



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE,
DE L'ÉLEVAGE ET DE LA PÊCHE
RÉPUBLIQUE DU BÉNIN



STRATEGIES DE MOBILISATION DE RESSOURCES POUR LE FINANCEMENT DU CONSEIL AGRICOLE

MANUEL DE L'APPRENANT



Cette Action est financée par
l'Union européenne

SOMMAIRE

SOMMAIRE.....	2
LISTE DES TABLEAUX, FICHES, DOCUMENTS	3
Liste des tableaux	3
Liste des fiches.....	3
Liste des documents.....	3
OBJECTIF DU MANUEL ET MODE D'EMPLOI	4
INTRODUCTION	5
1.1. Contexte d'élaboration du manuel.....	5
1.2. Public cible visé et niveaux capacitaires visés	6
1.3. Objectif global de formation	6
1.4. Objectifs pédagogiques.....	6
SEANCE 1 : MISE EN ROUTE.....	8
SEANCE 2 : REFORMES DU FINANCEMENT DU CONSEIL AGRICOLE	10
SEANCE 3 : SCHEMA DE FINANCEMENT DE LA SNCA 2.....	13
SÉANCE 4: ELABORATION DE STRATEGIES DE FINANCEMENT DU CONSEIL AGRICOLE.....	16
SEANCE 5: MOBILISATION DES RESSOURCES POUR LE CONSEIL AGRICOLE A TRAVERS LE FNDA, LA COMPETITION INTERNATIONALE ET LA VENTE DE SERVICES ECONOMIQUES.....	21
SEANCE 6: MOBILISATION DE LA PARTICIPATION FINANCIERE DES PRODUCTEURS.....	31
SEANCE 7 : ELABORATION D'UN PLAN D'ACTION.....	35
SEANCE 8 : SYNTHESE, EVALUATION ET CLOTURE DE L'ATELIER DE FORMATION	37

LISTE DES TABLEAUX, FICHES, DOCUMENTS

Liste des tableaux

Tableau 1 : Programme de la session de formation	7
Tableau 2 : Types de réformes	11
Tableau 3 : Rôles des acteurs dans la mise en œuvre du conseil agricole	12
Tableau 4 : Mécanismes de financement.....	17
Tableau 5 : Composantes d'une stratégie de financement du conseil agricole.....	18

Liste des fiches

Fiche 1 : Mise en route.....	8
Fiche 2 : Réformes du financement du conseil agricole	10
Fiche 3 : Schéma de financement de la SNCA 2.....	13
Fiche 4 : Elaboration de stratégies de financement du conseil agricole.....	16
Fiche 5 : Mobilisation des ressources pour le conseil agricole à travers le FNDA, la compétition internationale et la vente de services économiques	21
Fiche 6 : Mobilisation de la participation financière des producteurs <i>Fiche de séquence</i>	31
Fiche 7 : Elaboration d'un plan d'action.....	35
Fiche 8 : Synthèse, évaluation et clôture de l'atelier de formation	37

Liste des documents

Document 1 : Journal de bord	9
Document 2 : Fiche de pre-test	9
Document 3 : Financement du conseil agricole : enjeux, stratégies et rôles des acteurs	11
Document 4 : Schéma de financement de la SNCA 2	14
Document 5 : Quiz sur le schéma du financement de la SNCA 2	15
Document 6 : Elaboration d'une stratégie de financement : concepts et démarche	17
Document 7 : Grille d'évaluation des posters	19
Document 8 : TDR des travaux de groupe sur l'élaboration d'une stratégie de financement	20
Document 9 : Démarches de mobilisation des ressources	22
Document 10 : Grille d'évaluation de la qualité d'un dossier de mobilisation des fonds.....	29
Document 11 : TDR travaux de groupe sur l'élaboration d'un dossier de mobilisation de ressources.....	30
Document 12 : Intérêt et stratégie de participation des producteurs au financement du conseil agricole	32
Document 13 : Grille d'évaluation de la qualité d'une stratégie de participation des producteurs au financement du conseil agricole.....	34
Document 14 : TDR travaux de groupe sur le montage d'une stratégie de participation des producteurs au financement du conseil agricole	34
Document 15 : Canevas d'un plan d'action.....	36
Document 15 : TDR des travaux de groupe sur l'élaboration d'un plan d'action	36
Document 17 : Fiche d'évaluation des acquis des participants.....	38
Document 18 : Fiche d'évaluation de la formation	38

OBJECTIF DU MANUEL ET MODE D'EMPLOI

Au Bénin, tenant compte de l'évolution de l'environnement du secteur agricole, de nouveaux défis apparaissent notamment dans le domaine de l'appui conseil aux producteurs ; il s'agit notamment de : (i) assurer durablement un conseil agricole qui répond aux besoins des différents types de producteurs (ii) valoriser efficacement les résultats de la recherche agricole pour l'amélioration de la productivité des exploitations et assurer leur transfert efficient (iii) assurer un conseil agricole qui responsabilise les différents acteurs. Prenant en compte ces défis, la Stratégie Nationale du Conseil Agricole 2^{ème} génération a été adoptée. Cette stratégie met l'accent sur la responsabilisation plus accrue des prestataires privés pour animer prioritairement le dispositif de terrain, et le recentrage des structures publiques dans leur rôle régalien de contrôle de la qualité des services fournis.

Cependant, la question primordiale qui se pose aux pouvoirs publics, c'est surtout celle relative à la stratégie de mobilisation du financement pour assurer durablement le conseil agricole aux producteurs. Le présent manuel de l'apprenant vient répondre à cette préoccupation et vise essentiellement comme objectif à outiller les porteurs de poste au niveau des DDAEP et ATDA en matière de **Stratégies de mobilisation de ressources pour le financement du conseil agricole**.

Vu le contenu développé, ce manuel peut également être utilisé par tout autre intervenant dans le secteur agricole, spécifiquement dans le conseil agricole. Ce manuel peut lui servir de document de base pour l'orienter dans la recherche de financement pour conduire les activités de conseil agricole.

Ce manuel est subdivisé en plusieurs séquences visant chacune des objectifs pédagogiques précis. Chaque séquence débute par une fiche de présentation et finit par des consignes de travail qui font recours aux méthodes participatives, dans le but d'amener progressivement les apprenants à atteindre les objectifs visés. Ce manuel, bien que présentant un contenu précis, laisse néanmoins à la discrétion des utilisateurs, la définition du contenu à aborder dans chaque séance de même que les activités pratiques à dérouler en fonction des réalités du terrain.

INTRODUCTION

1.1. Contexte d'élaboration du manuel

Le Projet d'Appui au Renforcement des Institutions dans le Secteur Agricole au Bénin (ARISA-B) est mis en œuvre par Enabel en partenariat avec le Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche (MAEP). Le projet ARISA-B s'inscrit dans un programme plus vaste : le Programme d'Appui au Développement Durable du Secteur Agricole (PADDSA) financé par l'Union européenne (11^{ème} FED). ARISA – B travaille sur quatre (04) thèmes fédérateurs correspondant chacun à un résultat du cadre logique. Il s'agit de :

- i. Programmation, planification et suivi des politiques sectorielles dans les territoires.
- ii. Facilitation de la fourniture de services-clés aux Exploitations Familiales Agricoles et aux opérateurs privés au sein des filières prioritaires et centrée sur trois sujets spécifiques : (1) financement de l'agriculture et des services aux opérateurs du monde agricole, (2) conseil agricole et Partenariats Publics Privés pour améliorer l'accès des opérateurs à ces services (3) dynamiques favorisant l'émergence de clusters dans les chaînes de valeur.
- iii. Identification, mise en place et gestion durable d'investissements communaux structurants pour les filières
- iv. Structuration des filières prioritaires en interprofessions et dialogue entre les familles d'acteurs au sein de ces filières

Le projet dès son démarrage a procédé à la réalisation d'une étude diagnostique qui a permis d'évaluer les capacités existantes et les déficits à combler. Ce diagnostic a été suivi d'un processus d'élaboration d'un Plan de Renforcement des Capacités (PRC) dans lequel est conçue la stratégie de renforcement des capacités manquantes, tant au plan organisationnel qu'au niveau des ressources humaines.

Ce PRC a prévu des activités de renforcement des capacités sur la thématique objet d'élaboration de ce manuel de formation et a précisé les bénéficiaires, les niveaux de compétences à leur faire acquérir, la durée des formations, etc. En plus des orientations du PRC, celles du cahier spécial de charge ayant permis le recrutement du consortium COTEF – BP Conseils – DMD pour exécuter le

renforcement des capacités sur la thématique 2, sont prises en compte dans l'élaboration du manuel.

Le titre du manuel est : **Stratégies de mobilisation de ressources pour le financement du conseil agricole**. L'axe de renforcement du PRC couvert est l'Axe 1 dont le titre est Outils et Méthodes de Développement du secteur agricole.

1.2. Public cible visé et niveaux capacitaires visés

Dans le PRC, les personnes / postes de responsabilité dont les capacités sont à renforcer sur le thème objet de ce manuel sont :

- DDAEP : Dir, CSRC ;
- ATDA : DG, DP

1.3. Objectif global de formation

La formation vise à rendre les participants capables de mobiliser les ressources pour le financement du conseil agricole

1.4. Objectifs pédagogiques

A la fin de la formation, les participants doivent être capables de :

- o Comprendre les réformes du financement du conseil agricole
- o Décrire le schéma de financement de la SNCA 2
- o Elaborer des stratégies de financement du conseil agricole
- o Mobiliser les subventions de l'Etat pour le conseil agricole à travers le FNDA
- o Mobiliser les ressources par compétition internationale (accès à l'information, alliances stratégiques, gestion des soumissions de projets
- o Mobiliser les ressources à travers la vente de services d'approvisionnement en intrants et de commercialisation
- o Mettre en œuvre une stratégie de mobilisation de la participation financière des producteurs ;
- o Disposer d'un plan d'action d'élaboration d'une stratégie de mobilisation de ressources pour financer le conseil agricole.

Tableau 1 : Programme de la session de formation

HORAIRES	SEQUENCES
JOUR 1	
08h00 – 10h30	Séquence 1: Mise en route
10h30 – 11h00	Pause-café
11h00 – 13h00	Séquence 2 : Réformes du financement du conseil agricole
13h00 – 14h00	Pause-déjeuner
14h00 – 16h00	Séquence 3 : Schéma de financement de la SNCA 2
16h00 – 16h30	Recréation
16h30 – 17h00	Séquence 3 : Schéma de financement de la SNCA 2
17h00 – 17h30	Point individuel de la journée
JOUR 2	
08h30 – 09h00	Rappel des acquis de la journée précédente
09h00 – 13h30	Séquence 4 : Elaboration de stratégies de financement du conseil agricole
10h00 – 10h30	Pause-café
10h30 – 13h30	Séquence 4 : Elaboration de stratégies de financement du conseil agricole
13h30 – 14h30	Recréation
14h30 – 16h35	Séquence 4 : Elaboration de stratégies de financement du conseil agricole
16h30 – 17h00	Recréation
17h00 – 17h30	Point individuel de la journée
JOUR 3	
08h30 – 09h00	Rappel des acquis de la journée précédente
09h00 – 10h00	Séquence 6 : Mobilisation des ressources pour le conseil agricole à travers le FNDA, la compétition internationale et la vente de services économiques
10h00 – 10h30	Pause-café
10h30 – 13h30	Séquence 6 : Mobilisation des ressources pour le conseil agricole à travers le FNDA, la compétition internationale et la vente de services économiques
13h30 – 14h30	Pause déjeuner
14h30 – 16h30	Séquence 6 : Mobilisation des ressources pour le conseil agricole à travers le FNDA, la compétition internationale et la vente de services économiques
16h30 – 17h00	Pause-déjeuner
17h00 – 17h30	Point individuel de la journée
JOUR 4	
08h30 – 09h00	Rappel des acquis de la journée précédente
09h00 – 10h30	Séquence 7 : Mobilisation de la participation financière des producteurs
10h30 – 11h00	Pause-café
11h00 – 13h00	Séquence 7 : Mobilisation de la participation financière des producteurs
13h00 – 14h00	Pause déjeuner
14h00 – 16h30	Séquence 7 : Mobilisation de la participation financière des producteurs
16h30 – 17h00	Recréation
17h00 – 17h30	Point individuel de la journée
JOUR 5	
08h30 – 09h00	Rappel des acquis de la journée précédente
09h00 – 10h30	Séquence 9 : Elaboration d'un plan d'action
10h30 – 11h00	Pause-café
11h00 – 12h00	Pré-validation des plans de travail
12h00 – 12h30	Séquence 10: Synthèse, évaluation et clôture de l'atelier de formation

SEANCE 1 : MISE EN ROUTE

Fiche 1 : Mise en route

Titre de la séquence : Mise en route

Durée de la séquence : 02h30

Objectifs de la séquence :

A la fin de la séquence, les objectifs suivants doivent être atteints :

- Installer les participants
- Lancer la formation
- Faire connaissance
- Présenter les objectifs et adopter le programme
- Faire un pré-test des connaissances des participants

Contenu :

- Les participants seront installés conformément aux dispositions prises.
- Les responsables d'ARISA-B procéderont au lancement officiel de la formation.
- Le lancement sera suivi de la présentation des participants.
- Le formateur procédera à la présentation des objectifs et du programme de la formation. Le programme sera discuté et adopté par les participants.
- Un pré-test des connaissances des participants sera enfin organisé. Au cours de ce pré-test les participants seront amenés à remplir une fiche de pré-test.

Démarche

- Méthode du tapis roulant pour la présentation des participants

Evaluation

En fin de séquence,

- Les participants adopteront les objectifs et le programme de la formation par des applaudissements
- Les participants seront soumis à un questionnaire (Pré-test) pour évaluer leurs connaissances du sujet au démarrage de la formation

Support à remettre aux apprenants :

- Document 1 : Journal de bord
- Document 2 : Fiche de pré-test

Document 1 : Journal de bord

Journée et date

1. Le programme de la journée, les activités et les exercices (une description)
2. Quelles étaient les idées les plus intéressantes. Ce qui m'a rendu enthousiaste. sur quoi n'étais-je pas d'accord ?
3. Pourquoi étais-je enthousiaste ? pourquoi n'étais-je pas d'accord ?
4. Que vais-je changer dans ma manière de travailler. Quelles pourraient être les conséquences pour moi, mon travail et mon organisation ?

Document 2 : Fiche de pré-test

SEANCE 2: REFORMES DU FINANCEMENT DU CONSEIL AGRICOLE

Fiche 2 : Réformes du financement du conseil agricole

Titre de la séquence : Réformes du financement du conseil agricole

Durée de la séquence : 2h 00

Objectifs de la séquence :

A la fin de la séquence, les participants sont capables de comprendre les réformes du financement du conseil agricole.

Contenu :

- Les types de reformes sont (i) la décentralisation & déconcentration, (ii) le recouvrement des coûts, (iii) les subventions & contractualisation et, (iv) la commercialisation & privatisation.
- Alors le cofinancement est un principe important de la mise en œuvre du conseil agricole au Bénin, la prédominance de petits producteurs de type familial dans le secteur agricole et le caractère public du conseil rendent difficile la participation financière paysanne. Le conseil en tant que service stratégique demande une attention de l'Etat qui passe par la prise en charge d'au moins une partie du financement.
- Stratégies de financement du conseil agricole et rôle des acteurs
- Rôle des acteurs (ATDA, DDAEP, Interprofessions, OPA, Collectivités locales, Universités et centres de formation, Bureaux d'études ou autres prestataires privés

Démarche :

- Une table ronde suivie de discussion sera organisée sur le thème « Financement du conseil agricole : enjeux, stratégies et rôles des acteurs » sous modération du formateur
- Certains participants volontaires seront débatteurs et les autres des observateurs. Les observateurs seront des participants actifs à travers des questions et des contributions.

Evaluation

A la fin de la séquence, chaque participant fait le point de ses acquis dans un journal de bord.

Appréciation de la pertinence des enjeux identifiés

Supports à remettre aux apprenants :

- Document 3: Financement du conseil agricole : enjeux, stratégies et rôles des acteurs

Document 3 : Financement du conseil agricole : enjeux, stratégies et rôles des acteurs

- Financement du conseil agricole : enjeux, stratégies et rôles des acteurs

Problématique et enjeux du financement du conseil agricole

L'un des principes fondamentaux inscrit dans la Stratégie Nationale du Conseil Agricole au Bénin le cofinancement du conseil agricole. Il demande la mise en place d'un mécanisme institutionnalisé de financement multi-acteurs (Etat, bénéficiaires, collectivités locales, Interprofessions, projets, etc.), avec des modalités de financement et de subvention adaptés aux types de conseil et aux capacités de paiement des bénéficiaires. Au même moment, le secteur agricole béninois est composé essentiellement de petits producteurs de type familial rendant difficile la participation financière paysanne. Par ailleurs, le conseil agricole est un principalement un service à caractère public, donc difficile à soumettre à une exploitation commerciale. Les informations et connaissances acquises par les uns peuvent être partagées avec les autres sans en diminuer la quantité de telle sorte que celui qui ne paie pas peut difficilement être exclus des utilisateurs du conseil. Enfin, le conseil agricole est un service stratégique dans la mesure où celui qui le finance peut bien l'orienter vers la satisfaction de ses intérêts. La pérennisation financière reste donc le nœud de la durabilité du conseil agricole et fait appel à des modes organisationnels particuliers avec des mécanismes pérennes.

- Types de reformes

Les types de reformes en fonction du prestataire ou le type de financement que nous avons dans le domaine agricole se résume dans le tableau1.

Tableau 2 : Types de reformes

		Source de financement	
		Public	Privé
Prestataire de services	Public	Décentralisation & Déconcentration	Recouvrement des coûts
	Privé	Subventions & Contractualisation	Commercialisation & Privatisation

Stratégies de financement du conseil agricole et rôle des acteurs

Plusieurs stratégies sont développées pour pérenniser le financement du conseil agricole. Il s'agit du financement par les moyens et gros producteurs et les OPA, l'Etat central, les communes et collectivité locales, le secteur privé. Les mécanismes de financement sont la taxation pour protection de marché local, les prélèvements sur les recettes de ventes de produits agricoles et le Fonds National de Développement Agricole (FNDA).

o Rôle des acteurs

Tableau 3 : Rôles des acteurs dans la mise en œuvre du conseil agricole

Acteurs	Rôles
ATDA	<ul style="list-style-type: none">- Développer de partenariat avec les projets et programmes dans la mise en œuvre du Conseil Agricole dans les divers domaines de leurs compétences- Contractualiser avec les prestataires privés agréés pour la mise en œuvre du Conseil Agricole dans leur domaine de compétences- Suivre l'exécution du contrat des prestataires du Conseil Agricole
DDAEP	<ul style="list-style-type: none">- Évaluer périodiquement l'ensemble du dispositif au niveau départemental
Interprofessions	<ul style="list-style-type: none">- Intervenir dans la maîtrise d'œuvre et dans le cofinancement du Conseil Agricole
OPA	<ul style="list-style-type: none">- Formuler les demandes en conseil agricole- Attester la qualité des offres de services à elles rendus par les prestataires privés agréés
Collectivités locales	<ul style="list-style-type: none">- Assumer les fonctions de maître d'œuvre et de maître d'ouvrage délégué- Participer activement au cofinancement du Conseil Agricole
Universités et centres de formation	<ul style="list-style-type: none">- Contribuer à la professionnalisation du métier de conseiller agricole en assurant la formation initiale et continue des conseillers agricoles et des prestataires
ONG, Bureaux d'études, ou autres prestataires privés	<ul style="list-style-type: none">- Recevoir la délégation de la maîtrise d'œuvre délégué pour la mise en œuvre du Conseil Agricole

SEANCE 3 : SCHEMA DE FINANCEMENT DE LA SNCA 2

Fiche 3 : Schéma de financement de la SNCA 2

Titre de la séquence : Schéma de financement de la SNCA 2

Durée de la séquence : 3h 00

Objectifs de la séquence :

- A la fin de cette séquence, les participants sont capables de décrire le schéma de financement de la SNCA 2.

Contenu :

- Description du schéma de financement de la SCAN 2
- Illustration du schéma avec des exemples concrets
- Analyse du rôle des acteurs dans le financement du conseil

Démarche

- Projection du schéma de financement de la SNCA 2 à l'aide d'un vidéo projecteur
- Partage d'expériences sur la mise en œuvre du schéma de financement de la SNCA 2
- Brainstorming sur rôle des acteurs dans le financement du conseil sur la base des dispositions de la SNCA 2

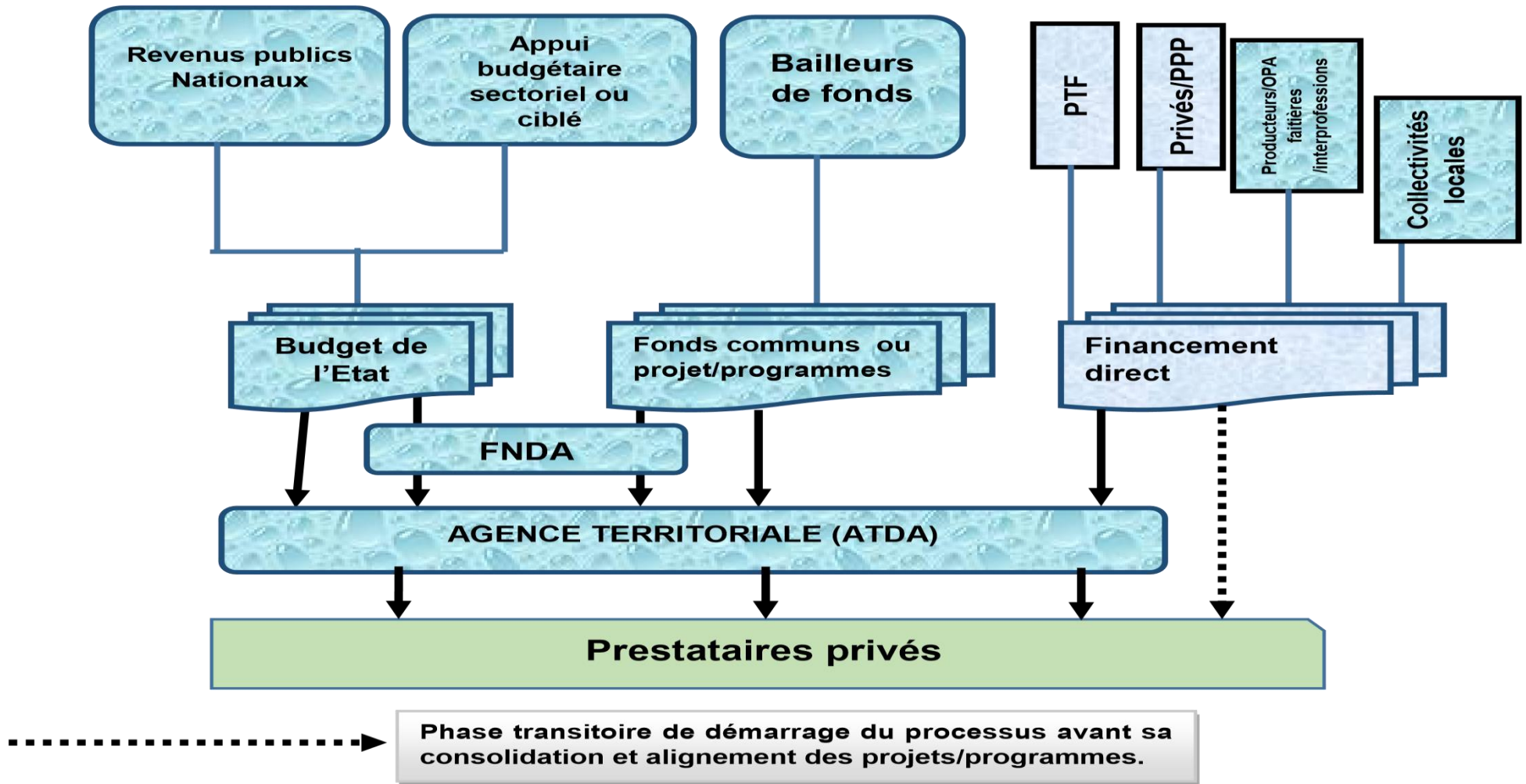
Evaluation

Quiz : Des questions seront posées aux participants à la fin de la séquence pour vérifier de la compréhension du schéma de financement de la SNCA2

Supports à remettre aux apprenants :

- Document 4 : Schéma de financement de la SNCA 2
- Document 5 : Quiz sur le financement de la SNCA 2

Document 4 : Schéma de financement de la SNCA 2



Document 5 : Quiz sur le schéma du financement de la SNCA 2

1. Quelles sont les sources de financement direct du conseil agricole ?
2. D'où proviennent les ressources utilisées par le FNDA pour financer le conseil agricole ?
3. Comment les projets et programmes devraient-ils le conseil agricole ?
4. Quelle mesure transitoire prévoit-on pour financer le conseil agricole ?

SEANCE 4 : ELABORATION DE STRATEGIES DE FINANCEMENT DU CONSEIL AGRICOLE

Fiche 4 : Elaboration de stratégies de financement du conseil agricole

Titre de la séquence : Elaboration de stratégies de financement du conseil agricole

Durée de la séquence : 06h 00

Objectifs de la séquence :

A la fin de la séquence, les participants sont capables d'élaborer des stratégies de financement du conseil agricole.

Contenu :

- Mécanismes de financement du conseil agricole: ils se caractérisent par les sources de financement (fonds publics et/ou fonds privés), les flux des fonds (financement par l'offre et/ou financement par la demande) et par les modes de collecte des fonds (argent chaud et/ou argent froid)
- Composantes d'une stratégie de financement du conseil agricole: quatre composantes essentielles sont à considérer lors du développement d'une stratégie de financement du conseil agricole: les clients ou utilisateurs, le contexte, les services nécessaires à fournir et les structures de conseil agricole.
- Etapes d'élaboration d'une stratégie de financement : Pour élaborer une stratégie de financement du conseil agricole, il existe une démarche à suivre.

Démarche

- Brainstorming sur les composantes d'une stratégie de financement du conseil agricole
- Présentation des étapes de l'élaboration d'une stratégie de financement
- Travaux de groupes : 3 groupes de participants à différentes positions professionnelles
- Foire aux posters avec 2 rotations

Evaluation

-Appréciation de la qualité des posters par les pairs suivant une grille d'évaluation

Supports à remettre aux apprenants :

- Document 6 : Elaboration d'une stratégie de financement : concepts et démarche
- Document 7: Grille d'évaluation des posters
- Document 8: TdR travaux de groupe sur l'élaboration d'une stratégie de financement

Document 6 : Elaboration d'une stratégie de financement : concepts et démarche

o Mécanismes de financement du conseil agricole

Le tableau 4 présente le mécanisme de financement du conseil agricole au Bénin

Tableau 4 : Mécanismes de financement

Composantes	Modalités	Formes ou descriptions des modalités
Sources de financement	Fonds publics	<ul style="list-style-type: none"> • Subventions des donateurs • Subventions aux institutions multilatérales • Recettes générales, niveau national • Recettes générales, niveau local • Taxes à l'exportation sur les produits de base • Autres taxes affectées
	Fonds privés	<ul style="list-style-type: none"> • Ressources personnelles des agriculteurs • Organisations communautaires et de producteurs • Entreprises de transformation et/ou commercialisation • Entreprises d'approvisionnement en intrants • Consommateurs • Dons de bienfaisance
Flux des fonds	Financement par l'offre	Les fonds sont acheminés directement aux clients qui utilisent de l'argent pour payer des services auprès d'un fournisseur de services
	Financement par la demande	Les fonds partent d'une source vers un prestataire de services qui fournit services à un groupe cible
Modes de collecte des fonds	Argent froid	Le plus directement de l'argent sort des poches des individus le plus chaud est cet argent.
	Argent chaud	

o Composantes d'une stratégie de financement du conseil agricole

Quatre composantes (Figure 1, Tableau 3) essentielles sont à considérer lors du développement d'une stratégie de financement du conseil agricole : les clients ou utilisateurs, le contexte, les services nécessaires à fournir et les structures de conseil agricole. La maîtrise de ces composantes permettra de mieux développer des stratégies de financement adéquates.

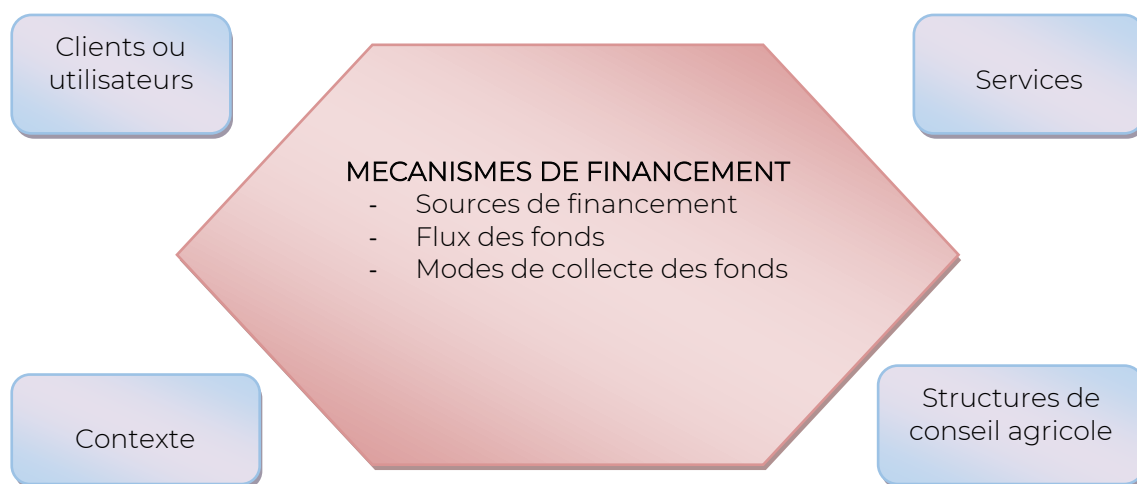


Figure 1 : Composantes d'une stratégie de financement du conseil agricole

Tableau 5 : Composantes d'une stratégie de financement du conseil agricole

Composantes	Modalités	Formes ou descriptions des modalités
Contexte	Environnement institutionnel, socioéconomiques et culturelles	<ul style="list-style-type: none"> • Environnement politique • Paysage institutionnel • Importance de l'agriculture dans l'économie • Structures socio-économiques et culturelles
	Cadre naturel et pratiques agricoles	<ul style="list-style-type: none"> • Fragilité des écosystèmes • Systèmes agro-écologiques • Systèmes de production et structures agraires • Problèmes de gestion des ressources naturelles
Clients ou utilisateurs	Bénéficiaires directs ou indirects	<ul style="list-style-type: none"> • Petites exploitations familiales • Grands agriculteurs commerciaux • Groupes d'intérêt des producteurs • Agricultrices • Acteurs du marché • Entrepreneurs ruraux • Communautés rurales ou urbaines
Services	Champs thématiques du conseil agricole	<ul style="list-style-type: none"> • Production • Commercialisation • Transformation • Gestion d'entreprise agricole • Développement organisationnel • Gestion des terres, eaux et ressources naturelles
	Types de services de conseil agricole	<ul style="list-style-type: none"> • Information • Formation • Assistance à la résolution de problèmes • Animation et facilitation • Intermédiation ou mise en relation
Structures de conseil agricole	Organisations publiques ou parapubliques	<ul style="list-style-type: none"> • Organismes nationaux de conseil agricole • Unités locales de conseil agricole • Universités et instituts publics de recherche • Organisations internationales de développement • Projets et programmes de développement agricole
	Organisations privées à but	<ul style="list-style-type: none"> • Entreprises de conseil • Entreprises de transformation /

	lucratif	commercialisation <ul style="list-style-type: none"> • Entreprises d'approvisionnement en intrants • Commerçants • Universités et instituts privés de recherche
	Organisations privées à but non lucratif	<ul style="list-style-type: none"> • Organisations non gouvernementales • Fondations • Organisations religieuses ou caritatives
	Organisations de producteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Associations et syndicats de producteurs • Associations de producteurs de produits de base • Organisations communautaires et villageoises

o **Etapas d'élaboration d'une stratégie de financement**

Pour élaborer une stratégie de financement du conseil agricole, il convient de suivre les étapes ci-dessous. Ils tiennent compte des composantes d'une stratégie de financement.

- Caractériser les clients ou utilisateurs du conseil
- Comprendre le contexte dans lequel se trouvent les clients
- Définir le type de conseil à donner
- Identifier le prestataire de service de conseil
- Cibler des sources de financement
- Déterminer le flux de ressources
- Définir le mode de collecte des ressources

Document 7 : Grille d'évaluation des posters

- Complétude
- Clarté
- Précision
- Attractivité

Document 8 : TDR des travaux de groupe sur l'élaboration d'une stratégie de financement

TDR N°1 - travail de groupe

Première phase (01h30) :

- Constitution de trois groupes de participants occupant différentes positions professionnelles
- Désignation d'un modérateur et d'un rapporteur
- Elaboration d'une stratégie de financement
- Elaboration de poster sur papier flipchart

Deuxième phase (02h30) :

- Deux rotations seront effectuées
- A chaque rotation :
 - o Les membres de chaque groupe, à l'exception du rapporteur se déplacent vers le groupe situé à sa droite
 - o Le rapporteur présente le poster à ses visiteurs
 - o Chaque groupe apprécie le poster du groupe hôte
 - o Le rapporteur du groupe hôte reçoit des propositions d'amélioration
- Après les deux rotations, chaque groupe regagne sa place pour :
 - o Restitution par les portes paroles des groupes
 - o Commentaires et partage de leçons apprises

SEANCE 5: MOBILISATION DES RESSOURCES POUR LE CONSEIL AGRICOLE A TRAVERS LE FNDA, LA COMPETITION INTERNATIONALE ET LA VENTE DE SERVICES ECONOMIQUES

Fiche 5 : Mobilisation des ressources pour le conseil agricole à travers le FNDA, la compétition internationale et la vente de services économiques

Titre de la séquence : Mobilisation des ressources pour le conseil agricole à travers le FNDA, la compétition internationale et la vente de services économiques

Durée de la séquence : 06h 00

Objectifs de la séquence :

A la fin de la séquence, les participants sont capables de mobiliser les subventions pour le conseil agricole à travers

- le FNDA
- la compétition internationale
- la vente de services économiques

Contenu :

- Mobiliser les subventions de l'Etat pour le conseil agricole à travers le FNDA : Le FNDA et ses mécanismes seront discutés pour renforcer leur capacité à y participer.
- Mobiliser les ressources par compétition internationale : Les participants seront préparés à mettre en place un dispositif de veille permanente pour l'accès à l'information sur opportunités, à la constitution d'alliances stratégiques ou de consortia et à la gestion des soumissions de projets de conseil agricole.
- Mobiliser les ressources à travers la vente de services d'approvisionnement en intrants et de commercialisation : les participants se familiariseront avec les stratégies de mobilisation de ressources en s'appuyant sur les services économiques.

Démarche

- Présentation des démarches d'élaboration des ressources suivie de discussions
- Travaux de groupes : 3 groupes de participants à différentes positions professionnelles
- World Café avec 2 rotations

Evaluation

-Appréciation de la qualité des posters par les pairs suivant une grille d'évaluation

Supports à remettre aux apprenants :

- Document 9: Démarches de mobilisation des ressources
- Document 10: Grille d'évaluation de la qualité d'un dossier de mobilisation des fonds
- Document 11 : TdR travaux de groupe sur la mobilisation des ressources

Document 9 : Démarches de mobilisation des ressources

i. Le Fonds National de Développement Agricole

Présentation du FNDA et de ses mécanismes

Le Fonds National de Développement Agricole (FNDA) est créé par décret N°2014-100 du 31 janvier 2014. Il est au cœur de la stratégie d'appui au financement agricole. Il est actuellement doté de trois guichets dont l'opérationnalisation s'avère indispensable pour la mise en œuvre du PSDSA/PNIASAN. Les trois guichets du FNDA sont :

- **Guichet 1 : subventions aux investissements agricoles :** L'objectif du Guichet 1 est de mettre en place des mécanismes financiers adéquats pour faciliter un accès permanent au financement de projets d'investissements portés par les exploitants et/ou entrepreneurs agricoles privés ou autres promoteurs publics porteurs de projets d'investissements structurants d'intérêt général. Le Guichet 1 représente 20 % du budget total du FNDA.
- **Guichet 2 : accès aux services non financiers :** L'objectif du Guichet 2 est de soutenir, sous forme de subventions, l'accès des promoteurs/entrepreneurs agricoles et de leurs organisations aux services non financiers de recherche, d'appui-conseil, de pré-vulgarisation, de formation, de renforcement de capacités, d'appui institutionnel et d'assistance technique. Le guichet 2 comporte trois sous-guichets :(i) le sous-guichet 2.1. : Fonds de Recherche Agricole Appliquée et de Vulgarisation, (ii) le sous-guichet 2.2. : Fonds de Facilitation et de Renforcement des Capacités et (iii) le sous-guichet 2.3. : Fonds d'appui à la Certification et à la mise en Marché. 15% du budget global du FNDA sont consacrés au Guichet 2.
- **Guichet 3 : accès aux services financiers :** L'objectif de ce guichet est de permettre aux petits exploitants familiaux et entrepreneurs agricoles d'accéder, auprès des banques et des institutions de microfinance, à des crédits aux conditions adaptées aux besoins et aux contraintes

spécifiques du secteur agricole. Le guichet 3 comporte trois sous-guichets.

Pérennisation de financement portée par le FNDA et autres

Pour la pérennisation du conseil agricole, le gouvernement a prévu rendre opérationnel son guichet 2 (figure 2). La mobilisation des fonds se fera conséquemment à travers les taxes douanières et autres charges à l'exportation et à l'importation des produits agricoles tels qu'anacarde, ananas, coton, palmier à huile, karité, etc. Les taxes ainsi prélevées sont reversées directement comme abondement du FNDA en vue d'adresser la fourniture de Conseil agricole aux acteurs des CVA. Ce mécanisme s'appliquera également aux produits agricoles importés tels que le riz, les fruits, le poisson, la volaille, etc. Ainsi, les filières les plus loties pourraient contribuer à financer le développement de celles les moins développées. En dehors de ce mécanisme, il est également possible d'avoir de financement auprès des sources suivantes : l'Etat central, les communes et collectivité locales, les ONG et secteur privé, la taxation pour protection de marché local.

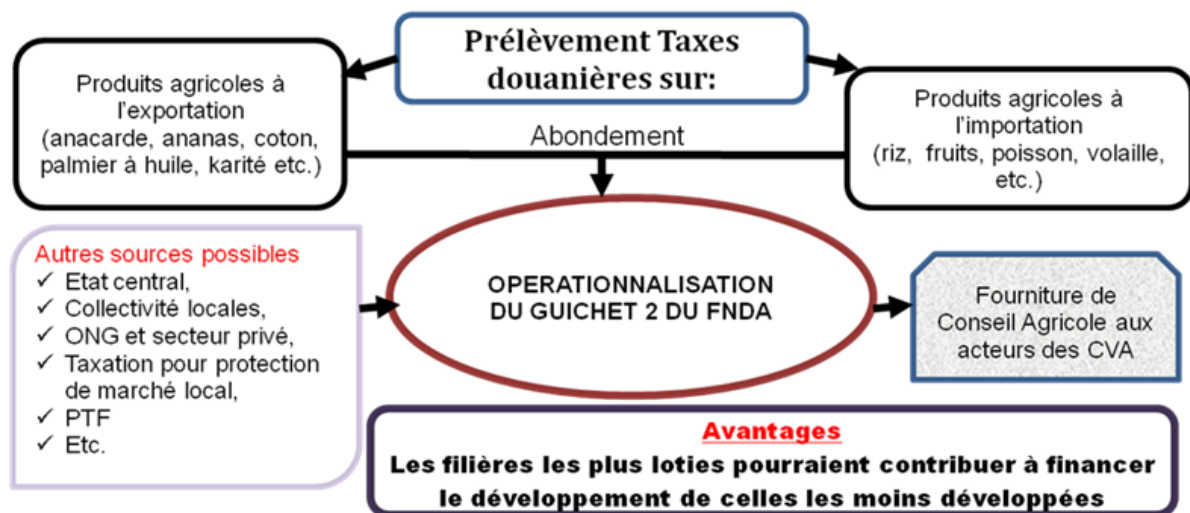


Figure 2 : Pérennisation de financement portée par le FNDA et autres

Processus d'étude des dossiers

- o Le comité technique d'approbation au niveau de l'ATDA statue sur (i) la cohérence et la pertinence du projet par rapport aux documents de politiques nationaux, territoriaux et communaux (PSDSA, PDAP, PDC), (ii) la faisabilité technique du projet, et (iii) la complémentarité avec d'autres projets (FADeC affecté Agriculture, projets et programmes des PTFs) sur le même territoire.
- o Le FNDA lance un appel à d'offres de prestations de service e conseil qui indiquant les spécificités techniques de la mission (objet ou nature de l'activité, durée, groupe cible, cadrage méthodologique, résultats attendus, indications sur l'agenda, conditions d'éligibilité, composition du dossier, date limite de soumission et d'autres informations jugés utiles pour le soumissionnaire
- o Le comité de validation des dossiers mis en place par le FNDA assure en dernier lieu la responsabilité sur la qualité des projets sélectionnés et financés. Ce Comité statue sur (i) la recevabilité technique du dossier de projet au regard des conditions et critères d'éligibilité prédéfinis, (ii) la faisabilité financière et économique du projet, (iii) l'ancrage du projet avec les priorités du FNDA, et (iv) l'arbitrage financier en fonction des ressources disponibles et leur répartition par Guichet et Sous-Guichet

Constitution d'un dossier de demande de financement au FNDA

Il faut prendre des dispositions pour remplir les conditions fondamentales d'éligibilité. Pour être éligible au Sous-Guichet 2.1, le porteur de projet doit remplir les conditions suivantes :

- être une personne physique ou morale ;
- fournir la preuve matérielle de son apport ;
- fournir la preuve de l'existence légale aussi bien pour les porteurs de projets collectifs que pour les individus ou s'engager à le faire ;
- justifier de l'utilité et de la pertinence du projet ;
- justifier la cohérence du projet avec les Politiques nationales et le Plan de développement agricole des PDA.

- Justifier d'un minimum de participation financière du porteur du projet, précisé dans l'avis d'appel à projets

ii. Mobilisation de financement internationale

Mise en place d'un dispositif de veille pour l'accès à l'information sur opportunités

Le dispositif de veille permet de s'informer en temps réel des opportunités de financement du développement agricole. Pour mettre en place un dispositif de veille, il suffit de s'abonner sur des sites qui proposent régulièrement une compilation des appels à candidature. Ainsi, l'on peut recevoir dans sa boîte email des liens des appels à proposition de projet. Alternativement, l'on peut visiter régulièrement ses sites pour s'enquérir de nouvelles opportunités. Il existe rarement des appels spécifiques pour le financement du conseil agricole, mais des appels a projets incluant le conseil.

Ci-dessous, nous avons une liste non exhaustive de sites.

- Regional Universities Forum for Capacity Building in Agriculture (RUFORUM)
<https://ruforum.wordpress.com/>
- Canada : Centre de recherches pour le développement international (CRDI)
<https://www.idrc.ca/fr/financement>
- Union Européenne : Platform for African – European Partnership in Agricultural Research for Development Phase II (PAEPARD II)
<https://paepard.blogspot.com/2020/07/upcoming-events-in-agricultural.html>
- Pays-Bas : Global challenge programme (GCP) - Wotro
<https://www.nwo.nl/en/research-and-results/programmes/food+%26+business+research/global+challenges+programme>
- Pays-Bas : Applied Research Fund (ARF) - Wotro

<https://www.nwo.nl/en/research-and-results/programmes/food+%26+business+research/applied+research+fund>

- **Suisse : Fonds national suisse**
<http://www.snf.ch/fr/encouragement/projets/projets-toutes-les-disciplines/Pages/default.aspx>
- **Allemagne : Ministère fédéral pour l'agriculture et l'alimentation**
https://www.ble.de/EN/Project-Funding/Funding-Contracts/International-Research-Cooperation/Research-Projects/research-projects_node.html
- **Funds for NGOs**
<https://www2.fundsforngos.org/category/agriculture-and-fish-farming/>
<https://www2.fundsforngos.org/tag/africa/>

Constitution d'alliances stratégiques ou de consortia

Beaucoup d'appels à projets au niveau international sont lancés au profit de consortia. Un consortium est une équipe d'institutions qui acceptent de se mettre en ensemble pour postuler, et en cas de succès, mettre en œuvre le projet conjointement le projet, mais avec chacun un rôle clairement défini. En fonction des exigences de l'appel à projets, des partenariats pluri-institutionnels et/ou multinationaux peuvent être nécessaires.

- Partenariats au niveau national avec
 - o Laboratoires d'universités
 - o Centres et programmes de l'Institut National de la Recherche Agricole du Bénin
 - o ONG ayant une certaine expérience et un réseau relationnel
 - o Organisations de professionnelles agricoles
 - o Entreprises privées
- Partenariat au niveau sous régional
 - o Institutions similaires : ANADER en Côte d'Ivoire
 - o Institutions non similaires : Laboratoires d'universités, Instituts nationaux de recherche, ONG, Organisations de professionnelles agricoles, etc.

- Partenariat au niveau international
 - o La plupart des pays (Allemagne, Pays-Bas, Canada, etc.) exigent que des équipes de recherche de leur pays soient membres du consortium. Dans certains cas, le consortium doit être conduit par une institution de chez eux.
 - o Il est conseillé de ne pas attendre des appels avant de développer des partenariats de recherche. A la dernière minute, il devient malheureusement bien souvent difficile de se trouver de partenaire.

Gestion des soumissions de projets de conseil agricole

La plupart des appels à projets sont accompagnés d'un formulaire souvent bien explicite à remplir. Ils présentent également la liste des pièces à fournir comme dans le cas des fonds nationaux comme le FNDA et le FNEC.

iii. La vente de services économiques

Prix premium pour la qualité

Beaucoup de consommateurs consentent à payer des prix plus élevés pour les produits pour lesquels il existe une garantie qu'ils sont produits de manière spécifiée. Sur de nombreux marchés, une prime est donc payée pour une qualité particulière ou processus donné de production de produits. Les cas les plus connus au Bénin sont les produits de l'agriculture biologique/écologique et/ou de l'agriculture équitable. L'approche par labellisation est généralement utilisée pour distinguer les produits d'une certaine qualité ou d'une certaine région. Des efforts de labellisation au Bénin sont par exemple Riz de Nati, Riz Délice. Celle de la certification permet de distinguer et valoriser comme tels les produits générés conformément à des principes ou des règles préalablement bien définis. Dans ce cas, la mise en place d'un processus de certification est nécessaire. Nous avons par exemple le coton biologique ou le coton bio équitable. Une partie de ces primes sont utilisée pour assurer l'encadrement et le conseil aux producteurs. Cette opportunité n'est pas encore suffisamment valorisée dans notre pays.

Pour y arriver, il faut :

- Identifier les marchés et comprendre leurs exigences

- Accompagner les prestataires des services de conseil agricole à asseoir une expertise technique, organisationnelle et commerciale
- Organiser et former les producteurs à produire conformément aux exigences de ces marchés

Financement du conseil par la vente de services ou biens économiques

Plusieurs possibilités existent :

1. une entreprise commerciale - vendant des intrants acteurs des chaînes de valeurs et /ou achetant leurs produits - fournissant des services conseil en appui à l'utilisation de ses services premières.
2. un gouvernement par un prélèvement de taxes sur certains produits agricoles.
3. une maison d'édition qui vend des revues agricoles ou d'autres publications aux agriculteurs.

Document 10 : Grille d'évaluation de la qualité d'un dossier de mobilisation des fonds

- Solidité du consortium
- Pertinence
- Précision
- Innovation
- Complétude du dossier
- Adéquation entre objectif, activités et budget

Document 11 : TDR travaux de groupe sur l'élaboration d'un dossier de mobilisation de ressources

TDR N°2 - travail de groupe

Première phase (01h30) :

- Constitution de trois groupes de participants occupant différentes positions professionnelles
 - o Groupe 1 : Subventions de l'Etat pour le conseil agricole à travers le FNDA
 - o Groupe 2 : Mobilisation de ressources par compétition internationale
 - o Groupe 3 : Mobilisation de ressources à travers la vente de services économiques
- Désignation d'un modérateur et d'un rapporteur
- Elaboration d'une stratégie de mobilisation de ressources
- Préparation d'une vidéo projection

Deuxième phase (02h30) :

- Deux rotations seront effectuées
- A chaque rotation :
 - o Les membres de chaque groupe, à l'exception du rapporteur se déplacent vers le groupe situé à sa droite
 - o Le rapporteur présente le poster à ses visiteurs
 - o Chaque groupe apprécie le travail des autres groupes
 - o Le rapporteur du groupe hôte reçoit des propositions d'amélioration
- Après les deux rotations, chaque groupe regagne sa place pour :
 - o Restitution par les portes paroles des groupes
 - o Commentaires et partage de leçons apprises

SEANCE 6 : MOBILISATION DE LA PARTICIPATION FINANCIERE DES PRODUCTEURS

Fiche 6 : Mobilisation de la participation financière des producteurs *Fiche de séquence*

Titre de la séquence : Mobilisation de la participation financière des producteurs

Durée de la séquence : 06h 00

Objectifs de la séquence :

A la fin de la séquence, les participants doivent être capables d'accompagner les producteurs dans leur participation au financement du conseil agricole

Contenu :

- Pourquoi les producteurs doivent-ils financer le conseil agricole ?
- Stratégies courantes de mobilisation de la participation financière paysanne
- Montage d'une stratégie de mobilisation de la participation paysanne
- Stratégie de pérennisation de financement du conseil agricole au Bénin

Démarche

- Présentation sur le développement un dispositif de participation financière des producteurs
- Travaux de groupes : 3 groupes de participants à différentes positions professionnelles
- Foire aux posters avec 2 rotations

Evaluation

- Appréciation de la qualité des stratégies par les pairs suivant une grille d'évaluation

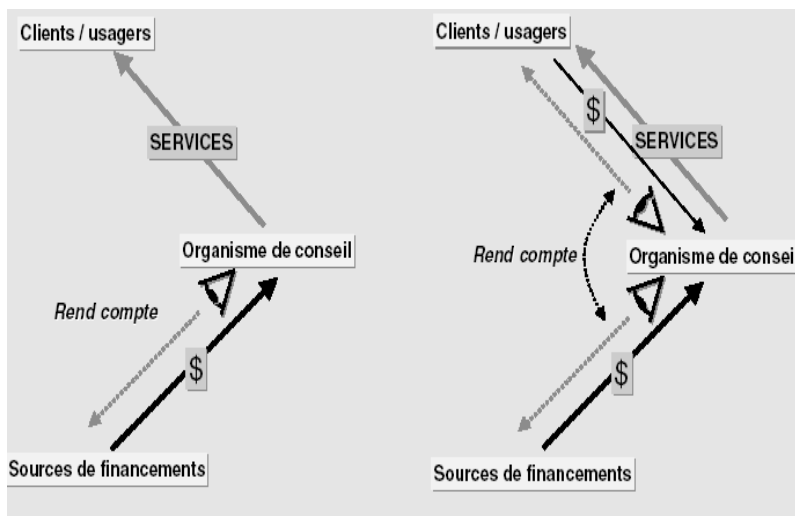
Supports à remettre aux apprenants :

- Document 12: Intérêt et stratégie de participation des producteurs au financement du conseil agricole
- Document 13: Grille d'évaluation de la qualité d'une stratégie de participation des producteurs au financement du conseil agricole
- Document 14: TdR travaux de groupe sur le montage d'une stratégie de participation des producteurs au financement du conseil agricole

Document 12 : Intérêt et stratégie de participation des producteurs au financement du conseil agricole

Intérêt de la participation financière des producteurs

La participation des producteurs au financement du conseil agricole les met en position d'exiger la qualité et d'orienter les fournisseurs de services vers la satisfaction de leurs besoins. Le fournisseur de services est obligé de lui rendre compte.



Source : Katz, E. - LBL, Avril 2002

Stratégies courantes de mobilisation de la participation financière paysanne

L'expérience internationale révèle plusieurs stratégies de mobilisation de la participation financière paysanne parmi lesquelles nous avons :

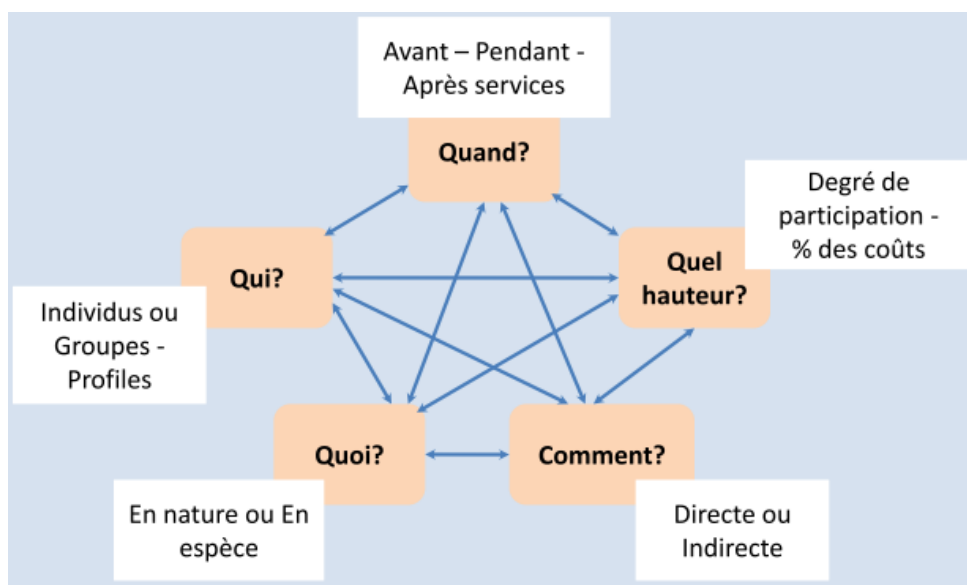
- un gouvernement par un prélèvement de taxes sur certains produits agricoles;
- une association d'agriculteurs payant les services de conseil des cotisations de ses membres;
- une société de conseil qui facture des frais à ses clients agriculteurs;
- une maison d'édition qui vend des revues agricoles ou d'autres publications aux agriculteurs;
- différentes combinaisons de ce qui précède. Par exemple, il est possible pour un gouvernement de payer les salaires des agents de vulgarisation, tandis que la plupart des dépenses de fonctionnement sont couvertes par une association d'agriculteurs, une coopérative à vocation commerciale ou une société d'approvisionnement en intrants.

Montage d'une stratégie de mobilisation de la participation paysanne

La mise en œuvre de la participation financière des producteurs se fait à travers

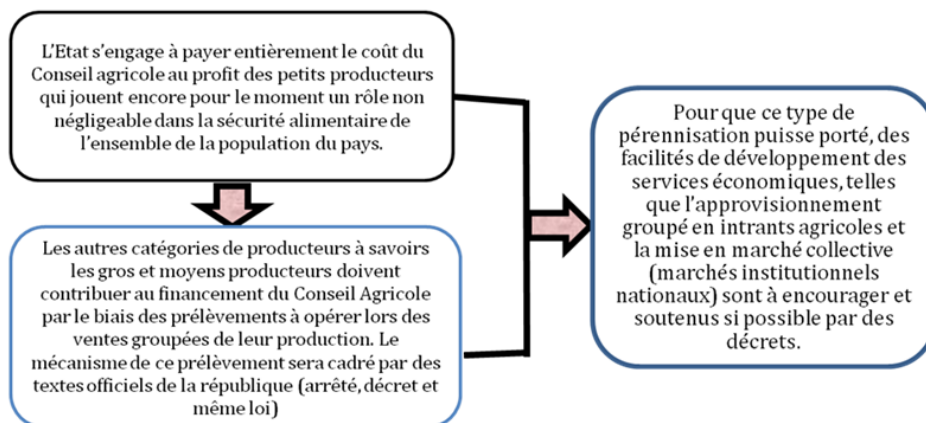
- une évaluation de la faisabilité et de l'opportunité,
- une préparation du terrain,
- la conception des services utiles générant une valeur ajoutée,
- le renforcement des capacités des conseillers et des utilisateurs,
- la négociation de la participation financière et,
- la collecte de la participation financière

Le montage de la stratégie peut se faire sur la base de la figure ci-dessous.



Source : auteur

Stratégie de pérennisation de financement du conseil agricole au Bénin



Source : SNCA 2

Document 13 : Grille d'évaluation de la qualité d'une stratégie de participation des producteurs au financement du conseil agricole

- Innovation
- Précision dans la définition des composantes
- Cohérence interne : les composantes sont-elles en adéquation les unes avec les autres
- Cohérence externe : le modèle est-il approprié au contexte

Document 14 : TDR travaux de groupe sur le montage d'une stratégie de participation des producteurs au financement du conseil agricole

TDR N°3 - travail de groupe

Première phase (01h30) :

- Constitution de trois groupes de participants occupant différentes positions professionnelles
- Désignation d'un modérateur et d'un rapporteur
- Identification d'une possibilité de participation financière des producteurs
- Développement un dispositif de participation financière des producteurs
- Réalisation de poster sur papier flipchart

Deuxième phase (02h30) :

- Deux rotations seront effectuées
- A chaque rotation :
 - o Les membres de chaque groupe, à l'exception du rapporteur se déplacent vers le groupe situé à sa droite
 - o Le rapporteur présente le poster à ses visiteurs
 - o Chaque groupe apprécie le travail des autres groupes
 - o Le rapporteur du groupe hôte reçoit des propositions d'amélioration
- Après les deux rotations, chaque groupe regagne sa place pour :
 - o Restitution par les portes paroles des groupes
- o Commentaires et partage de leçons apprises

SEANCE 7 : ELABORATION D'UN PLAN D'ACTION

Fiche 7 : Elaboration d'un plan d'action

Titre de la séquence : Elaboration d'un plan d'action

Durée de la séquence : 02h 30

Objectifs de la séquence :

A la fin de la séquence, les participants disposeront d'un plan d'action pré-validé par les pairs

Contenu :

- Canevas d'un plan d'action
- Elaboration d'un plan d'action en groupe suivant les positions professionnelles

Démarche

- Présentation et échanges sur le canevas d'un plan d'action
- Constitution de groupes de travail suivant les positions professionnelles
- Travaux de groupe pour l'élaboration d'un plan d'action
- Présentation et amendement des plans

Evaluation

- Les plans seront évalués par les pairs suivant une grille d'appréciation.

Supports à remettre aux apprenants :

- Document 15 : Canevas d'un plan d'actions
- Document 16 : TdR des travaux de groupe sur l'élaboration d'un plan d'action

Document 15 : Canevas d'un plan d'action

1. Démarche d'élaboration d'un plan d'action



2. Canevas d'un plan d'action

Actions	Activités	Indicateurs	Responsable	Partenaires	Moyens	Chronogramme			
						T1	T2	T3	T4

Document 16 : TDR des travaux de groupe sur l'élaboration d'un plan d'action

TDR N°4 - travail de groupe

- Constituer des groupes de travail suivant les positions professionnelles
- Choisir un modérateur et un rapporteur
- Elaborer un plan d'action
- Présenter le plan d'action en plénière pour amendement par les pairs

SEANCE 8 : SYNTHÈSE, EVALUATION ET CLOTURE DE L'ATELIER DE FORMATION

Fiche 8 : Synthèse, évaluation et clôture de l'atelier de formation

Titre de la séquence : Synthèse, évaluation et clôture de l'atelier de formation

Durée de la séquence : 01h 00

Objectifs de la séquence :

A la fin de la séquence, les participants disposeront d'un plan d'action pré-validé par les pairs

Contenu :

A la fin de la séquence,

- les acquis des participants sont évalués
- la formation est évaluée
- la formation est clôturée

Démarche

- Instruction sur le remplissage de la fiche d'évaluation des acquis des participants
- Remplissage des fiches d'évaluation des acquis des participants
- Collecte des fiches d'évaluation des acquis des participants
- Instruction sur le remplissage de la fiche d'évaluation de la formation
- Remplissage des fiches d'évaluation de la formation
- Collecte des fiches d'évaluation de la formation
- Allocutions de clôture

Evaluation

- Fiches d'évaluation remplies de tous les participants

Supports à remettre aux apprenants :

- Document 17 : Fiche d'évaluation des acquis des participants (Post Test)
- Document 18 : Fiche d'évaluation de la formation

Document 17 : Fiche d'évaluation des acquis des participants

Document 18 : Fiche d'évaluation de la formation

1= Très mauvais - 2= Mauvais - 3= Passable - 4= Bon - 5= Très bon

	1	2	3	4	5	Remarques
Le contenu de la formation						
La manière de faciliter						
La logistique						
La durée	Trop courte				Trop longue	
La qualité des formateurs						
Satisfaction globale						

Quels sont les éléments forts de cette formation ?

Qu'allez-vous changer dans votre manière d'accompagner la mobilisation des ressources pour le conseil agricole ?

Que faut-il faire pour améliorer une prochaine formation du genre ?

Suggestions pour le MAEP, la DDAEP et l'ATDA pour une plus grande mobilisation des ressources pour le conseil agricole ?



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE,
DE L'ÉLEVAGE ET DE LA PÊCHE
RÉPUBLIQUE DU BÉNIN

03 B P 2900 Cotonou - Bénin
Tél. (+229) 21301087
(+229)21300410
maep.infos@gouv.bj
www.agriculture.gouv.bj

Enabel 

Lot A1, Quartier Les Cocotiers
02 BP 8118 Tél. (+229) 21305937
representation.benin@enabel.be
Cotonou-Bénin

Copyright © 2022 MAEP – BENIN All rights reserved.