

# **Note de cadrage sur le financement du conseil agricole et rural**

**GROUPE DE NEUCHÂTEL 2002**

## Impressum

Editeurs : Groupe de Neuchâtel

Production : GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit mbH), Allemagne  
Ministère des Affaires étrangères, Direction générale de la Coopération internationale et du Développement, France  
DDC (Direction du Développement et de la Coopération), Suisse  
DFID (Department for International Development), Royaume-Uni

Maquette et impression : Centre Suisse de la Vulgarisation agricole, Département de la coopération pour le Développement rural  
Eschikon 28  
CH-8315 Lindau  
tel: +41-52-354 97 00  
fax: +41-52-354 97 97  
e-mail: eza@lbl.ch  
website: www.lbl.ch/int

Copyright : Groupe de Neuchâtel - 2002

Première édition : Octobre 2002, 1000 copies

Ce document est disponible aussi en anglais.

Ce texte peut être reproduit sous réserve de la mention de l'origine.

# Sommaire

<b>1</b>	<b>Pourquoi de nouveaux mécanismes de financement?</b>	<b>1</b>
1.	Introduction .....	1
2.	Le financement public de la vulgarisation reste indispensable .....	2
3.	Transformation de la vulgarisation agricole et nouveaux mécanismes de financement .....	3
4.	Quels défis pour de nouveaux mécanismes de financement ?.....	4
5.	Les deux niveaux de mécanisme de financement .....	6
<b>2</b>	<b>Trois principes pour le financement du conseil rural.....</b>	<b>7</b>
1.	Des mécanismes de financement qui renforcent l'autonomie des ruraux .....	7
2.	Concevoir des mécanismes de financement où ceux qui bénéficient des services y contribuent financièrement .....	11
3.	S'assurer que les mécanismes de financement prennent en compte l'intérêt général .....	16
<b>3</b>	<b>Principaux types de mécanisme de financement .....</b>	<b>19</b>
1.	Mécanismes privilégiant les fonds d'origine privée .....	19
2.	Mécanismes privilégiant les fonds publics .....	22
<b>4</b>	<b>Conséquences pratiques .....</b>	<b>25</b>
1.	L'introduction de nouveaux mécanismes de financement suppose des actions de renforcement institutionnel .....	25
2.	S'assurer de mécanismes de financement diversifiés mais cohérents .....	27
3.	Adapter le rythme de l'aide extérieure aux objectifs de l'action .....	28
4.	Financer le changement et les processus de transition .....	29
5.	Financer le conseil rural ne suffit pas .....	29



# Avant-propos

Cette note de cadrage sur le financement du conseil rural a été élaborée par un groupe informel de représentants d'agences de coopération bilatérales et multilatérales impliqués dans le développement de l'agriculture des pays d'Afrique subsaharienne et d'autres continents.

Le groupe «Initiative de Neuchâtel» s'est constitué en 1995 et comprend des représentants des agences de coopération d'Autriche, du Danemark (Danida), de France (MAE), d'Allemagne (GTZ), des Pays-Bas (DGIS), de Suède (Sida), de Suisse (DDC), du Royaume-Uni (DFID) et des Etats-Unis (USAID), mais aussi de la FAO, du Fida, de la Commission européenne (DG Développement), du CTA et de la Banque mondiale.

Dans une *Note de cadrage conjointe sur la vulgarisation agricole* (1999), le groupe de Neuchâtel s'était accordé sur six principes et six engagements pour la réforme des services de vulgarisation agricole dans les pays en développement. Il a ensuite été décidé d'entreprendre un travail plus approfondi sur les mécanismes de financement pour compléter cette vision commune sur l'avenir de la vulgarisation agricole. Les conclusions de plusieurs études réalisées en Afrique et en Amérique latine ont été débattues lors d'une réunion à Neuchâtel en novembre 2000. De cette réflexion conjointe est née une première version de cette note de cadrage soumise à discussion puis complétée à l'occasion de la réunion annuelle du groupe à Londres en novembre 2001 pour déboucher sur le document actuel.

Cette note s'inscrit dans le contexte général de réforme des appareils publics de vulgarisation mais aussi plus globalement de la transformation du paysage des services ruraux. Elle propose quelques principes et options concernant des mécanismes de financement innovants à adapter à chaque contexte spécifique. Ces nouveaux processus ont en commun de chercher une combinaison de financements d'origines différentes (publics comme privés) tout en améliorant le fonctionnement d'organismes de service contribuant à renforcer le poids des usagers dans les décisions.

Cette note de cadrage ne propose pas des recommandations standards applicables automatiquement. Elle doit être utilisée comme un guide pour animer les débats et les négociations entre acteurs au moment de concevoir

de nouvelles modalités de conseil agricole et rural<sup>1</sup>. Les opinions contenues dans cette note reflètent des points de vue de bailleurs de fonds et doivent aussi faire l'objet de discussions et de négociations avec des organisations de producteurs dans les pays concernés. Un second document plus étoffé, en anglais uniquement pour l'instant, *Guide to Decision Making for Financing Extension* complète celui-ci en présentant plus en détail des exemples concrets de nouveaux mécanismes de financement du conseil agricole et rural.

---

<sup>1</sup> Le mot vulgarisation sera la plupart du temps remplacé dans cette note par conseil agricole et rural ou conseil rural. Ce changement n'est pas seulement un effet de langage, mais correspond à une volonté de marquer une rupture par rapport à des décennies de vulgarisation agricole descendante, même si on sait que la réalité évolue parfois moins vite que les intentions.

# Pourquoi de nouveaux mécanismes de financement ?

## 1 Introduction

La question du financement de la vulgarisation agricole et, plus largement, du conseil dans le domaine de la gestion des ressources naturelles, est régulièrement débattue au Nord comme au Sud pour différentes raisons: une efficacité discutable de ces services, des contraintes financières plus fortes et des changements de politique générale, en particulier à propos du rôle de l'Etat.

### **Quelques interrogations sur la vulgarisation motivent le débat sur son financement**

**Une efficacité et une efficience discutables.** La qualité, l'efficacité et l'efficience des services de vulgarisation sont souvent remises en question. Par qualité des services, on entend la capacité de l'organisme de vulgarisation à identifier les besoins réels des usagers (producteurs, ruraux...) et à y apporter des réponses qui leur sont utiles. Même si les services apportent de réelles améliorations au niveau de la production agricole ou de l'utilisation des ressources naturelles, les changements dépendent également des décisions prises par les agriculteurs et de l'environnement économique. Une bonne qualité des services est nécessaire à leur efficacité, mais cela ne suffit pas toujours. L'efficience suppose que les services de vulgarisation atteignent leurs objectifs de qualité et d'utilité à un coût raisonnable, ce qui est rarement le cas des systèmes de vulgarisation actuels.

**Des contraintes financières.** Jusqu'à présent, la plupart des services de vulgarisation agricole et rurale dans les pays en développement sont financés sur fonds publics (internationaux et nationaux). C'est le cas pour les services publics de vulgarisation mais aussi pour la plupart des actions de conseil conduites par les ONG et les organisations paysannes. Les bailleurs de fonds ne pourront pas indéfiniment couvrir les charges de fonctionnement de ces organismes et les gouvernements ont rarement les moyens ou la volonté de le faire. Beaucoup d'organismes de vulgarisation et de conseil sont loin d'être financièrement autonomes.

**Changement de politique générale.** Dans beaucoup de pays en développement, de nouvelles politiques commencent à avoir un impact sur le revenu des ruraux et l'utilisation des ressources naturelles. Le rôle de l'Etat est remis en question et parfois redéfini. La décentralisation, la libéralisation, la privatisation et la démocratisation sont les axes principaux de ces nouvelles politiques qui ont forcément des conséquences sur la vulgarisation agricole.

## 2 Le financement public de la vulgarisation reste indispensable

Dans le contexte actuel, rapidement résumé ci-dessus, la justification du bien-fondé de financements publics pour la vulgarisation et le conseil en milieu rural se pose de manière accrue. Certains estiment que le conseil sert surtout à ceux qui le reçoivent, les producteurs, et qu'à ce titre, le marché peut à lui seul réguler aisément l'offre et la demande de service de conseil agricole et rural. Nous pensons cependant qu'il existe de nombreuses situations où cette démarche remplit une fonction en partie d'intérêt général, ce qui justifie le fait qu'on y consacre des fonds publics.

Le conseil rural est un élément important et peut jouer un rôle substantiel dans les nouvelles stratégies de développement des Etats et des bailleurs de fonds. Le défi reste de concevoir des services utiles et efficaces, capables de mobiliser des fonds privés, quand c'est justifié et nécessaire, tout en valorisant pleinement les investissements publics.

Des services de conseil agricole et rural bien conçus peuvent contribuer à améliorer la production et l'usage des ressources naturelles, à réduire la pauvreté rurale<sup>2</sup> et à atteindre une stabilité économique et sociale en :

- accompagnant la diversification des activités économiques des ruraux,
- facilitant l'accès aux marchés des produits agricoles,
- favorisant une gestion durable des ressources naturelles,
- renforçant les capacités de gestion des producteurs, des ruraux, des communautés et des autres acteurs du secteur agricole et rural.

Dans cette optique, les services de conseil rural peuvent aider les ruraux à mieux tirer parti des opportunités existantes, contribuant ainsi à sécuriser leurs revenus tout en assurant une bonne gestion des ressources naturelles<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Les nouveaux mécanismes de financement ont un rôle à jouer dans la réduction de la pauvreté rurale. Dans une étude récente (*Extension, Poverty and Vulnerability: The Scope of Policy Reform (2001)*), financée par les coopérations britannique (DFID) et suédoise (Sida), le groupe de Neuchâtel a traité de cette question des liens entre pauvreté rurale et politiques de vulgarisation.

<sup>3</sup> Cette vision globale du conseil agricole et rural est développée dans la Note de cadrage conjointe sur la vulgarisation agricole publiée par le groupe de Neuchâtel en 1999.



Photo Helvetas

### **3 Transformation de la vulgarisation agricole et nouveaux mécanismes de financement**

Les systèmes de vulgarisation sont en profonde transformation actuellement, tant au niveau des dispositifs institutionnels que de la nature des services. Pendant longtemps l'affaire de l'administration au niveau national, les services de conseil agricole et rural sont maintenant fournis par une grande diversité d'organismes (organisations de producteurs, ONG, entreprises privées, organisations décentralisées ...) selon des modalités institutionnelles et financières très variées.

Les systèmes publics nationaux de vulgarisation font l'objet de réformes combinant le plus souvent privatisation et décentralisation. Auparavant qualifiés de bénéficiaires, les producteurs sont de plus en plus en situation de clients, de gestionnaires ou de partenaires des organismes de services. L'implication des producteurs dans les dispositifs institutionnels de service en renforce souvent la qualité et la pertinence. Les services sont de plus en plus orientés par la demande des producteurs et parfois par d'autres acteurs, comme les intervenants dans une filière de production (entreprises de transformation, de commercialisation). Les consommateurs et la société dans son ensemble peuvent exprimer des demandes en terme de qualité des produits agricoles et de bonne gestion des ressources naturelles.

C'est dans ce contexte général que sont expérimentés aujourd'hui de nouveaux mécanismes de financement et des montages institutionnels innovants pour le conseil. Leur finalité est de chercher une viabilité en combinant des ressources financières et des compétences provenant d'acteurs divers (producteurs, entreprises privées, administration et collectivités locales, bailleurs de fonds et organismes internationaux). Habituellement, l'accent est mis sur l'implication du secteur privé.



Photo Christine Etienne, Suisse

Il est important de faire la différence entre celui qui finance un service et celui qui le dispense. Des fonds publics peuvent très bien être utilisés pour financer des services fournis par un organisme privé. Une institution publique faisant du conseil peut compléter ses ressources par des apports privés grâce à la contribution de ses clients. Dans le cas de services fournis par un organisme privé, une attention particulière doit être portée à la qualité et l'impartialité du service, qui peut faire l'objet de contrôles par une entité indépendante.

#### **4 Quels défis pour de nouveaux mécanismes de financement ?**

La finalité première de cette note n'est pas de promouvoir des mécanismes ayant pour seul objectif de réduire les dépenses publiques en s'assurant d'une participation financière des usagers. Il s'agit plutôt de concevoir des mécanismes de financement en mesure de :

- garantir des services efficaces et orientés par la demande,
- renforcer le pouvoir des clients et des autres acteurs, en particulier ceux qui ont rarement leur mot à dire,
- investir des fonds publics pour préserver l'intérêt général,
- promouvoir une offre diversifiée de service dans le domaine du conseil agricole et rural,

- promouvoir des pratiques respectueuses de l'environnement,
- contribuer à sécuriser les moyens d'existence des pauvres et limiter la marginalisation des groupes vulnérables.

Il est évident qu'un mécanisme de financement ne peut, à lui seul, améliorer le conseil agricole et rural, mais il joue quand même un rôle déterminant dans la conception d'un système de conseil et son impact sur l'efficacité et la qualité du service est souvent important.

Cette note de cadrage vise à souligner les points-clés à prendre en compte au moment de concevoir des mécanismes de financement nouveaux dans les montages institutionnels liés au conseil agricole et rural.

### Qu'est qu'un mécanisme de financement ?

C'est la combinaison des éléments suivants:

**Plusieurs acteurs impliqués.** Ils peuvent être regroupés selon la fonction qu'ils assurent (on notera qu'un même acteur peut remplir plusieurs fonctions, parfois au même moment) :

- les sources de financement (bailleurs de fonds bilatéraux et multilatéraux, organismes gouvernementaux, collectivités locales, organisations de producteurs, entreprises privées),
- ceux qui fournissent le service (organismes publics, ONG, organisations de producteurs, acteurs économiques d'une filière, entreprises privées),
- les usagers ou les clients (producteurs ou leurs organisations, communautés locales ...),
- les bénéficiaires indirects (consommateurs, communauté nationale ou internationale).

**Des flux d'argent et de services.** L'argent circule entre les acteurs en échange de services ou d'autres actions. Dans ce domaine, les modalités de collecte et d'allocation des fonds sont des points essentiels.

**Des conditions et des règles.** Les flux d'argent s'accompagnent en général de règles et de modes de gestion sur l'octroi et l'usage des financements. Des règles doivent aussi codifier les relations entre les différents acteurs impliqués.

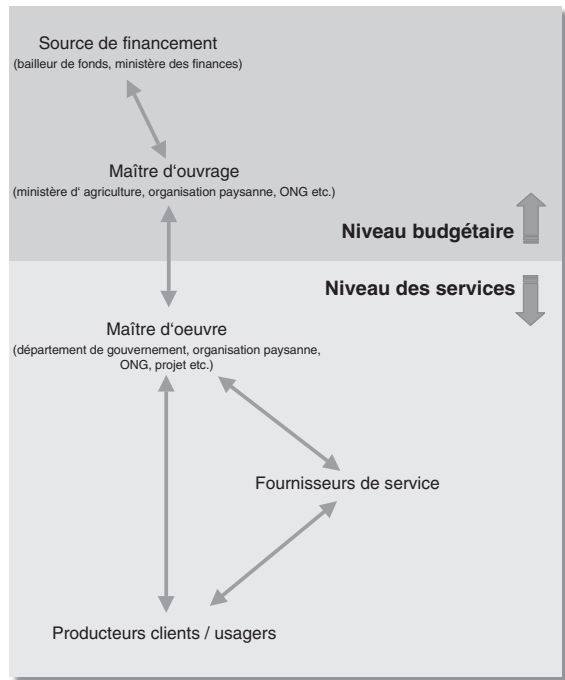
**Un environnement.** Chaque dispositif institutionnel et chaque mécanisme de financement est situé dans un environnement qui englobe les différentes politiques, les caractéristiques des sociétés rurales, le degré d'organisation des producteurs, la nature de l'offre de service ...

## 5 Les deux niveaux de mécanisme de financement

Quand on parle de mécanisme de financement, on peut distinguer deux niveaux bien distincts mais articulés : le niveau budgétaire et le niveau des services.

Le «niveau budgétaire» (*funding level*) est le niveau où se prennent les décisions d'investissement des fonds public nationaux ou internationaux. Ce niveau met en jeu d'importantes sommes d'argent et concerne habituellement les relations entre les bailleurs de fonds et les hauts responsables des gouvernements (macro).

Le «niveau des services» (*service delivery level*) est le niveau où s'établit la relation concrète entre ceux qui apportent les fonds, ceux qui fournissent les services et ceux qui les utilisent (micro).



Cette note de cadrage aborde uniquement la question des mécanismes de financement au niveau des services. Le niveau budgétaire est évoqué dans la mesure où il a une influence directe sur le niveau des services. Ne sont pas abordées ici les questions relatives aux options budgétaires prises par les bailleurs de fonds (appuis-programmes, appuis budgétaires). Les questions relatives aux mécanismes de financement de niveau budgétaire ne sont pas spécifiques au domaine du conseil agricole et rural mais renvoient aux débats généraux sur l'aide publique au développement.

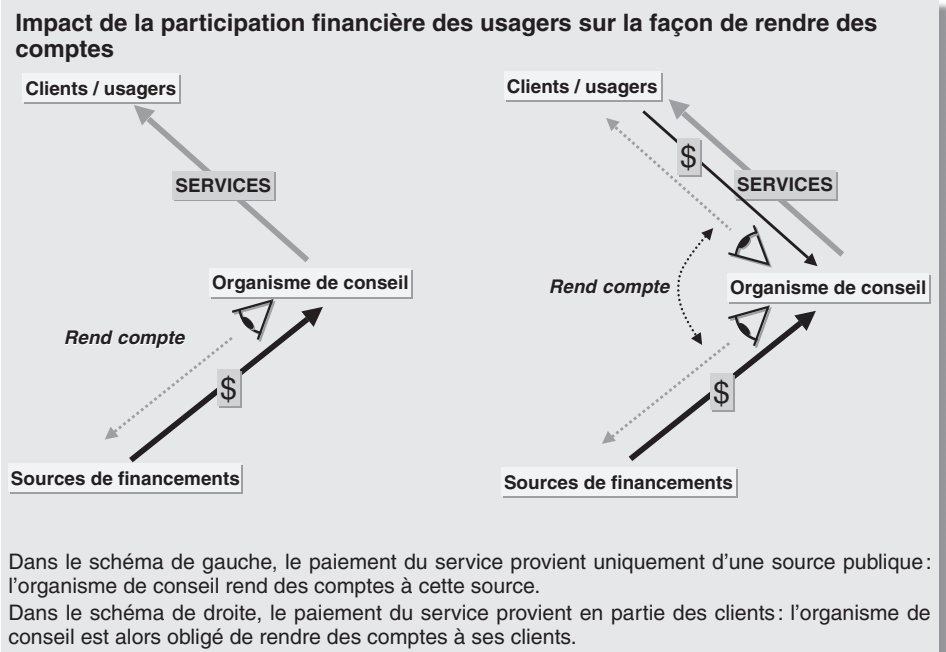
## Trois principes pour le financement du conseil rural

### 1 Des mécanismes de financement qui renforcent l'autonomie des ruraux

**Le lien entre participation financière et renforcement du pouvoir**

«Celui qui paye commande.» Cet adage est aussi valable dans le cas des services de conseil rural. A travers des mécanismes de financement adéquats, on peut contribuer fortement à renforcer le pouvoir des agriculteurs, de leurs organisations et des communautés rurales.

Une participation des producteurs au financement des services, même modique, est un facteur essentiel s'ils veulent pouvoir avoir leur mot à dire sur leur qualité et leur efficacité par rapport aux besoins.



N'importe quel fournisseur de service cherche à obtenir la reconnaissance de ceux qui le payent : dans le cas des services de conseil rural, ce sont la plupart du temps l'Etat, les bailleurs de fonds ou les ONG qui payent ceux destinés aux agriculteurs.



Photo Christine Etienne, Suisse

Si une part du paiement du service provient des usagers, celui qui l'offre est obligé d'être à leur écoute et de chercher à les satisfaire,

en particulier si une part du paiement dépend de la satisfaction de celui qui le reçoit. La participation financière des usagers fait que celui qui offre le service ne doit pas seulement rendre des comptes à celui qui le finance majoritairement mais aussi à ceux qui en bénéficient.

Forts de leur participation financière, les producteurs sont en droit de contribuer à la définition des contenus du conseil rural, d'en évaluer la qualité et de sanctionner les conseillers. Les producteurs peuvent réellement exercer ces droits, soit en participant aux instances de décision des organismes de conseil, soit, dans le cas d'une compétition réelle entre plusieurs structures de conseil, en choisissant celle qui leur convient le mieux.

Le principe de la participation financière des producteurs est envisageable dans les zones économiquement dynamiques et pour ceux qui sont engagés dans une agriculture marchande. Mais on peut aussi promouvoir la participation financière dans les zones plus marginales et pour des groupes plus vulnérables.

**En général, les producteurs, même les plus pauvres, acceptent de payer pour des services de conseil s'ils sont sûr d'en retirer un bénéfice réel dans une période de temps acceptable.**

Pour les producteurs, la volonté de payer ou non est largement dépendante de la perception qu'ils ont de la valeur du service et de son coût, plutôt que de considérations purement monétaires (ou de l'intérêt général ou particulier du service proposé). La volonté de payer se trouve renforcée quand

les producteurs ont un contrôle réel sur le service mais aussi quand les modalités de paiement ont été négociées avec eux.

La volonté de payer dépend aussi, bien entendu, de la nature du service. Les producteurs sont plus enclins à payer quand le conseil proposé apporte un réel avantage par rapport à ceux, plus classiques, qu'ils recevaient en général gratuitement. C'est le cas particulièrement pour les conseils liés aux cultures commerciales, en revanche, c'est plus difficile pour ceux à effet différé, par exemple des conseils liés à l'amélioration de pratiques sur le long terme ou des activités de facilitation et de contacts.

Le paiement des services par les clients renforce leur position mais aussi celle de ceux qui les fournissent car leur statut professionnel s'accroît dans la mesure où ils peuvent montrer qu'ils ont des choses tangibles à apporter à leurs clients.

### **Mise en œuvre de la participation financière : argent «chaud» et argent «froid»**

La participation financière des clients peut être organisée de différentes manières :

- paiement direct pour les services,
- paiement indirect à travers un droit d'adhésion ou une contribution à une organisation paysanne,
- paiement indirect par le biais de taxes à la livraison sur les produits transformés ou commercialisés (en général via une organisation parapublique de filière ou une entreprise privée),
- paiement indirect par le biais de taxes «affectées» (allocation de financement provenant de taxes prélevées en aval de la filière, à l'export par exemple, ou lors du transport).

La notion d'argent «chaud» ou d'argent «froid» est utile pour illustrer la relation entre un mécanisme de financement d'un service et le renforcement des producteurs. Cette notion repose à la fois sur l'origine des fonds (l'argent provenant directement de la poche d'un individu est considéré comme très «chaud») mais aussi sur le sentiment d'appropriation: «c'est notre argent, donc c'est notre affaire».

En payant avec de l'argent «chaud» (en particulier s'ils payent en liquide), les usagers perçoivent leur contribution comme un apport réel et direct au coût du service. Dans le cas de paiements indirects (via des taxes sur les

produits, par exemple), les producteurs auront d'autant plus le sentiment que l'argent est le leur que le mécanisme de collecte et d'allocation des taxes est transparent.

Les financements extérieurs (aide publique, budget de l'Etat) sont souvent perçus comme de l'argent «froid». C'est notamment le cas des financements publics des grands appareils de vulgarisation agricole.

Un mécanisme de financement peut avoir pour conséquence de réchauffer de l'argent : c'est le cas par exemple, lorsque les producteurs sont réellement associés à la gestion d'un organisme de service qui fonctionne sur la base de taxes prélevées sur leurs produits. A l'inverse, d'autres mécanismes de financement peuvent refroidir l'argent : c'est le cas lorsque les contributions forfaitaires des producteurs sont versées dans un budget général ou lorsque le fonctionnement d'une organisation de service n'est pas transparent.

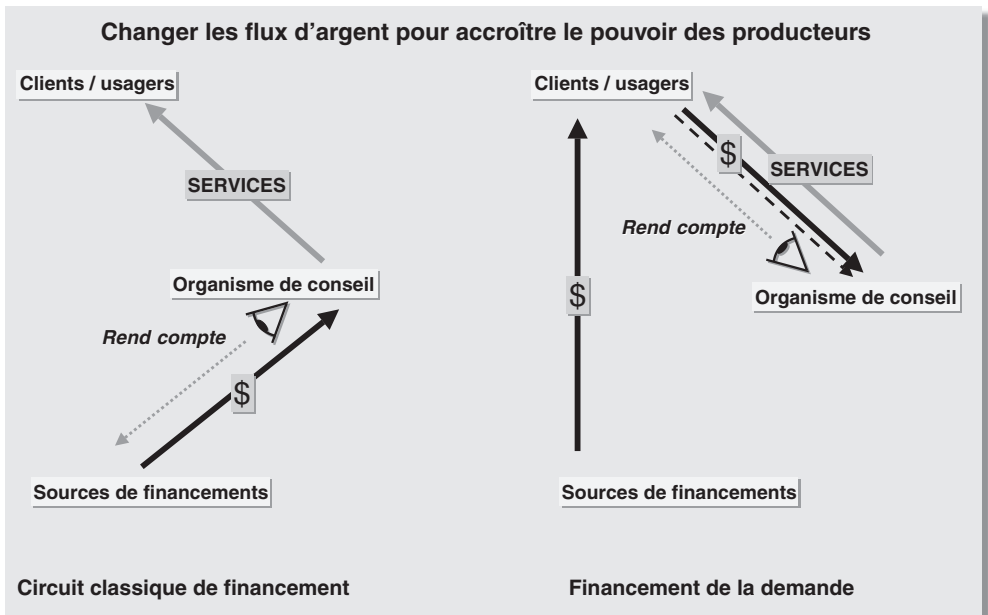
### **Des mécanismes financiers qui donnent plus de pouvoir aux usagers**

En général, seule une contribution financière partielle des clients est réaliste et souhaitable. La majeure partie des services de conseil rural sont financés avec des fonds publics (internationaux, nationaux ou locaux). Dans ce cas, le fait d'allouer les fonds publics aux usagers afin qu'ils achètent les services contribue à renforcer leur position face à ceux qui les fournissent. De tels mécanismes sont appelés «financement de la demande» (*demand-side financing*) ou «transfert de pouvoir d'achat» (car les producteurs, en l'absence de tels transferts, n'auraient sans doute pas accepté de payer le service).

Ce mécanisme de financement de la demande avec de l'argent public peut aussi être mis en place dans des situations où sont impliquées des sources de financement privé provenant d'entreprises de transformation ou de commercialisation : le financement public contribue ainsi à renforcer la position des producteurs face à ces acteurs privés souvent puissants.

### **Les services de conseil gérés par des organisations paysannes : une logique de renforcement des capacités**

Si le service de conseil est géré directement en interne par l'organisation des producteurs, il est clair que ces producteurs ont le sentiment que c'est



leur «service» et qu'ils en assurent pleinement le contrôle. Cette situation contribue souvent à renforcer l'organisation, car elle rend des services utiles à ses membres. Si l'organisation fonctionne de manière démocratique et transparente, cet effet positif sur son renforcement persiste, même si une part substantielle du coût du service est financée par des fonds extérieurs. En revanche, il y a risque de contrôle et d'orientation de ces services à leur profit par quelques membres producteurs influents.

## 2 Concevoir des mécanismes de financement où ceux qui bénéficient des services y contribuent financièrement

Ce principe implique que différentes sources de fonds soient mobilisées et qu'il faille déterminer quels sont les acteurs qui bénéficient, directement ou indirectement, des services rendus. Sur cette base, la contribution financière de chacun peut alors être négociée. Le résultat d'une telle négociation est basé sur des considérations techniques mais surtout politiques (puisque'il s'agit d'arbitrer entre des acteurs aux intérêts souvent différents).



Photo Brigitta Stillhardt, CDE, Berne, Suisse

## **Combiner des fonds de différentes sources**

Différentes sources de financement peuvent être sollicitées pour mobiliser les ressources nécessaires au financement du conseil rural. Ces sources recoupent les différents acteurs concernés, de près ou de loin, par le conseil. Elles peuvent être regroupées en grandes catégories : ressources privées et publiques.

Il est nécessaire de combiner différentes ressources et d'en mobiliser le maximum d'origine privée. De cette manière, on peut s'assurer que les fonds publics nationaux et internationaux puissent se concentrer sur le financement de services à haut degré d'intérêt général et que les fonds publics ne financent pas des services gratuits d'intérêt particulier (si tant est que le système fonctionne de manière transparente et sans corruption).

Si l'on veut garantir que le conseil rural remplisse bien, pour une partie, une fonction d'intérêt général, il est alors important que des fonds publics soient consacrés à son financement.

Même dans les agricultures commerciales des pays industrialisés, seule une partie du coût des services de conseil rural est financée directement par les agriculteurs eux-mêmes. De plus, les agriculteurs de ces pays continuent de bénéficier de soutiens publics importants inconcevables pour les agriculteurs des pays en développement.

Le tableau ci-dessous donne un aperçu des acteurs qui peuvent contribuer au financement du conseil rural et des modalités de collecte de ces fonds.

<b>Sources possibles de financement et modalités de collecte</b>	
<b>Acteurs/source de financement</b>	<b>Modalités de collecte</b>
Agriculteurs, organisations paysannes, organisations communautaires	Contributions des membres, adhésions, taxes sur les produits
ONG	Dons (de la communauté locale, internationale), transferts de fonds publics
Organisations liées à une filière	Taxes sur les produits, contributions négociées des différents acteurs
Entreprises privées de transformation, commercialisation ou export	Part de la marge commerciale
Fournisseur d'intrants agricoles	Marge sur les produits vendus
Collectivités locales	Budgets locaux (transfert du budget de l'Etat ou produit des taxes locales)
Gouvernement	Budget national (impôts et taxes, taxes à l'exportation, taxes sur les filières)
Consommateurs	Contributions des organisations de consommateurs, taxes
Communauté internationale	Budgets de l'aide publique bilatérale, budget des organisations internationales, dons privés

## **Négociation du partage des coûts**

Dans la plupart des cas, le producteur qui reçoit le conseil rural n'est pas le seul à en bénéficier réellement. D'autres bénéficiaires indirects peuvent exister :

- les consommateurs sont gagnants si les producteurs utilisent correctement les pesticides,
- la communauté locale est gagnante si les pâturages ne sont pas épuisés,
- une institution de microfinance est gagnante si ses clients tirent profit de l'activité pour laquelle ils ont contracté un crédit,
- une entreprise de transformation est gagnante si les agriculteurs lui livrent un produit de qualité,

- un pays a avantage à ce que les agriculteurs produisent pour l'exportation,
- la société dans son ensemble (au niveau d'un pays mais aussi la communauté internationale) a intérêt à ce qu'un nombre croissant d'agriculteurs pauvres touchent un revenu décent,
- la communauté internationale est gagnante si la biodiversité est préservée.

Ainsi, dans beaucoup de situations, de nombreux acteurs, individuels ou collectifs, au niveau local comme international, tirent d'une manière ou d'une autre un bénéfice des services de conseil rural. Tous ceux qui bénéficient d'un service devraient y contribuer financièrement. La part relative de chacun dans le financement des services doit être négociée. La base de la négociation doit prendre en compte jusqu'à quel point chacun bénéficie du service.

Les points importants à négocier sont :

**Le degré d'intérêt général d'un service.** Dans la pratique, le degré d'intérêt général doit permettre de déterminer la part du coût du service qui doit être financé par les fonds publics. En réalité, la perception de ce que recouvre l'intérêt général varie beaucoup d'une société à l'autre, d'un groupe social voire d'un individu à l'autre : C'est souvent une affaire de croyance et de jugement de valeur et donc une question très controversée. Pour un service de conseil rural, la décision de la part à affecter au financement public est une décision souvent très politique.

Un point de la négociation porte aussi sur le ou les niveaux que l'on doit prendre en compte pour estimer le degré d'intérêt général : local, national ou international. La contribution au coût doit prendre en compte cette répartition. Dans certains cas, comme par exemple les services contribuant à une meilleure gestion des ressources naturelles, on peut montrer que les différents niveaux sont concernés à des degrés divers et qu'il est donc nécessaire de combiner des financements provenant de ces niveaux.

Si le niveau où l'intérêt général est le plus évident ne dispose pas des moyens financiers pour apporter sa contribution au coût du service, il est alors préférable de respecter le principe de renforcement du pouvoir énoncé ci-dessus. Dans le cas d'une communauté locale, il s'agit alors de faire en sorte que le financeur, plutôt que de payer directement le fournisseur de service, fasse transiter les fonds en passant par l'organisme représentant

l'intérêt général local (les organisations locales, des collectivités locales si elles existent).

### **Exemples de services d'intérêt général ou d'intérêt particulier**

Les services qui entraînent assez directement un accroissement des revenus des agriculteurs (à l'exception des plus pauvres) peuvent être largement considérés comme relevant de l'intérêt particulier. On peut citer par exemple :

- les formations pour les productions commerciales,
- l'appui à l'élaboration d'une étude de faisabilité pour obtenir un crédit,
- les soins du bétail.

Les services qui génèrent à la fois des bénéfices pour les agriculteurs mais aussi pour un public plus large peuvent être considérés comme mixtes (combinant intérêt général et intérêt particulier) :

- formation et suivi ciblés sur les pauvres pour les productions commerciales,
- promotion de l'intégration au marché pour des zones marginales,
- vaccination du bétail contre des maladies contagieuses,
- adaptation d'innovations aux conditions locales (innovations techniques mais aussi agroéconomiques ou commerciales, nouvelles formes d'organisation, etc),
- amélioration de la production de cultures d'exportation qui contribue ainsi, par les taxes, à apporter des ressources aux pays.

Les services qui bénéficient principalement à un public large (à différents niveaux géographiques) peuvent être considérés comme d'intérêt général. Il s'agit par exemple :

- promotion d'un usage raisonné des pesticides (entraînant une réduction de la pollution et une diminution des résidus de pesticides dans les cultures),
- conseil pour faciliter la conservation de la biodiversité,
- augmentation des produits agricoles de bases (céréales locales par exemple) en vue d'améliorer la sécurité alimentaire du pays.

**Le degré de participation financière des usagers.** La part du coût qui doit être payée par les clients ne doit pas être déterminée arbitrairement, mais de manière transparente, par une négociation. Cette négociation doit se baser sur le coût réel du service, l'importance et la valeur que lui donnent les usagers mais aussi le bénéfice qu'ils peuvent en tirer, comme le degré d'intérêt général conféré à ce service.

**La participation financière des autres acteurs.** Si d'autres acteurs bénéficient des services, directement ou indirectement, ils doivent alors y contribuer financièrement à la hauteur du bénéfice qu'ils en retirent.

### **3 S'assurer que les mécanismes de financement prennent en compte l'intérêt général**

La participation financière et le conseil rural fournis par le secteur privé privilégient le développement de services permettant un bénéfice économique rapide pour les clients et favorisent des services immédiatement rentables pour l'entreprise privée. Les services à bénéfices différés (promotion de pratiques respectueuses de l'environnement) et les services destinés aux pauvres ou aux zones marginales ne rentrent pas dans cette logique.

Au moment d'introduire de nouveaux mécanismes de financement, les représentants des pouvoirs publics doivent donc chercher à évaluer les effets de ces mécanismes et la prise en compte réelle de l'intérêt général.

#### **Les mécanismes de financement et la pauvreté**

Certains se demandent si des actions de conseil rural sont utiles pour les pauvres et les groupes vulnérables. On peut dire qu'ils en tirent parti si les services proposés tiennent compte de leurs contraintes et de leurs besoins particuliers. Par exemple, la formation de femmes dans le domaine du maraîchage a amélioré l'état nutritionnel de beaucoup d'enfants, celle d'ouvriers agricoles dans des domaines spécifiques peut les aider à sécuriser leurs revenus.

L'introduction d'une participation financière soulève la question complexe de l'accès des services pour les pauvres et les groupes vulnérables, en particulier dans les zones marginales. Si la société et le gouvernement d'un pays ont pour objectif de réduire les inégalités, il est alors justifié de financer avec des fonds publics la majeure partie du coût du conseil rural pour les groupes et les régions désavantagés. Il est préférable que ces fonds soient utilisés pour encourager et financer la demande de services.

Dans les régions dynamiques, les fonds publics peuvent être alloués de manière ciblée sur les groupes désavantagés mais dans les régions défavorisées, ils doivent couvrir la plupart des services nécessaires. Cela suppose

que les pauvres et les groupes vulnérables soient bien identifiés et que soient renforcées leurs capacités à définir et négocier les services dont ils ont besoin.



Photo Moussa Sanogo, Mali

On dit souvent que les pauvres ne peuvent pas payer pour le conseil rural. Plusieurs expériences montrent cependant que les plus démunis sont prêts à payer une partie du service si celui-ci leur est vraiment utile. De plus, cette participation financière, même dans le cas des pauvres ou des groupes vulnérables, contribue à renforcer leur pouvoir.

Les modalités et le niveau de la contribution financière doivent être adaptés aux ressources de ces clients. Il existe des options qui permettent de s'assurer que la participation financière au conseil rural n'augmente pas la vulnérabilité des groupes

ou ne dissuade pas l'accès aux personnes désavantagées : paiement différé des services (après récolte), paiement en nature ou fractionné, répartition des coûts au sein d'un groupe ...

Les mécanismes de collecte de taxes ou de cotisations indexées sur les volumes de production ou sur les surfaces cultivées sont une méthode pour répartir plus équitablement le coût du conseil rural entre des producteurs de taille économique différente.

Ceux qui conçoivent les mécanismes de financement doivent être conscients qu'une participation financière peut exclure certains producteurs pauvres de l'accès au conseil rural et qu'elle vient s'ajouter aux autres sollicitations dont les producteurs font l'objet : participation aux coûts de la santé et de l'éducation. Il faut parfois envisager des mesures pour atténuer ce type d'effets.

Articuler les nouveaux mécanismes de financement à la réduction de la pauvreté suppose de s'interroger sur les processus de redistribution au sein du secteur agricole, entre différentes filières, mais aussi entre catégories de producteurs, entre régions, mais aussi entre le secteur agricole et les autres (commerce et industrie). Ces formes de redistribution sont envisageables dans la mesure où l'Etat défend une politique pour plus d'équité.

## Mécanismes de financement et questions environnementales

En favorisant des dispositifs de conseil à bénéfices économiques rapides, de nouveaux mécanismes de financement risquent de promouvoir des pratiques agricoles peu respectueuses de l'environnement. Il y a un intérêt local, national et même international à ce que les pratiques agricoles contribuent à une gestion durable des ressources naturelles. Pour y veiller, des mesures doivent être prises au moment de mettre en place de nouveaux mécanismes de financement: par exemple, une législation adaptée mise en application au niveau local mais aussi par des services financés par des fonds publics qui s'efforcent de promouvoir des pratiques d'agriculture durable, d'améliorer les connaissances et la conscience des problèmes écologiques.



Photo B. Minder, Suisse

Payer des agriculteurs pour des actions contribuant à améliorer l'environnement, avec un bénéfice pour la communauté locale mais aussi globale, est un moyen efficace de soutenir les agriculteur dans les zones marginales tout en renforçant leur sentiment de contribuer, par ces services environnementaux, au bien-être de la société dans son ensemble. On peut penser par exemple à des services comme les pratiques de conservation des sols dans les terrains en pente pour réguler le fonctionnement des bassins versants, ou à la régulation de la collecte du bois et de la chasse dans les zones de forêts protégées afin de préserver la biodiversité.

# Principaux types de mécanisme de financement

Les principaux mécanismes de financement et les situations dans lesquelles ils sont applicables sont présentés dans cette partie. On notera que, dans la pratique, il est souvent nécessaire de combiner plusieurs mécanismes de financement <sup>1</sup>.

## 1 Mécanismes privilégiant les fonds d'origine privée

### Paiement direct des services

Cette pratique se justifie quand les services comportent une part importante d'intérêt particulier.

L'entité qui fournit le service peut être aussi bien privée que publique. Les usagers en sont les clients. Le paiement direct des services, même s'il ne couvre qu'une partie du coût réel, oblige le fournisseur à rendre compte de la qualité des services rendus : les clients ne paieront pas pour des services médiocres.

Le conseil individuel risque d'être trop cher pour des producteurs, surtout si le paiement du conseil doit couvrir la majeure partie du coût des conseillers.



Photo DDC

<sup>1</sup> Un autre document ("Guide to Decision Making for Financing Extension" (uniquement en anglais à ce jour)) apporte des informations plus détaillées sur les effets, les conditions cadres et donne quelques exemples pour chacun des mécanismes de financement rapidement abordés ici.

Des mécanismes de répartition des frais peuvent permettre de réduire le prix pour chaque producteur tout en assurant une couverture significative des coûts d'ensemble (par exemple en fournissant le conseil à des groupes de producteurs ou en réalisant des formations de groupes).

Lorsque le service comporte un degré significatif d'intérêt général, il est normal que le paiement du service ne couvre que partiellement son coût. En revanche, si le service correspond à un intérêt particulier évident, une facturation trop basse, couplée à des subventions, peut nuire au développement d'entreprises privées de service.

### **Le financement de services à travers des contributions de membres**

Les membres d'organisations de producteurs spécialisées par produit (coton, café ...) paient en général une cotisation annuelle. Les fonds récoltés contribuent à financer les activités de la structure. De telles organisations ont parfois un service interne de conseil. Le financement d'une activité par les contributions des producteurs (cotisations) renforce le sentiment d'appropriation de cette activité dans la mesure où l'organisation de producteurs concernée fonctionne de manière transparente et démocratique.

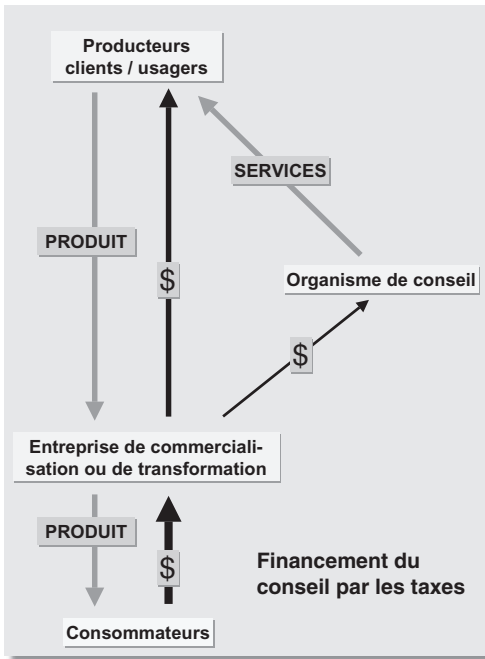
La force des dispositifs de conseil gérés par des organisations de producteurs ou d'autres organisations de la filière réside dans le fait que le conseil répond, a priori, directement aux intérêts des producteurs ou des autres organisations de la filière impliquée.

Ainsi, si ce type de dispositif est en partie financé par des fonds publics, les représentants des pouvoirs publics doivent veiller à ce que le montage réponde, au moins partiellement, à l'intérêt général.

### **Financement du conseil au travers de taxes sur les produits agricoles**

Le financement par le biais de taxes suppose que le coût du conseil soit déduit du prix qu'obtient l'agriculteur pour son produit.

Ce mode de financement est possible pour toute organisation ou entreprise qui assure la commercialisation ou la transformation de produits agricoles (organisations de producteurs, entreprises de transformation, etc.).



Ce type de mécanisme fonctionne bien quand il existe un goulot d'étranglement (point de collecte, de stockage obligé) dans la filière qui facilite une collecte des taxes. Le financement par des taxes peut être assez opaque, ce qui peut créer chez les producteurs le sentiment d'être exploités. Un système transparent de taxes, dans lequel les producteurs sont conscients de ce qu'ils paient, peut en revanche conforter leur position. Des organisations de producteurs fortes ont plus de chances de promouvoir des systèmes de taxes plus justes que de nombreux petits agriculteurs face à de grandes compagnies privées qui achètent ou transforment leurs produits.

Le choix de l'institution responsable de la gestion du système des taxes (une organisation de producteur, une firme privée, une société publique) va largement influencer la confiance des producteurs et leur perception de la qualité de son fonctionnement.



Photo Helvetas

Les taxes prélevées sur un produit agricole sont généralement utilisées pour financer des services directement liés à l'amélioration des conditions de production, de commercialisation ou de transformation de ce produit. **On peut cependant allouer une partie des taxes prélevées sur un produit en direction de filières moins avantagées ou de régions plus pauvres pour y financer des services.** Des taxes peuvent alimenter la constitution d'un fonds de développement agricole. Dans cette optique, les taxes sur les produits deviennent un outil qui permet une redistribution des ressources pour plus d'équité.

Les taxes à l'exportation, au commerce ou les taxes routières collectées par les pouvoirs publics peuvent être affectées au financement du conseil agricole. Un tel mécanisme doit être transparent pour que les producteurs et les autres acteurs perçoivent ce qu'ils financent réellement dans le service et puissent ainsi avoir leur mot à dire. Ce système peut, à l'instar des taxes sur les produits, être utilisé comme mécanisme de redistribution.

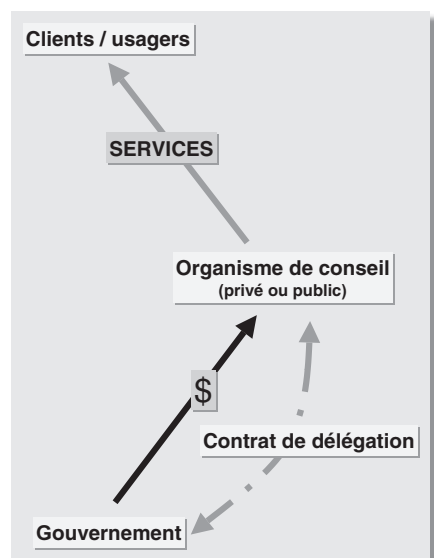
## 2 Mécanismes privilégiant les fonds publics

### Délégation de services

Un gouvernement établit un contrat avec une organisation de conseil et la mandate pour fournir un service spécifique à une clientèle donnée (ce peut être une zone particulière ou un type de population).

Ce mécanisme de délégation de services est ordinairement utilisé avec des organismes privés – entreprises, ONG, organisations de producteurs ou communautaires. Il peut aussi fonctionner entre une administration publique et des organismes publics indépendants ou décentralisés.

Ce mécanisme de délégation permet l'usage de fonds publics (pour promouvoir des pratiques agricoles soucieuses de l'environnement, par exemple) sans nécessairement entretenir un appareil public de conseil agricole. Cela améliore en général l'efficacité des organisations publiques de conseil.



Le système de délégation de services est particulièrement adapté à ceux comportant un haut degré d'intérêt général. Si le service favorise plutôt des intérêts particuliers, il est nécessaire d'obtenir une contribution financière des clients. Dans ce type de système, l'existence de contrats entre le secteur public et le secteur privé peut être source de corruption.

### **Mécanismes de financement privilégiant la demande**

En faisant transiter des financements publics par les usagers, le financement de la demande (*demand-side financing*) encourage le pilotage des services par la demande et améliore a priori leur efficacité.

Ce type de mécanisme est approprié pour le financement de services ou de conseils comportant un degré important d'intérêt privé en complément d'un intérêt général évident: par exemple des conseils pour la production ou la commercialisation pour les petits agriculteurs. Avec ce mécanisme, on renforce la position des clients (les producteurs) et on leur donne la possibilité de demander des comptes aux conseillers. A priori, ce système ne perturbe pas trop les relations commerciales entre producteurs et conseillers: les entreprises privées de service ne sont pas tenues à l'écart et cela stimule le développement d'un marché du conseil agricole.

Le financement de la demande doit s'accompagner d'une participation financière, même modique, des usagers. Ce mécanisme nécessite des procédures de contrôle pour s'assurer d'un bon emploi des fonds et limiter les tentatives de corruption.

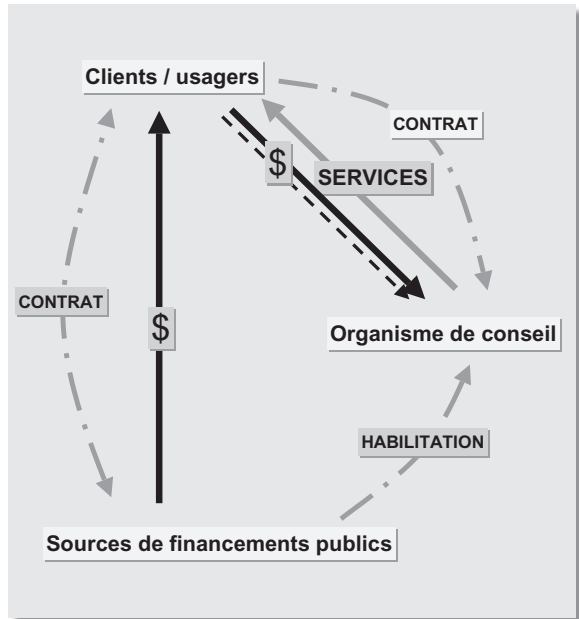
Quelques problèmes ont été rencontrés dans la mise en place de tels mécanismes:

- Dans la mesure où les fonds doivent être distribués à de nombreuses personnes réparties sur un vaste territoire, l'administration et le contrôle de ce type de mécanisme est souvent complexe. Il est souvent plus facile de faire transiter les fonds extérieurs à travers une ou plusieurs structures locales (ONG ou autre) et d'en vérifier l'usage, plutôt que de multiplier les niveaux d'intervention.
- Le transfert de pouvoir d'achat aux producteurs s'accompagne de fait par le renforcement de leur autonomie, ce qui peut gêner certains gouvernements qui perdent alors le contrôle d'une ressource financière.

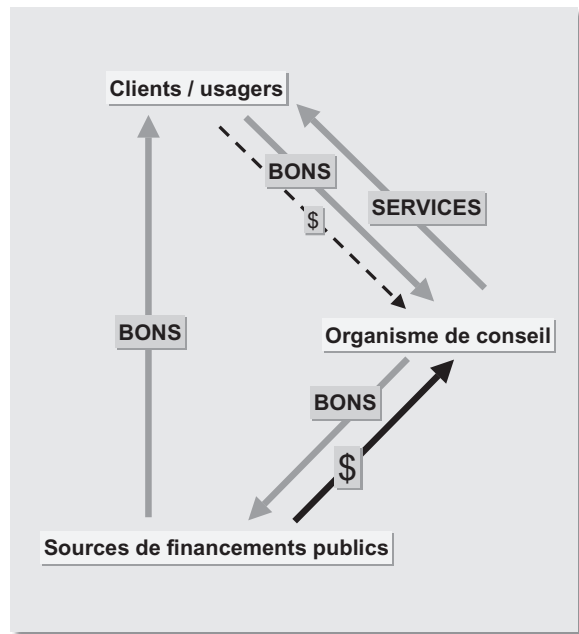
Il existe différentes modalités pour mettre en place ce principe du financement de la demande de service. Les plus connus sont les subventions de la demande et le système des «bons» (*voucher systems*).

**Subvention de la demande.**

Les producteurs ou leurs organisations négocient un contrat avec le financeur public pour recevoir la somme nécessaire à un service ou une activité particulière. Avec ces fonds, le producteur achète le service fourni par un organisme de conseil. Il est parfois possible que les deux parties élaborent ensemble un projet de service qui obtient ensuite le financement adéquat. Le conseil agricole ou les fonds de développement peuvent fonctionner de cette manière.



**Le système des bons.** C'est une autre façon de mettre en œuvre le principe du financement de la demande. Les clients (les producteurs) obtiennent des bons auprès du financeur public : ceux-ci leur permettent d'acheter des services d'un organisme de conseil. Cet organisme de conseil reçoit les bons contre le service puis va encaisser l'équivalent en argent auprès du financeur public. Il est fréquent que les organisations de conseil habilitées à bénéficier de ce système soient sélectionnées par appel d'offres.



## Conséquences pratiques

### 1 L'introduction de nouveaux mécanismes de financement suppose des actions de renforcement institutionnel

Des mécanismes de financement renforçant l'autonomie des producteurs nécessite que ces derniers soient en mesure de formuler précisément leurs demandes en terme de service. Cela suppose aussi que les structures de conseil agricole soient capables d'offrir les services demandés par les producteurs. Ces capacités font souvent défaut.

La mise en place de nouveaux mécanismes de financement doit donc être accompagnée d'investissements importants pour renforcer les capacités institutionnelles des producteurs, des conseillers agricoles et de leurs organisations respectives mais aussi des institutions publiques en charge de superviser et de réguler les services agricoles.



Photo Helvetas

### Renforcer les capacités des acteurs locaux

Des organisations de producteurs et des communautés rurales solides sont en mesure de mieux négocier leurs positions avec l'Etat ou d'autres acteurs. La mise en place d'actions de développement rural est facilitée par des

partenariats avec des structures locales efficaces et avec des collectivités locales démocratiques. Cela suppose des organisations de producteurs aux capacités institutionnelles solides, capables d'accéder aux informations et aux savoirs qui leurs sont nécessaires. Les gouvernements et les bailleurs de fonds doivent investir dans la formation et le renforcement des capacités des organisations de producteurs tout en soutenant les processus démocratiques locaux.

Plus généralement, des efforts sont nécessaires pour améliorer le dialogue entre les acteurs. Souvent jugées indispensables, de telles actions sont pourtant rarement financées. Cela inclut par exemple le renforcement des capacités des producteurs à formuler leurs demandes de conseil agricole et à faire pression pour des politiques agricoles plus favorables.

La confiance mutuelle est une condition importante pour une collaboration fructueuse entre les bailleurs de fonds et les organisations de producteurs. Si les financements extérieurs transitent par une institution dans laquelle les producteurs n'ont pas confiance, la crédibilité du bailleur de fonds sera remise en cause. Le choix d'une institution crédible aux yeux des producteurs est importante pour la mise en œuvre des services.

### **Investir dans le renforcement des capacités des fournisseurs de service**

Des mécanismes de financement innovants ne sont pertinents que s'il existe un nombre suffisant d'organismes capables d'offrir des services de qualité. Ces structures doivent être capables de bien comprendre les réalités et les demandes paysannes pour être en mesure de proposer des services répondant à ces attentes. Avec l'ouverture croissante des agricultures locales au marché, les conseillers agricoles doivent renforcer leurs compétences dans des domaines variés (technologie, marketing, développement organisationnel, questions envi-



Photo Christine Etienne, Suisse

ronnementales, facilitation ...). Même si le renforcement institutionnel est une démarche continue, elle nécessite des efforts particuliers en formation et en accompagnement au début d'un processus de changement. Normalement limité dans le temps, c'est le type d'action que les bailleurs de fonds doivent soutenir sans fragiliser le développement des structures locales.

Lorsque l'offre de service n'est pas suffisante, les bailleurs de fonds et le gouvernement doivent imaginer des mécanismes pour stimuler le développement de cette offre de service en conseil agricole. Dans ce domaine, des mécanismes comme les fonds compétitifs (*competitive grant funds*) accompagnés d'actions de renforcement institutionnel peuvent être pertinents.

## **2 S'assurer de mécanismes de financement diversifiés mais cohérents**

La diversité des contextes, du type de service et des montages institutionnels suppose une pluralité des mécanismes de financement. Localement ou à l'échelle d'un pays, cette diversité ne doit cependant pas conduire à des incohérences entre pratiques de financement de nature à fragiliser l'une d'entre elles. Le maintien de services gratuits pour tous peut empêcher la mise en place et le fonctionnement de nouveaux mécanismes de financement.

Ainsi, la conception et la planification de programmes de service agricole doivent s'assurer que les mécanismes de financements développés dans un même espace ne génèrent pas d'incohérence dans les pratiques.

Les fonds communs (*basket funds*) sont un moyen pour s'assurer de la cohérence de mécanismes de financement des services agricoles: à travers ce type d'instrument, différents bailleurs de fonds mettent en commun des moyens pour financer une ou plusieurs fonctions (conseil, recherche agricole, formation professionnelle ...). Les organisations bénéficiaires de ce type de fonds (organisations paysannes, entreprises de service, institutions de recherche ...) y accèdent par appel d'offres.

### 3 Adapter le rythme de l'aide extérieure aux objectifs de l'action

Les bailleurs de fonds financent souvent des fonctions ou des activités pour une période limitée, à l'issue de laquelle ils transfèrent au gouvernement ou à d'autres institutions locales la responsabilité de les financer. Or, ces institutions sont rarement à même d'assumer ces financements dans la durée. Cette situation menace la durabilité des changements obtenus à travers les interventions extérieures. Les bailleurs devraient donc financer en priorité :

- **Des fonctions qui ne sont que provisoires.** Pendant une intervention, certaines fonctions sont mises en œuvre afin d'accompagner le changement, mais ne sont plus forcément nécessaires une fois les objectifs atteints.
- **Des fonctions pour lesquelles des financements locaux sont assurés dans la durée.** Beaucoup d'expériences montrent que de nouvelles fonctions introduites à l'aide de subventions extérieures ont de fortes chances de disparaître si ces subventions cessent.
- **Des fonctions qui permettent d'explorer de nouvelles méthodes ou pratiques (actions pilotes).** Dans ce cas de figure, les bailleurs de fonds doivent garder à l'esprit que leurs initiatives ne seront pas forcément reprises par les décideurs locaux.
- **Des fonctions pour lesquelles il existe un intérêt à long terme pour la communauté internationale.** Dans ce type de situation, les engagements financiers à long terme sont nécessaires et il ne sert à rien de s'obstiner à vouloir transférer la responsabilité financière aux acteurs locaux et nationaux.

Pour les fonctions qui doivent à terme être financées par des sources locales ou nationales, le transfert de responsabilité financière doit avoir lieu dès la fin de la période d'essai. Sinon, il est probable que les acteurs nationaux ou locaux ne prendront jamais en charge leur financement.

## 4 Financer le changement et les processus de transition

Promouvoir des changements dans les systèmes de conseil agricole nécessite d'importantes ressources financières pendant les périodes de transition. La réussite de cette évolution suppose un rythme adapté aux contraintes et conditions locales. La construction de systèmes de conseil agricole viables financièrement et pilotés par la demande nécessite un processus d'apprentissage et des changements souvent profonds.

De la même manière, la généralisation d'expériences réussies de conseil agricole requiert de nouvelles logiques d'apprentissages et pas seulement



Photo DDC

de la réplication à plus large échelle. Tous ces changements ont besoin de suivi et d'accompagnement en terme de méthode, ce qui nécessite souvent une assistance technique. Une fois la transition terminée, le niveau de financement peut atteindre son rythme de croisière. Ainsi, les processus d'évolution et de changement d'échelle nécessitent en soi des coûts que les bailleurs de fonds doivent prendre en compte.

## 5 Financer le conseil rural ne suffit pas

Investir dans le conseil rural, même si l'action est bien adaptée aux clients, ne suffit pas. Il ne peut jouer un rôle réel que si plusieurs conditions sont réunies :

- les politiques agricoles et foncières doivent être adéquates,
- le système de recherche doit faciliter les innovations techniques,
- les producteurs concernés doivent avoir accès aux moyens de production et aux marchés,
- le système de formation doit être adapté aux nouveaux besoins des producteurs mais aussi à ceux des conseillers agricoles.

Quand ces conditions ne sont pas réunies, les fonds publics sont nécessaires pour compléter les moyens investis pour le conseil rural. Dans certaines situations, une approche sectorielle large peut être utile pour guider et coordonner l'action des différents bailleurs de fonds et les investissements publics nationaux, non seulement pour soutenir le conseil rural, mais aussi pour d'autres fonctions importantes en milieu rural.



Photo DDC