une FNCSA est un processus qui peut prendre un à deux ans. L'opérationnalisation du FNCSA varie en fonction du contexte local, l'accent étant mis sur le modèle économique, qui n'est pas encore totalement stabilisé.

La deuxième option est celle de la création d'une structure indépendante et dédiée totalement et uniquement aux activités de régulation, de coordination et de renforcement des capacités des acteurs des services de conseil agricole. Il pourrait s'agir d'un office national de coordination et de régulation du conseil agricole (ONCRA). Cette option est guidée par le souci d'avoir une structure plus réactive et dédiée, car n'intervenant pas directement dans des activités ne relevant pas directement de son mandat principal. Elle est aussi sous-tendue par l'idée d'éviter la défiance/ou les préjugés qui pèseraient sur les structures existantes. La principale contrainte de cette deuxième option est le délai ainsi que le coût pour sa mise en œuvre. Par ailleurs, le contexte actuel marqué par l'insuffisance des ressources financières et la volonté d'améliorer l'efficacité et la coordination

institutionnelle pourrait jouer en sa défaveur, du moins sur le court terme. Mais sur le long terme, cette option pourrait être la plus durable et la plus adaptée pour un travail de fond et continue pour la professionnalisation.

Tableau 9. Analyse comparée des différentes options pour la structure en charge de la certification et l'accréditation des fournisseurs de conseil agricole

Options	Avantages	Contraintes
Option 1 : Forum national de conseil agricole	<ul style="list-style-type: none"> - Inclusivité et adhésion des professionnels du conseil agricole - Prise en compte des différents sous-secteurs du développement agricole - Priorité accordée au développement des capacités des acteurs du conseil agricole - Orientation professionnelle 	<ul style="list-style-type: none"> - Structure encore inexistante - Modèle économique pas encore stabilisé - Risque d'influence des membres - Incertitude sur l'octroi du mandat par les pouvoirs publics - Manque d'expertise dans la certification et l'accréditation
Option 2 : Structure indépendante dédiée à la régulation	<ul style="list-style-type: none"> - Neutralité et indépendance - Ouverture à la formation formelle et non formelles, professionnelle et l'acquisition des compétences et du vécu - Prise en compte de l'ensemble des sous-secteurs du développement agricole 	<ul style="list-style-type: none"> - Délai de création et la mise en route - Coût de création - Durabilité
Option 3 : ANPROCA	<ul style="list-style-type: none"> - Structure déjà existante - Possède le mandat de coordination du conseil agricole - Place centrale dans le système national de conseil agricole - Ancrage institutionnel et territorial - Reconnaissance et collaboration forte avec les différents acteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Conflit d'intérêt potentiel - Mandat centré sur les productions végétales - Manque d'expertise en certification et accréditation - Défiance/scepticisme de la part de certains acteurs - Déficit de ressources financières et humaines
Option 4 : ANAQ	<ul style="list-style-type: none"> - Structure déjà existante et dotée d'une expertise dans les outils et démarche de certification et d'accréditation - Existence de ressources humaines et de moyens logistiques - Implication dans la formation professionnelle et académique agricole 	<ul style="list-style-type: none"> - Liens faibles avec les acteurs majeurs du conseil agricole - Faible prise en compte de l'éducation non formelle et de l'acquisition des compétences par l'expérience - Peu de lien direct avec les ministères en charge du développement rural

L'option 3 correspond au choix de ANPROCA pour assurer la coordination et la régulation. Cette option a l'avantage spécifique que ANPROCA est une structure bien connue des différents acteurs, disposant d'une bonne couverture territoriale et d'une vaste connaissance de la problématique du développement du conseil agricole en Guinée. Par ailleurs, c'est ANPROCA qui a piloté au plan technique les efforts engagés depuis 2019 pour la réforme du conseil agricole. Elle est bien imprégnée de la vision rénovée du conseil agricole et perçoit très bien les enjeux y relatifs, ainsi que

les implications opérationnelles et les bénéfices potentiels pour tous les acteurs et plus globalement pour le développement agricole et rural.

Néanmoins, cette option présente un grand risque de conflit d'intérêt parce qu'ANPROCA est aussi fournisseur de services de conseil agricole et embauche du personnel dans cette optique. Les exigences d'enregistrement et d'accréditation s'appliqueront à elle en tant que personne morale (fournisseur du conseil), mais aussi à ses personnels techniques impliqués à différents niveaux dans la fourniture des services de conseil agricole. Par ailleurs, le mandat de ANPROCA est encore centré sur les productions végétales, bien qu'il existe sur le terrain des collaborations plus ou moins fortes avec des techniciens des sous-secteurs de l'élevage, de l'environnement ou de l'aquaculture. Le choix de ANPROCA exigerait l'extension de son mandat à l'ensemble de sous-secteurs, mais aussi des appuis pour renforcer ses ressources financières et développer une expertise dans les outils et démarches d'accréditation. Une campagne de communication devra être menée pour lever la défiance que certains acteurs affichent vis-à-vis de ANPROCA du fait de ses difficultés qui se sont accentuées au cours des années récentes. Le risque de conflit d'intérêt pourra être résolu par la création d'un comité semi-autonome pour qui se consacrera spécifiquement aux activités de régulation et de coordination. ANPROCA tout en assurant la tutelle institutionnelle de ce comité n'aurait cependant pas le droit d'interférer dans les processus de prise de décision. La composition de ce comité inclure des experts (y compris régionaux/internationaux), des représentants des différents fournisseurs et des autorités de tutelle (ministères en charge du développement rural).

L'option 4 revient à choisir l'Autorité nationale d'assurance qualité (ANAQ) qui est une structure conduisant déjà des activités de certification et d'accréditation notamment dans le domaine de l'enseignement supérieure et de la recherche scientifique (Encadré 7). Elle dispose déjà d'une expertise avérée, et des outils et des méthodes pour ce type d'activités, mais devra les adapter pour les questions de conseil agricole. Cette démarche est similaire à celle de l'Afrique du Sud, qui a confié la réglementation et l'accréditation à la *South African Qualifications Authority* (Terblanche, 2017). L'ANAQ aura notamment à développer des outils adaptés pour pouvoir prendre en compte les cas de l'éducation non formelle et d'acquisition des compétences par l'expérience, comme dans le cas des producteurs relais. Des liens plus forts devront aussi être établis avec les différents ministères en charge du développement rural.

Les quatre options peuvent être regroupées en deux grandes catégories selon que la structure envisagée soit déjà opérationnelle ou encore inexistante. La première catégorie est celle des structures qui ne sont pas encore fonctionnelle (options 1 et 2). Le choix d'une structure de cette catégorie répondrait à la volonté d'inscrire la professionnalisation dans une dynamique nouvelle qui tout en capitalisant sur les acquis et les initiatives récentes veut éviter des préjugés défavorables et avoir l'adhésion du maximum d'acteurs. Un tel choix viserait aussi à éviter les lenteurs et les complications éventuelles relatives aux réformes des structures existantes. La deuxième catégorie d'option regroupe ANPROCA et l'Autorité nationale d'assurance qualité (ANAQ) qui sont déjà fonctionnelles. Le choix d'une de ces deux structures aurait pour principal avantage une opérationnalisation rapide. Néanmoins, il faudra réviser et/ou élargir au préalable le mandat de la structure retenue et la doter du complément des ressources humaines, financières et matérielles pour exercer pleinement les nouvelles activités.

La décision finale sur l'option la plus convenable revient au gouvernement Guinéen. L'analyse présentée dans les lignes précédentes pourra aider dans le processus de prise de décision. Dans tous les cas, le choix d'une option devra tenir compte de ses avantages spécifiques. Mais on devra surtout considérer le coût et la faisabilité des solutions qu'il faudra déployer pour gérer les contraintes et, assurer l'efficacité et la durabilité sur le moyen et le long terme. Le coût d'investissement pour les structures non-encore existantes peut paraître élevé et rétrograde sur le court terme. Il serait plus judicieux d'avoir une perspective de long terme et surtout de considérer la capacité de la structure à fonctionner de façon efficace et générer les effets et impacts attendus sur le comportement et les performances des fournisseurs. Le texte administratif de création de la

structure de régulation veillera à ce que son mandat soit étendu aux services de conseil de l'ensemble des ministères du secteur rural. Cette structure devra en outre être ouverte à l'éducation formelle et non formelle et devra développer des réflexions prospectives sur l'évolution du métier des conseillers et des capacités organisationnelles des structures de conseil agricole.

Encadré 7. Aperçu de l'Autorité nationale d'assurance qualité

L'Autorité nationale d'assurance qualité (ANAQ) est un Établissement Public à caractère Administratif (EPA) créé par Décret N°007/PRG/SGG du 12 janvier 2017. Elle est dotée de la personnalité morale et juridique, d'une autonomie financière, organisationnelle et indépendante dans ses jugements et ses décisions. L'ANAQ est placée sous la tutelle administrative et technique du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique et sous la tutelle financière du Ministère de l'Économie et des Finances.

L'ANAQ a pour mission l'évaluation de la qualité de l'éducation et de la recherche offertes par les institutions d'enseignement supérieur et de recherche et par les institutions d'enseignement supérieur et de recherche et par les institutions d'enseignement professionnel et technique, publiques et privées, ainsi que l'accréditation des institutions et des programmes dans le but de :

- Définir en rapport avec les ministères en charge de l'Enseignement supérieur et de la recherche scientifique, de l'Enseignement Professionnel et Technique les standards de qualité à respecter par les Institutions d'enseignement supérieur, de formation professionnelle et de recherche ;
- Attester la capacité de ces institutions à satisfaire les standards de qualité et les attentes des bénéficiaires
- Contribuer à la promotion d'une culture institutionnelle de qualité
- Assurer la protection des bénéficiaires directs et indirects des programmes d'étude par la production et la dissémination d'informations systématiques, cohérentes, crédibles et accessibles publiquement sur la qualité de l'éducation
- Donner un avis technique au Ministre en charge de l'Enseignement supérieur et de la recherche scientifique en ce qui concerne la création, l'autorisation d'ouverture et l'accréditation des institutions d'enseignement supérieur et de recherche scientifique ainsi que des programmes d'études offerts par ces institutions ;
- Donner un avis technique au ministre en charge de l'enseignement technique et de la formation professionnelle en ce qui concerne la création, l'autorisation d'ouverture et l'accréditation des institutions d'enseignement professionnel et technique ainsi que des programmes d'études offerts par ces institutions,
- Proposer au ministre en charge de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique, des politiques et stratégies d'amélioration de la qualité de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique
- Proposer au ministre de l'enseignement professionnel et technique, des politiques et stratégies d'amélioration permanente de la qualité de l'enseignement professionnel et technique
- Entretenir des rapports de partenariat avec des institutions similaires africaines et internationales

Les ressources financières de l'ANAQ sont constituées par : (i) la dotation budgétaire de l'État ; (ii) des ressources provenant des subventions, dons et legs ; (iii) des frais d'évaluation de qualité fixés par l'ANAQ et ; (iv) des fonds issus de la coopération bi et multilatérale.

Indépendamment du choix final sur le format et l'identité de l'organisation qui sera chargée de la coordination et de la régulation, son déploiement devra se faire de façon progressive. Un comité ou groupe de travail sera mis en place pour conduire le processus. Des moyens adéquats seront mis à la disposition du groupe de travail pour conduire ses activités de façon sereine. Au regard de son rôle central dans le système national de conseil agricole, ANPROCA assurera la tutelle de ce groupe de travail dont l'animation pourra être confiée à une personne ressource / expert. L'une des premières activités de ce groupe de travail sera de réaliser une revue et une analyse des textes juridiques et législatifs actuels encadrant les activités du secteur rural. Ce travail préalable permettra d'identifier et de mieux définir le champ de la loi consacrant l'ONCRA ainsi que les éventuels ajustements à apporter par rapport aux textes existants. Il est judicieux que la création de l'ONCRA

soit adossée à une loi adoptée² par l'Assemblée nationale pour lui donner toute l'autorité nécessaire pour l'exercice de son mandat. Une fois que l'ONCRA sera créé et doté des moyens de fonctionnement, sa première activité sera de procéder à l'enregistrement formel des acteurs. Elle s'appuiera dans cette optique sur la version actualisée de la base de données créée à l'étape I (pré-enregistrement), et appliquera les textes élaborés (notamment le manuel d'enregistrement et d'accréditation) à l'étape 2. Elle renouvellera et enrichira les différents outils de régulation et de coordination chaque fois que nécessaire.

La problématique du renouvellement de l'offre de formation académique et professionnelle agricole en Guinée

En Guinée, les conseillers agricoles y compris ceux exerçant dans le service public (ANPROCA) ont des profils et des compétences généralement très variables. Certains n'ont aucune formation de base en agronomie ou en sciences agricoles. D'autres ont reçu une éducation formelle en agronomie ou en sciences agricoles, et sont souvent titulaires d'un BTS ou du diplôme d'ingénieur (agronome, agroéconomiste, vulgarisation et appui-conseil). Le niveau d'opérationnalité des jeunes diplômés est souvent faible à cause de l'obsolescence des curricula et de l'insuffisance des travaux pratiques lors des formations. Certaines structures comme ANPROCA organisent des formations de remise à niveau pour leurs jeunes recrues.

L'offre nationale de formation académique et professionnelle agricole est relativement diversifiée. Il existe deux centres de formation supérieure : l'institut Supérieur Agronomique de Faranah (ISAV/F) et l'institut supérieure des sciences et de médecine vétérinaire de Dalaba (ISSMV). On compte également quatre Écoles Nationales d'Agriculture et d'Élevage (ENAE³) et une école nationale d'Agents Techniques des Eaux et Forêts (ENATEF) à Mamou. Il existe un processus d'actualisation des curricula de formation dans le cadre du Projet d'Appui à l'Amélioration de la Formation et de l'Insertion dans les Secteurs Agricole et des Mines (PAFISAM) mis en œuvre avec le soutien de l'AFD. Dans le secteur agricole, l'appui de ce projet pour la réforme des curricula concerne uniquement les ENAE. Ces dernières mobilisent l'appui de PAFISAM pour effectuer une révision globale de leur curricula et créer un cursus dédié au référentiel appui-conseil agricole de niveau Brevet de technicien supérieur (BTS) avec une formation de deux ans. Par ailleurs, elles en mettent en place des modules sur le conseil agricole, la vulgarisation, et l'entreprenariat via un BTS de contrôleur technique et un cycle CAP pour l'Agent Technique (à partir du brevet d'études du premier cycle).

Au niveau de l'enseignement supérieur, il n'y pas encore une dynamique de réponse à la nécessité de réforme. Le programme de formation actuel du département de Vulgarisation Agricole de l'ISAV a été rénové en 2008 dans le cadre de la réforme pour le passage au système LMD (Licence, Master, Doctorat). Ce programme a pour objectif principal de développer chez l'étudiant des aptitudes pour : (i) connaître le milieu naturel (physique, social, culturel, économique) ; (ii) gérer efficacement un terroir pour exploitation durable et ; (iii) transférer des technologies susceptibles d'assurer un développement socioéconomique durable et en évaluer l'impact (ISAV, 2008). Le programme couvre 8 semestres avec 240 crédits et comporte 22 cours obligatoires et 18 cours optionnels. La formation est structurée en trois spécialisations optionnelles : Aménagement et Gestion des terroirs (Option I) ; Techniques de Production Rurale (Option II) et ; (iii) Techniques de production et de transformation des produits agricoles (Option III).

Le curriculum est dominé par des modules centrés sur les techniques (production, transformation, commercialisation etc.). En revanche, il y a peu de modules pour permettre aux futurs conseillers de maîtriser les enjeux et les défis de leur métier, et surtout de développer les compétences

² On pourra explorer la possibilité d'intégrer la création de cette structure dans la loi d'orientation agrosylvopastorale dont le processus d'élaboration est en cours.

³ Situées à Koba, Kankan, Macenta et Tolo

nécessaires pour travailler avec efficacité. Il manque des cours sur les outils et méthodes récents ou innovants de conseil agricole ou encore sur les compétences fondamentales des conseillers agricoles modernes tel que recommandés par Davis et Sulaiman (2014). Le renforcement des capacités, l'aide à la décision et la facilitation, soit trois des quatre grands domaines classiques des services de conseil agricole ne sont pas pris en compte (Encadré 3). Les responsables de l'ISAV et du Département de Vulgarisation agricole sont conscients de la nécessité de réformer ce programme pour l'arrimer au nouveau contexte qui requiert des compétences dans tous les quatre grands domaines des services de conseil agricole.

De façon générale, les différents acteurs et parties prenantes du développement agricole (conseillers agricoles, fournisseurs de conseil, ministères, partenaires au développement etc.) considèrent la modernisation de la formation comme un des piliers majeurs pour réussir la réforme du conseil agricole en Guinée. Il est suggéré de renforcer les travaux pratiques pendant la formation et de réviser les curricula pour y introduire des modules qui permettront de renforcer l'adéquation entre les compétences des conseillers agricoles et les demandes des producteurs et des acteurs des chaînes de valeur agricole. En outre, l'introduction des normes et des standards dans le cadre de la professionnalisation du conseil agricole devra être reflétée dans le contenu des formations.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

CONCLUSIONS

La tendance vers le pluralisme des fournisseurs des services de conseil agricole est irréversible. Si ce changement est bien géré, il deviendrait une importante opportunité pour répondre aux demandes diversifiées et évolutives des producteurs et des autres acteurs des chaînes de valeur. L'objectif de cette étude était d'esquisser une stratégie de renforcement de l'intégration des services (à travers les partenariats) et de la professionnalisation des fournisseurs dans une optique d'amélioration de la disponibilité et de l'accès à des services de conseil agricole de qualité.

L'approche méthodologique suivie était basée sur la matrice des relations entre les prestataires, et d'autres techniques de recherche qualitative comprenant des discussions formelles et informelles avec les principaux acteurs et parties prenantes (entretiens, discussions de groupe, atelier). Elle comprenait également le co-développement de pistes pour la mise en place d'un dispositif de régulation et de coordination du système national de vulgarisation et de conseil agricole. Cette méthodologie a permis de caractériser les acteurs, d'analyser leurs contributions et leurs interactions et de définir le processus d'élaboration des outils de régulation et l'organisme qui sera chargé de leur application.

Le pluralisme des fournisseurs de conseil s'est accru au cours des dernières décennies. On peut distinguer sept types de prestataires, principalement sur la base de leur implantation territoriale et du volume de la demande des services à laquelle ils doivent répondre. Il s'agit de : ANPROCA, les OP, les ONG, les agrodealers, les producteurs relais, les négociantes des produits agricoles et, les sociétés de conseil. Les spécificités de leurs interventions confirment l'intérêt du pluralisme pour l'amélioration de l'offre de conseil agricole. La diversification et l'augmentation des fournisseurs conseil reflètent moins la facilité d'accès des prestataires au financement que l'impossibilité pour une seule catégorie de prestataires de répondre à toutes les demandes, tant sur le plan thématique que géographique. L'asymétrie dans l'intensité des partenariats entre prestataires montre l'intérêt spécifique de chacun des prestataires et la nature multipolaire du paysage des fournisseurs de conseil.

Les complémentarités entre les services publics (ANPROCA) et les fournisseurs du secteur privé sont fortes. ANPROCA joue un rôle majeur dans l'émergence, le fonctionnement et le renforcement des dispositifs des fournisseurs privés. Ces derniers bien qu'encore fragiles ont une offre de service complémentaire, et une contribution fort opportune pour le renouvellement des outils et des méthodes, et des capacités de ANPROCA. Le rôle des producteurs relais n'est plus anecdotique, mais devient croissant pour la mise à l'échelle des innovations. Ce rôle serait plus grand et plus diversifié s'il existait une politique plus forte d'accompagnement, de capitalisation et de valorisation des savoirs locaux et des innovations paysannes. De même, les bureaux d'études qui pour l'instant interviennent sur une niche assez mince vont avoir un rôle croissant avec le développement de l'entrepreneuriat agricole et les besoins de consolidation des dispositifs émergents de conseil. La démarche des agrodealers qui est plus technico-commerciale posera à moyen terme la question de la séparation entre le conseil et la vente d'intrants. Par ailleurs, le rôle des négociantes, qui est actuellement très utile pour l'information des producteurs sur les marchés agricoles (prix, demandes), devrait devenir très important au cours des prochaines années compte tenu des investissements croissants dans le développement des chaînes de valeur agricole.

Les différents fournisseurs sont bien conscients des bénéfices potentiels des collaborations pour l'amélioration de leurs performances et *in fine* de l'offre nationale de conseil agricole. La prédominance des collaborations informelles comparativement aux relations formalisées par écrit traduit des fragilités et des logiques opportunistes et conjoncturelles. L'environnement institutionnel n'est pas encore assez favorable au développement des partenariats entre acteurs. Mais les plus grandes difficultés sont inhérentes aux faibles capacités intrinsèques des acteurs. Les

efforts pour la promotion des partenariats devront d'abord commencer par le renforcement des capacités spécifiques de chaque type d'acteur afin qu'il soit en mesure de jouer plus pleinement son rôle dans le cadre des partenariats.

La nécessité de professionnaliser les services de conseil agricole est une préoccupation accentuée par le pluralisme et partagée par l'ensemble des acteurs. L'enjeu dépasse la reconnaissance et l'insertion professionnelle des fournisseurs privés, et concerne l'ensemble des fournisseurs. La typologie des fournisseurs (personnes morales et physiques) proposée constitue une base pour la définition des profils et des compétences exigibles pour l'enregistrement et l'accréditation. Cette typologie pourra être affinée, notamment en ce qui concerne la prise en compte des fournisseurs qui ont développé les compétences plutôt par la pratique et non par une formation académique ou professionnelle en sciences agricoles. Ceci est fondamental au regard du rôle croissant des producteurs relais et des négociantes des produits agricoles.

L'opérationnalisation de la démarche proposée pour la professionnalisation devra se faire de manière inclusive et progressive. La sensibilisation des acteurs avant le démarrage du processus est importante pour leur permettre de se préparer en conséquence. L'élaboration des outils de régulation devra se faire de façon inclusive et participative afin d'assurer leur pertinence et veiller à ce qu'ils engendrent effectivement des améliorations qualitatives et non des exclusions. En tout état de cause, l'application rigoureuse des critères d'enregistrement et d'accréditation ne devrait commencer qu'après l'élaboration du plan de développement des capacités qui permettra aux fournisseurs de combler leurs lacunes. On devra en outre veiller à ce que l'offre de formation permettant des mises à jour et l'acquisition des nouvelles compétences soit effectivement disponible.

Le profil et les capacités de l'organisation qui sera chargée d'assurer la régulation et la coordination du système de conseil agricole sont déterminants pour le succès et les impacts de la professionnalisation. Les différentes options analysées dans le document donnent des éléments pour réaliser un choix éclairé. Le choix d'une option ne doit pas se faire uniquement sur la base de ses avantages potentiels. Il faudra surtout prendre en compte le coût et la faisabilité des solutions nécessaires pour gérer ses contraintes et, sa capacité à générer de façon efficiente et durable les résultats attendus de la professionnalisation.

La démarche méthodologique suivie pour la réalisation de cette étude a permis de générer les différents résultats attendus. Elle a facilité l'implication et la participation active des différents acteurs. Ceci est de nature à renforcer la pertinence des résultats et à faciliter leur appropriation. Par ailleurs, cette démarche a permis de poursuivre et d'approfondir le dialogue avec les acteurs sur la réforme du conseil agricole en Guinée engagée en 2019. La prise de conscience des implications opérationnelles de cette réforme aussi bien au plan institutionnel que des acteurs individuels a été renforcée. Cette démarche pourra être consolidée par une évaluation plus quantitative de l'intensité des relations entre acteurs et l'analyse des collaborations entre organisations appartenant à une même catégorie de fournisseurs. Enfin, les résultats peuvent servir de base de dialogue entre acteurs sur les actions à entreprendre pour développer les partenariats inexistantes ou qui sont encore de faible intensité.

RECOMMANDATIONS

La présente étude est une contribution à la dynamique de modernisation du conseil agricole en Guinée. Les résultats qu'elle a générés fourniront des éléments de prise de décision aux acteurs concernés, notamment ceux qui sont chargés du pilotage du processus. Les recommandations suivantes sont formulées pour assurer que la valorisation de ces résultats soit faite de façon efficiente et conduise effectivement à des progrès significatifs notamment dans le domaine du renforcement des partenariats et de la professionnalisation des acteurs.

Recommandations pour le développement et le renforcement des partenariats

Des fortes complémentarités potentielles entre les différents fournisseurs de conseil agricole ont été mises en évidence. La valorisation effective de ces complémentarités serait bénéfique pour les fournisseurs en termes d'amélioration de leurs performances respectives. Elle contribuerait également à améliorer l'offre globale de conseil agricole. Dans cette optique, il est important que des solutions efficaces et durables soient trouvées aux difficultés rencontrées dans le développement et la mise en œuvre des collaborations). Au-delà de ces mesures spécifiques qu'il faudra apporter, il apparaît judicieux de mettre en place une véritable politique incitative de promotion et de soutien des partenariats entre les différents fournisseurs des services de conseil agricole. C'est dans cette optique que sont formulées les recommandations suivantes.

Renforcer les capacités des fournisseurs de conseil

Trois actions de renforcement des capacités sont recommandées. La première action part du principe qu'un partenariat n'est effectivement fructueux que si chacun des partenaires engagés est en mesure de fournir les contributions spécifiques attendues de lui par l'autre acteur. Cette réalité implique le renforcement des capacités des acteurs à développer et faire fructifier les partenariats doit être précédé par des actions visant à assurer que chaque fournisseur joue effectivement son rôle dans le système national de conseil agricole. Dans cette optique, il est important que l'État et les agences de développement élaborent et mettent en œuvre un plan national de renforcement des capacités des acteurs de conseil agricole. L'élaboration de ce plan inclura reposera sur une évaluation des besoins spécifiques en renforcement des capacités de chaque catégorie de fournisseurs.

La deuxième action de renforcement des capacités portera sur la formation des acteurs sur le développement de la gestion des partenariats. Cette formation doit permettre à chaque acteur de développer des capacités pour la recherche des complémentarités, la négociation et la gestion des partenariats. Cette action de formation concernera notamment les principaux responsables au niveau central et décentralisé des différentes structures. Les chefs d'unités chargés des partenariats (pour le cas de structures où cette entité existe) devront aussi faire partie des bénéficiaires. L'organisation de ces formations revient d'abord à chaque structure. Plusieurs structures pourront s'associer pour amoindrir les coûts de la formation. Des partenaires au développement dont l'intervention prévoit ce type d'action pourront être sollicités.

La troisième action de renforcement des capacités est relative à la gestion des connaissances au sein des organisations de conseil agricole. Plus précisément, il est judicieux que chaque structure améliore ses capacités et ses performances dans le domaine de la communication (notamment externe pour se faire connaître), du suivi-évaluation et de la capitalisation de ses expériences qui pourront ainsi être partagés plus aisément avec les autres acteurs. Cette recommandation est formulée d'abord à l'intention des différentes organisations de conseil agricole. Toutefois, le gouvernement et les partenaires au développement pourront aussi l'inclure dans leurs actions d'appui au développement du conseil agricole en Guinée, notamment en appuyant la mise en place d'une plateforme nationale de gestion des connaissances agricoles.

Améliorer l'accessibilité des informations sur les acteurs et les opportunités

Cette recommandation s'inscrit dans le prolongement de la précédente sur l'amélioration de la communication des organisations de conseil agricole. Elle vise à permettre aux acteurs de conseil de mieux se connaître afin d'identifier des éventuels points de synergie ou de complémentarités, mais aussi d'avoir des informations actualisées sur les opportunités, et les initiatives de développement agricole. Dans cette optique, il est préconisé la mise en place d'une plateforme d'informations et de gestion des connaissances sur les acteurs et le conseil agricole en Guinée. Cette plateforme rassemblera des informations sur le profil des acteurs, leurs activités et leurs aires d'intervention. Elle pourra prendre la forme d'un répertoire électronique interactif qui sera mis à

jour régulièrement par la structure en charge de l'enregistrement et de l'accréditation des fournisseurs de conseil. La plateforme fonctionnera principalement sous sa version électronique accessible, mais une version physique pourra être produite annuellement ou tous les deux en fonction de la demande des acteurs.

L'amélioration de la disponibilité et de l'accessibilité des informations sur les acteurs et les opportunités passera d'abord par une cartographie des acteurs prenant en compte tous les types de fournisseurs aussi bien publics que privés. Cette cartographie sera complétée par une production des connaissances sur les services des différents fournisseurs, leurs performances, leurs défis ainsi que les complémentarités potentielles. La présente recommandation s'adresse principalement au gouvernement, aux agences de développement et à ANPROCA qui a le mandat d'animer le système national de conseil agricole.

Mettre en place et renforcer les cadres de concertation et d'échanges

La mise en place d'un cadre national de concertation et de coordination des acteurs est primordiale dans les systèmes pluralistes comme celui de la Guinée. Le cadre national de concertation pourra prendre la forme d'un forum national de conseil agricole comme il en existe dans un nombre croissant de pays à travers le forum africain des services de conseil agricole (Cameroun, Benin, Côte d'Ivoire, Nigeria etc.). Un forum national de conseil agricole est une plateforme inclusive permettant aux différents acteurs de se coordonner, d'échanger des informations et des connaissances, d'identifier les possibilités de prestation de services. Il sert en outre à la préparation du plaidoyer pour de meilleurs investissements dans le conseil agricole et, au développement des relations entre les acteurs nationaux et d'autres initiatives continentales voire internationales.

L'initiative de la mise en place du forum national revient à ANPROCA qui devra mobiliser sa tutelle, les autres ministères en charge du développement rural, les fournisseurs de conseil agricole ainsi que tous les autres acteurs et parties prenantes. En attendant la création de ce forum, il est recommandé que l'État ainsi que les partenaires au développement mettent à la disposition de ANPROCA les ressources nécessaires pour lui permettre de développer les activités de coordination. La dynamique de concertation qui sera enclenchée au niveau national à travers le forum des acteurs sera étendue à l'échelle des régions administratives. Le CRADER constitue déjà une bonne base qui peut être adaptée pour servir davantage d'espace d'apprentissage et de réseautage pour les professionnels du conseil agricole. Au cas où cette adaptation ne serait pas possible, l'option d'un cadre régional dédié au conseil agricole sera alors explorée et adoptée au cas échéant. Elle sera alors portée par l'Antenne régionale ANPROCA en synergie avec les directions régionales des différents ministères du développement rural. Les mécanismes devront être étendus aux niveaux infra (préfecture, commune) mais dans un cadre moins formalisé pour ne pas alourdir le fonctionnement. L'accent pourra être mis sur l'organisation des actions conjointes.

Il est recommandé que le Gouvernement et les partenaires au développement soutiennent davantage les cadres existants, même informels, qui permettent aux acteurs de se rencontrer (par exemple les ateliers, journées portes ouvertes, visites commentées). Cet appui devra s'étendre aux activités conjointes comme les visites commentées qui permettent aux acteurs de se rencontrer et d'échanger. Les comités de pilotage, les ateliers de programmation et les journées portes-ouvertes organisés par les projets de développement disposant d'un volet conseil agricole devront développer des initiatives allant dans le sens du renforcement de la concertation. Par ailleurs, l'adoption de l'approche chaîne de valeur comme base pour la planification des investissements agricole pourrait contribuer à mieux mobiliser les différents fournisseurs de services, tout en créant des opportunités de collaboration et de synergies.

Recommandations pour le processus de professionnalisation du conseil agricole

Cette deuxième série de recommandations porte sur la professionnalisation agricole. Elle insiste particulièrement sur la démarche à suivre pour garantir la qualité des instruments de régulation. En

outre, elle souligne la nécessité d'arrimer l'offre locale de formation technique et professionnelle agricole avec la nouvelle vision de conseil agricole. Une fois que les normes et les standards seront définis et entreront en vigueur, les programmes de formation devraient également être modifiés en conséquence.

Adopter une démarche inclusive et saisir les synergies pour élaborer les instruments de régulation

L'élaboration en 2019 d'un cadre stratégique de conseil agricole en Guinée est un sérieux acquis qui fixe les orientations stratégiques sur lesquelles les acteurs devront aligner leurs interventions et mieux contribuer ainsi à la réalisation des objectifs nationaux. Il est judicieux que ce document stratégique soit complété par des instruments opérationnels de régulation afin de faciliter les collaborations et des partenariats entre les acteurs.

L'effectivité de la professionnalisation du conseil agricole en Guinée dépendra moins de l'existence des outils de régulation, que de la pertinence de ces outils, leur appropriation par les différents acteurs concernés et, les capacités de la structure qui sera chargée de leur application. Aussi, il est recommandé qu'une démarche inclusive soit adoptée pour l'élaboration des différents outils afin de garantir leur pertinence et leur faisabilité et, assurer qu'ils n'aboutissent pas à l'exclusion de certaines catégories d'acteurs. Une fois adoptés, les instruments de régulation doivent être communiqués aux différents acteurs concernés afin qu'ils adoptent les ajustements nécessaires pour se mettre en conformité. Dans cette optique, il sera judicieux de prévoir une période de sensibilisation et de tolérance administrative afin de permettre aux différents acteurs de se mettre en conformité.

Par ailleurs, il est souhaitable que l'adoption des instruments de régulation soit accompagnée directement par la mise en place et la capacitation de la structure chargée de leur application. En attendant la disponibilité des textes et de la structure, il faudra donner plus de moyens à ANPROCA pour assurer à titre intérimaire des activités de coordination et de sensibilisation des acteurs. Il est judicieux de saisir l'opportunité du processus actuel de rédaction de la loi agro-sylvo-pastorale pour y inscrire des dispositions relatives aux outils de régulation et de coordination du conseil agricole en Guinée. La présente recommandation s'adresse en priorité à ANPROCA qui assure l'animation du système national de conseil agricole. Elle concerne aussi bien le gouvernement que les partenaires qui appuient le développement agricole durable en Guinée.

Actualiser et enrichir les curricula de formation agricole

Actuellement, les demandes liées au développement des capacités, au conseil/à l'aide à la décision et à la facilitation, trois des quatre principaux domaines des services de conseil agricole, ne sont pas encore entièrement satisfaites par le système de conseil agricole. La priorité est encore à la diffusion d'informations et des connaissances pour le transfert des technologies. La révision et l'enrichissement des programmes de formation sont essentiels pour réduire l'écart dans la fourniture des services, principalement dû au manque de qualifications et de compétences. Cette révision est également cruciale pour prendre en compte la nouvelle vision des services de vulgarisation et de conseil agricoles telle qu'elle se reflète, entre autres, dans les outils de régulation (code d'éthique, normes et standards, etc.). Dans cette optique, il est important que la dynamique de révision des curricula entamée avec le projet PAFISAM et portant principalement sur les ENAE soit étendue à l'ISAV et l'ISSMV. A la base, cette réforme visera à assurer une meilleure adéquation entre les profils et les compétences des conseillers agricoles et, les demandes des producteurs et des autres acteurs des chaînes de valeur. Elle aura aussi pour objectif de permettre aux conseillers agricoles d'avoir une bonne maîtrise des nouveaux outils et méthodes de conseil agricole.

Parallèlement au renouvellement des cursus de formation de base, il sera judicieux de développer des formations modulaires certifiantes ou qualifiantes, permettant aux conseillers agricoles de se mettre à jour eu égard à la demande, mais également aux normes et standards qui seront fixés par les outils de régulation. Ces formations modulaires ne seront pas fournies exclusivement par les établissements classiques de formation, mais aussi par toute autre structure disposant des

compétences adéquates et accréditée par l'organe de régulation. Enfin, l'enrichissement de l'offre de formation devra inclure des modules pour le développement des capacités organisationnelles des fournisseurs de conseil agricole en lien avec les standards qui seront fixés, et plus globalement par rapport aux besoins en formation des organisations de conseil agricole.

Cette recommandation s'adresse aux centres de formation académique et professionnelle agricole qui devront inscrire le renouvellement des curricula dans le cadre de leur dynamique interne de renforcement de l'adéquation entre la formation et l'emploi. Il est souhaitable que la mise en œuvre de cette recommandation conduise à la création d'une plateforme de concertation permanente entre le monde universitaire et les organisations qui recrutent les diplômés. Par ailleurs, la recommandation vise aussi le gouvernement qui à travers ses différents démembrements techniques concernés doit faciliter et soutenir le processus y compris en mobilisant les autres acteurs et parties prenantes du développement agricole durable en Guinée.

Renforcer la digitalisation des services de conseil agricole en Guinée

Le contexte de cette étude est marqué par la pandémie mondiale et inédite de la Covid-19 qui pose au conseil agricole le défi de trouver des méthodes et des outils appropriés pour garantir un accompagnement permanent, y compris à distance, aux producteurs et aux autres acteurs des chaînes de valeur agricole. Sur la base des échanges avec les acteurs locaux, et aussi des grandes tendances d'adaptation dans le monde, il apparaît qu'en Guinée, la résolution du défi posé par Covid-19 au conseil agricole nécessitera, entre autres, l'accélération et le renforcement de la digitalisation des services. C'est pourquoi nous recommandons de renforcer et de diversifier les efforts en matière d'utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC) dans les services de conseil agricole. Cette digitalisation accrue des services ne doit pas être considérée comme un simple ajustement conjoncturel. Il est judicieux de l'inscrire dans une logique de changement structurel, compte tenu des multiples avantages qu'elle peut générer en termes d'efficacité des interventions et d'amélioration de l'accessibilité des services, entre autres.

Nous recommandons le renforcement des capacités des fournisseurs de conseil agricole pour une valorisation efficace et durable du potentiel des TIC. Le gouvernement et les agences de développement devraient soutenir cette dynamique en développant les infrastructures nécessaires et en facilitant la consolidation et la mise à l'échelle des initiatives locales réussies d'utilisation des TIC dans le conseil agricole (par exemple, utilisation de la vidéo, centres de ressources numériques décentralisés, applications de collecte de données, etc.). Il serait également judicieux d'enrichir ces expériences locales par l'expérimentation et l'adaptation d'autres outils qui ont démontré leur potentiel ailleurs dans l'amélioration de l'accessibilité et des performances du conseil agricole, y compris au-delà du contexte de Covid-19.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ANPROCA. 2018. *Rapport d'activités 2017*. Conakry: ANPROCA.
- Ba, C. O., Faye, A., Diagne, D. 2018. *Les mécanismes financiers relatifs aux services de conseil agricole pilotés par la demande - De la vulgarisation à l'appui-conseil au Sénégal*. Rome: FAO.
- Belem, H. 2010. *Analyse de la diffusion des techniques de régénération naturelle assistée (RNA) par les paysans formateurs de la commune de Gourcy (Burkina Faso)*. Bobo-Dioulasso: Université Polytechnique de Bobo-Dioulasso / Institut Du Développement Rural, Bobo-Dioulasso.
- Benor D., Harrison J. Q., Baxter M. 1984. *Agricultural Extension: The training and visit system (English)*. Washington: The World Bank Group.
- Blum, M. and Chipeta S. 2018. *Innovations in financing mechanisms for demand driven agricultural advisory services; Framework for analysis and synthesis of experiences*. Rome: FAO.
- CORAF. 1998. *Renforcer la collaboration entre la recherche, la vulgarisation et les organisations paysannes en Afrique de l'Ouest et du Centre*. Dakar: CORAF.
- Davis K., and Sulaiman R. V. 2014. «The New Extensionist: Roles and Capacities to Strengthen Extension and Advisory Services.» *Journal of International Agricultural and Extension Education* 21(3):6-18. .
- Developing Local Extension Capacity Project. 2019. *Strengthening Private Sector Extension and Advisory Services Portfolio Review*. Washington: DLEC.
- Djamen P., Dioula B. M., Sofyan M., Kedja S., Gonnet J., Leroy J., 2019. *Rapport Global de la Mission d'Assistance Technique à la Rénovation du Conseil Agricole en Guinée*. Conakry: Ministère de l'Agriculture.
- Djamen, N. P. 2019. «Nouveaux acteurs du conseil agricole en Afrique de l'Ouest: intérêts, limites et implications stratégiques.» *Grain de Sel* 17-18.
- Djamen, N. P. 2019. *Youth in Extension and Advisory Services: Niger*. Washington: Developing Local Extension Capacity Project.
- FAO and KIT (Royal Tropical Institute). 2016. *New directions for inclusive Pluralistic Service Systems*. Report of FAO Expert Consultation, Rome: FAO.
- FAO. 2010. *Corporate Strategy on Capacity Development*. Rome: FAO.
- GFRAS & Tripleline, 2011. *Rural Advisory Services Worldwide: A Synthesis of Actors and Issues*. Lindau: GFRAS
- Guiella, N. G. 2011. *Politique de conseil agricole en Guinée*. Paris: AFDI.
- Hanyani-Mlambo, B.T. 2002. *Strengthening the Pluralistic Agricultural Extension System: A Zimbabwean Case Study*. Rome: FAO.
- Institut Supérieur Agronomique et Vétérinaire de Faranah. 2008. *Dossier de rénovation du Programme Vulgarisation Agricole*. Faranah: ISAV.
- Katz, E. and Barandun, A. 2002. *Innovative Approaches to Financing Extension for Agriculture and Natural Resource Management. Conceptual considerations and analysis of experience*. Lindau: Swiss Center for Agricultural Extension (LBL).
- Kiptot E., Karuhanga M., Franzel S., and Nzigamasabo P. B. 2016. «Volunteer farmer-trainer motivations in East Africa: practical implications for enhancing farmer-to-farmer extension.» *International Journal of Agricultural Sustainability, Vol. 14, No. 3* 339-356.
- MacNairn, I. and Davis, K. 2017. *Guinea: Desk Study of Extension and Advisory Services*. Washington: Developing Local Extension Capacity Project.
- Ojha, G. P. and Morin, S. R. 2001. *Partnership in Agricultural Extension: Lessons from Chitwan (Nepal)*. Agricultural Research & Extension Network (AgREN) Network Paper No. 114, London: The Overseas Development Institute.
- Olorunfemi, O. D. and Oladele, O. I. 2018. «Knowledge of Extension Agents regarding Professionalization of Extension Services: Evidence from South West Nigeria.» *Journal of International Agricultural and Extension Education Volume 25, Issue 3*.
- Roquet, P. 2012. «Comprendre les processus de professionnalisation : une perspective en trois niveaux d'analyse.» *Phronesis, 1 (2)* 82-88.

- Salomon, M. L. and Engel, P.G.H. 1997. *Networking for innovation. A participatory actor-oriented methodology*. Amsterdam: Royal Tropical Institute.
- Schiffer, E., 2007. *Net-Map Toolbox. Influence mapping of Social Network*. Manual, Washington: IFPRI.
- Spielman D. J., Hartwich F., Grebmer K., 2007. *Public-private partnerships in international agricultural research*. Washington: IFPRI.
- Sulaiman, R. and Davis, K. 2012. *The "New Extensionist": Roles, strategies, and capacities to strengthen extension and advisory services*. Lindau: GFRAS.
- Terblanche, S.E. 2017. *Advancing Agricultural Knowledge: Improving the Professionalism of Rural Advisory Services*. Lindau: GFRAS.
- Teyssier, J. (éd.), Rigourd ,C., Dugué, P. 2019. *Relancer le conseil et la vulgarisation agricoles en Afrique subsaharienne. Pour de nouvelles politiques en cohérence avec les réalités de terrain*. Notes Techniques N°55,, Paris: AFD.
- Turner, L. and Mairesse, J. 2004. «Mesure de l'intensité de collaboration dans la recherche scientifique et évaluation du rôle de la distance géographique.» *Revue d'économie politique* : 114 (2) mars-avril 2004 223-243.
- Umali-Deininger, D. 1997. «Public and private agricultural extension: partners or rivals? » *The World Bank Research Observer*, vol. 12. no. 2 203-224.
- Widon, S. and Stollar, M. 2019. «Assessing Leadership Development Needs for Modern Extension Organization.» *European Seminar on Extension Education*. Acireale.
- Winrock International. 2018. *Farmer-to-Farmer Program for Agriculture Education and Training. Final Report FY2013-2018*. Final Report, Little Rock: Winrock International.
- Zwane, E. M. 2014. «The role of extension as a profession is critical in delivering excellent services: An experience from Limpopo, South Africa.» *Journal of Agricultural Science*, 6(11) 1-7.

ANNEXES

Annexe 1. Agenda de l'atelier d'élaboration des stratégies pour le renforcement des synergies et la professionnalisation du conseil agricole en Guinée

20 et 21 février 2020
Centre de Vulgarisation Agricole de Bamban (Kindia)
AGENDA PREVISIONNEL

JOUR 1 : JEUDI 20 Février 2020		
Horaires	Activités	
8h00 – 8h30	Enregistrement et installation des participants	<i>Comité d'organisation</i>
Session 1 : Ouverture et cadrage de l'atelier		
8h30 – 9h00	Présentation des participants, des objectifs de l'atelier et validation du programme	<i>Modérateur de l'atelier : M. Alpha Bacar BARRY</i>
9h00 -9h15	1.1/ Mot de bienvenu du Directeur Régional de l'Agriculture 1.2/ Propos introductifs de la Mission de l'USAID en Guinée 1.3/ Ouverture solennelle de l'atelier	<i>M. Almamy Seny Soumah, Directeur Régional de l'Agriculture</i> <i>Représentant du Chef Mission de l'USAID en Guinée</i> <i>M. Aly Condé, Directeur Général ANPROCA</i>
Session 2 : Diversité et complémentarités entre les différents fournisseurs de conseil		
9h15-10h30	2.1/ Exposé introductif : Atouts et défis de la pluralité des fournisseurs de conseil agricole (15min) 2.2/ Aperçu de quelques expériences de collaboration entre fournisseurs de conseil 2.3/ Diversité et complémentarités des fournisseurs de conseil agricole : points de vue et expériences des projets de développement agricole (10 min par intervenant) 2.4/ Discussions générales sur les différentes présentations (20 min)	<i>Dr. Patrice Djamen</i> <i>Représentants de ANPROCA, Guinée 44/ APEK, RGTA DI, SAREF, RACA, FPDF (10 min par intervenant)</i> <i>Représentants des projets AGRIFARM et PDAIG</i> <i>Modérateur de l'atelier : M. Alpha Bacar BARRY</i>
10h30-11h00	Pause – café et réseautage	Participants
11h00-13h00	2.5/ Synergies et collaborations entre les fournisseurs de conseil agricole : expériences, opportunités, défis et stratégie et de durabilité (travaux de groupe : ANPROCA, OP, ONG, bureaux d'études, partenaires au développement et projets et programmes)	<i>Facilitateurs des groupes de travail</i>
13h00-14h00	Pause-déjeuner et réseautage	
14h00-15h20	2.6/ Restitution et validation des résultats des travaux de groupe (10min par groupe de travail + 30 min de discussions générales sur les actions prioritaires pour le renforcement des collaborations entre fournisseurs)	<i>Modérateur de l'atelier : M. Alpha Bacar BARRY + Facilitateurs des groupes de travail</i>
15h20-15h30	Pause – café et réseautage	

Session 3 : Stratégie d'amélioration de la qualité des services de conseil agricole		
15h30-16h30	3.1/ Introduction sur l'évaluation de la qualité des services de conseil agricole (15 min) 3.2/ Travaux de groupe (par catégorie de fournisseur) sur l'évaluation et les stratégies d'amélioration de la qualité des services de conseil agricole (45 min)	<i>Dr Patrice Djamen</i> <i>Facilitateurs des différents groupes de travail</i>
JOUR 2 : VENDREDI 21 FEVRIER 2020		
8h30-9h15	3.2/ Suite des travaux de groupe (par catégorie d'acteurs) sur l'évaluation et les stratégies d'amélioration de la qualité des services de conseil agricole (45min)	<i>Facilitateurs des différents groupes de travail</i>
9h15-10h30	3.2/ Restitution et validation des résultats des travaux de groupe (10 min par groupe, 25 min de discussions générales)	<i>Modérateur de l'atelier : M. Alpha Bacar BARRY</i>
10h30-11h00	Pause – café et réseautage	
Session 4 : Éléments de stratégie pour la professionnalisation du métier de conseiller agricole		
11h00-12h30	4.1/ Aperçu de quelques dynamiques de professionnalisation du conseil agricole en Afrique 4.2/ Pertinence et processus de reconnaissance et d'accréditation des fournisseurs de conseil agricole. Travaux de groupe : (i) certification des conseillers agricoles ; (ii) certification des organisations de conseil agricole et, (iii) profil et financement de la structure de certification	<i>Dr Patrice Djamen (10 min)</i> <i>Facilitateurs des groupes de travail</i>
12h30-13h30	4.2/ Pertinence et processus de reconnaissance et d'accréditation des fournisseurs de conseillers agricole (suite) : Restitution des résultats des travaux de groupe	<i>Modérateur de l'atelier : M. Alpha Bacar BARRY + facilitateurs des groupes de travail</i>
13h30-14h30	Pause-déjeuner et réseautage	
Session 5 : Synthèse des résultats et perspectives		
14h30-15h30	5.1/ Synthèse des résultats de l'atelier et priorisation des actions à engager pour le renforcement des synergies et la professionnalisation des acteurs de conseil agricole 5.2/ Prochaines étapes 5.3/ Clôture de l'atelier	<i>Modérateur de l'atelier : M. Alpha Bacar BARRY</i> <i>Dr. Patrice Djamen</i> <i>M. Aly Condé, DG ANPROCA</i>
15h30	Rafraîchissement, réseautage et fin de l'atelier	

Cet atelier est organisé par ANPROCA avec le précieux concours de la Mission de l'USAID en Guinée dans le cadre du projet « Développement des capacités locales de conseil agricole (DLEC) »

Annexe 2. Liste des participants à l'atelier d'élaboration des stratégies pour le renforcement des partenariats et la professionnalisation du conseil agricole en Guinée

N°	Prénoms et noms	Organisation	Résidence
1	Aly CONDE	ANPROCA	Conakry
2	Alpha Bacar BARRY	ANPROCA	Conakry
3	Mariama Sékou TOURE	ANPROCA	Conakry
4	Ibrahima DIALLO	Winrock International	Conakry
5	Gilbert Andéga CAMARA	CNOP-G	Conakry
6	Mamady Hawa CAMARA	SAREF International	Conakry
7	André AFFRO	Projet PAFISAM	Conakry
8	Sidiki KEITA	ANAG	Conakry
9	Dr Vamougné KOUROUMA	ISAV VGE	Faranah
10	Dr Fodé KEITA	ISAV VGE	Faranah
11	Pr. Alpha Mamadou BALDE	ISSMV	Dalaba
12	Mamadou CONTE	FOPVS/BG	Dubrèka
13	Jacques KOUNDOUNO	SACA SARL	Gueckedou
14	Fodé CISSE	APEK	Kindia
15	Ibrahima S. GASSAMA	PDAIG	Conakry
16	Emma PEYRAUD	Guinée-44	Kindia
17	Mohammed LAMINE	ANPROCA	Kindia
18	Laye SACKO	ANPROCA	Conakry
19	Fodé CAMARA	DRA	Kindia
20	Mamadou Mountaga KANN	NAV/ Agriculture	Kindia
21	Ousmane BARRY	ANPROCA	Kindia
22	Daouda CAMARA	FOPMA	Kindia
23	Abdoulaye CAMARA	RGTA- DI	Kindia
24	Patrice DJAMEN	Consultant	Ouagadougou