

# ÉLABORATION DU PROFIL ET DU DISPOSITIF DE CONSEIL ET DES CONSEILLERS AGRICOLES POUR LA PLAINE AMÉNAGÉE DE BAGRÉ

Serge Alfred Sedogo

Août 2017



Union des groupements  
de producteurs de riz de Bagré





# TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES ILLUSTRATIONS.....	4
SIGLES ET ABRÉVIATIONS .....	5
INTRODUCTION .....	8
1 CONTEXTE DE LA PLAINE AMÉNAGÉE DE BAGRÉ.....	11
1.1 Rappel historique des aménagements hydrauliques et de la plaine de Bagré.....	11
1.2 Le conseil agricole en place à Bagrépôle .....	16
2 PROPOSITION DU NOUVEAU PROFIL DU CONSEIL AGRICOLE DANS LA PLAINE AMÉNAGÉE DE BAGRÉ .....	20
2.1 Démarche méthodologique .....	20
2.2 Les services de conseil agricole dans la plaine de Bagré .....	22
2.3 Le profil du conseiller agricole .....	28
3 LE DISPOSITIF DU CONSEIL AGRICOLE.....	34
3.1 Le concept de dispositif .....	34
3.2 Les types de producteurs de la plaine de Bagré et leurs besoins en conseil agricole .....	34
3.3 Les acteurs du dispositif, leur rôle et missions .....	35
3.4 Mécanisme de supervision, de suivi appui conseil et d'évaluation des conseillers agricoles .	41
3.5 Le fonctionnement du dispositif .....	45
CONCLUSION .....	47
ANNEXES.....	48
Annexe 1 : Termes de référence .....	48
Annexe 2 : Liste des membres du comité d'élaboration du profil de conseil agricole .....	52
Annexe 3 : détail du profil des conseillers agricoles par mission.....	53
Annexe 4: Tableau de simulation du temps de travail du CA et des PR sur une campagne de production de riz .....	59
Annexe 5: rôle des différents acteurs .....	62

# TABLE DES ILLUSTRATIONS

## Liste des tableaux

Tableau 1 Aménagements en projet .....	13
Tableau 2 Description, objectifs et activités des services de conseil agricole .....	24
Tableau 3 Description des approches, méthodes et outils des services de conseil agricole.....	27
Tableau 4 Profil type du conseiller agricole .....	30
Tableau 5 Eléments de renforcement des capacités .....	31
Tableau 6 Les besoins d'appui conseil par type de producteur .....	35
Tableau 7 Rôle des producteurs relais .....	39
Tableau 8 Evaluation des besoins en conseillers agricoles et en producteurs relais pour Bagrépôle..	40

## Liste des graphiques

Graphique 1 Caractérisation des services de conseil agricole pour la plaine irriguée de Bagré .....	23
Graphique 2 Schéma du dispositif de CA à Bagrépôle .....	36
Graphique 3 Mécanisme de supervision et de contrôle .....	42

## SIGLES ET ABRÉVIATIONS

AAES	Analyse Agro Eco Système
AG	Assemblée Générale
APS	Avant Projet Sommaire
AUEA	Association des Usagers de l'Eau Agricole
BAGREPOLE <sub>SEM</sub>	Société de Développement Intégré du Pôle de Croissance de Bagré
BPA	Bonnes Pratiques Agricoles
CA	Conseillers Agricoles/Conseil Agricole
CEA	Conseil aux Exploitations Agricoles
CEP	Champ Ecole des Producteurs
CGEA	Conseil de Gestion aux Exploitations Agricoles
CPF	Confédération Paysanne du Faso
DAFCO	Direction de l'Administration des Finances et de la Comptabilité
DGESS	Direction Générale des Etudes et Statistiques sectorielles
DGFOMR	Direction Générale de la Formation et de l'Organisation du Monde Rural
DGPV	Direction Générale des Productions Végétales
DIRD	Direction des Infrastructures et du Développement Durable
DIRO-OP	Développement Institutionnel et Renforcement Organisationnel – Organisations de Producteurs
DOPAIR	Direction de l'Organisation des producteurs et de l'Appui aux Institutions Rurales
DPT	Développement Participatif des Technologies
DRAAH	Direction Régionale de l'Agriculture et des Aménagements Hydrauliques
DRH	Direction des Ressources Humaines
DVE	Direction de la valorisation économique
DVRD	Direction de la Vulgarisation et de la Recherche Développement
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture

FASBagré	Fond d'Appui aux Services de Bagré
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
FJA	Formateurs de Jeunes Agriculteurs
GERME	Gerer Mieux son Entreprise
GIPD	Gestion intégré des prédateurs et des déprédateurs
GIZ	Deutsche Gesellschaft Für Internationale Zusammenarbeit
GPS	Global Position System
GWI	Global Water Initiative
IECA	Information Education Communication Agricole
IFDC	Centre International pour le Developpement des Engrais
INERA	Institut National de l'Environnement et de la Recherche Agronomique
IMF	Institution de Micro Finance
JNP	Journée Nationale du Paysan
MOB	Maîtrise d'ouvrage de Bagré
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP	Organisation de Producteurs
PAPCB	Projet d'Appui au Pole de Croissance de Bagré
PEN	Plan d'Eau Normal
PHE	Plus Haute Eau
PPCB	Projet pole de croissance de Bagré
PR	Producteurs Relais
SAP	Système d'Alerte Précoce
SCA	Services de Conseil Agricole
SCADD	Stratégie de Croissance Accélérée et de Développement Durable
SACPI	Service d'Appui Conseil aux Producteurs et aux Investisseurs
SIMVC	Système d'information sur les marches et de veille commerciale

SNVACA	Système National de Vulgarisation et d'Appui Conseil Agricole
SP/CPSA	Secretariat Permanent du Comité de Prévision de la Sécurité Alimentaire
TAA	Taux d'Adoption Apparent
TAD	Taux d'Adoption Différentiel
TAM	Taux d'Adoption Moyen
TAR	Taux d'Adoption Réel
TEE	Taux d'Encadrement de niveau Exploitation
TEP	Taux d'Encadrement de niveau Producteur
TEV	Taux d'Encadrement de niveau Village
TIC	Technologie de l'Information et de la Communication
UGPRB	Union des Groupements de Producteurs de Riz de Bagré

## INTRODUCTION

La décision de mettre l'accent sur le conseil agricole lors du sommet de Maputo en 2007, s'est concrétisée par la création du Forum Africain pour les Services de Conseil Agricole (AFAAS). Cette plateforme envisage le développement d'approches plus innovantes et par conséquent une amélioration de la prestation des services de conseil agricole (SCA) et une meilleure prise en compte de la demande des utilisateurs/utilisatrices. Chacun des pays membres a donc reçu le mandat de développer le conseil agricole en tenant compte de son contexte.

Au Burkina Faso, les réflexions ont abouti en avril 2010 au Système National de Vulgarisation et d'Appui Conseil Agricole (SNVACA). L'adoption de cette stratégie part de plusieurs constats dont : (i) l'évolution du monde paysan avec l'émergence d'Organisations de producteurs de plus en plus structurées, organisées et qui se font entendre; (ii) la faible implication des producteurs et la faible prise en compte des savoirs locaux et des réalités socioculturelles dans les processus de génération et de diffusion/vulgarisation des technologies, ainsi que l'absence de diagnostic pour l'identification et l'expression de la demande par les producteurs eux-mêmes.

Face à ces constats, le SNVACA se donne pour mission de répondre aux défis suivants : comment assurer durablement une vulgarisation et un appui conseil qui répondent aux besoins des différents types de producteurs ? Comment valoriser efficacement les résultats de la recherche agricole pour l'amélioration de la productivité des exploitations et assurer leur transfert efficient ? Comment assurer un appui conseil qui responsabilise les différents acteurs ?

Pour lever ces défis le SNVACA préconise les actions suivantes :

- L'intensification des productions qui font appel à un besoin d'appui conseil aux acteurs ;
- L'appui des producteurs en facteurs de production (semences de variétés améliorées à haut rendement, engrais, microcrédits, fumure organique, etc.) ;
- L'amélioration de la qualité et de la compétitivité des productions agricoles (liaison production - marché) ;
- La définition d'un cadre de référence pour pallier au désengagement de l'Etat et l'harmonisation des actions d'appui conseil ;
- L'amélioration de la sécurité alimentaire et des revenus ;
- La gestion durable des ressources naturelles ;
- La fourniture des services de vulgarisation et d'appui conseil agricoles, objet d'une demande constante des producteurs lors des fora nationaux tels que la Journée Nationale du Paysan(JNP) ;
- La prise en compte de l'émergence des nouveaux acteurs, avec l'apparition de nouveaux besoins jusque-là non couverts par les offres actuelles d'appui conseil ;
- La prise en compte de la grande masse de producteurs qui, paradoxalement, ne peuvent accéder d'eux-mêmes aux services de vulgarisation et d'appui conseil agricole.

Plusieurs stratégies sont proposées par le SNVACA afin d'assurer la vulgarisation et l'appui conseil agricole dans les zones non couvertes mais également de jouer le rôle régalién de l'Etat dans le renforcement des capacités des agents de vulgarisation (public et privé) et dans la capitalisation des actions à l'endroit du monde rural. Les principales stratégies retenues sont :

- La formation continue du personnel d'appui conseil selon les approches nouvelles de renforcement de capacités, notamment le champ école des producteurs (CEP), le conseil aux



exploitations agricoles (CEA) et le développement participatif des technologies (DPT). La performance des agents est plus recherchée que le nombre (formation en cascades) ;

- La spécificité des formations selon les régions et les zones de production (cultures rizicoles, maraîchères, etc.) ;
- La formation d'auxiliaires de vulgarisation ou d'appui conseil agricole (comme cela existe dans certaines OP et ONG) afin d'assurer l'encadrement dans les zones où les Unités d'Appui Technique ne sont plus fonctionnelles ;
- La déconcentration de la mise en œuvre des mesures préconisées ainsi que de la conduite des réflexions afin de les améliorer de façon continue à travers des cadres de concertation.

Les différents outils promus par le SNVACA font appel à la demande et à l'engagement des producteurs qui sont au centre de l'animation des apprentissages. L'agent est sensé jouer dorénavant un rôle d'animateur du processus et de conseiller, et les producteurs occupent une place active dans le partage d'expérience et des savoirs. Dans la pratique, les agents n'arrivent pas à remplir leurs missions comme préconisé, du fait de ressources peu adéquates, et les producteurs n'ont pas assumés non plus leur partition.

Mieux, pour ce qui est des plaines aménagées, la spécificité a été annoncée, mais aucun dispositif concret spécifique aux périmètres irrigués n'a été défini pour y assurer un conseil agricole répondant aux caractéristiques des différentes catégories de producteurs qui s'y trouvent et aux types de systèmes de productions qui s'y pratiquent.

Sur la plaine aménagée de Bagré, ce message a été intégré à travers l'élaboration d'un manuel de conseil agricole mais ce dernier est resté une réplique du SNVACA, et par conséquent n'a pas su prendre en considération le contexte des producteurs et des systèmes de production dans la plaine.

La situation du conseil agricole dans la plaine aménagée de Bagré est caractérisée par sa faible performance (rendement moyen de 4,5T/ha contre un potentiel de 6-7T/ha); son caractère non dynamique (caractère dirigiste) et sa déconnexion du SNVACA.

C'est au regard de ces disparités que la Global Water Initiative (GWI), en partenariat avec Bagrépôle et l'Union des groupements de producteurs de riz de Bagré (UGPRB), a conduit en 2013, une étude diagnostique sur les moyens d'existence des exploitants de type familial. Cette étude a révélé que l'offre et la qualité du conseil agricole sur la plaine aménagée de Bagré n'étaient pas performantes et adaptées aux besoins des producteurs. Le diagnostic a également montré que certes, cette situation est liée à l'organisation des producteurs qui est défaillante, mais aussi au dispositif de conseil agricole en lui-même qui n'est pas adapté aux besoins des exploitants.

Ce constat, partagé par tous les acteurs, a donné lieu à une proposition de plan d'action articulé autour de quatre (4) résultats parmi lesquels figurent la révision et la mise en œuvre du manuel de Conseil agricole de Bagré Pôle.

Les actions prioritaires nécessaires pour l'atteinte de ce résultat consistent en l'amélioration de la performance du conseil agricole à travers la définition d'un mécanisme de planification, de suivi et d'évaluation participatifs du conseil agricole et aussi en la définition du statut et du profil du conseil agricole et du conseiller agricole professionnel de Bagrépôle.

A cet effet, un processus a été enclenché en janvier 2017 afin de définir le profil du conseil agricole et du conseiller agricole de Bagrépôle. Les objectifs poursuivis dans le cadre de ce processus sont les suivants:

- Définir et caractériser les services de conseil agricole ;

- faire l'inventaire et le choix des méthodes et outils de conseil agricole permettant d'accompagner chaque type de service retenu ;
- définir le profil du conseiller agricole (qualifications, aptitudes, atouts, ...) et le profil type dans le cas de Bagrépôle ;
- Proposer un dispositif de conseil agricole adapté au contexte des périmètres irrigués, aux besoins des exploitants et aux exigences de la vulgarisation agricole ;
- Proposer des mécanismes de suivi et d'évaluation des agents afin de s'assurer de leurs performances et du respect des règles et valeurs dans la plaine ;
- Fournir un document de synthèse qui présente l'ensemble des produits de la réflexion.

Le présent rapport est l'aboutissement de ce processus. Il n'est pas ni un manuel, ni une stratégie, encore moins un guide de conseil agricole. Ce rapport présente des réflexions et propose des éléments de stratégie pour nourrir la réflexion dans le cadre de l'élaboration du système de conseil agricole de Bagrépôle et partant des plaines aménagées. Sa structure reprend la logique des résultats poursuivis et est articulé autour de trois principaux points à savoir : (i) le contexte de la plaine aménagée de Bagré ; (ii) Le profil du conseil et du conseiller agricole ; (iii) le dispositif de mise en œuvre du conseil agricole ; (iv) et pour finir une conclusion suivie de recommandations vient clore le rapport.

# 1 CONTEXTE DE LA PLAINE AMÉNAGÉE DE BAGRÉ

## 1.1 Rappel historique des aménagements hydrauliques et de la plaine de Bagré

Dans les années 1972, le gouvernement de la Haute Volta, aujourd'hui Burkina Faso a entrepris avec l'appui de ses partenaires au développement plusieurs études de reconnaissance des sites sur les Volta Blanche et Rouge. Ces études ont permis d'identifier celui de Bagré comme zone à forte potentialités agricoles, halieutiques et fauniques. Pour ce faire, l'Etat s'est investi à faire de cette zone un moteur important de l'économie nationale.

Ainsi deux (02) agences de mise en valeur de la zone se sont succédé: la Maîtrise d'ouvrage de Bagré (MOB) et la société de Développement Intégré du pôle de Croissance de Bagré (BAGREPOLESEM).

La MOB a mis en œuvre le projet Bagré entre 1980 et 2012, à travers la construction et l'exploitation hydro électrique et hydro agricole du barrage de Bagré. A l'aval de ce barrage, trois mille trois cent quatre vingt (3 380) ha de périmètres ont été aménagés et sont actuellement mis en exploitation.

Dans le Cadre de la Stratégie de Croissance Accélérée et de Développement Durable (SCADD), le gouvernement du Burkina a adopté une nouvelle dynamique de développement en retenant les Pôles de Croissance comme levier du modèle d'accélération de la croissance sur lequel il entend agir pour booster la croissance et diversifier la production.

C'est ainsi qu'a été officiellement lancé en novembre 2012 le Projet Pôle de Croissance de Bagré (PPCB), sur la base des potentialités existantes dans la zone de Bagré, pour contribuer à la réalisation des objectifs de développement du Gouvernement, à travers la SCADD (2011-2015), à savoir :

- Accélération de la croissance ;
- Création d'emplois ;
- Réduction du chômage et de la pauvreté ;
- Soutien aux communautés vivant dans la zone du projet

La MOB est ainsi restructurée pour donner naissance à Bagrépôle à qui la gestion du PPCB a été confiée. Le PPCB, privilégie l'approche de Partenariat Public-Privé par des financements publics qui servent de levier aux investissements privés. Le projet a pour objectif général de contribuer à l'accroissement de l'activité économique par l'augmentation de l'investissement privé, la création d'emplois et la hausse de la production agricole au sens large du terme.

Les principaux résultats attendus de ce projet sont :

- 30 000 emplois directs créés ;
- 20 000 bénéficiaires dont 30% de femmes;
- 250 000 bénéficiaires indirects;
- 1 250 tonnes de poisson produits en 2017 ;
- 2 400 tonnes d'aliments de bétail produits en 2017;
- Au moins 80 fournisseurs de services critiques créés.

### 1.1.1 Aperçu des aménagements hydroagricoles de Bagré

Deux principaux types d'ouvrages caractérisent les aménagements hydroagricoles de Bagrépôle : les barrages et la plaine aménagée.

#### Les barrages

Le système de stockage des eaux au niveau de Bagré se caractérise par l'existence de trois barrages : le grand barrage et deux retenues tampon.

Le grand barrage de Bagré

Le barrage de Bagré, situé sur le territoire de la Commune rurale de Bagré dans la province du Boulgou, région du Centre-Est, a été réalisé sous le projet Bagré entre 1989 et 1993 sur le fleuve Nakanbé et inauguré le 03 janvier 1994. Ses principales caractéristiques sont:

- Longueur (de la digue): 4 575 m
- Hauteur maximale : 30 m
- Hauteur maximale sur fondation : 41 m
- Capacité au PEN : 1,7 milliard de m<sup>3</sup>
- Volume de retenue à la cote des PHE : 2,32 milliards de m<sup>3</sup>
- Superficie du plan d'eau à la cote du PEN : 25 650 ha.

Il est muni de trois ouvrages de prises dont un ouvrage de prise turbinage et deux ouvrages de prise d'eau d'irrigation (rives droite et gauche) situés à une cote plus basse de 3,2 NGB par rapport à la prise turbinage. Les débits des différents ouvrages sont les suivants :

- ouvrage de prise turbinage (max.) : 80 m<sup>3</sup>/s
- ouvrage de prise en rive droite : 10 m<sup>3</sup>/s ;
- ouvrage de prise en rive gauche : 28 m<sup>3</sup>/s ;

Le barrage de Bagré vise la promotion d'un développement intégré de la zone de Bagré à travers la gestion rationnelle et durable des ressources naturelles disponibles. Plus spécifiquement, il vise:

- la production d'électricité et satisfaire 15 à 30% des besoins de la population ;
- le développement de l'agriculture irriguée ;
- le développement de l'élevage, de la pêche et de l'aquaculture ;
- la promotion de l'écotourisme ;
- la protection de l'environnement.

Au regard des dits objectifs et des ambitions en matière d'aménagement, Bagrépôle a commandité en 2015 une étude dans le but de connaître le niveau d'ensablement et la capacité actualisée de la retenue. Au terme de cette étude, la capacité du barrage est de 1,6 milliards de m<sup>3</sup>, ce qui permet de couvrir les besoins d'aménagement de la partie aval.

#### Les réservoirs tampon n°1 et n°2

Tous les deux réservoirs sont situés en rive gauche et sont destinés à assurer la régulation journalière des eaux et le stockage de nuit. Le réservoir tampon (N°1) est situé entre les biefs A et B tandis que le réservoir tampon N°2 est situé entre les biefs C et D.

### 1.1.2 Les aménagements et l'allocation des parcelles

La zone de Bagré dispose d'un potentiel d'environ 30 000 ha de terres irrigables à partir des eaux du barrage. Ces superficies se répartissent comme suit :

- Irrigation gravitaire : 7 100 ha en aval du barrage, dont 3 000 ha en rive droite et 4 100 ha en rive gauche ;
- Irrigation par pompage : 22 900 ha, dont 9 000 ha en amont autour de la retenue et 13 900 ha en aval (9 700 ha en RG et 4 200 ha en RD), le long du Nakanbé ou à partir des canaux principaux déjà réalisés.

Sur ce potentiel exploitable, environ 10% des superficies soit 3 380 ha sont actuellement aménagés et irrigables par gravité. Ce sont :

- 80ha en rive gauche exploités en mode paysannat et achevé en 1980 : c'est le périmètre pilote (PP) ;
- 600 ha en rive gauche exploités en mode paysannat et achevé courant 2002;
- 1 200 ha en rive droite exploités en mode paysannat;
- 1 500 ha en rive gauche partagés entre l'entreprenariat agricole (300 ha) et le paysannat 1200 ha.

Plusieurs aménagements sont en projet dans le cadre du PPCB et du PAPCB aussi bien en rive droite, en rive gauche qu'en amont du barrage.

**Tableau 1 Aménagements en projet**

Aménagements en projet	Riziculture (ha)	Polyculture Arboriculture (ha)	Total (ha)
1. Périmètres alimentés par canal principal RG			
Périmètre de 2600 ha (constitué des biefs F, G, H et I)	445	1300	2200
Extension sud (gravitaire)		302	302
2. Périmètres alimentés par nouveau chenal RG			
Extension Nord 1	397	4205	4602
Extension Nord 2		985	985
Extension Est		2291	2291
Extension hors ZC		2770	2770
3. Périmètres alimentés par canal principal RD			
Périmètre de 1000 ha		1024	1024
Extension Ouest 1		1950	1950
Extension Ouest 2		123	123
4. Périmètres dans la zone amont du barrage			
Béguédo		72	72
Niaogho		64	64
Kounia		701	701
<b>TOTAL</b>	<b>1677</b>	<b>15787</b>	<b>17464</b>

Source : Rapport d'étape 4 études APS des principales infrastructures publiques et collectives - Version provisoire – Juillet 2013.

Les périmètres aménagés sont exploités par plus de 3 200 exploitants situés non seulement dans les 16 villages colons mais aussi dans les villages environnants de Bagré et des sites aménagés.

Les taux de mise en valeur des superficies sont en nette amélioration et varient entre 89,17% et 97% depuis 2013, avec un niveau généralement plus élevé en campagne sèche où il est de l'ordre de 98%. De plus en plus l'engouement des populations pour la terre est plus net, comparativement aux décennies antérieures.

On retient que si par le passé, l'Etat a dû faire recours aux autres régions pour installer autant de producteurs que possible sur la plaine, de nos jours, cette situation est caduque dans la mesure où les populations locales manifestent un intérêt plus poussé pour la terre aussi bien celles à exploiter en paysannat que celles à exploiter en mode agro business.

L'assolement sur les périmètres aménagés est actuellement dominé par la double culture du riz sur des superficies par attributaire variant de 0,5 à 1 ha (exploitation paysanne).

Toutefois, on note de plus en plus une diversification de la production avec des assolement/rotation riz- maïs, riz cultures maraîchères entre la campagne humide et la campagne sèche. Les principales spéculations produites sur la plaine sont par ordre d'importance de la production : le riz, le maïs, la banane, l'oignon, la tomate,...

Les rendements en riz varient d'une année à l'autre et tournent autour d'une moyenne de 5T/ha depuis 2013. Cela est certes satisfaisant comparés à plusieurs autres périmètres du même type au Burkina, mais ils demeurent inférieurs au potentiel des variétés (6-7 T/ha).

Sur la base de ces rendements moyens, la production annuelle de riz à Bagré varie depuis 2013 entre 24 500 T/an et 31 000 T/an de riz paddy.

Ces niveaux de performance sont intrinsèquement liés aux multiples efforts consentis par les différents acteurs de la plaine en matière d'approvisionnement en intrants et équipements, dans l'accès au financement, dans la mise en marché des produits agricoles, dans l'amélioration de la gouvernance au sein des OP et surtout dans l'appui conseil apportés aux exploitants.

La typologie des producteurs de la plaine aménagée

Sur la plaine de Bagré, il existe plusieurs catégories de producteurs : petits exploitants familiaux et agro business men. Le conseil agricole tel que traité dans ce rapport s'adresse prioritairement aux petits exploitants agricoles. Les agro investisseurs bénéficiant plus d'un appui conseil à la demande.

Dans le cas des petits producteurs et en se fondant sur l'étude sur la recherche action sur les moyens d'existences des producteurs , les résultats de l'analyse ont défini cinq (5) types de producteurs à savoir : i) les producteurs manuels, (ii) les producteurs de riz équipés avec traction bovine, (iii) les producteurs de riz et autres (pêche, maraichage et élevage), (iv) les femmes chefs d'exploitation, (v) et les producteurs de semences de riz.

Les contraintes communes à tous ces acteurs sont :

- L'absence de titre de propriété,
- l'insuffisance des surfaces exploitées,
- l'absence de champs pluviaux dans certains villages de la rive gauche,
- le faible niveau de fertilité des sols et le faible niveau de restitution organiques;
- le faible niveau d'équipement agricole et les difficultés d'accès au financement.

### 1.1.3 L'union des groupements de producteurs de riz de Bagré

Les exploitants actuellement installés sur la plaine aménagée de Bagré sont organisés en groupements de producteurs (16 groupements) et en coopératives (au niveau du site des 1500 ha) qui se sont fédérés au sein d'une union dénommée : « Union des Groupements de Producteurs de Riz de Bagré (UGPRB)».

Les principaux constats au niveau organisationnel et de la gouvernance au niveau de l'Union et des groupements de base en général sont : la faible organisation, les problèmes de gouvernance et le faible niveau d'opérationnalité. Quelques-uns de ces problèmes sont consignés tels que suit :

#### Les problèmes de gouvernance

- Entre 2011 et 2012 les groupements membres ont consenti de faire des cotisations spécifiques en raison de 1 000 000 FCFA par groupement membre afin de permettre à l'union de constituer une caution bancaire dans le cadre d'un prêt contracté à CORIS BANK d'un montant global de 200 000 000 FCFA pour permettre l'achat de l'engrais au profit des membres; et des cotisations obligatoires fixées à 100 000 FCFA par groupement et destinées au fonctionnement de l'union.
- Qu'à cela ne tienne, les relations entre les groupements de bases et l'union restent fragiles.
- La gouvernance au sein des groupements est de très faible niveau : manque de cotisation, manque de système de gestion approprié des ressources collectives, et d'activités spécifiques en direction des membres,
- L'esprit individualiste prévaut au niveau des producteurs plutôt que l'esprit coopératif. Jusqu'en 2011, chaque producteur est responsable de la mise en valeur de son exploitation (approvisionnement, production, commercialisation) mais depuis 2012, l'union a commencé à intervenir comme acteur dans l'approvisionnement en intrant. Cependant, depuis 2015, l'union rencontre de multiples difficultés pour fournir à ses membres des intrants notamment l'engrais ;

#### Les services rendus aux membres

- L'union a connu entre 2008 et 2010 une série de difficultés liées au faible niveau de compétence de ses membres dirigeants qui a conduit à un renouvellement du bureau en 2011,
- L'union entretient des liens de partenariats avec CORIS BANK (institution de financement), la SONAGESS comme partenaire commerciale. Toutefois on note l'existence de nombreux réseaux parallèles indépendants qui sont tissés entre producteurs individuels et agro dealers, collecteurs privés de riz, transformateurs, étuveuses, et de nombreux commerçants et réseaux de financement privés. Bien que ces réseaux pourvoient divers services aux producteurs, ils constituent des freins à l'harmonisation des actions aux seins de l'union.

#### Le fonctionnement des OP

- La non-implication des membres aux prises de décision et de restitution des résultats aux conseils de gestion et à l'assemblée générale ;
- L'absence de contrôle interne due aux choix « stratégiques » inappropriés des membres des comités de contrôle ;
- des élections complaisantes basées sur des critères subjectifs et non de compétence ;
- le manque d'application des textes et règlements intérieurs des organisations ;
- Apathie des membres désabusés par la mauvaise gestion et l'inutilité de leurs organisations pour eux ;
- L'union ne dispose pas de stratégie et de plan de développement, on note l'absence de synergie au niveau de l'ensemble des actions entreprises.

## Formation des membres

Au regard du mauvais fonctionnement de la plupart des organisations, l'on peut affirmer que les acquis des différentes formations et actions d'appui conseil ne sont pas suffisamment réinvestis par les bénéficiaires dans la gestion administrative et financières de leurs organisations :

- Faible niveau de connaissance des textes et leur application
- Faible niveau de connaissance des principes coopératifs ;
- Quasi absence de programme de formation et d'éducation conçu et exécuté au profit des membres sur l'initiative des coopérateurs.

## 1.2 Le conseil agricole en place à Bagrépôle

### 1.2.1 Le dispositif actuel

Bagrépôle a adopté en Janvier 2013 un manuel de conseil agricole élaboré par ses agents, qui s'inspire fortement du SNVACA. Le contenu du CA de Bagrépôle se décline comme suit :

**La stratégie:** la stratégie de conseil agricole de Bagrépôle se dit être fondée sur l'approche Conseil aux Exploitations Agricoles qui tire sa source du SNVACA. Le CEA est une démarche d'aide à la décision qui privilégie une approche globale de l'exploitation. Il est basé sur des dynamiques de groupe mais peut comprendre également des phases de suivi et de conseil individuel. Il s'adresse à des individus mais la démarche repose principalement sur des groupes de paysans qui se forment, échangent leurs expériences et réfléchissent sur leurs pratiques. Cette démarche est celle utilisée par le système d'appui conseil agricole au Burkina pour faire face au déficit de personnel et aux avantages liés à une pédagogie de groupe.

**Les principes :** l'organisation d'un réseau d'appui conseil intensif et prenant en compte les savoirs locaux; la responsabilisation accrue des exploitants et de leurs organisations dans le conseil agricole et la gestion des infrastructures et équipements mis à leur disposition ; le renforcement de la liaison recherche-développement ; la prise en compte du genre.

**La démarche:** elle procède de 3 étapes à savoir le diagnostic participatif ; l'expérimentation ; le suivi évaluation

**Les outils :** la stratégie retient comme outils, la formation continue, les visites commentées, les tests et démonstrations, les voyages d'études et d'échanges, les champs écoles, l'organisation des producteurs ainsi que l'approche contractuelle.

**Les domaines d'intervention:** le conseil agricole porte sur la diffusion des techniques agro-sylvo pastorales et halieutiques, la gestion de l'eau, des équipements collectifs, l'entretien des réseaux d'irrigation et de drainage, l'accompagnement pour l'approvisionnement en intrants et la promotion de la femme

**Le rôle du conseiller agricole:** le conseiller agricole joue le rôle de facilitateur qui suggère l'orientation du processus d'apprentissage. D'animateur, il doit progressivement se transformer en conseiller de l'entreprise agricole, avec une spécialisation de plus en plus poussée, au fur et à mesure que les producteurs deviennent capables de se prendre en charge et de poser eux-mêmes leurs problèmes.

**Les tâches du conseiller agricole:** Elles consistent théoriquement en des études du milieu et des besoins des producteurs, à l'organisation de formations et d'activités sur site soit directement au producteur individuel soit à travers des champs écoles, au suivi du système de gestion de l'eau et en



des appuis sur les aspects de gestion financières et sur l'organisation des OP. Il met en place des carrés de rendement pour évaluer les rendements et organise les bilans et programmation campagne.

Au sein des conseillers agricoles, figuraient 3 agents en charge de l'organisation des producteurs en groupements. Cette fonction, selon les différents interlocuteurs a connu une grande faille en ce sens que la MOB en son temps n'y a pas accordé une grande importance. Actuellement il existe un seul agent commis à cette tâche, les autres ayant rejoint le Ministère.

### **L'organisation du travail de l'équipe du CA**

Cette organisation prévoit :

- Vingt-deux (22) quinzaines de travail soit deux cent vingt jours ouvrables par an en tenant compte du congé annuel et des jours fériés ;
- Cinq (5) groupes de vingt (20) membres en moyenne par Conseiller ;
- Vingt (20) sessions de formation par an et par groupe soit cent (100) sessions pour 5 groupes. Une session de formation correspondant à une matinée de travail auprès d'un groupe d'exploitants conseillés. L'après-midi est consacré au suivi individuel des exploitations des éléments du même groupe ;

Sur ces bases, le calendrier de travail du conseiller, par quinzaine (comprenant dix jours ouvrables) se décompose comme suit :

- cinq (5) journées par quinzaine dans les exploitations pour les formations et les suivis individuels (jours fixes par quinzaine pour chaque groupe) ;
- deux (2) jours par quinzaine « au bureau » pour la rédaction de rapports hebdomadaires et mensuels d'activités, la participation à des formations et le travail d'intermédiation pour prendre des contacts avec d'autres partenaires ;
- une demi-journée au siège (Direction de la Valorisation Economique) ;
- deux jours et demi par quinzaine pour réaliser l'appui conseil en réponse à des demandes spécifiques des structures de gestion des groupements, des groupes solidaire ou de « confiance », pour préparer de nouveaux thèmes ou faire face à des imprévus.

Ces hypothèses de travail sont sous-tendus par des lettres de mission adressées à chaque agent, mais qui ne sont pas évaluées, ce qui ne permet pas de vérifier leurs niveaux d'application.

Il est important de noter que le CA n'a pas une mission clairement établie d'intermédiation pour l'approvisionnement en intrants ou pour la commercialisation. Ces opérations sont une prérogative de l'Union. Mais il faut noter que la Direction Générale de Bagrépôle s'est fait le devoir de jouer ce rôle d'intermédiation entre l'Union et les Institutions financières pour permettre aux producteurs de bénéficier d'un crédit de 200 millions pour l'approvisionnement en intrants, opération d'envergure jamais réalisée depuis l'installation des producteurs. Cela a eu pour effet de relancer l'Union qui était totalement en déconfiture et du même coup de redonner un élan à la commercialisation groupée du riz, le recouvrement des frais d'intrants se faisant en nature.

En 2015, le CA de Bagré était construit autour de 16 conseillers agricoles pour plus de 3200 producteurs. Il était composé d'1 Ingénieur agronome, d'1 technicien supérieur d'agriculture, 6 agents techniques d'agriculture spécialisés, 3 formateurs de jeunes agriculteurs (FJA), 5 vulgarisateurs agricoles mis à disposition par la société Sahel farming du groupe RMG. Ces derniers sont des jeunes producteurs qui ont été formés dans une école rurale située à Fada dans la Région de l'Est. Cet effectif n'est plus en activité depuis 2016 et le ratio actuel sur le périmètre aménagé de Bagré est d'un

conseiller agricole pour 300 à 400 ha. Un recrutement de 20 conseillers est actuellement en cours et devrait porter l'effectif à une quarantaine de techniciens.

## 1.2.2 Forces et faiblesses du conseil agricole à Bagré

### Les forces

- Au niveau de la ressource humaine
  - Existence de plusieurs fournisseurs de service de conseil agricole (Bagrépôle, MEBF, Consultants individuels, experts d'accompagnement, bureau d'étude, ...)
  - Conseillers agricoles très expérimentés en production de riz ; gestion de l'eau et entretien du réseau d'irrigation,
- Au niveau institutionnel
  - Connexion avec la recherche à travers des partenariats avec l'IFDC, l'INERA, GWI, GIZ, ... ;

### Les faiblesses

- Au niveau de la ressource humaine
  - nombre de conseillers en baisse continue depuis 2014 ;
  - Faible diversité des compétences et profil au sein des conseillers ;
  - Faible niveau de compétence sur la plupart des spéculations autre que le riz ;
  - Faible niveau de compétence en matière de gestion de l'exploitation, de marketing, de négociation et de mise en marché ;
  - Absence de plan de formation/recyclage. Avec l'appui du FASBagré, les producteurs reçoivent plus de formations sur des thématiques variées contrairement aux conseillers qui croupissent sous les connaissances acquises depuis plusieurs années.
- Au niveau de la prise en main de l'espace d'encadrement
  - Superficie assez importante à couvrir et parcourir par chaque conseiller (40 km/jour de visite terrain) ;
  - L'appui conseil n'est pas suffisamment adapté pour chaque catégorie d'acteur (tendance à la standardisation de l'appui conseil) ;
  - Tendance à la routine dans les activités ;
  - Présence du conseil agricole moins ressenti par les exploitants sur le terrain ;
  - La faible maîtrise de l'application des calendriers culturaux avec pour corollaire un important étalement. Cela a pour conséquences le gaspillage d'eau, la désorganisation des cadres et des mécanismes de gestion de l'eau mis en place, la difficulté d'organiser l'entretien des ouvrages. Avec l'étalement des calendriers culturaux, l'eau est pratiquement fournie durant les 12 mois de l'année.
- Au niveau institutionnel
  - Le SNVACA n'a pas défini de manière spécifique l'appui conseil dans les périmètres irrigués, ce qui oblige chaque périmètre à naviguer à vue ;
  - La déconnexion d'avec les structures déconcentrées du ministère de l'agriculture, des ressources animales et halieutiques entraîne un faible niveau d'échanges et de partage d'expériences et leur faible visibilité dans le processus d'encadrement ;

- Faible complémentarité entre les principaux acteurs de l'appui conseil dans la zone (Bagrêpôle, FASbagré) ;
  - Faiblesse des cadres et outils de collaboration entre services de conseil agricole et OP (et leurs membres) ;
  - Faible capacité de suivi des différents intervenants sur la plaine entraînant une faible complémentarité, ou une anarchie, ou des contradictions dans les différentes interventions ;
- Au niveau des exploitants
    - Faible participation aux rencontres et outils de vulgarisations ;
    - Esprit d'attentisme plus développé ;
    - Faible niveau d'appropriation de l'approche de Bagrêpôle (basé sur l'appui à l'auto-prise en charge, l'auto-promotion, ...).

### 1.2.3 Enjeux et défis

Les principaux défis à relever au regard des souhaits des exploitants, des ambitions de l'Etat et de Bagrêpôle ainsi que des perspectives d'aménagement aussi bien pour Bagrêpôle en général et pour le conseil agricole en particulier se résument à :

- Améliorer l'organisation de la production et de la commercialisation ;
- Favoriser l'accès aux conseils agricoles appropriés et la qualité des services non financiers,
- Renforcer les capacités des acteurs en gestion et en organisation coopérative sur l'ensemble de la chaîne de valeur.
- Encourager la diversification de la production pour accroître le revenu agricole
- Améliorer les conditions d'accès aux crédits et aux équipements agricoles ;
- Augmenter les surfaces irriguées
- Garantir l'acquisition de droit de jouissance des terres irriguées

## 2 PROPOSITION DU NOUVEAU PROFIL DU CONSEIL AGRICOLE DANS LA PLAINE AMÉNAGÉE DE BAGRÉ

### Clarification des concepts

**Conseil agricole / appui conseil agricole :** C'est un système d'accompagnement technique et de gestion des producteurs agricoles en fonction de leurs besoins spécifiques.

**Le conseiller agricole/ l'agent d'appui conseil :** C'est la personne qui, en contact direct avec les producteurs ou les exploitants agricoles, est chargée d'assurer les services de vulgarisation et de conseil agricole.

**Services de conseil agricole (SCA) :** Les SCA sont des prestations fournies par le conseiller agricole ou l'agent d'appui conseil aux producteurs exploitant dans la plaine aménagée. Ces prestations sont les types de services de conseil agricoles qui sont les suivants :

- la vulgarisation et l'appui conseil agricoles;
- la gestion de l'eau d'irrigation ;
- l'accompagnement des exploitants dans le conseil de gestion ;
- l'appui à l'organisation des acteurs ;
- la formation, l'information et la veille ;
- le suivi évaluation et capitalisation ;

**Approche :** C'est une démarche obéissant à des principes qui consiste à réaliser des activités de vulgarisation et d'appui conseil agricoles dans un endroit donné. Par exemple, l'approche Champ Ecole des Producteurs (CEP), développée par la FAO est utilisée pour faciliter le transfert de connaissances et de technologies. Ses principes sont : (i) les producteurs sont considérés comme des experts ; (ii) l'agent de vulgarisation est un facilitateur ; (iii) la formation suit un cycle saisonnier.

**Outil :** C'est un instrument utilisé par le conseiller agricole ou l'agent d'appui conseil agricole pour accéder aux techniques et technologies, les diffuser et former les producteurs. Par exemple, pour accéder aux techniques et technologie, il peut s'agir du voyage d'étude, pour la diffusion il peut s'agir de la PD, de la PVP, pour la formation des producteurs il peut s'agir du CEP ou du carnet CGEA, ...

**Profil type dans la plaine aménagée :** C'est un profil qui cumule toutes les qualités et qui est censé répondre aux besoins des différentes catégories des producteurs. Il comprend tous les services minimum, nécessaires et utiles pour l'appui conseil aux producteurs. Pour la tenue d'un poste de travail, souvent le profil seul ne suffit pas pour avoir de bons rendements.

### 2.1 Démarche méthodologique

Le processus a été conduit par un comité composé de représentants des structures suivantes (Cf liste des membres du comité en annexe 2):

- la Direction de la Vulgarisation et de la Recherche Développement (DVRD) relevant de la DGPV ;
- la DOPAIR de la DGFOMR du Ministère de l'Agriculture et des Aménagements Hydrauliques ;
- la Direction Régionale de l'Agriculture et des Aménagements Hydrauliques (DRAAH) du Centre Est ;

- La Direction Régionale de l'Est de l'Institut National de l'Environnement et de la Recherche Agronomique (INERA) ;
- la Confédération Paysanne du Faso (CPF) ;
- l'Union des Groupements de Producteurs de riz de Bagré (UGPRB) ;
- Bagrépôle ;
- GWI.

Ce comité a travaillé sur la base de TDR (Cf annexe 1) fournis par le comité de suivi et suivant les étapes ci-après :

**a. Exploitation documentaire relative au thème du conseil agricole**

Une revue de la littérature a été faite pour s'imprégner de la question du conseil agricole aussi bien à Bagré, au Burkina Faso que dans divers autres pays.

**b. Tenue de sessions de travail**

Un plan de travail a été élaboré autour de deux sessions de 5 jours chacune. Les travaux se sont déroulés entièrement en plénière autour de 7 modules :

- Module 1 : Définition et caractérisation des services de conseil agricole qui répondent à la vision et aux besoins des producteurs. Dans ce module il a été défini les types de services, le contenu par type et cycle d'implémentation par type y compris le timing) ;
- Module 2 : Détermination des approches et méthodes ainsi que des outils du conseil agricole permettant d'accompagner chaque type de service ;
- Module 3 : Définition du profil du conseiller (qualification et aptitudes du fournisseur de service par type de service, de méthode et outil ; les atouts et compétences additionnelles ;
- Module 4 : mapping des fournisseurs de CA à Bagrépôle
- Module 5 : Détermination du dispositif de conseil agricole pour prendre en charge les services définis : analyse adéquation ressources disponibles et besoins en CA des producteurs, analyse du gap et des solutions possibles (lien avec les autres fournisseurs de services ; liens avec des formateurs paysans-relai, ...), mécanismes de suivi et d'évaluation des agents, proposition d'un schéma ;
- Module 6 : Documentation du processus par un comité de rédaction composé de la DVRD et de Bagrépôle ;
- Module 7 : validation du processus à l'interne et à travers un atelier national

Les sessions de travail se sont tenues à Tenkodogo dans la période de Janvier à Avril 2017. Elles ont été animées par le facilitateur de GWI à partir d'un guide de réflexion articulé autour de question clé qui a été préparé par GWI. Tous les modules ont été passés en revue sauf le module 4 qui a été partiellement réalisé (cas de Bagrépôle), du fait des charges de travail des membres du comité.

Au terme du processus les résultats suivants ont été atteints :

- Une définition et une caractérisation des services de conseil agricole ont été faites ;
- Un inventaire et le choix des méthodes et outils de CA permettant d'accompagner chaque type de service retenu ont été faits ;
- Une définition de profil du Conseiller (qualification, aptitudes, atouts, ...) est disponible ;
- Une proposition de dispositif de conseil agricole pour couvrir l'ensemble des besoins des producteurs de type familial sur toute l'étendue de la plaine est disponible ;

- Une proposition de mécanismes de suivi et d'évaluation des agents (fonction, comportement sur le terrain,...) afin de s'assurer de leurs performances et du respect des règles et valeurs dans la plaine a été faite ;
- Un document de synthèse présentant l'ensemble des produits de la réflexion existe à travers le présent rapport.

## 2.2 Les services de conseil agricole dans la plaine de Bagré

### 2.2.1 Les types de services

Au niveau de la plaine de Bagré, l'étude a identifié principalement six services qui doivent être assurés par le conseil agricole.

Ces six services sont :

1. la vulgarisation et l'appui conseil agricoles ;
2. la gestion de l'eau d'irrigation ;
3. l'accompagnement des exploitants dans le conseil de gestion ;
4. l'appui à l'organisation des acteurs ;
5. la formation, l'information et la veille ;
6. le suivi évaluation et capitalisation.

Les détails relatifs à la description, aux objectifs, aux activités spécifiques à chaque service sont consignés dans le tableau 2.

Graphique 1 Caractérisation des services de conseil agricole pour la plaine irriguée de Bagré

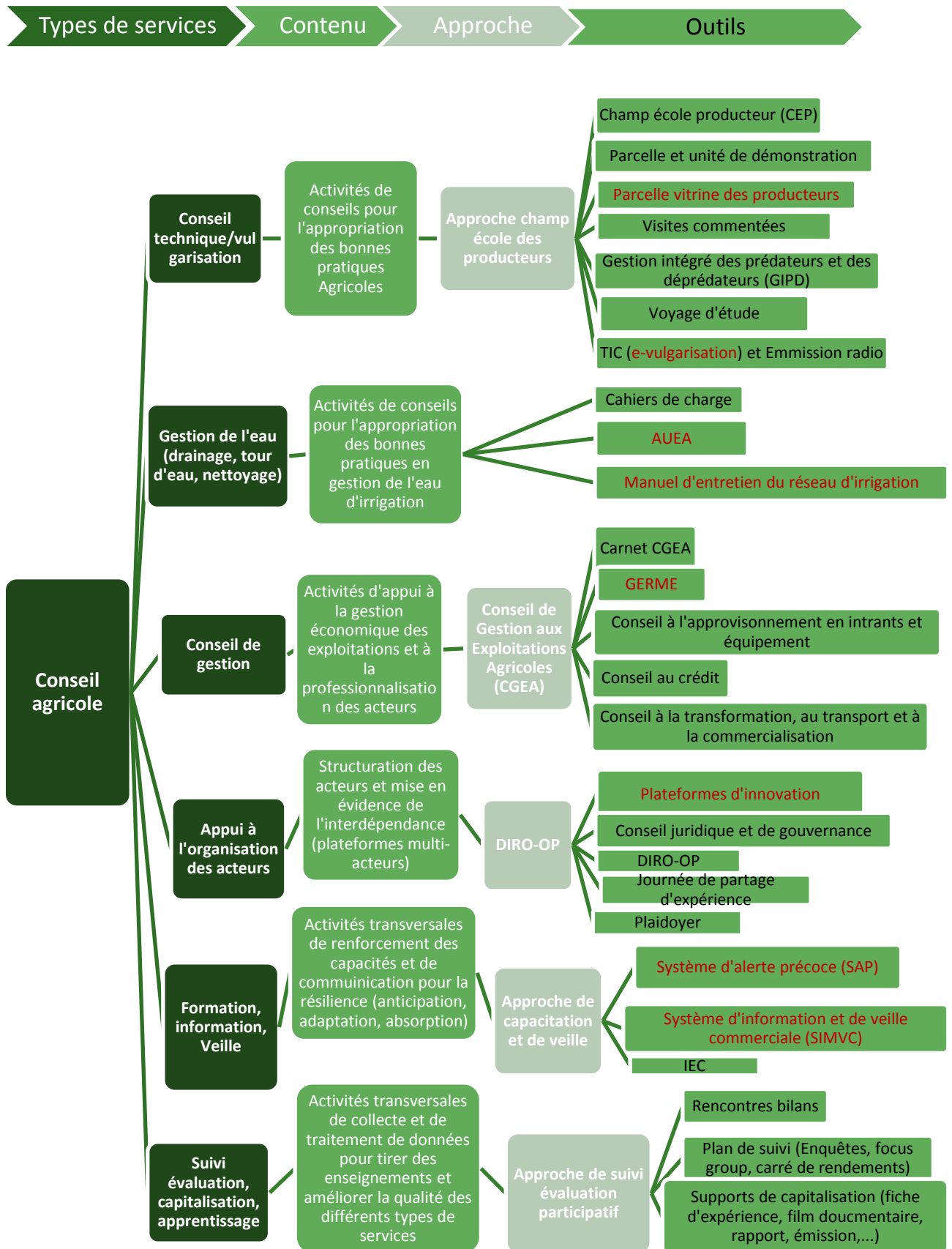


Tableau 2 Description, objectifs et activités des services de conseil agricole

Types de service de CA	Description du service	Objectifs	Activites / prestations fournies
La vulgarisation et l'appui conseil agricoles	C'est l'ensemble des activités conduites par le conseiller agricole en vue de faciliter l'appropriation des bonnes pratiques agricoles par les exploitants.	<p>aider les différents types de producteurs (femmes, hommes, équipés, non-équipés, etc.) à identifier eux-mêmes les contraintes qui entravent l'amélioration de la productivité agricole ;</p> <p>former les différents types de producteurs à l'adoption des techniques et technologies en réponse à leurs préoccupations ;</p> <p>Amener les producteurs à adapter, appliquer et adopter les innovations techniques pour améliorer la productivité et la rentabilité de leur exploitation.</p> <p>créer les conditions pour une adoption rapide des techniques de production agricole ;</p> <p>appuyer les producteurs dans l'utilisation efficace des intrants.</p>	<p>la diffusion de l'information technique agricole ;</p> <p>les conseils techniques aux producteurs ou aux transformateurs individuels ou organisés du secteur rural ;</p> <p>la conduite de tests et l'adaptation pratique des innovations en milieu paysan ;</p> <p>la formation technique des producteurs ou des transformateurs individuels ou organisés du secteur rural -</p>
La gestion de l'eau d'irrigation	Le service gestion de l'eau d'irrigation est l'ensemble des activités de conseils fournis aux exploitants pour l'appropriation des bonnes pratiques en gestion de l'eau d'irrigation	<p>Former les acteurs à la gestion économe de l'eau</p> <p>Organiser les acteurs à l'entretien du réseau d'irrigation</p> <p>Responsabiliser les producteurs pour un meilleur respect des cahiers de charge ;</p> <p>Accompagner la mise en place des AUEA et à l'appropriation de leurs fonctions</p>	<p>Gestion du tour d'eau ;</p> <p>Formation des acteurs à la gestion économe de l'eau.</p>



<p>L'accompagnement des exploitants dans le conseil de gestion</p>	<p>C'est l'ensemble des activités de conseils fournis aux exploitants en matière de :</p> <p>gestion économique des exploitations ;</p> <p>professionnalisation des acteurs</p>	<p>renforcer la capacité des producteurs à maîtriser le fonctionnement de leurs exploitations ;</p> <p>favoriser l'appropriation par les producteurs des outils de gestion technico-économique de leurs exploitations (planification, mise en œuvre, comptes d'exploitation, etc.) ;</p> <p>amener les producteurs à prendre de meilleures décisions (choix des types d'équipements, des formules d'engrais, choix de type de crédit,...) pour atteindre les objectifs fixés ;</p> <p>Aider les producteurs à se conformer aux normes de gestion de qualité dans la poursuite de leurs activités</p> <p>Aider les producteurs à effectuer la mise en marché de leurs produits agricoles aux meilleurs prix.</p> <p>Assurer la qualité et la traçabilité des produits agricoles afin de garantir leurs compétitivités sur les marchés</p>	<p>l'élaboration et la diffusion d'outils de gestion pour les agriculteurs et les entrepreneurs agricoles ;</p> <p>la facilitation des relations avec les acteurs privés notamment les institutions financières et les commerçants d'intrants et équipements agricoles ;</p> <p>la facilitation de la liaison production-marché.</p>
<p>L'appui à l'organisation des acteurs</p>	<p>C'est l'ensemble des activités de conseils fournis aux exploitants et leurs organisations en vue de l'organisation des acteurs et la mise en évidence de l'interdépendance (plateformes multi-acteurs) :</p>	<p>Fournir l'appui technique nécessaire pour la promotion d'organisations professionnelles agricoles viables, capables d'offrir aux paysans les services essentiels aux producteurs (approvisionnements intrants, équipements, commercialisation, organisation...).</p> <p>Accompagner les OP au réseautage</p> <p>Faire approprier les fonctions, rôles et responsabilités spécifiques aux structures de gestion des OP</p> <p>Aider à l'instauration d'une bonne gouvernance dans les structures de gestion</p>	<p>la formation technique des producteurs ou des transformateurs individuels ou organisés du secteur rural ;</p> <p>l'appui au renforcement de l'organisation, de la structuration et de la professionnalisation des filières ;</p> <p>l'émission d'avis juridiques et fiscaux concernant les contrats, le financement et les droits sur les ressources de productions ;</p>

		Aider les OP à s'attacher les services de conseils juridiques leur assurant une sécurité et des contrats avantageux avec leurs partenaires (banques, IMF, fournisseurs d'équipement, d'intrants, et autre service,...)	
La formation, l'information et la veille	C'est l'ensemble des activités transversales de renforcement de capacités et de communication pour améliorer leur capacité d'anticipation, d'adaptation, d'absorption (résilience) faces aux chocs endogènes exogènes.	<p>Renforcer les capacités de résilience des producteurs</p> <p>Faciliter l'accès à l'information en temps réel sur le climat, la météo, le marché, les risques de catastrophes (phytosanitaires, acridiens, oiseaux granivores, climat,..)</p> <p>Accompagner les producteurs à se saisir des opportunités de marché ;</p> <p>Faciliter l'accès à l'information sur l'eau du barrage, sur le cycle de production (disponible, qualité,...)</p>	<p>l'émission d'avis juridiques et fiscaux concernant les contrats, le financement et les droits sur les ressources de productions ;</p> <p>la formation technique des producteurs ou des transformateurs individuels ou organisés du secteur rural (changements climatiques, ...)</p>
Le suivi evaluation et la capitalisation	C'est l'ensemble des activités transversales de collecte et de traitement de données pour tirer des enseignements et améliorer la qualité des différents types de services fournis aux exploitants	<p>Accompagner les producteurs à conduire des auto-évaluations</p> <p>Disposer de données sur le fonctionnement et les résultats des différentes approches et outils</p> <p>Améliorer la performance du conseil</p>	<p>Suivi des activités des producteurs ;</p> <p>Supervision des activités</p> <p>Production des rapports périodiques ;</p> <p>Capitalisation des données.</p>

## 2.2.2 Les approches, méthodes et outils des services de conseil agricole

Les détails relatifs à la description des approches, des méthodes et des outils, spécifiques à chaque service sont consignés dans le tableau 3 ci-dessous.

**Tableau 3 Description des approches, méthodes et outils des services de conseil agricole**

Types de service	Approches	Methodes	Outils
La vulgarisation et l'appui conseil agricoles	Approche Champ Ecole des Producteurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Participative</li> <li>- Observation au champ</li> <li>- AAES</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagnostic participatif</li> <li>- Champ Ecole des producteurs (thématiques)</li> <li>- Parcelle &amp; Unité de Démonstration</li> <li>- Parcelle Vitrine Producteurs</li> <li>- Visite commentée</li> <li>- Gestion intégré des prédateurs et des déprédateurs (GIPD)</li> <li>- Voyage d'étude</li> <li>- TIC (e-vulgarisation) et Emission radio</li> </ul>
La gestion de l'eau d'irrigation		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Participative</li> <li>- Observation au champ</li> <li>- AAES</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cahier des charges</li> <li>- Manuel d'entretien du réseau d'irrigation</li> <li>- AUEA</li> </ul>
L'accompagnement des exploitants dans le conseil de gestion	Approche Conseil de Gestion aux Exploitations Agricoles (CGEA)	Participative	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Carnet CGEA</li> <li>- GERME</li> <li>- Conseil à l'approvisionnement en intrants et équipements agricoles</li> <li>- Conseil au crédit</li> <li>- Conseil à la transformation, au transport et à</li> <li>- à la commercialisation</li> </ul>
L'appui à l'organisation des acteurs	DIRO- OP	Participative	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plateformes d'innovation</li> <li>- Conseil juridique aux OP et de gouvernance</li> <li>- Plaidoyer</li> </ul>
La formation, l'information et la veille	Approche Capacitation et de Veille	idem	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Système d'alerte précoce (SAP)</li> <li>- Système d'information sur les marchés et de veille commerciale (SIMVC)</li> <li>- Information, Education, Communication Agricole (IECA)</li> <li>- Système d'information sur l'eau</li> </ul>
Le suivi évaluation et la capitalisation		idem	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rencontres bilan</li> <li>- Plan de suivi (Enquêtes, focus group, carré de rendements, échancier de remontée des données)</li> <li>- Supervision</li> <li>- Rapports</li> </ul>

## 2.3 Le profil du conseiller agricole

L'élaboration du profil du conseiller agricole vise à donner des orientations pour une définition des rôles et statuts du conseiller dans le dispositif opérationnel du contexte de conseil agricole de Bagrépôle.

Cette élaboration repose sur les qualités du conseiller à assurer ses missions. Il s'agit notamment des Connaissances et savoirs ; les qualifications requises ; les expériences dans le domaine ; les aptitudes et les atouts. De toute évidence, le profil du conseiller prend en compte la relation ou la contractualisation entre les partenaires (producteurs et productrices) et le conseiller. Pour une meilleure compréhension, le profil du conseiller a été présenté suivant deux parties qui sont : (i) Les missions assignées au conseiller agricole, et (ii) le profil selon la mission.

### 2.3.1 Les missions assignées au conseiller agricole

Le diagnostic participatif conduit sur les types de services conformément aux besoins de Bagrépôle, aux attentes des exploitants et aux exigences du SNVACA a permis d'identifier et de retenir six (06) principales missions à assigner au conseiller agricole. Ce sont :

#### **Mission 1 : Assurer la vulgarisation et l'appui conseil agricole**

Cette mission vise une appropriation des bonnes pratiques Agricoles. La conduite des diagnostics participatifs avec les différents types de productrices et producteurs (femmes, hommes, équipés, non-équipés, etc.). Dans la mise en œuvre, les actions spécifiques consistent à :

- aider les différents types de producteurs (femmes, hommes, équipés, non-équipés, etc.) à identifier eux-mêmes les contraintes qui entravent l'amélioration de la productivité agricole ;
- les former à l'application des technologies en réponse à leurs préoccupations ;
- les amener à adapter, appliquer et adopter les innovations techniques pour améliorer la productivité et la rentabilité de leur exploitation.
- créer les conditions pour une adoption rapide des techniques de production agricole ;
- appuyer les producteurs dans l'utilisation efficace des intrants.

#### **Mission 2 : Assurer le conseil pour l'appropriation des bonnes pratiques en gestion de l'eau d'irrigation**

La mission porte sur l'appropriation des bonnes pratiques en gestion de l'eau d'irrigation et les tâches associées sont :

- Former les acteurs à la gestion économe de l'eau ;
- Organiser les acteurs à l'entretien du réseau d'irrigation ;
- Responsabiliser les producteurs pour un meilleur respect des cahiers de charge ;
- Accompagner la mise en place des AUEA et à l'appropriation de leurs fonctions

#### **Mission 3 : Assurer l'appui à la gestion économique des exploitations et à la professionnalisation des acteurs**

Cette mission de conseil de gestion concerne l'appui à la gestion économique des exploitations et à la professionnalisation des acteurs. Les actions à conduire de façon spécifique sont de :

- renforcer la capacité des producteurs à maîtriser le fonctionnement de leurs exploitations ;
- favoriser l'appropriation par les producteurs des outils de gestion technico-économique de leurs exploitations (planification, mise en œuvre, comptes d'exploitation, etc.) ;

- amener les producteurs à prendre de meilleures décisions (choix des types d'équipements ; des formules d'engrais, choix de type de crédit,...) pour atteindre les objectifs fixés ;
- Aider les producteurs à se conformer aux normes de gestion de qualité dans la poursuite de leurs activités ;
- Aider les producteurs à effectuer la mise en marché de leurs produits agricoles aux meilleurs prix.
- Assurer la qualité et la traçabilité des produits agricoles afin de garantir leurs compétitivités sur les marchés

**Mission 4 : Assurer la structuration des acteurs et mise en évidence de l'interdépendance (plateformes multi-acteurs)**

Cette mission du conseil porte sur la structuration des acteurs et la mise en évidence de l'interdépendance des acteurs (plateformes multi-acteurs). Les attributs spécifiques dans le cadre de cette mission d'appui à l'organisation des acteurs sont de :

- fournir l'appui technique nécessaire pour la promotion d'organisations professionnelles agricoles viables, capables d'offrir aux paysans les services essentiels aux producteurs ; (approvisionnements intrants, équipements, commercialisation, organisation...).
- accompagner les OP au réseautage ;
- faire approprier les fonctions, rôles et responsabilités spécifiques aux structures de gestion
- aider à l'instauration d'une bonne gouvernance dans les structures de gestion ;
- aider les OP à s'attacher des services de conseils juridiques, leur assurant une sécurité et des contrats avantageux avec leurs partenaires (banques, IMF, fournisseurs d'équipement, d'intrants, et autre service,...).

**Mission 5 : Accompagner au renforcement des capacités et de communication pour la résilience.**

La mission de formation, information et veille est transversale et concerne le renforcement des capacités et de communication pour la résilience (anticipation, adaptation, absorption). Les axes spécifiques de la mission en fonction des circonstances, sont les suivants :

- renforcer les capacités de résilience des producteurs ;
- faciliter l'accès à l'information en temps réel sur le climat, la météo, le marché, les risques de catastrophes (phytosanitaires, acridiens, oiseaux granivores, climat,..) ;
- accompagner les producteurs à se saisir des opportunités de marché ;
- faciliter l'accès à l'information sur l'eau du barrage sur le cycle de production (disponible, qualité,...)

**Mission 6 : Collecter et traiter les données pour tirer des enseignements et améliorer la qualité des différents types de services**

Cette mission repose sur la collecte, le traitement de données pour tirer des enseignements et améliorer la qualité des différents types de services assignés. Les grandes articulations de cette mission consiste essentiellement à :

- accompagner les producteurs à conduire des auto-évaluations
- disposer de données sur le fonctionnement et les résultats des différentes approches et outils
- améliorer la performance du conseil

### 2.3.2 Le profil du conseiller agricole

Le profil a été établi par mission pour tenir compte des spécificités y liées. Pour chaque mission il a été défini le lot d'activités concernées, ainsi que les tâches y afférentes (voir annexe 3). Il s'agit donc d'un profil établi par type de conseil agricole attendu par les producteurs.

Sur la base du détail par mission, il a ensuite été procédé à un groupage pour aboutir à un profil type, étant donné que Bagrépôle ne peut pas réunir tous les experts. Le profil type cumule un minimum de qualités, d'expériences, de compétences et d'aptitudes censées répondre aux besoins des différentes catégories des producteurs et embrasse tous les services nécessaires et utiles. Le tableau ci-dessous définit le profil type du conseiller agricole pour Bagrépôle.

Tableau 4 Profil type du conseiller agricole

Critères	Descriptions
Qualifications	Niveau technicien supérieur d'agriculture au moins Agent technique d'agriculture avec une expérience de 10 ans au moins Ou une expérience équivalente à BAC+2ans dans le domaine de la vulgarisation agricole
Connaissances /Savoirs	Maîtriser les approches, les outils, les techniques d'animation et de vulgarisation en milieu paysan Maîtriser les approches et outils de diagnostic participatif Avoir des connaissances avérées en matière d'irrigation sur les périmètres (gravitaire, pompage, goutte-à-goutte, aspersion,...) Avoir des connaissances sur l'organisation des acteurs en gestion collective du réseau d'irrigation Avoir des connaissances sur les besoins en eau des cultures Avoir des connaissances et des informations sur les normes et spécifications techniques des facteurs de production (les types d'équipements, les formules d'engrais, les produits phytosanitaires, les types de crédit, etc.) Maîtriser les normes de qualité des produits agricoles (récolte, gestion post récolte) Maîtrise des outils et la mise en œuvre des techniques d'auto-évaluation
Expériences	Avoir déjà conduit des diagnostics participatifs sur les besoins techniques de production Avoir déjà mis en place ou suivi l'application de cahier des charges sur les périmètres Avoir des connaissances pratiques des cycles végétatifs des différentes spéculations, notamment le riz, les cultures maraîchères et fruitières Expérience d'appui technique et d'accompagnement à la professionnalisation des OP Connaissance de l'historique des OP au Burkina, notamment sur les périmètres irrigués Expériences en matière de gouvernance au sein des OP
Aptitudes/ Compétences	Parler au moins l'une des langues du milieu Savoir utiliser l'outil informatique (traitement de textes, tableur) Etre apte au travail en équipe Etre apte à parcourir de longues distances et à passer de longs moments sur le terrain Etre apte à travailler en milieu rural Accepter de résider dans les villages sites des périmètres irrigués Etre apte à bien communiquer avec les acteurs Avoir des expériences en matière d'animation des plateformes paysannes
Atouts	Avoir des connaissances sur les systèmes d'alertes précoces et de secours d'urgences Avoir des connaissances sur les SIM et les systèmes de veille sur les marchés Avoir des expériences et participation à des activités promotionnelle et des événements commerciaux dans le secteur agricole (bourse céréalière, foire commerciale, voyage d'affaire, ...) Expérience en conduite de capitalisation et partage d'expériences Avoir des connaissances sur les aménagements hydro-agricoles Avoir des expériences de travail sur un périmètre irrigué

### 2.3.3 Les mesures d'accompagnement au profit du conseiller agricole

Au regard du profil type qui a été défini pour le conseiller agricole de Bagrèpôle, on note que plusieurs mesures d'accompagnement restent nécessaires pour non seulement lui permettre une bonne prise en main des activités mais aussi pour une amélioration permanente de ses compétences de sorte à couvrir la diversité (et non l'exhaustivité) des services de conseil agricole qui sont attendus de lui. Le tableau ci-dessous nous résume les mesures d'accompagnement à développer de façon continue à cet effet.

Tableau 5 Eléments de renforcement des capacités

Processus	Thématiques
Immersion	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visites de sites (périmètres, ouvrages, champs, infrastructures)</li> <li>- Prises de contact avec les différents acteurs</li> <li>- Socialisation sur le projet (définition, contenu, contexte, stratégies)</li> <li>- Appropriation du système et des outils du conseil agricole</li> <li>- Installation du conseiller dans sa zone avec son programme de travail</li> </ul>
Compétences additionnelles du conseiller	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Techniques de communication et de résolution des conflits</li> <li>- Textes réglementaires sur la gestion des aménagements hydro-agricoles et régissant les différents types d'OP (OHADA, ...)</li> <li>- Outils de gestion technico-économique des exploitations et/ou des Entreprises agricoles</li> <li>- Techniques de facilitation et de mise en relation avec les autres acteurs</li> <li>- Approches de promotion et de dynamisation d'organisations paysannes pour la professionnalisation</li> <li>- Processus de mise en place des différents types d'OP</li> <li>- Technique de réseautage</li> <li>- Leadership</li> <li>- Bonne gouvernance des OP</li> <li>- Outils d'auto-évaluation des OP</li> <li>- Méthodes et outils de diagnostic et d'élaboration de plan de renforcement des capacités</li> <li>- Méthodes et outils de capitalisation des expériences CA et des BPA</li> </ul>
Personnel complémentaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un spécialiste en gestion de l'eau</li> <li>- Un agroéconomiste (Bac+5 au moins)</li> <li>- Un spécialiste en conseil de gestion</li> <li>- Un spécialiste en appui à l'organisation du monde rural dans le contexte de périmètre irrigué</li> <li>- Un spécialiste en système d'information et d'alerte</li> </ul>
Supervision coaching (accompagnement /recyclage)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Monitoring des conseillers</li> <li>- Conseil in-situ</li> <li>- Retraite méthodologique</li> <li>- Formation ciblée</li> </ul>

#### L'immersion du conseiller nouvellement recruté

Elle a pour objectif de permettre au conseiller nouvellement recruté de :

- Connaître son terrain d'activités à travers l'organisation de visites de sites. Il s'agira notamment de la visite des retenues d'eau (barrage et réservoirs tampons), des ouvrages de prises (prise de la rive gauche et de la rive droite), du réseau d'irrigation et des périmètres en rive gauche et en rive droite (canaux d'irrigation et de drainage, prise d'eau secondaires et tertiaires, parcelles rizicoles...);

- connaître les bénéficiaires directs de ses activités (groupements, unions de producteurs de riz, de maraîchers, de semenciers, de transformateurs, ...). Cela se fera à travers des séances de présentation au cours d'AG des OP mais aussi à travers des visites aux responsables et aux autorités administratives et déconcentrés (préfet, maire, services techniques, ...) de la zone d'intervention;
- mieux cerner Bagrépôle, le PPCB, le PAPCB à travers les objectifs poursuivis, les résultats attendus, les indicateurs à suivre en vue de mieux contribuer à l'atteinte des dits résultats. Cela se fera à travers des présentations power point sur ces différentes entités et les liens fonctionnels existant entre eux et la documentation nécessaire en vue de faciliter cette appropriation ;
- s'accorder afin d'avoir le même langage et la même compréhension de l'ensemble des approches, méthodes et outils à développer sur le terrain. A ce sujet, une trousse du conseiller (composée des différents documents techniques et boîtes à images, ...) lui sera fournie de même que des séances d'échanges sur les différents outils ;
- se sentir chez lui à travers une installation officielle officinée conjointement entre la DVE, la DRH de Bagrépôle avec la participation des responsables de l'OP du/des sites d'appui conseil.

### **La formation continue pour l'adaptation aux tâches, le perfectionnement et le recyclage**

A la suite de la phase d'immersion, les supérieurs immédiats du conseiller évalueront au fil des campagnes, l'efficacité du conseiller à travers le suivi des indicateurs de performances (taux de réalisation des activités, niveau d'adoption des paquets technologiques par les exploitants, amélioration des rendements sur le site d'appui conseil, ...). Les forces et les faiblesses du conseiller et du dispositif d'appui conseil seront analysées et les points de renforcement de capacités seront définis au cas par cas.

### **Compétences additionnelles**

A travers le profil type qui a été défini, les compétences additionnelles au conseiller pourront être puisées parmi celles de la liste ci-dessous :

- Techniques de communication et de résolution des conflits ;
- Textes réglementaires sur la gestion des aménagements hydro-agricoles et régissant les différents types d'OP (OHADA, ...) ;
- Outils de gestion technico-économique des exploitations et/ou des entreprises agricoles ;
- Techniques de facilitation et de mise en relation avec les autres acteurs ;
- Approches de promotion et de dynamisation d'organisations paysannes pour la professionnalisation ;
- Processus de mise en place des différents types d'OP ;
- Technique de réseautage ;
- Leadership ;
- Bonne gouvernance des OP ;
- Outils d'auto-évaluation des OP ;
- Méthodes et outils de diagnostic et d'élaboration de plan de renforcement des capacités ;
- Méthodes et outils de capitalisation des expériences CA et des BPA.



### **Le coaching et la supervision**

Le niveau de performance attendu du conseil agricole de Bagrépôle ne saurait être effectif si les conseillers manquent d'assurance et de crédibilité vis-à-vis des exploitants. Le coaching des conseillers et la supervision du dispositif sont des tâches permanentes des premiers responsables du dispositif, des conseillers agricoles de niveau immédiatement inférieur. L'équipe de superviseurs pourra être organisée pour assurer cet appui permanent aux conseillers.

### **Les compétences additionnelles**

Malgré les ressources financières investies, Bagrépôle ne saurait disposer de l'intégralité des compétences pour assurer des services de conseil agricole de manière holistique. Des compétences additionnelles seront nécessaires. Du personnel de niveau cadre supérieur pourrait être soit recruté, soit pris en prestation de service ou soit sous forme d'appui sur demande dans le cadre des conventions avec les partenaires (DGFOMR, DGPV, INERA, DRAHH, ...) de manière permanente ou ponctuelle.

Ainsi, les profils ci-dessous seront être utiles pour une performance accrue de l'appui conseil aux deux catégories d'exploitantes et exploitants dans la zone d'intervention de Bagrépôle:

- Un spécialiste en gestion de l'eau ;
- Un agroéconomiste (Bac+5 au moins) ;
- Un spécialiste en conseil de gestion ;
- Un spécialiste en appui à l'organisation du monde rural dans le contexte de périmètre irrigué ;
- Un spécialiste en système d'information et d'alerte.

## 3 LE DISPOSITIF DU CONSEIL AGRICOLE

### 3.1 Le concept de dispositif

Le dispositif représente l'ensemble des liens fonctionnels qui relient des acteurs et institutions de différents niveaux hiérarchiques combinés à des moyens (logistiques matériels et financiers) et une approche en vue d'intervenir dans la réalisation d'une activité avec des missions précises pour chaque acteur.

Dans le cadre du conseil agricole, le dispositif représentera la combinaison : (i) de l'enchaînement entre les acteurs du dispositif (producteurs, Conseil agricole (CA) de Bagrépôle, auxiliaires et partenaires du CA,...); (ii) de la nature des moyens matériels et humains mobilisés (outils de vulgarisation, logistiques,...) et (iii) de l'approche en vigueur (approche participative, conseil individuel, échange de savoir et de savoir-faire, CEP...) pour assurer la fourniture des services de conseil agricole à même de satisfaire les besoins et attentes des exploitants et des agences de gestion des aménagements. Ces services permettent de comprendre les stratégies et raisonnement des producteurs et partant leurs pratiques et techniques pour une gestion globale de l'exploitation.

### 3.2 Les types de producteurs de la plaine de Bagré et leurs besoins en conseil agricole

Sur la plaine aménagée de Bagré, on rencontre plusieurs types de producteurs en fonction du paramètre choisi. Pour la définition du dispositif, et tenant compte des ressources limitées, le choix a été porté de tenir compte de leur expérience dans la production en plaine aménagée. Il a été alors distingué :

- Les anciens producteurs qui sont ceux des 1200 ha en rive droite, du périmètre pilote de 80ha, et des 600 ha en rive gauche octroyés aux chefs de ménages ainsi qu'à des jeunes et aux femmes au cours du projet Bagré. A cela s'ajoute les 1200 ha en rive gauche octroyés aux chefs de ménages ainsi qu'à des jeunes et aux femmes durant les trois premières années d'exercice de Bagrépôle. Ces derniers ont été associés à ce groupe du fait qu'ils sont issus des ménages des 1600 ha et certains ont été relocalisés parce que se trouvant sur des parcelles faiblement irrigués.
- Les nouveaux producteurs qui sont ceux concernés par les aménagements en cours notamment les 2582 ha et les 2196 ha.

Au regard de cette distinction lié à l'expérience en périmètre aménagé et prenant en compte les différentes classifications/typologies réalisées au cours des diverses études sur les périmètres actuellement mise en valeur et les systèmes de production existant, un croisement peut être fait entre expérience et typologie des producteurs (producteurs manuels, producteurs équipés et producteurs spécialisés) :

- Les producteurs manuels sont ceux dont le travail est exclusivement constitué de la main d'œuvre humaine (familiale et salarié). Ils ne possèdent que des équipements manuels de production. Ils représentent environ 40% des producteurs dans les anciens périmètres et ont majoritairement une superficie inférieure ou égale à 1ha.
- Les producteurs équipés sont ceux qui possèdent au moins une chaîne de traction animale (pour au moins une opération telle le transport, le travail du sol, ...). Ils représentent environ 60% des producteurs dans les anciens périmètres. En effet, 37% des producteurs utilisent la traction bovine et disposent de charrette, 12% utilisent la traction asine, 2% utilisent la traction bovine seul et 9% utilisent la traction bovine tout en disposant de charrette. Quant aux superficies 60% des acteurs de cette catégorie possèdent 1ha ou moins et 40% d'entre eux ont une superficie de plus d'un ha.

Toutefois, on note que le niveau d'équipement reste faible en termes de diversité des équipements au sein d'une même exploitation.

- les producteurs spécialisés : il s'agit des producteurs qui en plus du riz de consommation sont fortement actifs dans d'autres secteurs de production tels la production des semences, le maraîchage, la pêche.

Les besoins d'appui conseil de ces différentes catégories de producteurs ne sont pas les mêmes et le conseiller agricole doit prendre en compte cette diversité pour assurer un service de qualité à chaque catégorie de producteur. Le tableau ci-dessous fournit la synthèse des besoins d'appui conseil spécifique à chaque catégorie d'exploitant.

**Tableau 6 Les besoins d'appui conseil par type de producteur**

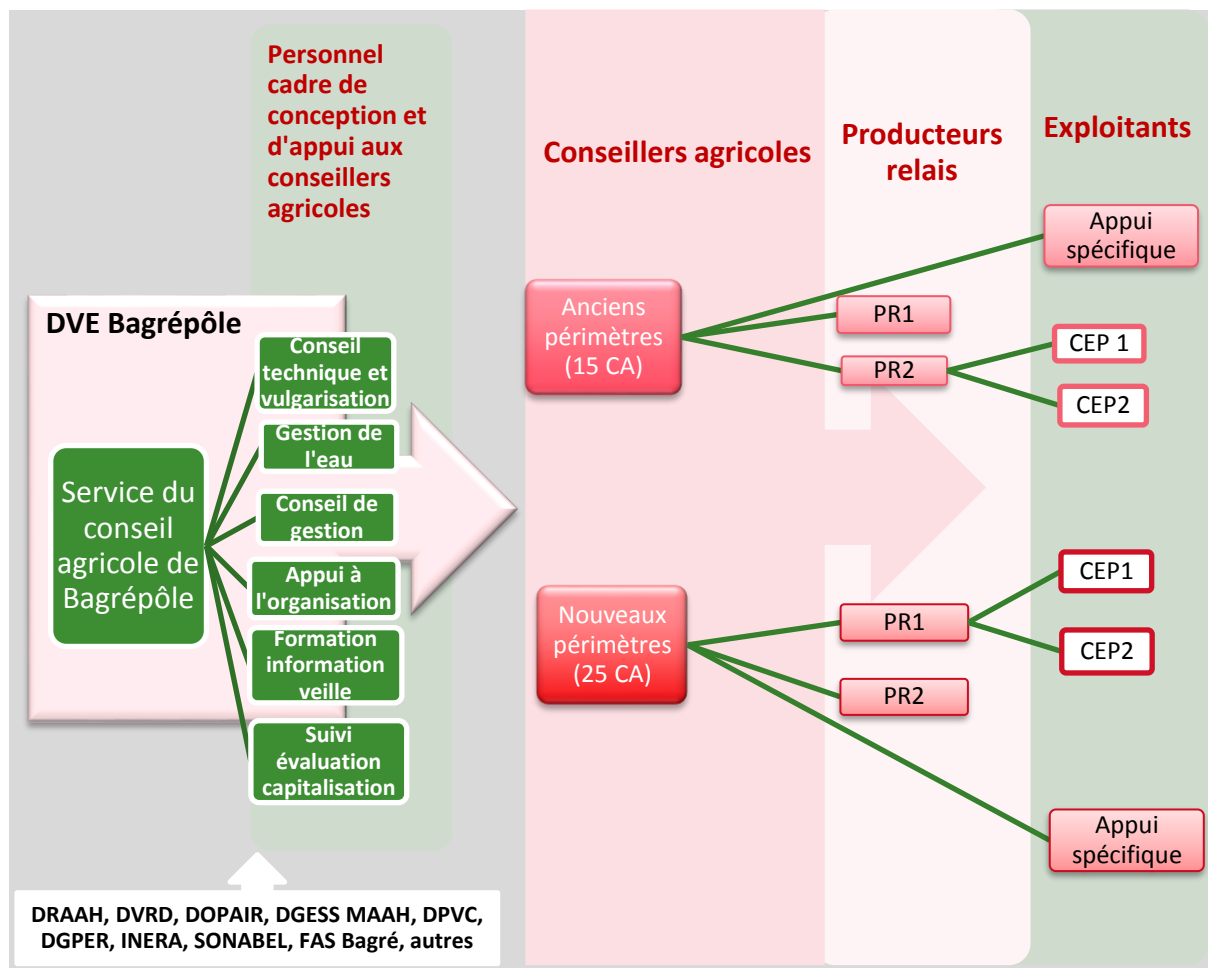
Types/pallier	BESOINS D'APPUI CONSEIL	
	Anciens producteurs (3080)	Nouveaux producteurs (2000)
Manuels	Planification, gestion de l'eau, gestion de l'exploitation, nouvelles thématiques (ex : compostage, utilisation sécurisée des pesticides, application de l'engrais, récoltes, post-récoltes, ...)	Itinéraire technique de production (pépinière à la récolte), Planification, suivi rapproché, gestion de l'eau, gestion de l'exploitation, nouvelles thématiques (ex : compostage, utilisation sécurisée des pesticides, application de l'engrais, récoltes, post-récoltes, ...)
Equipés	Planification, gestion de l'eau, gestion de l'exploitation, entretien des équipements, nouvelles thématiques (ex : compostage, utilisation sécurisée des pesticides, application de l'engrais, récoltes, post-récoltes, ...)	Itinéraire technique de production (pépinière à la récolte), utilisation et entretien des équipements, suivi rapproché, Planification, gestion de l'eau, gestion de l'exploitation, nouvelles thématiques (ex : compostage, utilisation sécurisée des pesticides, application de l'engrais, récoltes, post-récoltes, ...)
Spécialisés (semenciers, maraichers, vergers)	Planification, gestion de l'eau, gestion de l'exploitation, entretien des équipements, thématiques spécifiques à la demande (ex : compostage, utilisation sécurisée des pesticides, application de l'engrais, récoltes, post-récoltes, ...)	Itinéraire technique de production (pépinière à la récolte), utilisation et entretien des équipements, suivi rapproché, Planification, gestion de l'eau, gestion de l'exploitation, entretien des équipements, thématiques spécifiques à la demande (ex : compostage, utilisation sécurisée des pesticides, application de l'engrais, récoltes, post-récoltes, ...)

### 3.3 Les acteurs du dispositif, leur rôle et missions

Le dispositif de conseil agricole de Bagrépôle est constitué de plusieurs acteurs qui y interviennent en qualité de personnel permanent, d'auxiliaire ou de partenaires (technique ou financier).

Il présente quatre (4) niveaux hiérarchiques aux fonctions spécifiques et complémentaires qui sont la Direction de la Valorisation Economique, l'équipe technique pluridisciplinaire, les conseillers agricoles et les producteurs relais.

Graphique 2 Schéma du dispositif de CA à Bagrépôle



### La Direction de la Valorisation Economique.

Elle est responsable de tous les services de Conseil agricole aux producteurs. Elle intervient spécifiquement dans ce cadre à travers son directeur et son adjoint, le chef du service d'appui conseil aux producteurs et aux investisseurs (SACPI) et les chefs de secteurs. A cet effet, elle a la responsabilité de mobiliser toute l'expertise nécessaire et utile soit en ressources propres ou externes à Bagrépôle, pour une mise en œuvre réussie des programmes d'appui conseil agricole. La DVE assure de façon opérationnelle les tâches suivantes:

- Elle planifie et organise le CA à travers la mise à disposition des conseillers agricoles et producteurs relais du programme d'appui conseil et de formation des producteurs ainsi que les outils y afférant issue de l'équipe pluridisciplinaire;
- Elle met à la disposition de la direction en charge de la gestion des ressources humaines, les besoins /plans de formation des conseillers agricoles et des producteurs relais dans la mise en œuvre efficace de leurs missions;
- Elle centralise et met à disposition des partenaires (techniques et financiers) et des guichets spécifiques les besoins en renforcement des capacités spécifiques des producteurs et des producteurs relais ;

Sous la DVE, le chef du service d'appui conseil aux producteurs et aux investisseurs est le garant de la mise en œuvre des politiques et programmes d'activités de la direction de la valorisation économique en matière de productions végétales et de conseil agricole. Supérieur hiérarchique direct des chefs de

secteur, il assure dans le cadre du conseil agricole, la capitalisation, l'organisation des services, la planification du travail des superviseurs/chefs de secteurs et des conseillers.

De manière plus détaillé, ses missions se présentent comme suit :

- Assurer la mise en œuvre du programme d'appui conseil dans la plaine aménagée de Bagré ;
- l'organisation des producteurs et des investisseurs et de l'animation de leurs groupements professionnels ;
- l'assistance technique aux producteurs en matière de vulgarisation technologique ;
- l'organisation de l'approvisionnement qualitatif et quantitatif des unités de production en intrants adéquats ;
- la programmation et le suivi régulier des campagnes agricoles, pastorales et halieutiques ;
- la conduite des opérations de sélection et d'installation des producteurs et des investisseurs ;
- la liaison opérationnelle avec les structures de recherche et d'accompagnement technique et financier des producteurs et des investisseurs ;
- l'application des dispositions des cahiers de charge ;
- la formulation de programmes de formation technique des conseillers agricoles, des producteurs et des investisseurs ;
- la mise en valeur des champs écoles (agricole, pastorale et piscicoles) ;
- la promotion de l'intégration agriculture élevage (pisciculture notamment) ;
- la liaison opérationnelle avec les structures de formation technique du personnel des producteurs et des investisseurs ;
- le développement de l'innovation et la liaison opérationnelle avec les structures de l'innovation et de la recherche.

### **Les personnel cadre de conception et d'appui aux conseillers agricoles**

C'est une équipe technique pluridisciplinaire qui est le reflet des services à rendre aux producteurs. Elle est aussi bien constituée de personnel propre à Bagrépôle que de ressources externes qui interviennent ponctuellement sous la forme des protocoles ou sur contrat de prestations. Il s'agit principalement des services centraux et déconcentrés étatiques tels ceux du Ministère de l'Agriculture et des aménagements hydrauliques avec qui Bagrépôle a passé des protocoles (DVRD, DOPAIR, DGPER, DGESS, DRAAH) ou ceux de l'INERA, ou de sociétés d'Etat telle la SONABEL. Ces services jouent un rôle important dans le renforcement des capacités du dispositif de Bagrépôle pour toutes les questions en lien avec la production agricole, la gestion du foncier et l'organisation des producteurs. La SONABEL a la particularité de gérer l'exploitation du barrage et assure l'entretien des prises d'eau d'irrigation dans le barrage et des différents ouvrages qui y sont installés. Elle fournit les données sur la situation des volumes d'eau du barrage.

Un intervenant d'importance dans ce dispositif est le Fonds d'appui aux services critiques (FASBagré) qui est un service intervenant dans une des composantes du PPCB en collaboration avec Bagrépôle et qui relève de la Maison de l'Entreprise du Burkina Faso. C'est un fond à coûts partagés, mis en place dans le cadre du projet pôle de croissance de Bagré avec pour objectif de promouvoir la fourniture de services critiques dans la zone du projet par le secteur privé à travers le financement partiel de l'assistance technique et du renforcement des capacités. Cela permet d'alléger le coût pour les fournisseurs privés de ces services essentiels d'exploitation dans la zone du projet et de stimuler la

création de petites entreprises en aidant les petits exploitants à améliorer leurs capacités à répondre aux exigences du marché et à accroître leur compétitivité.

Ce faisant, ce fond permet de faciliter la fourniture par les entreprises privées, de services comme les systèmes de communication (internet haut débit), les chaînes de fourniture d'intrants, les services divers d'entretien et de réparation, des services bancaires, des infrastructures collectives (stockage, chaîne de froid etc.), des services de renforcement des capacités des acteurs, l'appui à la normalisation, aux différentes catégories d'acteurs de la zone de Bagré.

Il intervient de ce fait dans le conseil agricole, et à travers le secteur privé dans plusieurs domaines dont entre autre, le Conseil technique et vulgarisation agricole, le Conseil de gestion, l'appui à l'organisation des acteurs, la formation, pour une contribution des bénéficiaires de 20% maximum.

### **Les chefs de secteur agricole ou superviseurs**

Il s'agit d'un maillon situé entre le SACPI et les conseillers agricoles. Ils sont les supérieurs hiérarchiques directs des conseillers agricoles. Ils assurent dans le cadre du conseil agricole un rôle de suivi, de contrôle, de supervision du travail des conseillers et des producteurs relais. Ils n'apparaissent pas dans ce schéma du fait qu'ils sont intégrés dans la SACPI, mais plus bas dans le dispositif de supervision. Leurs fonctions sont les suivantes:

- Programmer et organiser les séances de diagnostics participatifs avec les conseillers agricoles ;
- Fournir aux conseillers les différentes fiches et matériels nécessaires à la mise en place et la conduite des outils de vulgarisation ;
- Assurer la mise en œuvre du programme d'appui conseil dans sa zone d'intervention ;
- Promouvoir et assurer l'appui aux conseillers pour l'accès des producteurs et des investisseurs aux intrants et équipements ;
- Suivre et appuyer les investisseurs agricoles dans le domaine des productions végétales ;
- Collecter et traiter les données sur les productions agricoles, les formations et les effets des programmes d'appui conseil aux producteurs familiaux et investisseurs agricoles de sa zone d'intervention ;
- Orienter et appuyer la mise en place des organisations de producteurs ;
- Renforcer les capacités organisationnelles, d'animation et de gestion des organisations des producteurs ;
- Organiser des audits institutionnels et fonctionnels des organisations paysannes ;
- Assurer la diffusion des cahiers de charges et l'appui au respect de différentes dispositions dudit cahier ;

### **Les Conseillers agricoles (CA)**

Ce sont les acteurs de premier rang auprès des exploitants. Les CA ont la responsabilité de la mise en œuvre du programme d'appui conseil agricole auprès des producteurs, ainsi que du rapportage. Ils interviennent à travers les outils de vulgarisation tels les champs écoles, et répondent directement aux besoins des producteurs spécialisés et des autres producteurs à travers des appuis spécifiques sur demande. Ils suivent et supervisent le travail des producteurs relais qui interviennent dans leurs zones et assurent la collecte des données, leur traitement primaire et le rapportage périodique des activités du programme d'appui conseil.

## Les producteurs relais (PR)

Ce sont des producteurs exploitant les périmètres aménagés et qui se sont constitués volontaires pour participer aux missions de CA. Ils aident dans leurs missions les conseillers agricoles desquels ils reçoivent délégation de rôles pour le suivi, l'information, la mobilisation, la collecte des données et la restitution des résultats. Ils sont des auxiliaires du conseil agricole. Ce sont des producteurs modèles tels que défini dans le SNVACA. C'est-à-dire qu'ils sont ouverts aux changements et innovations, acceptent de mettre en partie leur champ en CEP, appliquent les bonnes pratiques agricoles, respectent les itinéraires, sont aptes à transmettre leur savoir-faire, sont engagés et innovants. Leur présence permet de suppléer au nombre insuffisants de conseillers agricoles pour le conseil individuel et de proximité mais aussi et surtout à montrer le bon exemple aux autres exploitants. Le tableau ci-dessous fournit le détail de leur rôle pour les différents services assignés

Tableau 7 Rôle des producteurs relais

Services	Rôles
Conseil agricole	Sensibiliser et assister les exploitants à la mise en place des pépinières collectives, Assurer la circulation de l'information auprès des producteurs Sensibiliser les producteurs à la conduite des champs écoles et au respect des itinéraires techniques Suivi de l'enregistrement des données Appui au remplissage des fiche de bilan Appui à la restitution des résultats
Gestion de l'eau	Sensibiliser et organiser aux travaux d'entretien des ouvrages d'irrigation
Conseil de gestion	Identifier et transmettre des besoins des producteurs aux CA Suivi de l'enregistrement des données Appui au remplissage des fiche de bilan Appui à la restitution des résultats
Formation, information, veille	Faciliter la mobilisation des producteurs, Assurer le partage et la remontée de l'information dans le cadre de Système d'Alerte Précoce
Suivi-évaluation, capitalisation	Aider à la collecte de données et informations sur demande des CA Appui à la restitution des résultats

Il existe d'autres acteurs qui interviennent dans le système et dont les rôles sont fonction des options à prendre dans la gestion des tâches entre Bagrépôle et producteurs et entre producteurs eux-mêmes. D'autres cadres définissent ces différents rôles. Sont de ceux-là les gestionnaires de l'eau, les chargés à l'approvisionnement, les chargés à l'information, les chargés à la commercialisation.

### 3.3.1 Simulation du ratio CA/Superficie

L'une des principales difficultés auxquelles est confronté le service du CA de Bagrépôle est le nombre peu élevé de conseillers agricoles. Un service de conseil agricole à même de fournir sur toute la plaine aménagée de Bagré un conseil individuel serait utopique et extrêmement onéreux.

Actuellement sur la plaine aménagée de Bagré le ratio d'encadrement en terme de nombre de conseiller agricole par unité de superficie à encadrer est de l'ordre de 1 CA/ 300 ha minimum. Les standards en situation de périmètre irrigué proposés par la FAO sont de l'ordre de 1 CA/ 80 -100 ha.

Par ailleurs, l'une des critiques formulées à l'endroit des services publics en charge du conseil agricole est la faible implication des OP de producteurs dans la mise en œuvre du CA. Afin de faire face aux exigences d'un conseil agricole qui appréhende l'exploitation agricole de manière globale tout en ne

décourageant pas par ses couts, Bagrêpôle envisage dans son dispositif accordé une place de choix aux producteurs relais.

Le tableau ci-dessous fournit le détail entre le ratio d'appui conseil actuel et celui envisagé non seulement dans le cadre d'un appui conseil standard dans les anciens périmètres mais aussi dans le cadre d'un appui conseil plus intensif dans les aménagements en cours dont les premières seront livrés en novembre-décembre 2017.

**Tableau 8 Evaluation des besoins en conseillers agricoles et en producteurs relais pour Bagrêpôle**

Paramètres	Appui conseil standard	Appui conseil intensif	Commentaires
Superficie exploitée en mode paysannat	3080 ha actuellement en exploitation	2000 ha en prévision	
Ratio actuel de Bagrêpôle	300-350ha/conseiller		
Ratio envisagé par Bagrêpôle	100ha/conseiller	80ha/conseiller	
Nombre de CA requis en fonction du ratio envisagé par Bagrêpôle	31 conseillers (3080/100)	25 conseillers (2000/80)	
Nombre de conseillers disponibles en 2017	40 conseillers		
Répartition des CA en fonction du disponible	15 seront affectés aux anciens soit 1 CA pour 200ha	25 affectés aux nouveaux soit 1 CA pour 80ha	Les producteurs des nouveaux périmètres étant très peu expérimenté en culture irriguée, l'accent en termes de CA est plus mis à leur profit
Répartition des producteurs relais	Chaque conseiller sera relayé par 4 producteurs relais à raison de 50 ha/producteur relais	Chaque conseiller sera relayé par 2 producteurs relais à raison de 40 ha/producteur relais	
Dispositif en fonction du disponible	15 CA + 60 producteurs relais	25 CA + 50 producteurs relais	Le CA travaille avec des groupes de 50 producteurs avec l'appui de 4 PR en appui conseil standard En appui conseil intensif, le CA travail avec des groupes de 40 producteurs avec l'appui de 2 PR
Dispositif en fonction du ratio	31 CA + 62 producteurs relais	25 CA + 50 producteurs relais	Le CA travaille avec des groupes de 25 producteurs avec l'appui de 2 PR en appui conseil standard

Ce tableau d'évaluation des besoins en conseillers agricoles et en producteurs relais pour assurer un appui conseil de qualité aux différentes catégories de producteurs montre que :

- Idéalement, Bagrêpôle devrait disposer de 56 conseillers agricoles à raison de 1 CA pour 100ha dans les anciens périmètres et 1 CA pour 80 ha dans les nouveaux périmètres une fois leur aménagement achevé. Ces conseillers devront être supplées par 112 producteurs relais à raison de 1 PR pour 50ha (02 groupe de 25 producteurs) dans les anciens périmètres et 1 PR pour 40 ha (02 groupe de 25 producteurs) dans les nouveaux périmètres.



- Au cas où cela ne serait pas possible, les perspectives de recrutement en cours permettront de disposer de 40 conseillers agricoles à raison de 1 CA pour 200ha dans les anciens périmètres et 1 CA pour 80 ha dans les nouveaux périmètres. Ces conseillers devront être suppléés par 110 producteurs relais à raison de 1 PR pour 50ha (02 groupe de 25 producteurs) dans les anciens périmètres et 1 PR pour 40 ha (02 groupe de 25 producteurs) dans les nouveaux périmètres.

NB : A ces conseillers agricoles et producteurs relais, il faudra adjoindre les 6 spécialistes qui peuvent ne pas être du personnel permanent de Bagrépôle:

- Conseil agricole
- Gestion de l'eau
- Conseil de gestion
- Appui à l'organisation
- Formation information veille
- Suivi évaluation capitalisation

### 3.3.2 Simulation du temps de travail des CA et des PR

Le programme de travail du CA, au-delà du fait de vouloir être un outils de contrôle (gendarme), peut s'il est bien élaboré et bien compris des CA tout comme des exploitants, permettre une meilleure visibilité et appréciation par les bénéficiaires des appui conseils reçus.

Non seulement il est primordiale que le CA dispose d'une lettre de mission pour chaque année (qui prenne en compte les objectifs de l'agence de mise en œuvre tel Bagrépôle), mais aussi les besoins des exploitants tels que fournis par les diagnostics.

Une simulation a été faite (voir annexe 4) sur une esquisse de l'emploi du temps des conseillers agricoles et des producteurs relais au cours d'une campagne de production rizicole. Il ressort que : chaque conseiller agricole a un volume de travail de 97 jours par campagne réparti en appui terrain pour l'animation des champs écoles (49j), en temps de bureau pour réunion de préparation, de bilan et en temps de rapportage (30 j) et en appui à des besoins spécifiques (18 jours).

Chaque producteur relai va cumuler 72 jours/campagne à raison de 49 H/J/campagne pour les champs écoles, 18 jours pour les réunions et 5 jours consacrés à l'organisation et l'entretien des réseaux d'irrigation.

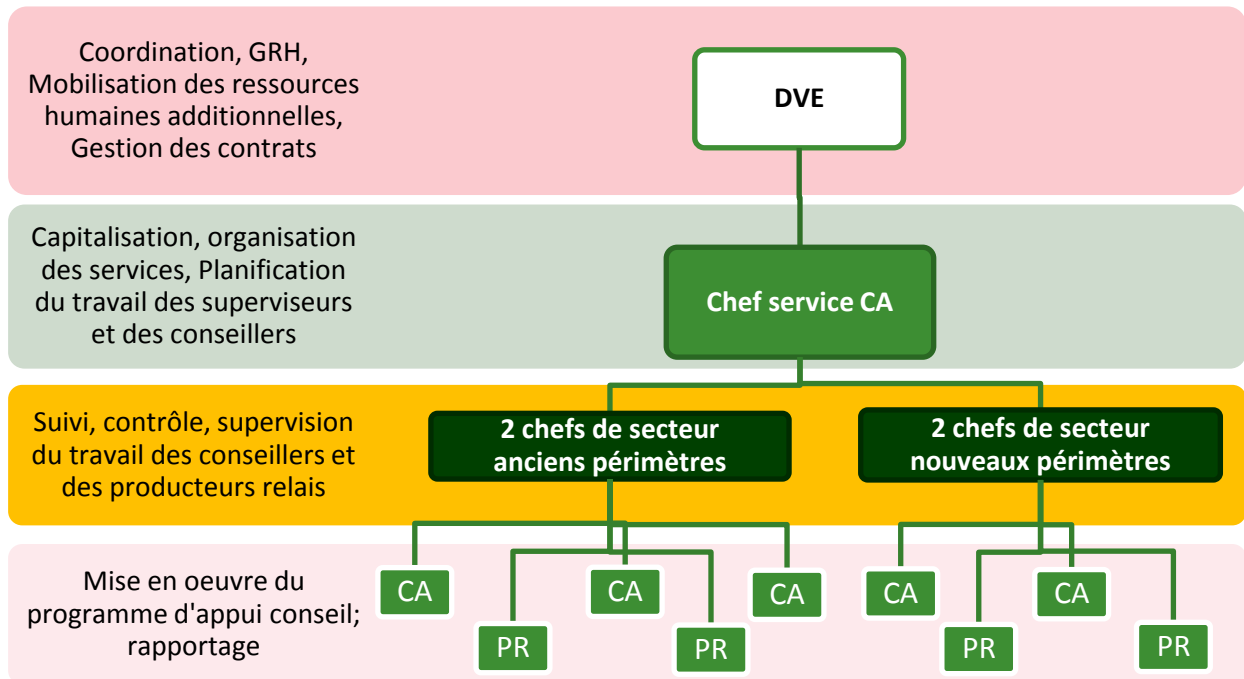
NB : Cet exercice peut être poussé en le reprenant pour d'autres spéculations sur la même période mais aussi en y insérant les activités liées aux missions du CA autres que le conseil technique. La consolidation de tout cet ensemble pour une campagne agricole voire pour une année pourrait servir de feuille de route pour le CA.

## 3.4 Mécanisme de supervision, de suivi appui conseil et d'évaluation des conseillers agricoles

L'ensemble des activités des CA tout comme des PR devra faire l'objet de suivi, contrôle, supervision et d'évaluation périodiques.

L'organigramme ci-dessous fourni le détail sur les aspects de suivi, contrôle, supervision et d'évaluation du service de conseil agricole de Bagrépôle.

**Graphique 3 Mécanisme de supervision et de contrôle**



Dans le dispositif actuel, le Chef de service en charge du conseil agricole est le lien direct avec les conseillers agricoles qu'il doit superviser sur toute l'étendue de la plaine. Cette responsabilité n'est pas réalisable. Dans le dispositif de supervision qui est préconisé, le DVE va jouer son rôle de mobilisation des ressources humaines, matérielles et financières nécessaires à la bonne conduite du conseil agricole. Le chef de service va travailler à la programmation, des activités, à la capitalisation des expériences de conseil agricole et à la supervision déléguée par le biais de chefs de secteurs.

A cet effet, bien que cela ne soit pas dans le plan actuel de Bagrépôle, il lui sera nécessaire de disposer d'au moins quatre (04) chefs de secteurs à raison de deux pour les anciens périmètres (3080ha) et deux pour les nouveaux périmètres. Ces acteurs du dispositif sont nécessaires pour assurer le suivi/supervision et l'appui des conseillers agricoles et des producteurs relais.

Cette organisation est idéale pour permettre au responsable du service de conseil agricole d'assurer la supervision et la capitalisation. Cela va nécessiter que Bagrépôle, à défaut de recruter un personnel supplémentaire aux quarante CA à recruter, déduise de ces quarante conseillers disponibles, quatre d'entre eux de niveau et d'expérience supérieurs aux autres et avec un leadership avéré pour en faire des chefs de secteurs.

Le suivi, le contrôle, et la supervision des activités du CA sont un processus permanent et continu. Ils ont ainsi pour objectif de permettre d'apprécier :

- le programme d'appui des conseillers agricoles et des producteurs relais ;
- la qualité de leurs prestations selon la perspective des producteurs ayant bénéficié de leurs appuis ;
- la participation des producteurs, les résultats obtenus, les difficultés rencontrées ;
- les enseignements tirés.

L'évaluation quant à elle permettra d'analyser l'impact des activités particulièrement sur les performances technico économiques des exploitations et le bien-être de ses membres.

### 3.4.1 Le suivi, contrôle, supervision

Comme présenté plus haut dans le graphique, les CA et les PR assurent la mise en œuvre du programme d'appui conseil, le suivi des activités du programme, son rapportage, ... Ils participent également à l'analyse des données et organisent les restitutions. Le suivi contrôle et la supervision des activités des CA et des PR seront assurés par les chefs de secteurs. Le chef du service SACPI, élargi à l'équipe technique pluridisciplinaire, de même que le DVE assurent également la supervision du niveau et de la qualité de mise en œuvre du programme de conseil agricole. Les activités de suivi contrôle et supervision se feront à partir des fiches/cahiers de visites aux exploitants.

### 3.4.2 L'évaluation

Elle est participative dans la mesure où les parties prenantes se composent des CA, des PR, des supérieurs hiérarchiques des CA et les producteurs eux même. Elle se fera à plusieurs échelles à savoir une évaluation par les pairs tenants lieux d'auto évaluation, une évaluation par les responsables du service de conseil agricole et une évaluation par la DVE et le service SE de Bagrépôle. Elle privilégiera le suivi évaluation par voie directe en mettant à profit le réseau de conseillers agricoles et les assistants en suivi évaluation de Bagrépôle. Au cas où cela serait nécessaire, la voie d'enquête pourrait être employée.

**Evaluation par les pairs :** conduite par les conseillers agricoles, les producteurs relais et des producteurs et leurs OP, elle servira d'auto évaluation par les acteurs directs de la mise en œuvre du conseil agricole. Elle permettra de s'intéresser à la satisfaction des participants, aux niveaux de performances atteints, aux points forts et aux points faibles de l'offre de services agricoles qui a été fourni, aux besoins d'amélioration... C'est un niveau d'évaluation qui s'intéressera surtout aux extrants/produits.

Cette évaluation se fera de manière successive à travers :

- Des rencontres bilan réalisées par les conseillers agricoles au niveau de leur zone d'encadrement avec la participation des PR, des producteurs démonstrateurs et des membres de groupes de CEP ;
- des rencontres par secteur/bloc sous la responsabilité du superviseur et associera : les conseillers agricoles et les producteurs relais après que ceux-ci aient conduit de façon croisé des entretiens avec des producteurs dont ils ne se sont pas occupés ; des représentants de producteurs appartenant aux différents groupes de CEP
- une rencontre bilan au niveau de la plaine sous la direction du chef de service du CA avec les chefs de secteurs, les CA, les PR ainsi que l'Union et les représentants des V. Cette rencontre bilan qui va réunir les acteurs de premier plan (superviseurs, CA, PR, producteurs, union) devra se tenir en premier lieu. Elle permettra de discuter à l'échelle de la plaine des succès, des échecs et les aspects à améliorer. Elle s'intéressera ainsi au dispositif dans son ensemble (le déploiement des conseillers, des PR, le timing d'appui, la constitution des groupes de travail, etc.), aux techniques et technologies, à l'appropriation des thématiques, des techniques et des pratiques par les producteurs, les PR et les CA et aux performances des exploitations.

**Evaluation par les responsables du service de conseil agricole :** l'issue de cette première vague d'évaluation permettra la préparation du bilan du programme d'appui conseil par les chefs de secteurs et le chef du service en charge du conseil agricole. L'objectif étant de permettre une meilleure prise en compte des critiques, amendements et observations qui pourraient être formulés au cours de la rencontre bilan de niveau plaine. Ce rapport devra être transmis à l'équipe technique pluridisciplinaire qui se penchera sur la prise en compte des exigences de chaque discipline avant de la transmettre à la

direction de la DVE et au service suivi évaluation de Bagrêpôle en vue de l'approfondissement des analyses et de la préparation de l'atelier bilan de niveau Bagrêpôle.

**Evaluation niveau Bagrêpôle :** cette évaluation conjointe DVE et SE de Bagrêpôle a pour objectif d'évaluer les extrants, les produits et les effets (au cas échéant) des SCA fournis et l'adéquation entre l'offre de service et la demande de SCA à Bagré. On pourra ainsi s'intéresser au niveau de réalisation des activités, niveau d'atteinte des extrants, au niveau de performances des exploitations, et des services de conseil agricole, au fonctionnement du dispositif et du réseau de CA pour la fourniture des SCA, les points forts et les points faibles, les besoin d'amélioration...

Les indicateurs pourront en guise d'exemple porter sur : le rendement différentiel, la production différentielle, le revenu agricole différentiel, le taux d'adoption des thèmes (TAR, TAA, TAD, TAM), taux d'encadrement de niveau producteur, exploitation ou de niveau village (TEP, TEE, TEV), taux de réalisation, taux de participation, ...

L'atelier bilan niveau Bagrêpôle réunira la DVE (service de conseil agricole inclus), la DIRD (service gestion de l'eau inclus), la DAFCO (service facturation et comptabilité inclus), l'UGPRB et les présidents de V, la DRAAH, la DVRD, la DOPAIR, la DGPER, l'INERA, la CPF et tous autres partenaires jugé utile.

### 3.4.3 Les outils de supervision, de suivi et de contrôle

Dans le cadre de la mise en œuvre des activités de conseil agricole, les différents acteurs devront utiliser des outils pour assurer le suivi, le contrôle, la supervision des activités. Ces outils en tant que éléments du back office permettent d'apprécier l'efficacité et les impacts du conseil et de procéder aux ajustements et réorientations possibles et nécessaires de l'offre de conseil ou des méthodes et outils pour une efficacité plus prononcée.

Parmi les outils essentiels à la mise en œuvre du programme d'activités on peut retenir:

- Le programme d'activités de la DVE, notamment du service en charge du conseil agricole (SACPI) ;
- L'échéancier de remontées de données ;
- Le canevas de rapports d'activités,
- Les cahiers et fiches de visites d'exploitation,
- Les cahiers de supervision (doit comporter à minima date, objet, constat, recommandations, mesures prises),
- Les fiches de tenue des AG divers (lancement de campagne, bilan de campagne); des rencontres de sensibilisations, des AAES;
- Les fiches de tenue des formations...

### 3.4.4 Utilisation des résultats de l'évaluation et du contrôle

A partir des conclusions des différentes évaluations non seulement sur le dispositif, les performances des exploitations et l'effet sur les membres des exploitations, des réponses appropriées pourront être apportées pour améliorer et renforcer le dispositif à travers:

- Des mécanismes de renforcement de capacités (réorganisation du dispositif d'appui-conseil, formation, voyage d'étude, introduction de nouveaux outils, ...)
- Un système d'encouragement (lettre de félicitation, formation, voyage, équipement, certificat...)
- Un système d'avancement automatique selon performance
- Des sanctions disciplinaires si nécessaire

## 3.5 Le fonctionnement du dispositif

### 3.5.1 Le renforcement des capacités des acteurs du CA

Les missions du CA à Bagrépôle sont assez étoffées à tel point qu'en dehors du profil type du CA, d'autres compétences seront à rechercher ou à doter au personnel existant. L'atteinte des résultats dans le cadre du conseil agricole ne sauraient être effectif sans un personnel qualifié et dévoué. Pour se faire quelques mesures doivent être prises pour garantir l'emploi et la mise en activité du personnel requis.

Dès leur recrutement, un diagnostic est conduit pour évaluer les capacités des CA et des PR, identifier leurs besoins de formation en lien avec la polyvalence recherchée et les capacités souhaitées. Ce diagnostic devra être étendu à l'équipe technique pluridisciplinaire pour assurer une mise en phase correcte entre les entités.

A la suite du diagnostic et de la priorisation, un plan de renforcement de capacités devra être élaboré. Ce plan devrait être fait par la DVE avec l'assistance d'un spécialiste en gestion des ressources humaine (GRH), en formation ou d'un cabinet d'appui-conseil.

Le plan de renforcement de capacités doit intégrer le PTBA de Bagrépôle pour assurer son financement et subir des actualisations périodiques (tous les deux ans au plus).

### 3.5.2 Les équipements

#### Équipement (didactique, transport, informatique) des CA

La conduite des activités de conseil agricole demandera de fréquents déplacements sur le terrain, de nombreux documents à partager avec les producteurs ou avec les collaborateurs et plusieurs petits matériels. Idéalement, chaque CA devra disposer de sa propre trousse de matériel mais au regard des contraintes financières que cela pourrait occasionner, certains matériels pourraient être individuels et d'autres à usage collectif. Pour les CA on pourra distinguer:

- Des équipements de transport : moto
- Du Matériel didactique et de suivi: petit matériel (corde, mètre ruban, pesons), matériels de protection (imperméable, botte, équipement de protection individuel), GPS (matériel collectif), matériel informatique (tablette ou smartphone), petits équipements de collecte des prédateurs et déprédateurs, loupe, ...

#### Équipement des PR

Les PR, au regard des tâches qui leur seront assignées, pourront disposer du matériel didactique et de suivi suivant: Petits matériels (corde, mètre ruban, pesons), matériels de protection (imperméable, botte, équipement de protection individuel), loupe.

### 3.5.3 Les modalités de gestion et d'entretien des équipements des CA

En fonction des coûts d'acquisition, de l'amortissement et des charges d'entretien des matériels et équipements mis à la disposition des CA et des PR, les modalités de gestion suivantes pourraient être les plus motivantes pour les agents et les moins onéreuses pour Bagrépôle.

- location-vente pour les motos et le matériel informatique ;
- dotation périodique pour le reste du matériel mis à disposition avec une périodicité variable en fonction de la plus ou moins grande périssabilité du matériel fourni.

### 3.5.4 Les modalités de prise en charge des producteurs relais

L'utilisation des producteurs relais est une opportunité qui permet de juguler l'insuffisance du personnel et les coûts que susciterait le CA. Des mesures d'accompagnement seront nécessaires pour encourager les PR à poursuivre les activités à eux dévolues. Cette prise en charge loin de représenter un salaire, n'est tout autre qu'un appui pour le déplacement et la restauration au cours des séances de travail avec les producteurs ou avec les agents de Bagrépôle. Cependant, une prise en charge intégrale par Bagrépôle pourrait négativement influencer l'appropriation de la démarche et même la participation des exploitants aux outils mis en œuvres. Il serait intéressant d'explorer les voies et moyens par lesquels la prise en charge des PR pourrait être effectuée de manière endogène au service d'appui conseil concerné.

A ce sujet plusieurs pistes peuvent être explorées:

- une des voies consisterait à valoriser les produits des CEP qui serviraient de ressources pour la prise en charge des PR déduction faite des intrants fournis par Bagrépôle pour servir de fond de roulement.
- Une autre voie consisterait à engager des discussions au sein de l'union des producteurs pour arrêter les modalités de prise en charge des producteurs relais (à l'exemple de ce qui a été fait pour la prise en charge des magasiniers : 3 kilo par producteur à la pesée). On pourrait prélever une quantité supplémentaire de paddy pour assurer la prise en charge du PR.

## CONCLUSION

L'exercice d'élaboration du profil et du dispositif de Conseil agricole pour la plaine aménagée de Bagré a été très instructif et a révélé toute la complexité du sujet. Il a permis de caractériser les types de services de conseil qui sont demandés par les producteurs ainsi que le profil type de conseiller agricole qui est souhaité. Il a été également proposé un dispositif adapté à la capacité en ressources humaines de Bagrépôle dont l'efficacité pourrait être assurée grâce au mécanisme renforcement des capacités continu, de supervision et de contrôle qui a été préconisé. Le résultat qui a été présenté ici n'est ni le manuel, ni la stratégie de Bagrépôle. Il se présente comme un ensemble d'analyses et de propositions qui pourraient servir à Bagrépôle comme ressource pour mieux asseoir son système de Conseil agricole. L'atelier de validation nationale de ce document tenu le 28 Avril 2017 a salué la pertinence des analyses et recommandé entre autre qu'il soit apporté une définition plus détaillé du profil des membres du groupe d'experts<sup>1</sup> en appui aux conseillers agricoles d'une part, et d'autre part que le dispositif soit élargi aux filières animales et halieutiques et couvre les maillons allant de la production à la post production (transformation, commercialisation). Le processus piloté par GWI tire à sa fin, et il reviendra à Bagrépôle et aux acteurs intéressés de poursuivre la réflexion. Les propositions ici contenues se présentent donc comme une source d'inspiration pour les acteurs au niveau national (SP/CPSA, DGPV/DVRD, Consultants, CPF) qui pilotent le processus de revision du SNVACA afin de trouver la meilleure manière pour intégrer un dispositif spécifique aux plaines aménagées en prenant en compte la diversité des préoccupations des différentes catégories de producteurs.

---

<sup>1</sup> Le personnel cadre d'appui conseil aux conseillers agricoles

# ANNEXES

## Annexe 1 : Termes de référence

### TERMES DE RÉFÉRENCE

pour l'élaboration du profil du conseil et des conseillers agricoles pour Bagrépôle

Janvier 2017

#### CONTEXTE ET JUSTIFICATION

La Global Water Initiative en Afrique de l'Ouest est un projet de recherche-action et de Plaidoyer. Ce projet travaille avec les exploitants familiaux et les gouvernements pour

Concevoir des politiques et pratiques qui améliorent la sécurité alimentaire et les moyens déviés des ménages dans le contexte des grands barrages à buts multiples. Il appuie le partage d'expériences entre les parties prenantes aux niveaux local et national au Burkina Faso, en Guinée, au Mali, Niger et Sénégal, ainsi qu'avec des institutions régionales et internationales. Le projet est financé par la Fondation Howard G. Buffett et mis en œuvre par IIED et l'UICN.

Au Burkina Faso, la Global Water Initiative a initié depuis 2013 avec Bagrépôle, suite à un Diagnostic sur les moyens d'existence des exploitants de type familial, un processus de Recherche action sur le Conseil Agricole. Le diagnostic a révélé que l'offre et la qualité du Conseil agricole sur la plaine aménagée de Bagré n'étaient pas performantes et adaptées aux besoins des producteurs. Cet état de fait est lié au dispositif de conseil agricole en lui-même qui n'est pas adapté, et à l'organisation des producteurs qui est défaillante. Ce constat partagé par tous les acteurs a donné lieu à une proposition de plan d'action pour l'amélioration de l'organisation paysanne et de la stratégie du conseil agricole de Bagrépôle, restitué au cours d'un atelier national tenu le 05 juin 2015. Ce plan d'action est articulé autour de 4 résultats :

R1 : Le manuel de Conseil Agricole de Bagré Pôle est revisité et mis en œuvre ;

R.2 Un programme de renforcement des capacités techniques des agents est élaboré et mis en œuvre;

R.3 Le processus de restructuration et de renforcement des capacités techniques et organisationnelles des OP dans une perspective d'autonomisation est renforcé ;

R.4 Les cahiers de charges sont strictement appliqués (calendrier cultural, entretien des ouvrages, obligation de résidence, interdiction de location des parcelles,...) par les concernés.

Au titre du résultat 1, il a été planifié une étude participative en vue de l'élaboration d'un dispositif de conseil agricole qui définit clairement un profil de conseil et de conseiller agricole adapté aux besoins des différentes catégories de producteurs.



L'objectif de l'étude était de mettre en place un dispositif de Conseil Agricole adapté au contexte des périmètres irrigués, aux besoins des exploitants et aux exigences techniques de la vulgarisation agricole.

Les tentatives de recrutement des consultants ayant été vaines, il a été décidé de mettre en place un comité issu du comité de suivi du processus du conseil agricole pour conduire la réflexion aux fins d'aboutir aux résultats poursuivis par l'étude.

### **OBJECTIFS DU PROCESSUS**

L'objectif du processus est de conduire des sessions de travail autour de 6 modules qui aboutiront aux résultats suivants:

Une définition et une caractérisation des services de conseil agricole

Un inventaire et le choix des méthodes et outils de CA permettant d'accompagner chaque type de service retenu

Une définition de profil du Conseiller (qualification, aptitudes, atouts, ...)

Une proposition de dispositif de conseil agricole pour couvrir l'ensemble des besoins des producteurs de type familial sur toute l'étendue de la plaine

Une proposition de mécanismes de suivi et d'évaluation des agents (fonction, comportement sur le terrain,...) afin de s'assurer de leurs performances et du respect des règles et valeurs dans la plaine

Un document de synthèse présentant l'ensemble des produits de la réflexion

### **METHODOLOGIE**

Les sessions de travail regrouperont les membres du comité et des personnes ressources si nécessaire. Les différents modules seront traités comme suites :

- Le module 1 à 3 sera traité de façon continue sur 5 jours. L'animation sera assurée par le chef de programme du bureau national de l'UICN
- Le module 4 fera appel à 2 consultants pour la collecte des données à partir d'un outil qui sera préconçu. Les données collectées feront l'objet de synthèse et de restitution aux membres du comité
- Le module 5 sera animé par la responsable du programme OS2 ou par une personne ressource extérieure au processus

### **DEROULEMENT DES TRAVAUX**

Les travaux se dérouleront toujours en plénière suivant l'agenda provisoire indiqué dans le plan de travail en annexe. Ils se dérouleront toujours hors du site de Bagré et de Ouaga afin de bénéficier de la pleine contribution des participants. Il est souhaité que les membres du comité soient toujours les mêmes.

### **CONDITIONS DE PARTICIPATION**

Les frais de déplacement des participants seront remboursés sur présentation des tickets ou titres de transport en commun ou des ordres de mission. Il est demandé aux participants de Ouaga et de Bagré

de se concerter pour se déplacer avec un seul véhicule. Un repas sera offert et un perdiem par nuitée sera servie.

### Participants

Structures	Nombre
Union des producteurs de Bagré	2
Bagrépôle (Bagré)	2
CPF (Ouaga)	1
DGPV/DVRD (Ouaga)	1
DGFOMR/DOPAIR (Ouaga)	1
INERA Fada (Fada)	1
Direction régionale Agriculture (Tenkodogo)	1
GWl (Ouaga)	2
<b>Total</b>	<b>11</b>

Plan de travail sur le profil de conseil agricole avec Bagrèpôle

Processus	Timing									Acteurs impliqués	
	Déc (5 au 31)				Janv (4 au 21)			Fev (6 au 25)			
	1	2	3	4	1	2	3	1	2	3	
Validation du programme avec BP et le comité de suivi											
Module 1 : Définition et caractérisation des services de conseil agricole qui répondent à la vision et aux besoins des producteurs : Les types de service, Le contenu par type, Le cycle d'implémentation par type y inclus le timing						11 au 14					Comité restreint : GWI, UGPRB, BP, DRagriculture, DGPV, DOPAIR, INERA, CPF
Module2 : les méthodes et outils de CA permettant d'accompagner le type de service											GWI, UGPRB, BP, DRagriculture, DGPV, DOPAIR, INERA, CPF
Module 3: Le profil du Conseiller la qualification et les aptitudes du fournisseur de service par type de service, de méthode et outil ; Les atouts et compétences additionnelles											GWI, UGPRB, BP, DRagriculture, DGPV, DOPAIR, INERA, CPF
Module 4 : mapping des fournisseurs de CA à Bagrèpôle Inventaire des ressources (nombre agents, Formation, qualification, expérience périmètres irrigués,...) susceptibles d'être mis à contribution pour le CA à Bagrèpôle : BP, direction régionale, INERA, de la DGPV, de la DOPAIR Inventaire des capacités au niveau des producteurs de BP susceptibles d'être valorisées dans la CA Evaluer les compétences actuelles des conseillers en place (dresser une fiche d'évaluation)							16 au 21				UGPRB, BP, DR agriculture, DGPV, DOPAIR, INERA,  Transmettre un canevas à renseigner par les concernés Contractualiser des frais d'enquêtes avec un local pour l'inventaire au niveau des producteurs
Module 5 : Détermination du dispositif de conseil agricole pour prendre en charge les services définis : Analyse adéquation ressources disponibles et besoins en CA des producteurs ; Analyse du gap et des solutions possibles (lien avec les autres fournisseurs de services ; liens avec des formateurs paysans relai, ...) ; Mécanismes de suivi et d'évaluation des agents (fonction, comportement sur le terrain,...) ; Proposition d'un schéma								6 au 11			GWI, UGPRB, BP, DR agriculture, DGPV, DOPAIR, INERA, CPF
Module 6 : Documentation du processus											GWI, BP, DGPV
Module 7 : validation du processus											

## Annexe 2 : Liste des membres du comité d'élaboration du profil de conseil agricole

1. Mr Etienne Kaboré, DVE Bagrépôle
2. Mr Victor Sawadogo, chef de service CA Bagrépôle
3. Mr Adama Bantango, Président de l'Union
4. Mr Ousséni Ouelgo, gestionnaire de l'Union
5. Mr Moussa Koudougou, représentant de la CPF
6. Mr Bienvenu Claude Zongo, Point focal PNVACA à la Direction régionale de l'agriculture
7. Mr Denis Minougou, DVRD
8. Mr Hamadé Sigué, représentant INERA Fada
9. Mr Moumini Savadogo, UICN
10. Mr Serge Alfred SEDOGO, Consultant GWI

## Annexe 3 : détail du profil des conseillers agricoles par mission

### Mission 1 : Assurer le Conseil technique/ vulgarisation

Tâches	Connaissances / savoirs (technique, économique, social, gestion, etc.)	Expériences (à preuve – postes précédents, domaine, durée, rôles spécifiques, etc.)	Aptitudes/Compétences (en communication, langue, utilisation des TIC, résolution des conflits, travail en équipe, etc.)	Qualifications (niveau et type de formation)
Conduire les diagnostics participatifs avec les différents types de productrices et producteurs (femmes, hommes, équipés, non-équipés, etc.)	Maîtriser les approches et outils de diagnostic participatif Maîtriser les techniques d'animation en milieu paysan	Avoir déjà conduit des diagnostics participatifs sur les besoins techniques de production	Parler au moins l'une des langues du milieu Savoir utiliser l'outil informatique (traitement de textes)	Niveau technicien supérieur agriculture au moins Agent technique d'agriculture avec une expérience de 10 ans au moins ou une expérience équivalente à BAC+2ans dans le domaine de la vulgarisation agricole
Mettre en place et conduire les outils de vulgarisation	Maîtriser les approches et outils de vulgarisation Maîtriser les techniques d'animation en milieu paysan	Connaissance du contexte de production dans les périmètres irrigués	Etre apte au travail en équipe Etre apte à parcourir de longues distances et à passer de longs moments sur le terrain Etre apte à travailler en milieu rural Accepter de résider dans les villages sites des périmètres irrigués	
Faciliter les transferts de technologie	Maîtriser les techniques d'animation et de vulgarisation en milieu paysan			

Mission 2 : Assurer le conseil pour l'appropriation des bonnes pratiques en gestion de l'eau d'irrigation

Tâches	Connaissances / savoirs (technique, économique, social, gestion, etc.)	Expériences (à preuve – postes précédents, domaine, durée, rôles spécifiques, etc.)	Aptitudes/Compétences (en communication, langue, utilisation des TIC, résolution des conflits, travail en équipe, etc.)	Qualifications (niveau et type de formation)
Former les acteurs à la gestion économe de l'eau et l'entretien des infrastructures hydro-agricoles	Connaissances avérées en matière d'irrigation sur les périmètres (gravitaire, pompage, goutte-à-goutte, aspersion,..) Avoir des connaissances sur les aménagements hydro-agricoles	Avoir déjà mis en place ou suivi l'application de cahier des charges sur les périmètres	Avoir des expériences dans la prévention et la gestion des conflits lié aux usages d'eau	Niveau technicien supérieur agriculture au moins Agent technique d'agriculture avec une expérience de 10 ans au moins Ou une expérience équivalente à BAC+2ans dans le domaine de la vulgarisation agricole Une spécialisation en gestion de l'eau serait un atout
Organiser les acteurs à l'entretien du réseau d'irrigation	Avoir des connaissances sur l'organisation des acteurs en gestion collective du réseau d'irrigation	Avoir mis en place ou accompagner des structures de gestion de l'eau (comité d'irrigants, OUEA,...)	Etre apte à bien communiquer avec les acteurs	
Sensibiliser les productrices et producteurs au respect du cahier des charges	Disposer de connaissances en techniques de communication et de résolution des conflits	Avoir des expériences de travail sur un périmètre irrigué		
Accompagner la mise en place des AUEA et à l'appropriation de leurs fonctions	Connaître les textes réglementaires sur la gestion des aménagements hydro-agricoles			
Suivre le fonctionnement du réseau d'irrigation et de drainage				

Suivre les activités d'entretien du réseau par les Entreprises				
Suivre les paramètres hydrauliques (pluviométrie, volume d'eau d'irrigation)	Avoir des connaissances sur les besoins en eau des cultures			

### Mission 3 : Assurer l'appui à la gestion économique des exploitations et à la professionnalisation des acteurs

<b>Tâches</b>	<b>Connaissances / savoirs (technique, économique, social, gestion, etc.)</b>	<b>Expériences (à preuve – postes précédents, domaine, durée, rôles spécifiques, etc.)</b>	<b>Aptitudes/Compétences (en communication, langue, utilisation des TIC, résolution des conflits, travail en équipe, etc.)</b>	<b>Qualifications (niveau et type de formation)</b>
Faciliter l'appropriation par les productrices et producteurs des outils de gestion technico-économique de leurs exploitations (planification, mise en œuvre, comptes d'exploitation, etc.)	Maîtriser les outils de gestion technico-économique des exploitations et/ou des Entreprises agricoles		Etre familier avec des outils d'information et de veille sur les marchés	Agro-économiste (Bac+5 au moins)
Accompagner les productrices et producteurs à prendre de meilleures décisions (choix des types d'équipements, des formules d'engrais, choix de type de crédit,...) pour atteindre les objectifs fixés	Avoir des connaissances et des informations sur les normes et spécifications techniques des facteurs de production (les types d'équipements, les formules d'engrais, les produits phytosanitaires, les types de crédit, etc.)	Avoir au moins 5 ans d'expérience en matière de conseil en gestion sur la production, la conservation, la transformation et de commercialisation		Technicien supérieur agricole avec spécialisation ou compétence avérée en conseil de gestion Ou compétence équivalente

Assurer la qualité et la traçabilité des produits agricoles afin de garantir leurs compétitivités sur les marchés	Maîtriser les techniques de facilitation et de mise en relation avec les autres acteurs	Avoir des connaissances pratiques des cycles végétatifs des différentes spéculations	Etre apte à transmettre aux producteurs des stratégies de négociation avec les fournisseurs de service et les acheteurs des produits agricoles	
Apporter l'appui-conseil aux productrices et producteurs pour la mise en marché des produits agricoles au meilleur prix	Maîtriser les normes de qualité des produits agricoles (récolte, gestion post récolte)			

Mission 4: Assurer la structuration des acteurs et mise en évidence de l'interdépendance (plateformes multi-acteurs)

<b>Tâches</b>	<b>Connaissances / savoirs (technique, économique, social, gestion, etc.)</b>	<b>Expériences (à preuve – postes précédents, domaine, durée, rôles spécifiques, etc.)</b>	<b>Aptitudes/Compétences (en communication, langue, utilisation des TIC, résolution des conflits, travail en équipe, etc.)</b>	<b>Qualifications (niveau et type de formation)</b>
Assurer l'appui technique nécessaire pour la promotion d'organisations professionnelles agricoles viables, capables d'offrir aux paysans les services essentiels aux productrices et producteurs (approvisionnements intrants, équipements, commercialisation, organisation...)	Maîtrise des approches de promotion et de dynamisation d'organisations paysannes pour la professionnalisation Connaissance des textes réglementaires (OHADA, ...) régissant les différents types d'OP Connaissance du processus de mise en place des différents types d'OP	Expérience d'appui technique et d'accompagnement à la professionnalisation des OP Connaissance de l'historique des OP au Burkina Expérience avérée dans le cas spécifiques des OP sur les périmètres irrigués	Compétence en promotion d'organisations professionnelles agricoles viables Facilités de communication avec les acteurs Avoir des qualités de modérateur	Sociologue, socio-économiste, conseiller d'agriculture, technicien supérieur d'agriculture avec une expérience d'au moins 5 ans dans l'appui à l'organisation du monde rural (périmètres irrigués)



Mission 5: Accompagner au renforcement des capacités et de communication pour la résilience.

Tâches	Connaissances / savoirs (technique, économique, social, gestion, etc.)	Expériences (à preuve – postes précédents, domaine, durée, rôles spécifiques, etc.)	Aptitudes/Compétences (en communication, langue, utilisation des TIC, résolution des conflits, travail en équipe, etc.)	Qualifications (niveau et type de formation)
Faciliter l'accès à l'information en temps réel sur le climat, la météo, le marché, les risques de catastrophes (phytosanitaires, acridiens, oiseaux granivores, climat,...)	Avoir des connaissances sur les systèmes d'alertes précoces et de secours d'urgences	Avoir une connexion avec les dispositifs d'alerte et de veille existants Expérience en traitement et diffusion de l'information sur les risques et catastrophes		Avoir un Bac+3 en géographie, socio-économie, agronomie avec une spécialisation sur les systèmes d'information et d'alerte
Faciliter l'accès des productrices et producteurs aux informations sur les marchés et la veille commerciale (SIMVC)	Avoir des connaissances sur les SIM et les systèmes de veille sur les marchés	Avoir des expériences et participation à des activités promotionnelle et des événements commerciaux dans le secteur agricole (bourse céréalière, foire commerciale, voyage d'affaire, ...) Expérience en traitement et diffusion de l'information sur les marchés	Capacité de mise en relation vendeurs et acheteurs	
Faciliter l'accès à l'information sur l'eau du barrage (disponibilité, qualité,...)		Expérience en traitement et diffusion de l'information sur l'eau	Capacité de collecte et d'organisation des données et informations	
Assurer le renforcement des capacités des acteurs sur divers thèmes	Avoir des connaissances sur les outils de diagnostic et d'élaboration de plan de renforcement des capacités			

Mission 6: Collecter et traiter les données pour tirer des enseignements et améliorer la qualité des différents types de services

Tâches	Connaissances / savoirs (technique, économique, social, gestion, etc.)	Expériences (à preuve – postes précédents, domaine, durée, rôles spécifiques, etc.)	Aptitudes/Compétences (en communication, langue, utilisation des TIC, résolution des conflits, travail en équipe, etc.)	Qualifications (niveau et type de formation)
Accompagner les productrices et producteurs à conduire des auto-évaluations	Maîtrise des outils et la mise en œuvre des techniques d'auto-évaluation	Expérience de collecte et de traitement de données nécessaires pour l'auto-évaluation	Capacités de traitement d'analyse et d'interprétation	Technicien supérieur d'agriculture au moins ou agent technique d'agriculture avec une expérience d'au moins 10 ans ou une expérience équivalente à BAC+2 dans le domaine de la vulgarisation agricole
Assurer la collecte et le traitement primaire des données sur la mise en œuvre des différentes approches et outils	Maîtrise des outils et les approches de mise en œuvre des techniques d'auto-évaluation			
Identifier et partager les bonnes pratiques agricoles	Maîtrise des méthodes de ciblage et de repérage des BP	Expérience en ciblage des bonnes pratiques agricoles	Aptitude en communication et partage des Bonnes Pratiques	
Capitaliser et partager les expériences de mise en œuvre du CA	Connaissance des méthodes et outils de capitalisation de mise en œuvre des expériences CA	Expérience en conduite de capitalisation et partage d'expériences		

## Annexe 4: Tableau de simulation du temps de travail du CA et des PR sur une campagne de production de riz

Hypothèse : 1 CA + 4 PR pour 200 ha

Activités	Mois 1 : fin déc.	Mois 2 : Janv.	Mois 3 : Fév.	Mois 4 : Mars	Mois 5 : Avril	Mois 6 : Mai	Mois 7 : Juin	Mois 8 : juil	Août	
Compostage							1 jour de formation/PR (4 jrs/CA) 2 jrs de suivi/mois/PR	2 jrs de suivi/mois/PR	2 jrs de suivi/mois/PR	
Préparation pépinière	Formation 2jrs x 4 groupes de 50 producteurs du 10 au 15 déc. (08 jrs) Suivi des 8 pépinières (du 10 déc. au 15 jan (3 suivi/PR)									
Gestion de l'eau	1/2 jour de formation (2 jrs) Suivi systématique durant la campagne	Suivi systématique durant la campagne								
Labours, Nettoyage des diguettes, Mise en boue, planage	1/2 jour de formation (2 jrs) 2 jrs de suivi/PR et /CA (10 déc. au 15 jan.)	1/2 jour de formation (2 jrs) 2 jrs de suivi/PR et /CA (10 déc. au 15 jan.)								

Repiquage		½ jr de formation (2 jrs) 1 <sup>er</sup> au 30 jan. 3 jrs de suivi/PR et /CA (10 déc. au 15 jan.)							
Application des engrais et pesticides		NPK au planage ou au plus tard 3 jrs après repiquage	½ jr de formation (2 jrs) 1 <sup>ère</sup> fraction Urée 15 jrs après le NPK 3 jrs de suivi/PR et /CA 2 <sup>ème</sup> fraction 40 à 45 jrs après repiquage	2 <sup>ème</sup> fraction 40 à 45 jrs après repiquage 3 jrs de suivi/PR et /CA					
Sarclage			1 <sup>er</sup> sarclage avant urée1 (formation au même moment que celle de l'application de l'urée)	2 <sup>ème</sup> sarclage avant urée2					
Entretiens parcelles					Suivi 4 jrs/mois (PR et CA)	Suivi 4 jrs/mois (PR et CA)			

Récoltes						½ jr de formation (2 jrs) 3 jrs de suivi/PR et /CA	½ jr de formation (2 jrs) 3 jrs de suivi/PR et /CA		
Post récolte (battage, séchage, vannage, ensachage, pesage, stockage, conservation)						Suivi (5 jrs pour les PR et 2 jrs pour les CA)	Suivi (5 jrs pour les PR et 2 jrs pour les CA)		
Total jrs	10 jrs/CA 9 jrs/PR	9 jrs/CA 7 jrs/PR	5 jrs/CA 4 jrs/PR	3 jrs/CA 3 jrs/PR	4 jrs/CA 4 jrs/PR	9 jrs/CA 10 jrs/PR	9 jrs/CA 12 jrs/PR	2 jrs/CA + temps de nouvelle campagne 2 jrs/PR + temps de nouvelle campagne	2 jrs/CA + temps de nouvelle campagne 2 jrs/PR + temps de nouvelle campagne

CA : 49 H/J campagne1 + temps (réunion et rapportage :  $5*6=30$  jrs, appui aux besoins spécifiques :  $3*6=18$  jrs)= 97 jrs/campagne

PR : 49 H/J campagne1 + temps (réunion :  $3*6=18$  jrs, organisation et entretien des réseaux d'irrigation : 5 jrs)= 72 jrs/campagne

NB : temps de préparation des formations des producteurs et PR, de formation des CA, d'appui aux OP, gestion aux exploitations, rapportage, ... non prise en compte.

## Annexe 5: rôle des différents acteurs

Acteurs	Services concernés	Missions	Statut/modalités d'intervention
DVE Bagrépôle	Tous		Personnel permanent
Chefs de secteurs	Tous		Personnel permanent
Conseillers agricoles	Tous		Personnel permanent
Producteurs relais	Conseil techniques et vulgarisation Suivi-évaluation et capitalisation Formation, information, veille	Assurer le lien entre les CA et les producteurs, en veillant à la transmission de l'information de part et d'autre, et à l'application des itinéraires	Auxiliaire
Aiguadiers	Gestion de l'eau	Assurer la gestion efficace du tour d'eau	Auxiliaire
DRAAH	Conseil agricole, Conseil de gestion Formation, information, veille	Assurer les missions régaliennes de l'Etat (suivi et contrôle du respect des normes et standards) en matière agricole et apporter l'appui-conseil à la demande	Convention
DVRD	Conseil agricole, Conseil de gestion Formation, information, veille Conseil de gestion	Assurer les missions régaliennes de l'Etat (suivi et contrôle du respect des normes et standards) en matière agricole et apporter l'appui-conseil à la demande	Convention
DOPAIR	Appui à l'organisation des acteurs	Assurer les missions régaliennes de l'Etat (suivi et contrôle du respect des normes et standards) en matière d'organisation des OP et apporter l'appui-conseil à la demande	Convention
DGPER	Conseil de gestion		
DGESS	Formation, information, veille	Assurer la fourniture des informations du SAP et apporter l'appui-conseil à la demande	Convention
SONABEL-Bagré	Formation, information, veille	Assurer la fourniture des données et informations sur l'eau du barrage afin d'orienter la production	Convention
FAS-Bagré	Conseil de gestion Appui à l'organisation des acteurs Conseil technique et vulgarisation agricole	cofinancer les investissements immatériels des promoteurs et les aider à alléger les coûts de prestation du secteur privé à leur profit en vue de : Apporter une assistance technique pour l'installation et le développement des entreprises des acteurs de la zone du PPCB ;	Guichet

		Renforcer les capacités des petits exploitants et leurs associations, des PME, en vue de développer des liens économiques avec les grandes entreprises dans la zone ; Accompagner Bagrêpôle, les producteurs et les OP de producteurs, les investisseurs pour l'accès à des services de conseil spécifique (technico-économique, stratégiques, juridiques,...),	
INERA	Conseil de gestion	Assurer des appuis techniques et la recherche action sur les innovations paysannes	Convention
UGPRB	Tous	Assurer l'intermédiation entre Bagrêpôle et les producteurs	Partenaire
Gestionnaire de l'eau	Gestion de l'eau	Assurer la fonctionnalité et la qualité des ouvrages d'irrigation	Auxiliaire
Chargé à l'approvisionnement en intrant	Conseil de gestion	Assurer l'approvisionnement qualitatif et quantitatif des intrants dans les meilleurs délais	Auxiliaire
Chargé à la commercialisation	Conseil de gestion	Assurer l'écoulement à des prix rémunérateurs des productions	Auxiliaire
Chargé au recouvrement	Gestion de l'eau	Assurer un très bon niveau de recouvrement de la redevance et des créances diverses	Auxiliaire
Chargé à l'information	Formation, information, veille	Veiller à la bonne circulation de l'information à l'endroit des producteurs	Auxiliaire