

RESEAU NATIONAL DES CHAMBRES D'AGRICULTURE (RECA)

Etablissements Publics à caractère Professionnel créé par la Loi 2000 15/ du 21 Août 2000
BP: 686 Niamey - Tél: (227) 21 76 72 94 - Fax: (227) 20 72 38 68
Email: recaniger@yahoo.fr – Web www.reca-niger.org

Confection du rapport Aïssa Kimba / Septembre 2012

Introduction

Le RECA a organisé du **16 au 22 septembre 2012**, un voyage d'échange sur le conseil de gestion à l'exploitation familiale auprès des organisations paysannes (FEPA B, FNGN et la FNZ) au Burkina Faso. Ce voyage a concerné 9 participants dont 4 producteurs, 4 agences d'exécution du PPAO (DGPIA, INRAN, DGA, RECA) et un accompagnateur, le point focal du RECA. Pour les fonctions, structures et provenances des participants, voir la liste de présence en annexe.

Ce voyage d'étude a été financé sur le budget 2012 du Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO Niger). Ce rapport a été confectionné à partir des entretiens réalisés et des documents reçus au cours de la mission.

Ce qui était attendu de la mission

Il y a plus de 15 ans apparaissait le terme de **Conseil de gestion à l'exploitation familiale (CEF)** comme une forme de conseil agricole, alors novatrice, orientée sur la gestion de l'exploitation dans sa globalité et cherchant à comprendre et optimiser les stratégies des familles. Plusieurs expériences étaient mises en place notamment au Burkina Faso et au Bénin.

L'objectif de la mission était de permettre aux participants (responsables CRA / OP et techniciens RECA, accompagnés de représentants des services techniques et de la recherche) de **connaître et comprendre** les démarches de conseil de gestion à l'exploitation agricole familiale, et d'échanger avec leurs homologues burkinabè sur les résultats.

Si un intérêt existe (hypothèse probable), réfléchir sur les voies et moyens de démarrage d'expérience de conseil de gestion à l'exploitation agricole familiale dans plusieurs régions du Niger, en fonction des systèmes de production les plus aptes.

Objectifs spécifiques

1. rencontrer les structures qui pratiquent le CEF ;
2. découvrir le contexte et processus d'évolution du CEF au sein des OP ;

3. connaître le niveau de collaboration entre les OP du Burkina, les structures prestataires en CEF et les autres acteurs du développement (Etat, banques, centres de formation et de recherche, etc.) ;
4. appréhender le processus ayant permis l'établissement de la collaboration entre les OP, les structures prestataires en CEF et les autres acteurs du monde rural ;
5. appréhender les coûts et moyens nécessaires pour mettre en place le CEF.

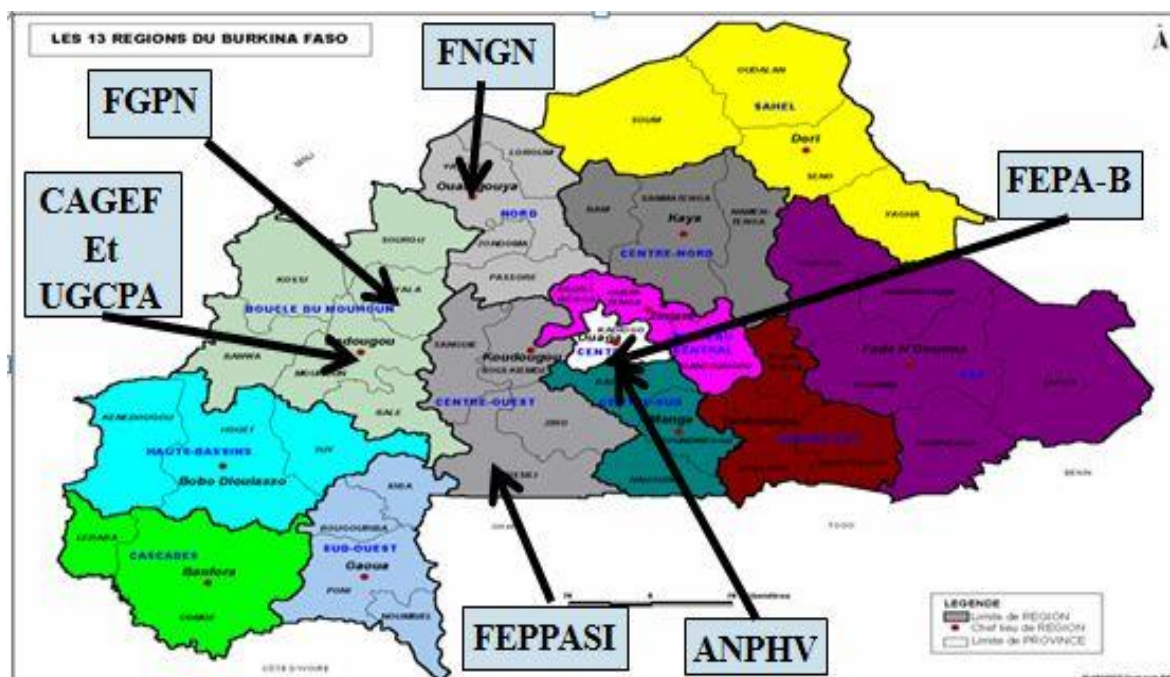
Il s'agissait d'échanger avec différents acteurs du CEF au Burkina Faso, producteurs pratiquant le CEF, OP, conseillers, au cours de visites de terrain auprès de producteurs pratiquant le CEF :

- qu'est ce que signifie le CEF ?
- à quoi cela sert pour les producteurs ?
- comment cela est organisé, ce qu'il faut faire ?
- comment démarrer une action de CEF ?
- qui participe, comment, quel dispositif ?

Programme

L'équipe de la mission s'est entretenue avec M. Philippe SOME, Animateur du **Réseau Gestion** du Burkina au niveau des locaux de la Fédération des Professionnels Agricoles du Burkina (**FEPA-B**) sur le programme de visite.

Les visites ont concerné la Fédération nationale des groupements Naam (**FNGN**) à Ouahigouya (CEF du village de Pobé Mengao de la commune rurale de Titao), le centre d'appui à la gestion de l'exploitation familiale (**CAGEF**) de Dédougou, l'union de Koubri et la Fédération Naam Zwe de Léo (ex **FEPPASI**), soit des visites auprès de 3 Fédérations sur les 7 pratiquant le CEF. Le calendrier de la mission s'est déroulé conformément au programme établi dans les TDR.



I. Le CEF au niveau du Réseau de gestion / ce que l'on nous a dit

1.1. Contexte de mise en œuvre du CEF

L'approche CEF a commencé dans les années 80 à travers les structures de Recherche sur la filière coton, avant d'être développé par les organisations paysannes (OP) à partir de 1985. Son but est d'apporter des appuis conseils aux producteurs afin de **répondre à leurs préoccupations**.

Les premières expériences des OP ont vu le jour dans la Région (Ouahigouya) dans les années 1995-1996.

Le CAGEF est implanté au cœur d'une zone de production du coton. En 1998, des responsables des organisations de producteurs, notamment de coton, ont souhaité mettre en place un dispositif pouvant répondre à l'interrogation principale des paysans : « je travaille plus qu'avant mais je gagne moins d'argent ! Pourquoi ? ». C'est pour répondre à cette question que des responsables d'OP ont créé le centre de gestion.

Aujourd'hui, le CEF concerne **4.000 exploitations agricoles, réparties dans 7 OP faïtières**, encadrées par 125 à 130 animateurs endogènes (producteurs adhérents CEF, confirmés et pouvant aider d'autres paysans) et 7 conseillers.

Qu'est-ce que la gestion ?

Dans le langage courant, la gestion est souvent réduite aux aspects économiques, ce qui explique les confusions entre gestion et comptabilité. Pourtant on parle aussi de "gérer son temps" ou "gérer les équipements" sur une exploitation agricole.

- Gérer c'est décider, **faire des choix en fonction des résultats** que l'on veut atteindre, de la situation dans laquelle on se trouve et des possibilités (internes et liées à l'environnement).
- Chaque jour les paysans prennent des décisions : ils gèrent leur exploitation. Ces décisions n'ont pas toutes la même importance : certaines ont des impacts à court terme et sur un secteur limité (ex : choix technique sur une parcelle), d'autres engagent l'avenir du système de production tout entier (ex : investissement dans une paire de bœufs pour passer à la culture attelée).

1.2. Définition du CEF

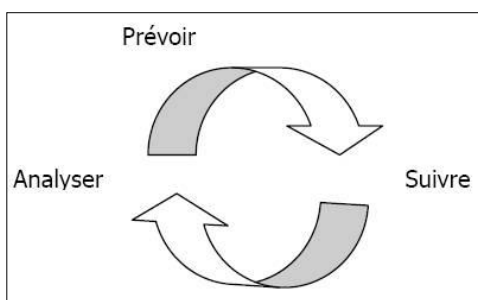
Selon le Réseau gestion, le CEF est un outil d'approche pour aider les producteurs à **prendre des décisions sur leurs exploitations** tout en tenant compte des aspects organisationnels et technico-économiques. C'est une démarche permanente d'un exploitant et de sa famille pour améliorer leur situation.

La démarche CEF est avant tout une méthode d'apprentissage d'une réflexion rationnelle, et si possible chiffrée, qui permet au paysan et sa famille de **prendre les meilleures décisions** pour améliorer leur situation personnelle par un meilleur fonctionnement de l'exploitation. C'est un dispositif qui met le paysan et ses besoins au cœur de toutes les actions. L'apprentissage est progressif et, par des échanges en groupe, il est mutuel et permanent.

L'adhésion au CEF est un engagement volontaire. L'acceptation d'un adhérent revient à l'OP qui fixe des critères d'adhésion. C'est une démarche conseillée aux producteurs qui veulent avancer car c'est une construction commune différente de la vulgarisation classique.

Chaque démarche CEF se décompose en 3 temps (piliers) aussi importants l'un que l'autre.

1.3. Les piliers du CEF



La démarche du CEF repose sur 3 piliers qui sont : la prévision, le suivi et l'analyse. La succession de ces phases constitue la démarche de gestion.

Ce sont des démarches qui vont aider les paysans à rationaliser leurs décisions notamment **en introduisant la mesure et la prévision** dans leurs raisonnements.

Elle s'appuie sur ce qu'on appelle le « cycle de la gestion » :

Lorsqu'on développe des raisonnements de gestion cela veut dire que l'on respecte ces trois étapes et que l'on se donne les moyens de les conduire au mieux : en s'appuyant sur des chiffres objectifs par exemple.

- **La prévision** consiste à planifier les activités pour la campagne tout en travaillant plusieurs outils ou aspects (la trésorerie, l'itinéraire technique et l'objectif de production, spéculations et avec quels moyens, etc.).
- **Le suivi**, c'est la phase d'enregistrement des données des activités de production. Les adhérents au CEF bénéficient d'au moins un passage d'un conseiller par mois pour vérifier la tenue du cahier d'enregistrement. Le conseiller fait un suivi de la préparation des cultures à la récolte. Pour un suivi efficace, un conseiller doit suivre de 36 à 70 producteurs à la fréquence de 2 visites par mois.
- **L'analyse** des données collectées et la restitution : les producteurs transmettent les cahiers aux animateurs qui à leur tour les soumettent aux conseillers pour calculer la marge brute par spéculation, établir un rapport de gestion. Ils font ensuite une restitution individuelle puis collective afin de faire ressortir les forces et les faiblesses des exploitations suivies.

Notons que les résultats de l'analyse des données au cours de la restitution collective restent anonymes (un numéro est attribué à chaque producteur). Les résultats de tous les CEF sont restitués au cours d'un bilan de fin de campagne (BFC) qui regroupe tous les acteurs (animateurs, conseillers producteurs, Recherche, services techniques et partenaires). A la fin du bilan, les producteurs et les conseillers s'engagent sur des points à améliorer, et le cycle de la programmation est repris pour la prochaine campagne.

Des compléments sur chaque phase :

La première étape, celle de la prévision, n'est pas souvent prise en compte par les paysans : ils préfèrent attendre le moment venu pour se « débrouiller ». Pourtant bien se préparer c'est important, c'est s'assurer que l'on aura les intrants et le matériel au bon moment, que l'on pourra réaliser les opérations culturales à temps... bref que l'on ne sera pas dépassé.

A titre d'exemple, dans certains cas, pour la prévision de campagne d'hivernage, trois réunions vont être réalisées :

- ✓ la première a pour but d'aider les paysans à définir leurs surfaces et la production attendue en tenant compte des besoins de la famille (nourriture, argent) ;
- ✓ lors de la deuxième étape l'animateur discutera avec les producteurs des itinéraires techniques à mettre en œuvre pour obtenir ce qu'ils ont prévu et ensuite des moyens nécessaires pour y arriver (intrants, matériels, main d'œuvre) ;
- ✓ enfin la dernière séance permettra aux participants de voir comment ils pourront faire face à ces moyens (et trouver des solutions de remplacement si besoin).

Le suivi et les enregistrements :

Peut-on gérer sans chiffre ? Peut-on gérer sans enregistrement ?

Non, il faut un minimum de données pour prendre des décisions : les chiffres sont des repères. Le manque de chiffres fausse les jugements et conduit à de mauvais choix (ex : on pense gagner avec une culture parce qu'on n'a pas compté certaines charges comme la nourriture et les boissons payées lors des travaux collectifs mais quand on fait le total on voit que ça pèse fortement sur le résultat).

On peut travailler à partir de la mémoire des agriculteurs et/ou de documents existants mais assez vite on va être confrontés à un manque de données fiables. Les enregistrements seront alors utiles mais ils devront être raisonnés en fonction des besoins pour limiter cette collecte des données.

L'analyse... comprendre

Les activités CEF peuvent par exemple permettre au producteur de revoir son itinéraire technique pour améliorer ses rendements, l'accompagner dans la gestion de son stock de céréales pour nourrir correctement sa famille toute l'année, lui permettre d'avoir accès au crédit en prouvant à la caisse de crédit locale la solvabilité de son exploitation.

Elles peuvent aussi être utilisées collectivement par les organisations paysannes : mieux connaître les charges de production permet d'avoir les arguments nécessaires pour fixer des prix de vente rémunérateurs ou encore négocier à la baisse le coût des intrants.

1.4. Méthodes dites « de groupe » / Méthodes dites « individuelles »

Le CEF peut reposer sur deux types de démarches : une démarche avec un **suivi individuel** et une démarche en groupe (membres d'une OP). Parmi ces deux démarches, il n'y a pas une qui soit meilleure que l'autre. La différence entre les deux est le nombre de producteurs à toucher dans la pratique. Cependant les deux peuvent se compléter ou se combiner ce qui permettra plus d'échanges entre les producteurs. Le producteur est libre de choisir une des démarches mais l'objectif est de parvenir à des résultats.

Dans chaque méthode , il y a des actions qui se font en groupe et d'autres qui sont individuelles (ex : formation et restitution collectives et BFC à la FNGN)		
Dans chaque méthode , l'objectif est d'améliorer la gestion de l'exploitation de l'individu qui participe au CEF		
Dans chaque méthode , il faut un minimum des chiffres objectifs (mesures, enregistrements ...) sur lesquels fonder les raisonnements/analyses de gestion		
Ce qui va différencier les méthodes c'est la porte d'entrée ...	Dans les méthodes de « groupe », on commence souvent par les débats, les réflexions sur la façon dont on conduit les cultures, dont on gère le grenier ... Les échanges entre les producteurs sont au cœur de la démarche.	Dans les méthodes « individuelles » on commence souvent par des enregistrements, c'est à dire la collecte des données de l'exploitation (ex : avec le suivi des cultures) Le recueil des données chiffrées est au centre de la démarche.
... qui conduit parfois à des publics différents,	Travail possible avec des lettrés mais aussi des analphabètes	Travail réalisé en priorité avec des lettrés ou alphabétisés (plus difficiles avec les analphabètes car quelqu'un d'autre doit écrire à la place du producteur)
mais les résultats recherchés sont similaires,	L'objectif est d'améliorer la capacité de gestion des producteurs : qu'il ait une vision plus objective de sa situation et de ses possibilités ; qu'il s'engage dans un processus de prévision, décision et analyse des résultats.	L'objectif est d'améliorer la capacité de gestion des producteurs et souvent aussi de constituer une base de données (références) qui pourra être utilisée par l'OP.
et de plus en plus il y a des rapprochements entre les méthodes	Dans les méthodes de « groupe », on utilise des enregistrements individuels, en essayant de les limiter aux chiffres « clés » pour les analyses que l'on veut faire.	Dans les méthodes « individuelles » les moments de comparaison et d'échanges entre producteurs sont encouragés pour développer les raisonnements de gestion et le conseil.

➔ Les deux types de méthodes ne s'opposent pas, il n'y a pas une catégorie foncièrement meilleure et plus simple que l'autre ; le choix doit dépendre des objectifs que l'on se fixe, du public visé, des moyens disponibles ...

1.5. Spéculations et activités suivies par le CEF

Les dispositifs de CEF de la FNGN et du CAGEF ont une entrée principalement technico-économique. Le CEF peut concerner toutes les spéculations d'une exploitation ou des productions spécifiques.

Dans certaines organisations c'est le producteur qui choisit les cultures qui seront suivies. Les spéculations concernées sont les cultures vivrières et de rente, avec une tendance des producteurs à ne vouloir suivre que les cultures de rente.

Le CAGEF travaille sur les cultures hivernales, étant donné sa zone d'action. La FNGN regroupe des adhérents en cultures hivernales et/ou en maraîchage.

Certaines actions de conseil et certains outils ont été développés dans le domaine de l'élevage, le crédit d'exploitation, la commercialisation des produits ou la gestion du grenier, mais ces actions sont minoritaires.

1.6. Collaboration entre acteurs du CEF et les acteurs du monde rural

6 dispositifs de CEF sont entièrement **internes aux Fédérations** d'OP. C'est notamment le cas de la FNGN qui est décrit plus loin. Le CAGEF a été spécialement créé comme centre ou cellule de conseil de gestion par des responsables d'OP. Il est administré par les OP.

Au niveau des acteurs du CEF, le réseau gestion a été créé en 2002 afin d'harmoniser et de coordonner les interventions et les outils proposées par les fédérations pratiquant le CEF. Le réseau gestion a pour rôle de :

- Echanger sur les démarches, outils et questions entre structures pratiquant le CEF
- Accompagner les OP dans la mise en place et l'amélioration de leurs outils, méthodes et dispositifs CEF
- Valoriser ou promouvoir le CEF au niveau du Burkina

Le Bilan de fin campagne (BFC) regroupe les adhérents et d'autres acteurs du développement rural (services techniques, Recherche, etc.) durant 1 à plusieurs jours pour échanger.

1.7. Coûts et moyens de mise en œuvre du CEF

- ✓ Le financement du CEF est assuré à hauteur de 95% par des partenaires et 5% par les bénéficiaires.
- ✓ Le coût moyen annuel du CEF par producteur varie de 87.000 à 100.000 F en fonction des structures d'appui-conseil (charges du fonctionnement, équipements, formation, etc.).
- ✓ Pour pérenniser le financement, il serait important de coupler la démarche à une activité économiquement rentable.
- ✓ Le personnel minimum est composé des conseillers (salariés), des animateurs (paysans à temps partiel recevant une indemnité). Certains dispositifs comprennent des ingénieurs. Chaque conseiller est doté d'une moto.

II. Ce que nous sommes allés voir / rencontre avec le CAGEF

2.1. Expérience du centre d'appui à la gestion de l'exploitation familiale (CAGEF)



C'est une des 7 organisations membres du Réseau de gestion. L'activité du CAGEF – Centre d'Appui à la Gestion des Exploitations Familiales - est centrée sur le conseil à l'exploitation familiale et en place depuis 1998. Le siège du CAGEF est situé à Dédougou. La couverture d'action est provinciale – province du Mouhoun et des Balés. **Trois conseillers** ont à leur charge l'ensemble des adhérents qu'ils se répartissent par zones géographiques.

Le CAGEF a démarré ses activités avec 36 producteurs en 1ère année, puis 70 en 2ème année, plus de 200 en 3ème année et à la date d'aujourd'hui, le centre compte 235 adhérentes dont 160 sont suivis individuellement par 3 conseillers et 75 suivis en groupe, dont 40 femmes.

Les 3 conseillers de gestion sont issus de la zone et fils d'agriculteurs, le niveau scolaire minimum demandé était un niveau 3^{ème}. Leur formation au métier de conseiller a ensuite été assurée en continue, d'abord par un partenaire – AFDI, Agriculteurs Français et Développement International – puis par le Réseau Gestion.

Le dispositif de conseil est **ouvert à tous les agriculteurs, sur une base volontaire**. La condition d'adhésion est de savoir lire et écrire. Un producteur qui adhère au CEF dans le cadre du CAGEF doit verser les frais d'adhésion fixés à 1.000 F. La cotisation annuelle est arrêtée à 6.000 F en première année, 8.000 F en 2^{ème} année et 11.000 F en 3^{ème} année.

Le conseil de gestion individuel du CAGEF

Le choix de départ incluait pour chaque producteur une analyse de ses cultures principales, un suivi de la trésorerie, un conseil personnalisé.

Les activités de travail individuel avec le producteur ont 3 visées principales :

- analyse des résultats de campagne ;
- prévision de la campagne prochaine (discussion sur les résultats de la campagne passée et finalisation de l'établissement du plan de campagne)
- suivi/Appui/Conseil en cours de campagne (activités en place, itinéraire technique, difficultés rencontrées lors de la mise en œuvre des activités).

L'analyse des données permet à chaque adhérent **d'identifier ses marges de progrès, les points techniques à améliorer**, les cultures à développer ou abandonner.

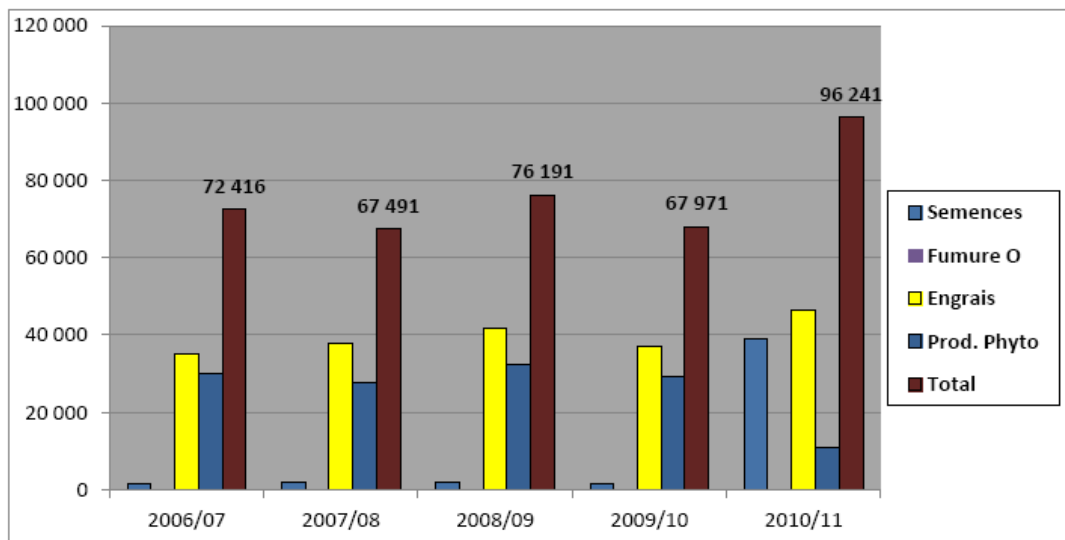
Le prévisionnel de campagne permet au producteur de **se projeter dans l'avenir** et de **prendre les meilleures décisions** pour son exploitation, avec une attention particulière à l'autosuffisance alimentaire.

Si les enregistrements et le suivi sont individuels, le CAGEF propose aussi **une analyse de groupe**, présentée et discutée lors de bilans de fin de campagne (BFC) décentralisés par zones géographiques.

Des débats y sont organisés autour de thèmes techniques plébiscités par les adhérents, les témoignages de certains producteurs sont mis en avant. Les adhérents échangent sur l'adoption d'innovations techniques, la promotion de cultures phares, une stratégie de développement plus globale.

Voir exemple ci-dessous : analyse des charges pour la culture du coton avec passage aux OGM en 2010.

*** Evolution des Charges sur intrant/Ha**



Le CAGEF développe en parallèle des actions collectives : échanges entre adhérents autour d'un thème technique (avec visite de parcelles et débat), formations, voyages d'étude. L'objectif est de créer du lien entre les adhérents et de favoriser une dynamique de développement collective.

Les limites

Le dispositif de conseil du CAGEF se heurte aujourd'hui à plusieurs limites qui freinent son extension :

- Le nombre d'adhérents stagne à 160 : Financièrement, le CAGEF ne peut envisager durablement le recrutement de nouveaux salariés ; la sensibilisation pour promouvoir le CEF n'est pas suffisamment attractive ; l'impact du CEF étant difficile à expliquer ; la nécessité d'être alphabétisé est un frein supplémentaire à son extension.
- Le turn-over des adhérents est important, les nouveaux se découragent parfois devant l'ampleur des enregistrements et la rigueur nécessaire et les anciens pensent « avoir fait le tour du CEF » au bout de 3-4 ans.
- Le CAGEF a centré son action uniquement sur le CEF. Il fonctionne grâce à des financements extérieurs (95% du fonctionnement), de plus en plus difficiles à mobiliser. Le service ne peut pas survivre sur la base des seules cotisations des membres.

Ainsi, après une douzaine d'années d'existence, le CAGEF doit faire face à une nécessité de changement pour faire perdurer son dispositif de conseil.

2.2. Eléments fondamentaux pour le CEF

- ✓ Définition du statut des animateurs (salarié à temps plein ou à mi-temps) ;
- ✓ Processus de formation ;
- ✓ Le nombre des visites par le conseiller en tenant compte des distances

- Au CAGEF, ce sont 2 visites individuelles qui sont prévues par an : établissement du plan de campagne et visite de champ en cours de saison. Une rencontre pour présenter les résultats obtenus pour la campagne après calculs peut être ajoutée ou combinée à la rencontre de prévision de campagne.
 - A la demande des producteurs, pour discuter d'un point précis, le conseiller peut également effectuer des visites supplémentaires chez le producteur.
 - A cela s'ajoute depuis quelques années des animations collectives.
- ✓ Les formations menées par le CAGEF sont orientées autour de 3 axes, appelés « segments » : (1) La gestion du grenier et la commercialisation des céréales. (2) L'amélioration de la productivité (techniques agricoles). (3) La diversification des activités de production et des sources de revenu (complémentarité des activités, intégration agriculture-élevage, etc.). Les nouveaux membres doivent participer à l'ensemble des formations au cours des 2 premières années d'adhésion. Au bout de la 3ème année, seul 1 segment doit être suivi par an.

Il faut noter que des temps de formation sont consacrés aux nouveaux adhérents afin de leur permettre de se familiariser avec les outils de suivi des activités, puis de maîtriser leur remplissage.

2.3. Perspectives d'autofinancement

Pour la contribution des OP, il est indispensable de relier l'activité à la commercialisation des produits agricoles. Car, sur un kg vendu, il est prévu un prélèvement de 10 à 15 F dans le cas de l'expérience de CAGEF.

Il est aussi indispensable que l'Etat contribue à la prise en charge à travers des subventions car le CAGEF permet **la production de références par culture, utilisables pour les conseils donnés de manière collective à l'ensemble des producteurs de la région et par l'ensemble des structures d'appui conseil.**

Les OP doivent faire un lobbying auprès des personnes qui se soucient du monde rural pour pérenniser les acquis du dispositif CEF et avoir un appui de l'Etat.

Le CAGEF compte développer des prestations de service individuelles et payantes : étude de projet d'investissement ou de diversification, valorisation des investissements motorisés, etc.

III. Ce que nous sommes allés voir / Etape Ouahigouya

3.1. Présentation de la FNGN

La Fédération nationale des groupements « Naam » (FNGN) a été créée en 1967 par Bernard Ouédraogo, sociologue de formation. L'idée est née d'une association traditionnelle des jeunes, le « Kombi-Naam ». Le fondateur s'est inspiré de cette forme traditionnelle pour installer la Fédération nationale des groupements Naam (Naam = pouvoir en Mooré). Elle est structurée des groupements à la base, au niveau de villages, aux unions des communes, inter unions au niveau de la province, dans 27 des 45 provinces que compte le pays, puis en fédération au niveau national. Elle est composée de 600.000 membres répartis dans plus de 5.000 groupements.

La FNGN est gérée par un Conseil d'Administration et un Bureau Exécutif de 12 membres dont 6 femmes. Elle regroupe en son sein 14 unités de services qui travaillent pour les producteurs à savoir les unités de formation, alphabétisation, promotion féminine, microfinance, communication, etc. Chaque unité a son plan annuel avec son budget. Ces unités sont composées de cadres, de techniciens ou d'animateurs, et ont pour rôle d'accompagner les unions dans la réalisation de leurs activités : recherche de l'autosuffisance alimentaire et de l'augmentation des revenus par la

construction de barrages, l'alphabétisation, mis en place de centres nutritionnels, le maraîchage, l'élevage, l'artisanat, etc.

3.2. CEF au sein de la FNGN

Le conseil aux exploitations a débuté à l'initiative de maraîchers dès les années **1995**, appuyé par l'Unité d'Appui Agro-Economique (UAAE). Aujourd'hui, il y a 7 conseillers à plein temps pour le CEF, agissant au niveau de 16 unions, dont 85% des producteurs sont maraîchers. L'UAAE est en charge d'organiser, de coordonner, de suivre et d'appuyer les activités des conseillers. Les conseillers sont suivis par 2 ingénieurs.

Chaque conseiller est doté d'une moto. Dans son fonctionnement, l'unité dispose de deux instances d'appréciation de ses activités programmées et exécutées au cours de l'année :

- un Comité de programmation se tient chaque semestre.
- le Cadre d'Orientation du Conseil de Gestion (COCdG) lors de ses rencontres trimestrielles.

3.3. Activités et tâches de l'UAAE

L'unité a 3 grandes activités :

- le CEF, l'activité principale ;
- la recherche action- développement ;
- la réalisation de voyage d'étude (Sud- sud, sud- Nord et Nord- Sud).

Chaque conseiller est responsable d'une ou plusieurs zones géographiques et **doit suivre une cinquantaine de producteurs**. A la FNGN, dans chaque zone, **un producteur adhérent**, en tant que Co-CdG (Co-conseiller de gestion), vient en appui au travail du conseiller : il est en contact avec les autres producteurs et peut réaliser des activités à la place du conseiller si ce dernier n'est pas disponible.

A la FNGN, **une rencontre individuelle** est prévue pour exposer les résultats de la campagne passée. Une rencontre également permet de réfléchir à la campagne suivante. Puis, **au cours de la campagne**, sont prévues 2 à 3 rencontres par mois chez chaque nouvel exploitant pour l'appuyer à remplir ses fiches d'activités.

Au niveau de la FNGN, certains conseillers organisent également avec leurs adhérents respectifs, une **rencontre collective pour la prévision de la campagne** (bilan général de la campagne passée et réflexion sur les éléments à retenir, début de planification des superficies pour la campagne suivante).

Il est également fait un du suivi des activités : 1 rencontre par mois par secteur géographique pour évoquer les problèmes rencontrés (maladies, etc.) et envisager des solutions. Concernant le travail autour des cultures hivernales, 2 rencontres supplémentaires par campagne sont mises en place. Par secteur géographique, les adhérents se rendent sur les parcelles des autres membres du secteur (rencontre en « bout de champ »), ceci permet alors des échanges bénéfiques.

Au niveau de la FNGN un technicien de niveau ingénieur est mobilisé pour le pilotage du dispositif CEF. Ce technicien joue un rôle important pour les aspects de :

- conception d'outils et de méthodes ;
- traitement des données par informatique ;

- appui technique (lorsque les conseillers ne peuvent pas répondre à l'interrogation d'un producteur) à travers des missions de suivi des conseillers ou des formations ;
- Suivi-évaluation des conseillers et du dispositif, gestion administrative et financière des dispositifs.

IV. Les outils du CEF utilisés au CAGEF et FNGN

Outils utilisés en conseil individuel

Aujourd'hui, **le cahier de suivi des opérations culturelles** constitue l'outil de base qui servira de support de discussion entre le conseiller et le producteur. Le producteur décide des cultures qu'il souhaite « enregistrer » ou non dans le carnet.

Le cahier d'adhérent permet de renseigner :

- les données générales de l'exploitant : identification ;
- la main d'œuvre familiale disponible et la distance à parcourir entre les champs et la concession. ;
- les activités non agricoles (juste citées) mises en place sur l'exploitation - à titre d'exemple, l'élevage est cité ici. A la FNGN on évoque simplement ces activités, aucune donnée spécifique n'est récoltée. Notons, que dans le cahier du CAGEF, un espace spécifique est réservé à l'identification du cheptel ;
- le matériel possédé : son type ; la FNGN ajoute le prix et la date d'achat ;
- le reste du carnet est réservé à l'enregistrement des activités réalisées cultures par cultures. Ainsi on y note les dates des travaux, l'ensemble des charges mobilisées par les cultures (main d'œuvre salariée, frais de nourriture engendrés, intrants, etc.), mais également les ventes réalisées, les quantités données et autoconsommées.

En annexe 1, un exemple de fiche de collecte des renseignements de l'exploitation pour les adhérents de la FNGN.

Dans le cahier des adhérents de la FNGN, des pages sont réservées pour la récapitulation des résultats par culture : les totaux des ventes, des dépenses, etc. sont réalisés. Les résultats de chacune des cultures sont ensuite reportés sur une feuille « résultat ». Suite à cela, le producteur seul, ou accompagné du conseiller peut indiquer les « points forts » et « points à améliorer ». Un emplacement est réservé pour les « recommandations du conseiller ».

La feuille de prévision des activités présente : les superficies, types d'activités, intrants nécessaires, coût, rendement ainsi que produit brut et charges estimés. (Annexe 2)

Après vérification avec le producteur des données récoltées dans le cahier, et si besoin l'apport de compléments, le carnet revient au conseiller qui sera chargé de saisir les données sur informatique (Excel pour la FNGN et Access pour le CAGEF). Dans un premier temps les calculs sont réalisés manuellement par les conseillers de la FNGN, les résultats seront rapportés sous Excel ensuite. Au niveau du CAGEF, les données brutes sont saisies, et les calculs seront faits automatiquement, sous Access.

Seront ainsi calculées **les marges brutes** obtenues pour chacune des cultures suivies. Ceci concerne 9 cultures pluviales au CAGEF : coton (conventionnel et OGM), maïs, sorgho, mil, arachide, niébé (haricot), sésame, pastèque et riz. A la FNGN ce sont principalement les cultures maraîchères : pomme de terre, oignon, laitue, tomates, choux, qui sont suivies et éventuellement des cultures hivernales (maïs, niébé, sorgho, petit mil, etc.) pour quelques producteurs maraîchers demandeurs ou des producteurs tournés exclusivement vers les cultures hivernales.

Des analyses de groupe (par zone) compléteront cette analyse individuelle et leurs résultats seront discutés durant des réunions de bilan de campagne.

Au CAGEF, les résultats individuels sont présentés à chaque adhérent par le conseiller lors de la séance de planification de campagne sous la forme d'un tableau (de la même forme que le tableau de prévision de campagne) qui comporte pour chaque culture et l'ensemble des productions végétales suivies : la surface (S), le produit d'activité (PA), le montants des intrants et des autres charges, le total des charges opérationnelles (CO), la marge brute totale (par culture et pour l'ensemble des productions végétales, la marge brute/ha $[(PA - CO)/S]$ et la marge sur intrant/ha $[(PA - \text{Intrants})/ha]$. Lors de cette séance l'agriculteur peut comparer les marges brutes pour chaque culture et discuter avec le conseiller de ses résultats techniques et économiques.

Il faut noter que les marges ainsi calculées ne prennent pas en compte les plus values réalisées par un stockage ou une commercialisation particulière. Afin de permettre des comparaisons, les produits sont calculés avec un prix de vente de chaque production identique.

Pour toutes les exploitations et toutes les zones : prix de vente en gros au bout du champ fixé d'après les cours de l'année. Ces marges ne correspondent pas aux marges réelles réalisées par l'agriculteur sauf pour le coton (prix de vente du 1^{er} choix fixé par la Sofitex).

L'agriculteur confirme durant ces échanges, ses perceptions ou évaluations personnelles de la situation, de ses parcelles et des contraintes qu'il a rencontré (qui peuvent être récurrentes dans le cas de terres peu fertiles). A partir de l'établissement de ce bilan, des informations disponibles (prévision de prix des produits dont celui du coton qui est alors connu, prix des intrants) et des moyens et facteurs de productions que l'agriculteur peut facilement mobiliser, il élabore avec l'aide du conseiller son plan de campagne.

Pour la FNGN

- le cahier d'enregistrement est l'outil du producteur. Il est rempli selon la langue de convenance. Cet outil est retiré et analysé par le conseiller.
- Les résultats de l'analyse font l'objet d'une restitution individuelle puis collective. Les noms sont codifiés au cours de la restitution collective car c'est confidentiel.
- Le bilan de fin campagne regroupent tous les acteurs (producteurs, INERA, ST, etc .) durant 3 jours pour échanger. Ce bilan de fin de campagne fait ressortir ce qui a marché, les difficultés rencontrées, quelles seront les prévisions.

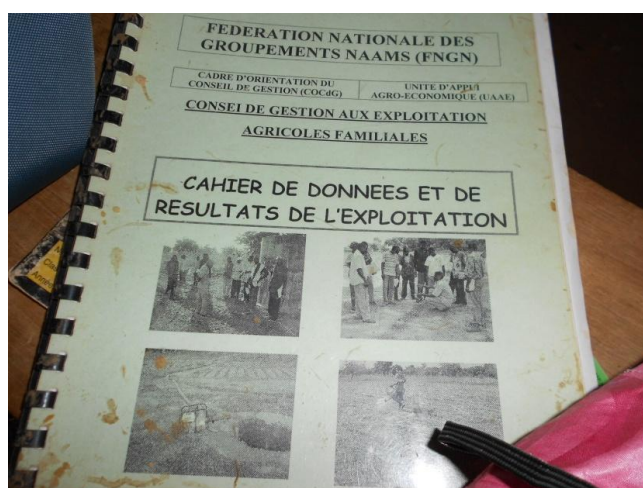
Sur la base du nombre d'adhérent et les coûts liés au fonctionnement, le coût du suivi revient à 87.000F par an et par producteur sur la base de 500 adhérents CEF.

Perspectives

La FNGN est à un stade de segmentation du CEF à 4 niveaux dont :

- Niveaux 1 et 2 sont dans les besoins de sensibilisation et formation sur les outils de remplissage ou enregistrement
- Niveau 3 se focalise sur les techniques culturelles
- Niveau 4 a besoin d'un appui plus spécifique et l'élaboration de projets

La vision de la FNGN est d'atteindre l'objectif de 1500 adhérents au CEF et 27 unions.



Annexes : Différents outils

* Prévission de l'itinéraire technique par culture

PREVISION DE L'ITINERAIRE TECHNIQUE DE

Nom et Prénoms : Surface : Campagne :

Période	Activités	6 NATURE	Quantité	Coût unitaire	Coût Total
Total des Charges Opérationnelles					

Prévission du Produit brut

	Quantité Récolté		Prix de vente unitaire		Valeur de la Quantité Récolté	
	<i>BASSE</i>	<i>Haute</i>	<i>BASSE</i>	<i>Haute</i>	<i>Basse</i>	<i>Haute</i>

* Plan de campagne

Cultures	Totaux	Coton	Maïs	Sorgho	Petit mil	Sésame	Pastèque
Surfaces (ha)							
Quantité totale produite (kg)							
Rendement /hectare							
Prix de vente /kg							
Valeur totale de la production							
Valeur/hectare							
Total produit d'activité							
Semences							
Engrais							
Produits phytosanitaires							
Total intrants							
Main d'œuvre occasionnelles							
Main d'œuvre payée en nature							
Total main d'œuvre							
Autres charges opérationnelles							
Total charges opérationnelles							
Marge brute							
Marge brute / ha							

Liste de présence des personnes et structures rencontrées + liste de l'équipe de la mission du Niger

Nom et Prénom	Structure	Email/ contact	
1. Philippe SOME	FEPAB	00226 70 10 18 75	Ouaga
2. Bicaba Augusta	CAGEF		Ouaga
3. Herman Togo	UAAE/ FNGN	00226 70 36 92 81	Ouahigouya
4. Drabo Paulin	UAAE/ FNGN		Ouahigouya
5. Korgho Mahamoudou	FNZ/ conseiller	korohamoudou@yahoo.fr 76 51 12 74	Léo
6. Nignan Issaka	FNZ/ Secrét CRA	issaknignan@yahoo.fr 71 51 12 74	Léo
7. Traoré Ousmane	FNZ/ comptable	taitiom@gmail.com	Léo
8. Mme Salia Adiaratou	FNZ/ trésorière	7105 73 52	Léo

9. Nadié Houdou	Chargé d'appui conseil	76 43 77 94	Léo
10. Issa Belam	SG /Union de Bousouma -Koubri	78 48 63	Union de Koubri à Bousouma
11. Dieudonné	Conseiller CEF /Koubri	76 44 49 82	Bousouma / Koubri
12. Mme Zoundi Lucienne	Membre CEF/ Bousouma		Bousouma / Koubri
13. Seyni Souley	RECA	recaniger@yahoo.fr 96 88 91 10	
14. Abdou Dan Gomma	INRAN	abdoudangoma@yahoo.fr 96 98 51 71	
15. Anar Ismaghil	RECA	96 97 86 87	
16. Mamoudou Tahirou	Consulaire CRA/Tillabery	96 57 63 77	
17. Soumaila Adamou	FCMN-Niya	96 48 41 54	
18. Djigo Koraou	Consulaire CRA/ Maradi	96 22 49 81	
19. Chouidi Boukari	DPFAIQ/DGPIA	96 59 09 27	
20. Mme Sidien Ayou	DGA/MDA	96 97 99 86	
21. Mme Harissou Aissa	RECA	aissa.kimba@gmail.com 96 59 90 21	