sofréco

GUIDE DE MISE EN PLACE DES GROUPES FOCAUX DE CONSEIL (GFC)

Programme d’Appui aux Dynamiques Productives

Date : octobre 2011

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES 1

1. INTRODUCTION 2

1.1. CONTEXTE ET JUSTIFICATION 2

1.1.1. Les limites des Groupes d’intérêt Professionnels (GIP) dans le cadre du PADSE 2

1.1.2. Les effets du Conseil aux Exploitations agricoles Familiales (CEF) 2

1.1.3. Les domaines d’applications du CEF 3

1.1.4. Passage de la dénomination GIP au Groupes Focaux de Conseil (GFC) 5

1.2. OBJECTIFS ET RÉSULTATS 6

1.2.1. Objectif 6

1.2.2. Résultats attendus 6

1.2.3. Contenu 6

2. PROCESSUS DE CONSTITUTION DES GROUPES FOCAUX DE CONSEILS. 7

2.1. CONDITIONS PRÉLIMINAIRES 7

2.1.1. Organisation et animation des séances d’information/sensibilisation 7

2.1.2. Canaux de communications 7

2.1.3. Acteurs impliqués dans l’information/sensibilisation et leurs rôles 8

2.2. LES DIFFÉRENTES ÉTAPES POUR LA MISE EN PLACE DES GFC 9

2.2.1. Prise de contacts et Information niveau Commune 9

2.2.2. Information et sensibilisation niveau arrondissement 10

2.2.3. information/Sensibilisation niveau village 10

2.2.4. Identification des personnes ressources pour poursuivre les sensibilisations 11

2.2.5. Recensement des producteurs volontaires et Centralisation des listes d’adhésion 12

3. CONSTITUTION DES GROUPES FOCAUX DE CONSEIL 13

3.1. ANIMATION DE GROUPE SUR LES DOMAINES D’APPLICATION DU CEF 13

3.2. CONDUITE D’UN DIAGNOSTIC RAPIDE POUR RECENSER LES ATTENTES ET DEMANDES DES PRODUCTEURS 13

3.3. DÉPOUILLEMENT ET ANALYSE DES INFORMATIONS COLLECTÉES 13

3.4. FORMATION DES GROUPES 14

4. IDENTIFICATION DES THÈMES DE FORMATION 16

5. SIGNATURE DES CONTRATS INDIVIDUELS AVEC LES ADHÉRENTS 17

6. PROGRAMMATION DES SEANCES DE FORMATION 19

7. CONCLUSION 22

1. INTRODUCTION
   1. CONTEXTE ET JUSTIFICATION
      1. Les limites des Groupes d’intérêt Professionnels (GIP) dans le cadre du PADSE

Le Programme d’Amélioration et de Diversification des Systèmes d’Exploitations (PADSE) à travers son volet conseil de gestion, n’intervenait pas directement sur le terrain auprès des producteurs. Le mode d’intervention est le « faire faire » qui consiste à contractualiser avec les prestataires privés (Bureaux d’études, ONG et OP). Chaque structure avait sa zone d’intervention avec son réseau de personnel (responsable technique, responsable de zone, chargé de programme, conseillers et animateur relais : AR).

L’unité structurale d’intervention des prestataires est le niveau des communes où est implanté le conseiller. Ce dernier avec son réseau d’AR accompagnent les producteurs à travers les GIP. En effet, ce sont des groupes (hétérogènes) de producteurs qui ont accepté de façon libre et volontaire, recevoir des appui-conseils par le biais du programme. Ces groupes sont formés de façons diverses et sont constitués de producteurs provenant d’un même village ou de localités environnantes.

Les conseillers et les AR disposent des plans de formation préconçus par le programme dont ils se servent pour animer les sessions de formation. Les plans de formation étaient stratifiés en trois niveaux (niveau I, II et III). Cette méthodologie ne tenait pas compte des attentes des producteurs et s’apparente à un processus scolaire. Cette situation crée d’énormes difficultés aux conseillers et AR dans la conduite des groupes. On peut citer entre autres :

* le niveau d’instruction ou d’alphabétisation varié ;
* les abandons répétés enregistrés au niveau des GIP ;
* le retard dans l’assimilation des notions dispensées ;
* le regroupement des producteurs non basé sur des intérêts professionnels ;
* le faible pourcentage de données exploitables au niveau de la base de données ;
* le degré de motivation variable à l’intérieur d’un GIP à un autre.

La raison fondamentale qui explique cette situation est la faible harmonisation des approches d’intervention des prestataires et surtout dans la mise en place des groupes qui ne prenait pas en compte un certain nombre de dispositions. Le dispositif opérationnel de mise en œuvre du programme a été donc retouché vu l’ascendance du Conseil aux Exploitations agricoles Familiales (CEF) dans l’environnement du secteur agricole du Bénin.

* + 1. Les effets du Conseil aux Exploitations agricoles Familiales (CEF)

L’importance du CEF réside dans ses effets sur l’exploitation agricole familiale et sur les adhérents :

* Il contribue à faire émerger un nombre croissant de producteurs capables à la fois d’intensifier (par exemple passage de rendements en coton graine d’une tonne à deux à travers la maîtrise des itinéraires techniques, l’utilisation des engrais, etc.), de gérer leurs exploitations et la trésorerie de la famille, d’améliorer leurs revenus, de faire des choix en matière d’amélioration de leur ferme, d’organiser le travail, etc. ;
* Il suscite des demandes d’innovations et de conseils techniques pour mieux gérer leur exploitation (gestion de la fertilité des sols, amélioration de l’élevage, etc.), de possibilités d’accès plus facile à un crédit mieux adapté, de mise en forme de plans de développement de leur exploitation (avec délimitation de parcelles, assolement, association agriculture/ élevage, etc.) ;
* Il aide à poser les problèmes des services prioritaires que doivent rendre les organisations de producteurs à leurs membres et à mettre en évidence certaines de leurs faiblesses (mauvaise gestion, manque habituel de transparence, etc.) ;
* Il fait prendre conscience de l’importance de formations bien ciblées, dispensées par des conseillers appuyant les agriculteurs formés, pour initier des changements importants dans la conduite des exploitations et la gestion de la trésorerie familiale ;
* Il dispose des prestataires spécialisés dans le domaine avec un réseau de conseillers CEF et des animateurs relais ;
* Il incite à l’émergence des adhérents dans les organes de décisions des OP, sollicitation des adhérents dans la gestion des infrastructures communautaires, personnes ressources dans les villages pour les prises de décisions, réalisations individuelles (construction, matériel roulant, etc.).

Plus largement, on assiste à un changement de mentalités de personnes se libérant des conformismes et des habitudes grâce à l’ouverture offerte par des formations en phase avec leurs réalités et à un élargissement de l’impératif d’assurer une bonne gestion (vers les femmes, vers les voisins, vers les communes, vers les OP, etc.).

* + 1. Les domaines d’applications du CEF

Ils se présent comme suit :

**La gestion des flux et des stocks**

Pour prendre des décisions, il est important de disposer d’informations sur les flux qui concernent l’exploitation (main-d’œuvre, produits agricoles, intrants, etc.) et les stocks de matière.

Ainsi, avec un suivi de l’emploi de la main-d’œuvre, le chef d’exploitation identifie les opérations les plus consommatrices en travail et peut décider de les maintenir, de les supprimer ou de modifier son organisation du travail. Une prévision des besoins en force de travail permet de planifier les tâches à effectuer en définissant des priorités d’intervention entre opérations culturales et/ou parcelles. Très souvent, un tel suivi facilite l’arbitrage entre main-d’œuvre familiale et main-d’œuvre salariée afin de limiter les coûts de production.

A partir d’un suivi léger, il est possible de quantifier les stocks vivriers pour l’alimentation familiale et le surplus disponible pour la commercialisation, en fonction du nombre de bouches à nourrir. Cet exercice permet de prévenir les pénuries durant la période de soudure. En élaborant une prévision d’assolement, le producteur peut déterminer ses besoins en intrants pour la campagne à venir et, ainsi, préparer sa demande de crédit ou réfléchir à la meilleure façon de disposer d’une trésorerie suffisante pour faire face à ses besoins en temps voulu.

**La gestion de la trésorerie**

Certains outils du conseil à l’exploitation permettent de suivre les recettes et les dépenses pour évaluer les charges les plus importantes de l’exploitation mais aussi de la famille. Quand celle-ci regroupe un nombre important de personnes et plusieurs ménages, ce suivi favorise une transparence dans la gestion des recettes et des dépenses et réduit les conflits liés à l’utilisation et à la répartition des revenus. Pour le chef d’exploitation, c’est un moyen de prévoir ses besoins de trésorerie, en fonction du calendrier agricole, pour répondre aux besoins familiaux, assurer le paiement de la main-d’œuvre temporaire ou l’achat des intrants. Attention cependant à ne pas apparaître comme trop « avare » et à être, en conséquence, marginalisé sur le plan social au sein de sa famille ou de son village. En Afrique soudano-sahélienne, le statut social d’un chef de famille est souvent lié à sa capacité à redistribuer.

**Le choix des productions et la comparaison des performances technico-économique**

Le suivi de la production permet de déceler au sein de l’exploitation les ateliers et les spéculations les plus « rentables » et surtout ceux qui le sont moins. Le paysan décide alors d’augmenter la superficie d’une culture, d’en abandonner une autre parce qu’elle ne dégage qu’une faible marge, de développer l’élevage car il dispose de ressources alimentaires pour du bétail sur son exploitation et peut donc faire de l’embouche à faible coût, etc. Avec ce suivi, le paysan identifie également les causes des bons ou mauvais résultats, notamment à partir de comparaisons entre parcelles ou avec d’autres exploitations, et prend des décisions visant à améliorer son système de production (maîtrise des dates de semis, meilleure utilisation des engrais, amélioration de la fertilité du sol, etc.). En gestion prévisionnelle, il peut planifier les dates des opérations culturales, identifier les moments où il faudra faire appel à de la main-d’œuvre salariée, prévoir les stocks d’intrants, préparer sa trésorerie, etc. Il devrait également prendre en compte les avantages de rotations agronomiquement cohérentes et les impacts des cultures et de ses pratiques sur la fertilité de ses sols.

**La promotion de l’innovation**

Une réflexion sur la gestion de l’exploitation débouche souvent sur des propositions d’innovations techniques pour lever une contrainte ou améliorer un résultat. L’innovation vient parfois de propositions de la recherche et de la vulgarisation. Mais très souvent, elle est issue des propres expériences des paysans. On la qualifie alors d’endogène au milieu rural et elle se propage à travers des réseaux informels, de paysan à paysan. Certains programmes de conseil valorisent ainsi les savoirs paysans pour promouvoir le changement technique et se servent de l’expérimentation comme outil de formation.

**L’accès aux intrants et la commercialisation de la production**

Le conseil peut servir pour mieux négocier avec son environnement. Il est plus facile pour le producteur de prendre une décision sur la vente de sa récolte quand il a une meilleure connaissance de ses coûts de production. Dans certains cas, les données issues du conseil permettent à une organisation de négocier de meilleures conditions de vente. De même, les paysans peuvent évaluer l’intérêt d’acquérir un intrant en fonction de la rentabilité prévisionnelle de leurs productions, planifier leurs besoins et s’associer pour contacter un fournisseur.

**Le financement de l’exploitation**

L’accès au crédit est souvent une condition de développement des exploitations agricoles, en particulier pour le financement des investissements productifs. Ceux-ci permettent des sauts quantitatifs en termes de productivité du travail et évitent que les producteurs soient progressivement marginalisés dans la compétition mondiale.

Malheureusement, avec le désengagement des Etats en Afrique et l’arrêt des sociétés d’intervention, on constate depuis la fin des années 80 que le secteur bancaire ou les réseaux de microfinance n’octroient plus que très rarement du crédit à moyen ou long terme pour l’agriculture. Il est devenu souvent impossible de financer une charrette ou de renouveler son équipement de travail du sol. Il s’agit d’un élément très souvent cité par les paysans membres de groupes de conseil et pouvant très fortement limiter l’impact du conseil à l’exploitation dans une zone donnée.

Logiquement, le conseil peut faciliter les relations entre la banque et le producteur. Ainsi, quand le besoin est exprimé par le paysan, le conseiller l’aide à formaliser son projet (achat d’un équipement, installation d’une plantation, etc.), à évaluer les forces et faiblesses de la proposition et à élaborer un dossier de demande de financement. L’organisme de crédit peut alors analyser la proposition et évaluer plus facilement les risques encourus. Pour cela il dispose des informations fournies par les producteurs sur les résultats qu’il a obtenus dans son exploitation les campagnes précédentes.

Les activités de conseil facilitent le raisonnement des producteurs sur les besoins de trésorerie à court et moyen terme, sur les capacités d’autofinancement de l’exploitation qui sont souvent plus élevées que ne le pensent les institutions d’appui, sur les possibilités d’enclencher un processus de capitalisation au sein de l’exploitation.

**La gestion de la fertilité des sols**

Le CEF prend en compte l’ensemble des problèmes mentionnés par le chef d’exploitation et en particulier les problèmes techniques liés à la conduite des cultures et de l’élevage, et donc la question de la gestion de la fertilité du sol. Le seul critère économique et financier ne permet pas de développer une agriculture durable.

Pendant longtemps, la vulgarisation s’est limitée à un conseil pour la fertilisation des cultures en recommandant pour chacune d’elles une dose d’engrais minéral. En fait les paysans géraient assez facilement la fertilité de leurs terres, en recourant à la jachère ou en se déplaçant vers des zones peu peuplées disposant d’importantes ressources en terre à défricher. Actuellement, ces possibilités se raréfient, les campagnes continuent à se peupler et il devient urgent de développer des méthodes d’appui-conseil pour la gestion de la fertilité du sol et plus globalement des ressources naturelles.

* + 1. Passage de la dénomination GIP au Groupes Focaux de Conseil (GFC)

Avec l’avènement du Programme d’Appui aux Dynamiques Productives (PADYP) qui reprend certaines activités du PADSE notamment le CEF, la démarche de mise en œuvre de cette approche a été reformulée en tenant compte des : i) les objectifs quantitatifs du Programme (18 000 adhérents, 75 Conseillers et 525 AR à terme), ii) les attentes et les besoins des producteurs, iii) les résultats attendus de la composante CEF et iv) les dynamiques spécifiques à accompagner (coton, maraîchage, ananas).

Il apparaît important de constituer des groupes homogènes et si possible autour des dynamiques qui permettent d’aborder en profondeur des questions spécifiques car les producteurs sont en mesure d’hiérarchiser leurs centres d’intérêts. Cette nouvelle démarche met le producteur au centre des réflexions de ses activités pour rechercher des solutions idoines à ses problèmes. Il faut donc partir des attentes et besoins individuels des producteurs pour les regrouper en tenant compte des critères secondaires tels que : le niveau d’alphabétisation, l’appartenance à une même aire géographique, la motivation des producteurs de la localité et le dynamisme général en terme de mobilisation sociale.

La dénomination « Groupes Focaux de Conseils » vient de ce que les membres d’un même groupe partagent des objectifs communs ou très voisins et, de ce fait, offrent une certaine homogénéité dans les demandes en conseils. En effet, ces conseils focalisés sur les objectifs et attentes du groupe revêtiront la forme et le contenu dictés par les attentes des adhérents. A l’évidence, cette approche paraît mieux prendre en compte la diversité des situations entre les groupes tout en permettant une certaine homogénéité à l’intérieur d’un même groupe.

Le programme a jugé indispensable la logique d’harmonisation des stratégies d’intervention et une uniformisation des approches en mettant en place un guide qui décrira les différentes étapes à suivre par les prestataires ayant en charge la mise en œuvre du CEF. Ce guide s’adresse aux conseillers CEF et aux AR. Il a pour but de faciliter la tâche aux conseillers et aux AR dans la mise en place des GFC et de leur permettre de connaître la conduite à tenir pour répondre aux demandes des producteurs.

Le présent Guide comporte les parties suivantes :

* processus de mise en place ;
* constitution des GFC ;
* conduite d’un diagnostic rapide pour recenser les attentes et besoins des producteurs;
* identification des thèmes de formation ;
* programmation des séances de formation ;
* signature des contrats individuels avec les adhérents.
  1. OBJECTIFS ET RÉSULTATS
     1. Objectif

Ce guide a pour objectif d’aider les conseillers et AR à comprendre et à s’approprier les différentes étapes à suivre pour mettre en place les GFC dans une localité donnée.

Le guide sera expérimenté par les conseillers ou AR pour la constitution des premiers GFC dans le cadre du PADYP. Il est prévu une évaluation pour voir si l’outil convient effectivement à la mise en place des différents types de GFC prédéfinis par le programme.

* + 1. Résultats attendus

Les résultats attendus du présent guide de mise en place des GFC sont :

* les attentes et besoins réels en termes de renforcement de capacités par GFC sont connus ;
* les thèmes de formation par GFC sont identifiés et dispensés par les conseillers et les AR ;
* les types de conseils relatifs à chaque GFC sont appliqués ;
* une meilleure dynamisation du GFC en vue de la pérennisation est mise en place.

Tous ces résultats seront évalués avec tous les acteurs impliqués dans la mise en œuvre de la composante CEF.

* + 1. Contenu

Le présent guide abordera les points suivants :

* outils et méthodes de sensibilisation ;
* personnes ressources impliquées dans la sensibilisation ;
* animation dans les grands domaines de gestion ;
* recensement des producteurs volontaires ;
* identification des attentes et besoins de producteurs ;
* répartition des producteurs en GFC suivant les demandes.

1. PROCESSUS DE CONSTITUTION DES GROUPES FOCAUX DE CONSEILS.
   1. CONDITIONS PRÉLIMINAIRES

Elles se résument comme suit :

existence d’un programme relatif à la mise en œuvre du CEF ;

* recrutement des prestataires (Bureaux d’études, ONG et OP) ;
* réseau de conseillers et des AR gérés en direct par les prestataires ;
* implication de réseaux d’OP de la localité d’intervention ;
* identification des villages bénéficiaires avec les acteurs OP concernés ;
* adhésion libre et volontaire des producteurs reconnus sous l’appellation «adhérents».
  + 1. Organisation et animation des séances d’information/sensibilisation

**Conditions préparatoires**

* se présenter (prestataire et son réseau de conseillers) officiellement auprès aux autorités politico-administratives munis des pièces justificatives (une autorisation d’intervention dans le milieu);
* organiser une séance de travail avec tous les acteurs sus-cités pour leur expliquer en cercle restreint le programme. Au cours de cette séance, ils vont retenir les conditions d’organisation de réunions (les participants, le lieu, la date etc…);
* préparer et envoyer des convocations, faire des communiqués radios (si la localité est couverte par une radio de proximité), utiliser le service des crieurs publics;
* rechercher un lieu pour la tenue de la séance et veiller à ce que toutes les conditions soient remplies pour une bonne séance.

**Tenue de la séance**

Les échanges devront porter notamment sur :

* le contexte de formulation du programme PADYP (se munir des prospectus) ;
* les objectifs, les zones d’intervention et la durée du projet ;
* le choix des villages bénéficiaires ;
* les conditions d’adhésion au Programme ;
* les résultats attendus et les implications des différents acteurs ;
* le coût du programme et les différents partenaires techniques et financiers ;
* le rôle de chaque acteur impliqué dans la mise en œuvre du projet.

Cette première rencontre devra être sanctionnée par un compte rendu qui sera envoyé aux principaux acteurs.

* + 1. Canaux de communications

Il existe plusieurs sortes de canaux de communications. Les plus courants sont :

* échanges formels ou informels ;
* réunion de groupe ;
* entretiens structurés ou semi-structurés ;
* ateliers de diffusion ;
* visites de terrain etc.

Tous ces moyens permettent d’informer une grande frange la population. Il revient aux organisateurs de choisir selon le contexte le canal adapté pour faire passer leur message. Les réunions de groupes sont plus indiquées car elles regroupent presque toutes les catégories des couches sociales.

* + 1. Acteurs impliqués dans l’information/sensibilisation et leurs rôles

La réussite d’une information/sensibilisation passe nécessairement par la mobilisation des personnes ressources bien indiquées et concernées par la problématique. Le Programme étant principalement lié à l’agriculture, les bénéficiaires directs sont les producteurs et leurs Organisations. Ainsi, plusieurs acteurs sont indispensables pour conduire la campagne d’information/sensibilisation. Il s’agit de :

* les représentants des OP de la localité ;
* les représentants des CeCPA/CeRPA ;
* les représentants de la mairie et les autres élus locaux ;
* le prestataire et son réseau de Conseiller et AR ;
* les représentants des autres partenaires intervenant dans le milieu.

**Les représentants des OP de la zone** : les organisations de producteurs et leurs dirigeants représentent valablement l’intérêt des producteurs. Elles représentent l’environnement immédiat des producteurs car ils les connaissent mieux et vivent au quotidien leurs problèmes. Elles sont les acteurs principaux sur lesquels reposent les grandes réflexions de la sensibilisation. Cependant, un travail de fond est nécessaire pour identifier des organisations qui souhaitent s’impliquer dans la démarche CEF et qui veulent inscrire de telles activités dans leur programme. C’est le cas de la Fédération des Unions de Producteurs (FUPRO) qui a mis en place accord de partenariat avec le PADYP pour la mise en œuvre du CEF à travers deux de ses démembrements (URP du Mono-Couffo et de l’Ouémé-Plateau).

Suivant le dispositif opérationnel, la FUPRO devra suivre également le dispositif mis en place par les prestataires privés par le biais des URP des localités dont ils dépendent. Les OP seront alors fortement impliquées dans la mise en œuvre du programme dans toutes les communes retenues surtout dans : l’identification des villages bénéficiaires, la mobilisation des producteurs, la sensibilisation etc.

**Les représentants des CeRPA/CeCPA** : tout programme qui devra intervenir dans le secteur agricole devra s’insérer dans le cadre institutionnel décrit à cet effet par les pouvoirs publics en matière d’accompagnement des agriculteurs et qui est coordonné par le MAEP.

Les CeRPA/CeCPA étant les démembrements du MAEP, leur implication est très importante pour la définition des politiques, l’institutionnalisation du programme et la validation des décisions. Ils représentent l’autorité et donne un caractère officiel et crédible au programme.

**Les représentants de la mairie et les élus locaux** : au lendemain de la décentralisation et avec le transfert des compétences, le pouvoir public est sous la tutelle des autorités municipales. Ces dernières inscrivent dans leur Programme de Développement Communal le renforcement des capacités des producteurs qui constituent leur vivier pour le développement. Ils sont également très indiqués pour la campagne de sensibilisation. Étant l’autorité territoriale, leur implication dans les séances d’information/sensibilisation est indispensable.

**Le prestataire et son réseau de conseillers** : ils sont appelés à mettre en œuvre le programme. Leur présence durant tout le séjour du programme demande une forte intégration dans le milieu. Ce sont eux qui seront au cœur de la sensibilisation, car ils sont les représentants du maître d’œuvre sur le terrain.

**Les représentants des autres partenaires intervenant dans le milieu** : leur expertise peu être précieuse en raison de leur antériorité dans le milieu. Chacun d’eux devra exposer ses domaines d’action et ensemble, il va falloir dégager les actions similaires pour éviter les doublons. Une clarification des modes d’intervention s’impose afin d’éviter des approches divergentes parfois contradictoires.

En définitive, la présence de tous ces acteurs est indispensable pour garantir une réflexion qui contribuera à la réussite de l’information/sensibilisation. Tous ces représentants constituent des relais importants pour promouvoir véhiculées les idées du Programme. On peut dégager de cet ensemble un groupe de réflexion qui pourra travailler pendant la phase préparatoire et déterminer les étapes à suivre.

* 1. LES DIFFÉRENTES ÉTAPES POUR LA MISE EN PLACE DES GFC
* Les prise de contacts et d’information au niveau communale : les membres CA des UCP, la mairie, le CeCPA, les autres partenaires de développement et les groupes sociaux économiques ;
* Les réunions d’information et de sensibilisation générales des producteurs au niveau des arrondissements ;
* Les réunions de sensibilisation à l’échelle du ou des villages où les futurs adhérents devront se manifester.
  + 1. Prise de contacts et Information niveau Commune

Après l’installation du conseiller dans le milieu, il commence à prendre contact avec les diverses autorités au niveau communal (CeCPA, Mairie et UCP). En effet, c’est de l’ensemble des prises de contact et des échanges avec les responsables desdites structures ou de leurs collaborateurs directs que découle le calendrier de déroulement des séances. A cet étape, le conseiller coordonne avec eux, le jour, la date, l’heure de la séance, le lieu, les personnes impliquées, etc.

Muni, d’un support (guide d’entretien), le conseiller appuyé par ses responsables hiérarchiques conduit les réunions suivant le programme préétabli avec chaque structure. A cette rencontre, le conseiller devra bien expliquer les objectifs de son programme afin de permettre aux structures sus-citées de définir avec lui les passerelles de collaboration. Toutes les rencontres doivent être sanctionnées par un compte rendu à adresser à tous les participants.

Ces différentes rencontres au niveau de chaque structure peuvent être en une seule fois ou plus selon la motivation des participants. Ici le conseiller peut pendre les éléments statistiques sur les villages de la commune, ceux qui sont dynamiques pour les questions du développement en général et ceux qui sont motivés et ouverts aux innovations. Un premier dépouillement lui permettra de disposer des informations pour organiser les rencontres niveau arrondissement.

Étant donné que les conseillers seront accueillis et placés au niveau des UCP, il est important qu’ils gardent avec elles de très bonnes relations de travail et leur rendre compte périodiquement de l’évolution de leur travail. Leur forte implication facilitera la tâche au conseiller dans l’exercice de sa fonction.

NB : Il est souhaitable de faire séparément les rencontres d’échanges pour collecter des informations variées (plusieurs sources) afin de faire des analyses réalistes. C’est le moment de distribuer les prospectus du programme pour que les participants disposent de suffisamment d’informations sur le programme. C’est à ce niveau également que le conseiller devra faire la revue documentaire pour collecter les informations d’ordre général sur la commune. Le Plan de Développement Communal pourra être un document important à exploiter.

* + 1. Information et sensibilisation niveau arrondissement

Elle consiste à organiser des réunions d’information/sensibilisation au niveau arrondissement réunissant le Chef d’Arrondissement et ses Conseillers, le Chefs Villages et leurs Conseillers, les représentants des producteurs, les élus OP des différents villages dudit arrondissement.

Les villages pressentis pour accueillir le programme, identifiés de commun accord avec les structures suscitées, nous oriente sur le choix des arrondissements dans lesquels se tiendront les séances d’information/sensibilisation.

Au cours de ces rencontres, il revient aux organisateurs de bien expliquer : la genèse et les objectifs du programme, les avantages à tirer sur tous les plans, le rôle des différents acteurs impliqués dans sa mise en œuvre, le dispositif institutionnel, les résultats attendus et les activités prévues, les conditions pour être bénéficiaire, etc.

Les décisions issues de ces rencontres, feront l’objet de compte rendu à partager avec les principaux participants. Ces séances préparent les sensibilisations niveau village, car les participants ayant été informés du programme devront les transmettre à la base.

NB : Pour des raisons d’efficacité, il faut organiser les réunions dans les arrondissements dont les villages ont été pressentis pour accueillir le programme.

* + 1. information/Sensibilisation niveau village

Une fois les différents villages pressentis par le programme sont connus par l’équipe de sensibilisation, une première réunion villageoise d’information/sensibilisation sur le programme sera organisée avec les principaux acteurs du village (le chef village et ses conseillers, les producteurs, les différentes couches sociales, etc.). C’est une réunion grand public qui sera rigoureusement préparée avec la participation des principaux acteurs dont leur implication est de mise dans la mobilisation.

Le Conseiller devra s’assurer de la disponibilité de ceux qui devront participer à la séance pour retenir avec eux la date, le jour, le lieu, etc. Les points développés au cours de la réunion de groupe (niveau arrondissement) pourront être repris et bien détaillés afin de situer les participants dans le contexte du programme. Les échanges pourront également porter sur la motivation des producteurs et sur les conditions d’adhésion avec toutes les obligations que cela comporte.

NB : pour de pareilles réunions, il faut surtout adapter le message ou l’information au niveau de compréhension de l’auditoire. Il préférable de conduire ses animations en langues nationales pour permettre au grand public de bien comprendre le message. L’un des atouts est d’impliquer les responsables locaux pour expliquer certains concepts clés.

Le village étant la dernière étape où le conseiller doit concentrer ses sensibilisations qui vont aboutir à l’identification des producteurs pour la mise en œuvre du programme, ces séances seront répétées pour permettre aux participants de saisir tous les contours du programme. Il n’existe pas un nombre défini de séances de sensibilisation niveau village. Cependant le conseiller ne devra pas perdre trop de temps sur cette activité. Il y a donc un arbitrage à faire pour déterminer le nombre efficient pour atteindre les objectifs de cette étape.

Comme toute introduction d’une innovation dans un milieu donné, on assiste à diverses réactions au niveau des producteurs. Dans ces conditions, l’équipe de sensibilisation devra être très attentive pour apprécier le comportement de chacun et qu’il devra suivre dans le temps. De plus, il faut faire très attention aux « fausses alertes ». En effet, il y a au cours des réunions de sensibilisation certains producteurs qui affichent le comportement de quelqu’un qui est automatiquement acquis à la cause et souvent, ils biaisent les résultats en voulant se positionner comme leaders d’opinion. Les membres de l’équipe de sensibilisation devront être vigilants et faire preuve d’impartialité.

E. Beaudoux, 2000 a distingué quatre types de comportement par rapport à l’introduction d’une innovation dans un milieu :

**les attentistes** : qui constituent la majorité des producteurs. Ils sont prudents en matière d’adoption et observent, au préalable, les résultats obtenus par les autres groupes avant de se décider.

**les marginalisés** : constituent un groupe parfois plus important. Il est constitué d’une part de producteurs âgés sans successeurs qui ne souhaitent pas changer, car ils ne sont pas réellement dans le besoin et d’autre part de producteurs n’ayant pas de ressources (terre, capital, etc.) pour adopter l’innovation.

**les novateurs peu intégrés** : généralement peu nombreux. Ils se caractérisent par la recherche permanente d’informations, de nouveautés et de changements techniques rapides. Ces personnes ont noué très peu de contacts avec leur environnement. Dans ces conditions, leurs techniques de production sont copiées très lentement par les autres groupes de producteurs.

**les leaders d’opinion** : ce sont des producteurs dynamiques et concernent une minorité d’exploitants. Ils sont généralement à la recherche d’innovations qu’ils adoptent rapidement. Ils sont reconnus par d’autres producteurs pour leur esprit d’ouverture et de partage et ont souvent la capacité d’entraîner les autres producteurs dans une dynamique de changement.

Il convient de retenir que le dernier groupe « leaders d’opinion » sera plus indiqué pour la poursuite des activités. Les producteurs qui composent ce groupe sont en mesure de s’impliquer dans la sensibilisation et, comme ils sont un modèle dans la zone avec les liens qu’ils ont établis avec les autres producteurs, l’innovation à une forte chance de connaître de succès. Par contre, les autres ne seront pas occultés, car ils constituent un vivier qui peut avec le temps changer d’opinion. A cette étape, une première liste est ouverte pour permettre d’enregistrer les premières manifestations des producteurs.

NB : Il est important de rappeler les conditions d’adhésion au programme et le rôle de chaque bénéficiaire (producteur). Suivant la répartition géographique des producteurs et selon les premières manifestations, plusieurs listes seront ouvertes pour les inscriptions sous la responsabilité de certaines personnes ressources identifiées pour la cause. Ces listes seront transmises au conseiller ou lui-même passera pour s’enquérir du niveau d’inscription.

* + 1. Identification des personnes ressources pour poursuivre les sensibilisations

Le conseiller, au cours des différentes séances d’informations/sensibilisation et les échanges avec les acteurs principaux de la localité et surtout avec l’assistance des leaders OP à la base, pourra identifier des personnes ayant affiché avec détermination leur attachement au programme. Ces derniers devront accompagner le conseiller pour lui faciliter les contacts dans le village. Ils doivent être disponibles, bien connaître les réalités du village, être de grands mobilisateurs, des modèles dans le domaine agricole, etc.

En l’absence du conseiller, elles poursuivront les sensibilisations avec de petits groupes se trouvant dans une aire géographique restreinte. Leur perception du programme et leur capacité à l’expliquer vont persuader les producteurs qui n’étaient pas encore convaincus. Cet exercice permettra d’élargir le cercle des producteurs ayant la volonté de recevoir les appuis du programme.

NB : A cette étape, on enregistre de nouvelles inscriptions également. Certains pourraient se retirer pour des raisons diverses. En répétant ces séances, on arrive à une stabilisation du groupe. Le conseiller dispose déjà suffisamment d’éléments pour commencer par statuer sur certaines adhésions.

* + 1. Recensement des producteurs volontaires et Centralisation des listes d’adhésion

Les différentes listes ouvertes pour collecter les noms des producteurs sont recensées par le conseiller et les personnes ressources impliquées pour approfondir les sensibilisations. Les inscriptions se font au rythme des séances de sensibilisation et par rapport au degré d’assimilation des objectifs du programme.

Les listes seront collectées par le conseiller et ses collaborateurs. Elles seront ensuite centralisées et analysées. Le conseiller après cette première synthèse, va présenter les résultats aux leaders locaux, les responsables d’OP de chaque village concerné. Cet exercice lui permettra de requérir leur avis sur la capacité de chaque producteur à s’impliquer dans le programme et au besoin, procéder à une première épuration des listes.

Une première tendance sera dégagée et restera à l’étape préliminaire. Le conseiller disposera donc d’une première liste de producteurs qui pourront s’engager et qui auront reçu le mandat des personnes ressources de leur localité. La liste des producteurs retenus sera notifiée à chacun et ils seront conviés aux premières séances de travail avec le conseiller.

NB : Pour disposer des informations détaillées sur chaque producteurs, le conseiller doit concevoir un support sous forme de tableau comportant les informations suivantes : nom et prénoms, hameau de provenance, âge, sexe, activités professionnelles (principales activités agricoles et activités non agricoles), etc.

1. CONSTITUTION DES GROUPES FOCAUX DE CONSEIL
   1. ANIMATION DE GROUPE SUR LES DOMAINES D’APPLICATION DU CEF

Les premières rencontres avec les producteurs étant très importantes, le conseiller doit bien les préparer (une formation est prévue à l’endroit des conseillers sur les techniques d’animation). Au cours de cette séance, le conseiller retiendra avec les producteurs le domaine de conseil le plus pertinent après avoir dressé la liste des plus grands domaines d’application du CEF. Sous forme de causerie et par la méthode de brainstorming les producteurs donneront leurs points de vue qui seront étayés par des exemples relatifs à leurs vécus.

Cette séance sera répétée deux à trois fois sur des thèmes différents relatifs au domaine d’application de CEF. A chaque séance, le conseiller devra dégager les grandes tendances concernant les préoccupations majeures des producteurs.

Ces séances préparatoires devront aiguiser l’attention des producteurs sur le CEF et ses derniers commenceront par cristalliser leur intention sur les thèmes à développer. Selon le dynamisme et la motivation des producteurs, ces séances peuvent durer au moins un mois.

L’analyse des situations de demandes générales de groupe permet de définir avec précision la situation des problèmes que l’on pense résoudre et d’identifier les compétences et capacités à conférer. Il est important de souligner que cette analyse doit se faire dans une démarche itérative.

NB : Conduire les animations de groupe sur les domaines d’application du CEF les plus pertinents et majoritairement évoqués par les producteurs.

* 1. CONDUITE D’UN DIAGNOSTIC RAPIDE POUR RECENSER LES ATTENTES ET DEMANDES DES PRODUCTEURS

L’une des tâches primordiales du conseiller est la réalisation du diagnostic des exploitations agricoles retenues après les sensibilisations approfondies. Les résultats issus de ce travail devront faire ressortir les besoins et attentes de chaque producteur concerné. Etant donné que les informations recherchées ici sont pointues et très déterminantes pour la mise en place des GFC, le conseiller doit aller dans les détails avec les producteurs pour collecter le maximum d’informations.

L’un des atouts pour l’atteinte des résultats du CEF est la constitution la plus homogène possible des GFC afin de répondre efficacement aux besoins des producteurs. La mise en pratique du guide de diagnostic des exploitations agricoles est très indiquée pour fournir les informations nécessaires et complémentaires.

NB : Au cas où le nombre de volontaires est important dans le village, il faut procéder à un échantillonnage des exploitants à rencontrer pour la collecte des informations.

* 1. DÉPOUILLEMENT ET ANALYSE DES INFORMATIONS COLLECTÉES

Les données collectées sont dépouillées par le conseiller. En effet, il s’agit de faire des regroupements d’informations afin de faire ressortir les grandes tendances. Les producteurs pourront être catégorisés par sous-secteur d’activités principales. Ainsi, le conseiller, lors des analyses pourra voir s’il existe une corrélation positive entre les activités principales et les demandes individuelles des producteurs. Les conclusions pourront l’orienter déjà sur la catégorie de groupe à mettre en place. Toutefois, l’analyse des causes et conséquences des problèmes majeurs identifiés ne sont pas à occulter.

Suivant les informations disponibles, le conseiller pourra aboutir à la répartition suivante :

* procéder à une première catégorisation par activités principales ou dominantes (production végétale, production animale, transformation, pisciculture, etc.). Dans cette catégorie, les critères suivants seront à considérer (la taille de l’exploitation, le type d’élevage, niveau d’équipement etc.);
* procéder ensuite à l’évaluation du niveau d’instruction (producteurs alphabétisés en langues nationales ou non, scolarisés ou non).

Un premier niveau consiste à organiser des focus groupes au sein des membres de la première catégorisation pour analyser les causes et conséquences des attentes et besoins formulés par les producteurs (arbre à problème);

Un second niveau sera de poursuivre les focus groupe pour analyser les solutions aux attentes et besoins formulés par les producteurs (arbre à solution);

Enfin, il faudra identifier à partir des solutions, les besoins réels de chaque catégorie en tenant compte de la spécificité de chaque catégorie dans la mise en œuvre des solutions.

NB : A ce niveau et par rapport aux étapes précédentes, le conseiller pourra identifier dans le rang des personnes ressources, ceux qui pourront exercer le métier d’animateur relais (AR). Le conseiller ne se précipitera pas pour dévoiler les noms; il pourra les suivre par rapport à leur implication et aux exigences du programme. Tenant compte des critères d’identification des AR ces personnes seront confirmées ou infirmées suivant les diverses appréciations.

* 1. FORMATION DES GROUPES

D’une manière générale, un groupe sera constitué de producteurs d’une même localité, (1 ou 2 villages voisins, 1 ou 2 hameaux voisins) ayant les mêmes besoins et attentes ou similaires. Le critère sur le niveau d’alphabétisation viendra pour clarifier la catégorisation le groupe.

Toute cette méthodologie permet de mettre en place les groupes plus ou homogènes en se basant sur les attentes et besoins de ceux qui les composent. La démarche CEF PADYP se repose sur les appuis/accompagnements à la demande. Les renforcements de capacités seront en relation avec les attentes et besoins des producteurs.

Les besoins et attentes de chaque producteur étant connus avec tous les détails possibles, le conseiller procédera à la constitution des GFC. La succession d’étape pour la mise en place des GFC décrite dans le présent guide est valable aussi bien pour les zones ayant une antériorité en CEF (communes PADSE) qu’aux nouvelles communes identifiées pour abriter le CEF.

Prenant en compte toutes ces considérations, les premiers groupes pourront être constitués. Les résultats des réflexions de la démarche de mise en œuvre du CEF dans le cadre du PADYP prévoit la mise place de quatre catégories de GFC à savoir :

* **GFC/se** : les adhérents non alphabétisés qui veulent disposer de conseils sans tenir les supports d’enregistrement de données sur des thèmes spécifiques.
* **GFC/al** : les adhérents non alphabétisés qui souhaitent s’investir dans l’apprentissage d’outils de rationalisation des décisions. L’alphabétisation fonctionnelle sera une composante importante du programme de travail de ces groupes.
* **GFC/og** : les adhérents déjà alphabétisés qui souhaitent disposer d’outils de gestion d’une exploitation et les maîtriser pour mieux rationaliser leurs prises de décisions.
* **GFC/rc** : les adhérents CEF de l’ex-PADSE qui n’ont besoin que d’un recyclage et/ou d’un complément de formation pour mieux exploiter les outils requis.

Le conseiller doit veiller dans la mise en place des groupes, à bien ressortir les critères de caractérisation des groupes. Les effectifs raisonnables à suivre par conseiller et animateurs relais se présentent comme suit : 1 conseiller accompagne deux groupes de 30 adhérents et suit 7 AR dont chacun accompagne 1 groupe de 30 adhérents également. Les GFC seront suivis aussi bien par les conseillers et les AR.

Par rapport à leurs exigences et les méthodologies d’accompagnement à développer, les groupes GFC/se et GFC/rc seront dévolus aux conseillers. Par contre, les deux autres pourront être suivis par les AR qui seront préalablement formés sur les méthodologies d’accompagnement des groupes.

NB : les AR doivent requérir obligatoirement l’avis de leur conseiller avant de prendre en charge la gestion d’un GFC et toutes initiatives ou activités y afférentes.

1. IDENTIFICATION DES THÈMES DE FORMATION

Des attentes et besoins des GFC se déduiront les principaux axes de formation ainsi que les outils à développer. Ces appuis s’inscrivent dans l’apport de solution aux différentes préoccupations des adhérents. Le conseiller par rapport aux différentes attentes évoquées par les adhérents d’un GFC, identifie avec eux les pistes probables pour leur apporter les connaissances nécessaires. Ces pistes de solutions sont discutées et validées avec les producteurs et sont organisées sous forme de modules de formation.

Les appuis seront apportés sous forme : de formations (technique ou gestion), de visites d’échanges, de visites d’exploitation, des champs de démonstration, etc.

Les programmes de formations ne sont pas uniformes mais seront adaptés aux attentes diversifiées et priorisées des adhérents. Le contenu des formations et les outils d’appui à la rationalisation des décisions seront, pour leur part, conçus dans un souci de simplification en tenant en compte des spécificités des quatre catégories GFC.

Le conseiller devra :

* formuler avec chaque GFC constitué les thèmes de formation ou de renforcement de capacités en général ;
* échanger avec les membres à partir des besoins exprimés, la démarche à suivre pour la mise en œuvre des formations ;
* discuter obligatoirement avec les producteurs de chaque GFC de la démarche à suivre pour la résolution des autres besoins identifiés et non prises en compte dans la mise en œuvre du PADYP (mise en relation avec les autres acteurs de développement, mis en place de comité de suivi, etc.) ;
* sensibiliser, approfondir les connaissances des producteurs surtout sur les obligations de la démarche CEF.

Le conseiller partira des thèmes de formation identifiés ensemble avec les producteurs pour proposer un plan de formation étalé dans le temps. L’ordre de déroulement des thèmes tiendra compte de la complémentarité entre les thèmes et de leur adaptation par rapport aux attentes des producteurs.

NB : pour des raisons de discipline et d’organisation il est souhaitable d’avoir au niveau de chaque GFC un bureau d’environ trois membres (Président, Secrétaire et Trésorier). Cette forme d’organisation rend le groupe plus dynamique et responsable par rapport aux exigences du programme. Aussi, elle facilitera la libre circulation des informations entre les adhérents et maintenir surtout la cohésion des adhérents.

1. SIGNATURE DES CONTRATS INDIVIDUELS AVEC LES ADHÉRENTS

Deux types d’engagement pourraient être considérés :

* le premier, un code de conduite qui régit les aspects comportementaux au sein des producteurs du GFC, le fonctionnement interne du groupe. Il s’agit d’un engagement de groupe à exploiter par les membres du bureau du GFC. Cet engagement sera amélioré au fur et à mesure de l’évolution en fonction des problèmes qu’ils rencontreront ;
* le second, un engagement individuel, définit les modalités de mise en œuvre des activités de formation, de suivi, d’échanges, de contribution du bénéficiaire, etc.

Cet engagement doit lier l’adhérent, l’OP et le prestataire.

Une séance de lecture expliquée (si possible relecture) du model de contrat (proposé par le prestataire) devra être organisée et les parties contractantes auront tous la même compréhension du contenu du contrat avant la signature. Cette séance se terminera par l’élaboration d’un planning de travail et de la fixation du jour de la première formation.

Modèle de présentation d’un contrat individuel :

**MODÈLE DE CONTRAT**

PROJET DE CONTRAT D’OBJECTIF ENTRE LE CONSEILLER ET L’ADHERENT AU CONSEIL A L’EXPLOITATION FAMILIALE

Le présent contrat est conclu entre :

Monsieur ………………………………….Conseiller aux Exploitations agricoles et Familiales (CEF) auprès de ……………………dans la commune de……………………tél : ……..

ET

Monsieur………………………………….Adhérent au Conseil aux Exploitations agricoles et Familiales (CEF), résidant………………..tél : ………

**Article Premier - Objet :**

Le présent contrat a pour objet de définir les modalités de collaborations dans le cadre de la mise en œuvre du CEF au titre de la campagne 20…/20….

**Article 2 - Durée :**

Le contrat est conclu pour une période de……………à compter du …………………20…...

**Article 3 - Engagement du Conseiller**

Le conseiller s’engage à :

* établir la situation de référence de chaque adhérent ;
* évaluer le niveau initial d’alphabétisation et réaliser des appuis nécessaires ;
* arrêter le nombre de séances de formation (CEF et Technique) à réaliser ;
* suivre (l’enregistrement dans les outils de collectes de données et les activités de l’exploitation) ;
* organiser les visites d’échanges ;
* fournir à l’adhérent les outils CEF nécessaires pour les formations ;
* programmer les jours de formation en tenant compte de la disponibilité des adhérents
* respecter les jours et les heures prévus pour les formations, les suivis et les visites d’échanges ;
* réaliser les sessions de recyclage pour remettre à niveau tous adhérents ;
* réaliser une évaluation participative des formations et des participants à la fin de chaque session de formation ;
* collecter les données des adhérents, les traiter et les analyser pour la production des résultats ;
* restituer les résultats individuels aux adhérents sur demande ;
* organiser les restitutions de groupe ;
* prodiguer des conseils aux adhérents à partir des décisions de campagne ;
* accompagner les adhérents dans le montage des plans d’affaires ;
* mettre les adhérents en contact avec les IMF ;
* assurer au besoin les intermédiations entre les producteurs et les personnes ressources externes permettant de satisfaire les demandes de l’exploitation.

**Article 4 - Engagement de l’Adhérent**

L’adhérent s’engage à :

* adhérer de façon libre et volontaire à un GFC selon ses objectifs et ses attentes ;
* s’acquitter des cotisations mensuelles ou annuelles ou autres lorsqu’elles sont instituées ;
* participer aux séances de formations en groupe, aux suivis et aux visites d’échanges en acceptant les périodicités convenues d’accord partie ;
* être à jour dans le remplissage des outils CEF ;
* fournir au Conseiller les données indispensables pour l’analyse et l’élaboration des résultats ;
* participer aux séances de restitutions individuelles et de groupe ;
* partager ces résultats avec ses homologues ;
* prendre des décisions raisonnées à partir des résultats et tenant compte également des conseils.

**Article 5 - Résiliation et litige**

En cas de non-observation des clauses du présent contrat par l’une des parties, un règlement à l’amiable sera envisagé en associant le prestataire ou l’autre partie peut solliciter la résiliation en le notifiant par un préavis d’un (1) mois.

Fait à …................................... le….… /…… /20… en trois exemplaires orignaux.

L’adhérent Le Conseiller

Le Prestataire

1. PROGRAMMATION DES SEANCES DE FORMATION

Par rapport aux thèmes de formation retenus lors de la phase précédente, le conseiller va préparer des modules de formations en tenant compte de la nature des GFC constitués. Ces sessions de formations se dérouleront soit en salle ou sur les exploitations selon les thématiques. Les supports de formation simplifiés et facilement accessibles aux producteurs seront conçus pour la collecte des données ou pour approfondir les notions dispensées.

Pour chaque thème, certains éléments principaux devront y figurer :

* Présentation du thème de la formation ;
* Définition du thème de formation. En effet, le conseiller devra amener les bénéficiaires à définir par eux-mêmes le thème du jour. Cette définition devra être retenue si elle comporte toutes les informations nécessaires pour la compréhension du thème ;
* Définition des mots clés conduisant à la compréhension du thème ;
* Mode de remplissage s’il s’agit d’un outil de collecte avec des exercices d’application ou étude de cas ;
* L’utilité du thème ;
* Les limites liées à son remplissage ou à son utilisation.

NB : toutes les séances de formation doivent connaître une phase de préparation suivant les recommandations sur le module de technique d’animation en milieu rural.

**RÉCAPITULATIF DE LA DÉMARCHE DE MISE EN PLACE DES GFC**

Le étapes importantes dans la mise en place des GFC ont été retracés et se présentent comme suit :

1. **Le choix des villages** : chercher les critères objectifs pour identifier les villages qui devront recevoir le programme. En autres critères :

* existence des élus OP de base dynamique et leur implication dans toutes les étapes du processus ;
* village réceptif et ouvert aux questions de développement ;
* village ayant de grandes potentialités agronomiques avec des producteurs motivés ;
* village ayant une antériorité dans le CEF (pour les zones PADSE).

Le conseiller doit rechercher ces informations au niveau de plusieurs sources et croiser les résultats. Les sources potentielles sont : la mairie, l’UCP, le CeRPA/CeCPA, les projets/programmes ayant intervenus dans la localité, les personnes ressources etc.

NB : dans le cas des villages ayant une antériorité dans le CEF, il faut nécessairement faire l’état des lieux (recenser les anciens bénéficiaires, s’assurer de leur disponibilité, évaluer leur niveau actuel dans le CEF et voir selon l’effectif et les demandes quelle catégorie de groupe à mettre en place).

1. **L’identification des attentes et besoins des adhérents** : la meilleure méthodologie serait de faire des sous-groupes pour collecter les informations. Ensuite, la validation/priorisation se fera en groupe. Dans les GFC où les sous catégories n’ont pas les mêmes besoins, il faut sortir des plans de formation différents pour chacun des sous-groupes.

Vous pouvez avoir dans un même GFC par exemple, des producteurs et éleveurs avec une forte proportion des premiers. Les effectifs en place ne vous permettent de mettre en place deux groupes différents en tenant compte des attentes et besoins des adhérents. Dans ces conditions, vous maintenez un seul GFC et l’accompagnement doit tenir compte des besoins spécifiques des sous-groupes (producteurs et éleveurs) pour apporter des appuis/conseils nécessaires.

NB : La problématique de développement des GFC est celle du village seulement que le conseiller doit se rappeler que c’est le domaine agricole qui est son domaine privilégié et orienter les actions en conséquence.

1. **La catégorisation** : le niveau d’instruction est le critère déterminant pour la catégorisation des Adhérents. Les besoins et attentes ne peuvent l’être parce que deux catégories différentes (alphabétisés et analphabètes) peuvent avoir le même besoin. Cependant la méthodologie pour leur faire assimiler les connaissances doit différer. Les uns peuvent les lire directement avec explications pendant que les autres doivent écouter et suivre certainement des représentations, figurines ou images expliquant les connaissances.

Dans la même façon, un groupe homogène peut être constitué des adhérents alphabétisés ou non. C’est la proportion des adhérents majoritaires qui impose la catégorie du GFC. Nous assistons à une cohabitation de deux ou plusieurs catégories au sein du GFC. Dans ce cas, la pédagogie d’accompagnement des adhérents se fera de façon différenciée selon le niveau d’instruction de chaque sous-groupe.

1. **L’effectif des GFC** :il est entendu qu’il faut 9 GFC par conseiller avec un effectif total de 240 adhérents au moins qui seront accompagnés par le biais de 7 animateurs relais. Pour atteindre ses effectifs contractuels, le conseiller peut avoir (s’il veut) des groupes étendus sur deux ou trois villages.
2. **Identification des Animateurs Relais (AR) et leur implication sur le dispositif :** les AR constituent un maillon important sur le dispositif en termes de : i) mobilisation des adhérents, ii) démultiplication et diffusion de l’approche à un nombre plus élevé, iii) animation de groupe à eux attribués, iv) assister le conseiller dans l’exercice de sa fonction.

Le choix de ce personnel est très indispensable sur le dispositif et nécessite des précautions préalables et des critères de choix bien définis. En effet, un animateur relais est un producteur, adhérant à la démarche CEF, volontaire et motivé pour accompagner d’autres producteurs. Il dispose des capacités nécessaires pour intervenir sur certaines thématiques. Il doit être reconnu et accepté par ses pairs ainsi que par l’OP à laquelle il serait affilié. Étant donné que les formations se déroulement prioritairement en langues nationales, le statut des AR devient de plus en plus pointu et converge vers les maîtres alphabétiseurs endogènes (MAE). Leur situation sur le dispositif devient plus prépondérante et aujourd’hui, on peut même accepter le MAE qui ne comprend pas français si ce dernier a les capacités d’accompagner le groupe.

NB : L’identification des AR est intimement liée à toutes les étapes suscitées du processus. Les MAE sont privilégiés, car le vivier le plus important sur lequel les CEF doit se greffer est analphabète.

1. **Le couplage de la formation sur les outils d’aide à la décision et la formation technique** : le conseiller peut partir de la formation sur les outils d’aide à la décision et déboucher sur les formations techniques et vice versa. Il faut tenir compte des attentes et besoins pour établir les plans de formations selon les GFC et les adhérents qui les composent ; puis trouver la méthodologie correspondante. Selon les circonstances, le conseiller peut toutefois associer les 2 types de formation mais il devra faire un arbitrage en lien avec les attentes et besoins des adhérents.
2. **La préparation d’une fiche pédagogique et d’une fiche d’animation du conseiller** : il existe une différence entre la fiche pédagogique qui présente le thème, un petit contexte si nécessaire, les objectifs pédagogique à atteindre, le contenu du thème et les éléments d’évaluation et la fiche d’animation qui insiste sur les différentes progressions (questions, études cas, exemples, etc.) à planifier et à consigner en tant que support pour atteindre les objectifs de la fiche pédagogique en faisant passer son contenu.

NB : Par ailleurs, il est admis que dans les localités où les populations manifestent une résistance ou posent des conditions financières avant la mise en place des GFC, il serait plus intéressant de s’orienter vers d’autres localités plus perméables et plus motivées.

Les GFC seront constitués dès que possible mais des ajustements dans leur composition seront d’autant plus nécessaires au démarrage des activités et constitue de ce fait, une période de clarification et d’apprentissage mutuel pour les conseillers, les animateurs relais et les adhérents sur la mise en œuvre de la démarche.

1. CONCLUSION

Ce guide rédigé sera utilisé à titre expérimental par les conseillers CEF dans la mise en place des GFC. Les informations devant contribuer à cette mise en place doivent être bien collectées par les équipes responsabilisées pour la cause. En revanche, les producteurs retenus doivent fournir les informations fiables qui devront être en adéquation avec les réalités de leurs exploitations. Ceci permettra de faire des analyses conséquentes et regrouper effectivement les producteurs suivant les attentes et besoins ressentis par eux.

La mise en place des GFC nécessite la participation de plusieurs acteurs. Pour ce faire, les premières sensibilisations devraient regrouper tous les acteurs du milieu à savoir : les agriculteurs, les responsables des OP, les représentants de la mairie, les démembrements du MAEP, les acteurs sociaux, les notables ou les sages, les femmes sans oublier les jeunes. L’équipe de sensibilisation doit mettre un accent sur l’approche genre pour que toutes les catégories sociales, professionnelles soient consultées.

Ce guide connaîtra des améliorations si les utilisateurs en font bon usage et relèvent au fur et mesure les insuffisances liées à sa mise en pratique. La constitution de Groupes Focaux de Conseil étant de nature à mieux répondre aux demandes formulées par les adhérents et par ricochet à l’atteinte des résultats du programme, elle devra attirer l’attention des conseillers et de toute l’équipe en charge afin que ces groupes soient réellement constitués avec des producteurs motivés qui veulent effectivement améliorer leurs conditions de vie.

**TIMING POUR LE TRAVAIL (à titre d’exemple)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Activités | Mois | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Observations |
| Prise de contact et information niveau commune |  |  |  |  |  |  | 2 jrs sur les 22HJ du mois de travail |
| Information/sensibilisation niveau arrondissement |  |  |  |  |  |  | 1 jr par arrondissement retenu sur les 22HJ du mois de travail |
| Sensibilisation niveau village |  |  |  |  |  |  | 2 jrs par village retenu |
| Identification des personnes ressources pour poursuivre les sensibilisations |  |  |  |  |  |  | 2 jrs par village retenu |
| Recensement des producteurs volontaires et Centralisation des listes d’adhésion |  |  |  |  |  |  | 1 jrs par GFC. Le conseiller en faisant le tour voir les personnes ressources collecte les listes et les centralise |
| Animation de groupe sur les domaines d’application du conseil |  |  |  |  |  |  | 2jrs d’animation par GFC dans le mois |
| Conduite d’un diagnostic rapide pour recenser les attentes et demandes des producteurs |  |  |  |  |  |  | En moyenne 10 producteurs enquêtés par jour de travail pour les 200 et sur 22HJ du mois |
| Dépouillement, analyse des informations collectées |  |  |  |  |  |  | En moyenne 10 producteurs enquêtés par jour de travail pour les 200 et sur 22HJ du mois |
| Constitution des GFC |  |  |  |  |  |  | 1 jr d’échange par village ou hameau de constitution des 9 ou 10 GFC du conseiller |
| Identification des thèmes de formation |  |  |  |  |  |  | 1 jr d’échange par GFC constitué |
| Signature des contrats individuels avec les adhérents |  |  |  |  |  |  | 1 jr d’échange par GFC constitué |
| Programmation des séances de formation |  |  |  |  |  |  | Même jour que la signature des contrats. |