

NEWS TRANSFERT #23 - Janvier 2022

[Voir la version en ligne](#)**NEWS**
AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Paysans relais

Edito



Le dispositif de paysan relais – PR - permet aux OP de fournir un service de proximité et de toucher un grand nombre de producteurs sur le terrain de manière pratique et directe. Ces PR sont appelés à diffuser de nouvelles pratiques agricoles, donner des conseils techniques allant même jusqu'à la commercialisation des produits agricoles.

Il leur est notamment demandé de renseigner les activités réalisées et de rédiger des rapports.

Ce rôle de paysan relais n'est donc pas donné à tout le monde. Le processus d'identification est fondamental pour avoir des PR efficaces. Les critères de sélections sont variés (expérience, compétence, engagement, paysans modèles par rapport à leur exploitation, etc.). Conseillers et OP ont un rôle majeur dans ce processus de sélection. Une fois sélectionnés, les PR bénéficient de différentes formations, de renforcement de compétences et de soutien pour remplir leur rôle. Leurs missions peuvent être variées (d'où une diversité d'intitulés : producteurs pilotes, animateurs endogènes, auxiliaire de santé animale, paysans formateurs, etc.). Sur le terrain, les PR peuvent fournir des services concrets comme la vaccination, organiser des échanges pratiques entre producteurs, gérer des sites de démonstrations ou donner des conseils aux producteurs.

Ida Randrianasolo - Directrice Association Ceffel (Madagascar)

Partages d'expériences



En **Côte d'Ivoire**, Fert accompagne depuis 2019 l'Union régionale des maraîchers du Gbêkê (URMAG), composée de 12 organisations de producteurs de la région de Bouaké au centre du pays. Cette union est composée de 150 producteurs actifs.

Au travers des conseillers, les services de conseil développés portent sur les volets technique, organisationnel et d'appui à la commercialisation des produits maraîchers. En 2020, un dispositif de paysans relais a été mis en place afin d'accompagner les conseillers agricoles sur le terrain et de démultiplier l'impact du conseil. L'année suivante les premiers ateliers d'échange entre paysans relais et producteurs ont été organisés. Ces échanges portent principalement sur des sujets pratiques, tel que la fertilisation des sols.

Une pré identification des paysans relais est réalisée par le conseiller agricole selon des critères de disponibilité du paysan, de rigueur dans le travail et de motivation à partager et tester de nouvelles pratiques. Il n'y a pas de critères requis en lien avec le niveau de formation, si ce n'est savoir lire et écrire. Les organisations de producteurs identifient également des paysans relais. Les choix des conseillers agricoles et de l'OP sont croisés puis proposés au conseil d'administration de l'OP qui sélectionne les paysans relais. Ces derniers reçoivent ensuite des formations pour renforcer leurs connaissances.

Chaque paysan relais accompagne entre 10 et 15 producteurs.



« En ce moment, nous travaillons sur la fertilisation des sols, mon rôle est donc d'expliquer [aux producteurs] ce qu'est la fertilisation des sols, comment réaliser du compost, quels sont les éléments essentiels dans le compost, etc, à l'occasion d'ateliers d'échanges. Les paysans posent souvent des questions très concrètes, notre rôle est d'y répondre. Un conseiller agricole nous accompagne dans l'animation de ces ateliers. En tant que paysan relais, nous réalisons des démonstrations.

Pour le thème de la fertilisation des sols, les paysans ont besoin de comprendre le fonctionnement d'un compost, nous leur montrons donc notre compost. Le dispositif de paysan relais permet d'impacter beaucoup plus de producteurs, les visites d'échanges permettent aux producteurs de découvrir de nouvelles pratiques en se déplaçant sur une autre exploitation. Ces ateliers d'échanges sont moins théoriques que des formations. Les paysans relais ne sont pas rémunérés mais des initiatives sont en cours. Par exemple, après plusieurs formations sur la fertilité des sols, j'ai entamé une production de Mucuma, une culture qui permet d'augmenter la fertilité du sol. Aujourd'hui, je fais la promotion de cette culture auprès des autres producteurs de mon OP car elle permet d'enrichir les sols de manière naturelle. Une des initiatives envisagées est que je puisse vendre les semences de Mucuma que je produis aux producteurs sensibilisés à cette nouvelle culture. Cette initiative permettrait de rémunérer mon investissement en tant que paysan relais. »

Simon Kouakou Kouakou - paysan relais, membre de l'URMAG



« En tant que conseiller agricole, notre rôle est d'organiser la formation avec le paysan relais. Durant les formations nous sommes là pour animer l'échange ou orienter les échanges. Nous pouvons par exemple susciter des questionnements chez les agriculteurs afin de donner des détails importants qui auraient été oubliés. Nous pouvons également intervenir pour donner des précisions à une réponse. Le conseiller est un facilitateur d'échange. Avec le paysan relais, ils sont complémentaires. Le paysan relais a des connaissances techniques et reçoit des formations. Le conseiller est en appui pour apporter de la pédagogie, car il arrive que le paysan relais n'arrive pas à démontrer, illustrer ses connaissances. »

Modeste Kouame Yao - Conseiller agricole Fert

En Côte d'Ivoire, le dispositif de paysan relais permet de démultiplier le conseil agricole, en proximité mais aussi d'introduire de nouvelles pratiques agroécologiques. Bon nombre de producteurs connaissent des baisses de productivité à cause d'intrants inefficaces qui ont appauvri les sols au fil des utilisations. Les pratiques agroécologiques sont donc un moyen de renverser cette situation. Les paysans relais, chargés de tester ces nouvelles pratiques, peuvent alors démontrer leur efficacité et convaincre d'autres producteurs.



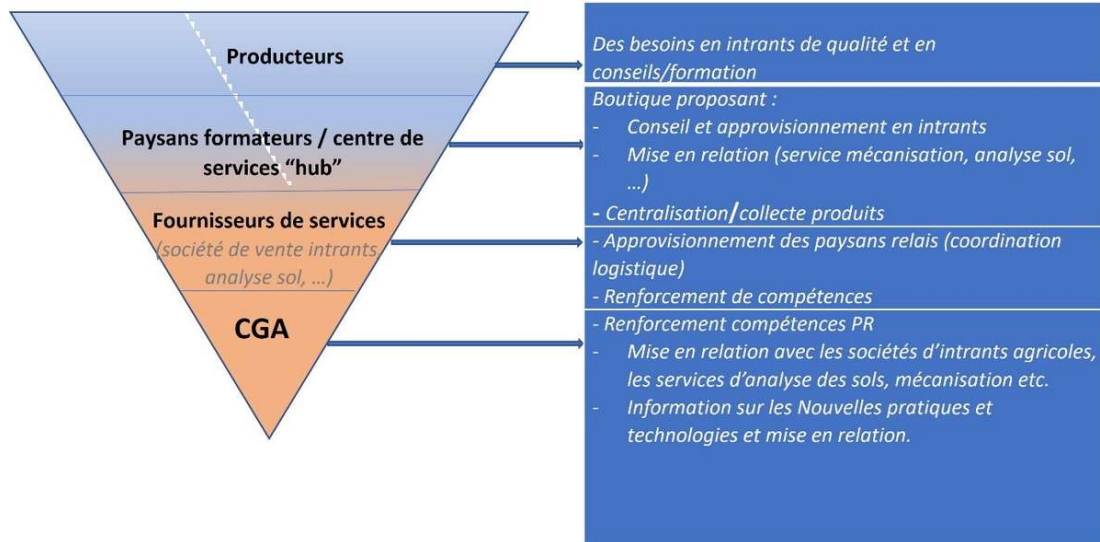
Au **Kenya**, la Cereal Growers Association (CGA) a mis en place, en 2016, en collaboration avec Fert, un dispositif de paysans formateurs suite à plusieurs constats : difficulté pour les agriculteurs d'accès aux intrants, au conseil et à l'information du fait notamment du manque de conseillers agricoles des services étatiques dans chaque comté.

Le paysan formateur est principalement chargé de dispenser des formations aux agriculteurs. Ces formations portent sur des pratiques agricoles durables, la gestion post-récolte ou encore l'analyse des données technicoéconomiques (marges brutes etc). Les paysans formateurs aident également les conseillers de CGA dans la mise en œuvre des parcelles de démonstration. Enfin certains proposent des services de pulvérisation et/ou mettent en relation les agriculteurs avec des fournisseurs d'intrants.

Aucun niveau minimum de formation n'est requis pour être paysan formateur, mais il faut être un agriculteur modèle. Un paysan formateur accompagne 1 à 3 groupements de base soit 50 à 200 producteurs. Aujourd'hui, CGA compte 150 paysans formateurs.

Le dispositif de paysan formateur a évolué avec, en 2019, la mise en place de « centres de services aux agriculteurs » ou « hubs ». Aujourd'hui, les deux dispositifs cohabitent. Les centres de services aux agriculteurs sont des paysans formateurs ayant développé un volet commercial. Ce sont des boutiques fournissant des services aux producteurs tels que la vente d'intrants, le traitement des cultures, la réalisation d'opérations culturales mécanisées et un service de formation/conseil. Les hubs peuvent vendre des produits et prendre des commissions sur les services proposés aux agriculteurs à la différence des paysans formateurs qui ne reçoivent qu'une indemnité (transport, déjeuner) pour les formations ou les démonstrations.

Les acteurs impliqués sont nombreux. La figure ci-dessous présente les différents acteurs connectés entre eux ainsi que leurs rôles respectifs.



« Je suis paysan formateur et hub dans le comté de Nakuru. J'ai été sélectionné par CGA pour mon statut d'agriculteur modèle, ma capacité à mobiliser les agriculteurs et à diffuser les informations apprises lors des formations. Pour être un hub, il est important d'avoir l'âme d'un entrepreneur, être capable de cultiver mais aussi de vendre tes productions comme un homme d'affaires. J'accompagne actuellement une cinquantaine d'agriculteurs. Ma première mission en tant que paysan formateur est de former les producteurs et notamment transmettre les connaissances acquises lors des formations de CGA.

Ma deuxième mission est de garantir l'approvisionnement en intrants des agriculteurs.

Ma troisième mission est de mettre en lien les agriculteurs avec des fournisseurs d'intrants ou des services de mécanisation et d'analyse des sols. Dans le cadre de ces mises en relation, je reçois une commission (pour les prélèvements des échantillons de sols chez le producteur par exemple).

Ma quatrième mission porte sur la gestion des parcelles de démonstration. Pour améliorer ses pratiques, l'agriculteur doit pouvoir observer de manière concrète les nouvelles pratiques testées et apprendre au travers des échanges avec les autres agriculteurs.

Ce rôle de paysans relais (formateur/fournisseur de services) me motive beaucoup car il me permet d'acquérir de nouvelles compétences (via CGA, auprès des fournisseurs de services, au travers des visites d'échange auprès d'autres producteurs, etc.). Il est également rémunérateur, puisque je peux vendre des produits aux agriculteurs (semences, produits phytosanitaires) ou prendre des commissions sur la mise en relation avec les fournisseurs de services.



Mon rôle me procure également une certaine forme de visibilité et donc de reconnaissance de la part des autres agriculteurs. Enfin nous sommes dotés de smartphone ce qui me permet d'accéder à l'information et de la transmettre aux autres. Je peux prendre des photos ou des vidéos des parcelles et les montrer aux agriculteurs pour apprendre.

Mais ce rôle peut poser des difficultés, un paysan formateur doit être un modèle, il doit donc travailler dur et plus pour que les agriculteurs le suivent dans ses pratiques.»

Julius Maina - paysan formateur et membre de CGA

CGA quant à lui a pour mission de i) pré-identifier les paysans formateurs/fournisseurs de services, ii) assurer leur mentorat (qui se traduit par des formations, un partage continu d'information, une mise en relation avec les acteurs fournisseurs de services), iii) indemniser les paysans formateurs pour leurs déplacements et repas et enfin iv) coordonner les activités des paysans formateurs/fournisseurs de services.



« Nous avons donc deux modèles, des paysans formateurs et des centres de services aux agriculteurs (ou hub). Contrairement aux hubs, les paysans formateurs n'ont pas d'orientation commerciale initiale, mais certains développent tout de même un service qui peut générer des commissions (achat en commun d'intrants, prélèvements pour l'analyse de sol, etc.). On remarque donc une certaine neutralité dans le conseil qu'ils diffusent aux agriculteurs.

L'orientation commerciale des « hubs » peut parfois biaiser le conseil agricole. On remarque également que les paysans formateurs ont des liens plus forts avec leur groupe d'agriculteurs, d'où ils sont originaires. Les hubs travaillent avec plusieurs groupes et des agriculteurs individuels non membres de CGA, les liens sont donc moins forts. De plus, les petits agriculteurs moins consommateurs de produits phytosanitaires peuvent être laissés de côté par les hubs, une conséquence de leur orientation commerciale. Néanmoins les « hubs » touchent plus de producteurs. L'orientation commerciale des « hubs » garantit leur viabilité économique, alors que celle des paysans formateurs représente un défi.

Nous pensons que ces deux modèles sont complémentaires, les hubs permettent de résoudre les problèmes de viabilité économique et les paysans formateurs permettent de toucher les plus petits agriculteurs. »

Calvince Onyuka - conseiller CGA dans le comté de Nakuru

A **Madagascar**, la première initiative de paysan relais a été mise en place en 2008, mais c'est en 2013 que le groupe Fifata a fait du développement du dispositif de paysan relais un élément de sa stratégie. A partir de 2013, les organisations de producteurs membres ont donc fait du développement de ce dispositif leur priorité. Entre 2013 et 2020, il y a eu pas moins de 1000 paysans relais opérationnels répartis sur les 10 régions d'intervention du Groupe Fifata. Le paysan relais aborde plusieurs thématiques mais principalement la santé animale, la production de semences de pomme de terre et les pratiques agroécologiques.



L'identification des paysans relais se fait par l'OP. Cependant afin d'assurer l'efficacité de ce dispositif, Fifata a défini des critères de sélection des paysans relais : le paysan relais doit être disponible et capable de se déplacer, avoir une exploitation modèle et être actif au niveau de son organisation.



« 45% des 1000 paysans relais du groupe Fifata fournissent des conseils en santé animale aux agriculteurs. On avait fait le constat d'un taux élevé de mortalité dans les élevages et d'une forte sollicitation des services d'appui en santé animale, très vite submergés. On a donc progressivement mis en place un service d'achat groupé de vaccins et de paysans relais pour faire la vaccination auprès des membres des organisations de producteurs. »

Aujourd'hui, le dispositif est opérationnel mais plusieurs discussions sont en cours, notamment sur la répartition géographique des paysans relais. On constate que les paysans relais sont en concurrence sur certains territoires, car il y a 1 paysan relais par OP mais les OP se trouvent dans un rayon de 3 à 5 km. Nous devons donc réfléchir à une meilleure répartition géographique des paysans relais afin de garantir la viabilité économique du service de vaccination. Une autre discussion concerne celle de la rémunération des paysans relais. Pour le moment il n'y a pas de standard au niveau de Fifata, cela dépend des OP. Dans la majorité des cas, les paysans relais ne sont pas rémunérés mais ils gagnent en reconnaissance sociale et l'accompagnement d'un conseiller. Ils peuvent recevoir une petite dotation en matériel afin que leur exploitation reste une vitrine pour les autres paysans. Cette dotation est en réalité donnée à l'OP, qui la prête au paysan relais le temps de l'exercice de son rôle. Il peut également y avoir une majoration sur les doses de vaccin en concertation avec l'OP, mais celle-ci est faible car les agriculteurs possèdent peu de moyens. Dans certains cas, les agriculteurs peuvent payer le service de vaccination en nature. »

Tovo Ratsimbazafy - responsable du développement des services à Fifata



« Je suis paysan relais depuis plusieurs années et depuis 2015 j'arrive à accomplir mon rôle sur la santé animale de façon autonome. Je suis autonome mais lorsque j'ai une question nouvelle, je peux compter sur les conseillers agricoles. Aujourd'hui, je rencontre deux difficultés majeures en tant que paysan relais :

- Les déplacements : le lieu où je dois récupérer les vaccins est éloigné de mon domicile.*
- La disponibilité : il faut toujours être disponible, on ne peut pas refuser les personnes qui demandent des services, or nous devons continuer de nous occuper de notre exploitation.*

Mme Lova - paysan relais

Mise en perspectives

Le dispositif des paysans relais est un dispositif très pertinent dans les différents contextes présentés aujourd'hui. On peut se poser la question suivante : est-ce que les PR peuvent remplacer à terme les conseillers agricoles ? Comme les témoignages le soulignent, PR et conseillers sont très complémentaires : les PR agissent suivant leurs expériences pratiques, leurs compétences, mais quand il y a un problème qui les dépasse ils se tournent vers les conseillers. Il est aussi très important pour ces PR de rester « modèles » et donc d'être à jour des conseils/formations, de connaître les nouvelles techniques ; pour cela ils doivent suivre des formations et être accompagnés par les conseillers.

Si on parle de l'aspect économique, on observe que la plupart des PR ne sont pas rémunérés. Ce sont surtout des personnes engagées dans leur activité. Mais se pose la question de jusqu'où ils doivent aller pour rester modèle et ne pas mettre de côté leur exploitation ? Cet équilibre recherché dans le temps pour être PR est très important ; le PR ne doit pas oublier qu'avant tout, il est un exploitant agricole.

Ida Randrianasolo - Directrice Association Ceffel

RESSOURCES

Fiche méthode

COMMENT ORGANISER UN DISPOSITIF DE PAYSANS RELAIS ?

DE QUOI PARLE-T-ON ?

Les paysans relais sont appelés producteurs pilotes, paysans formateurs, paysans recruteurs ou multiplicateurs. Depuis plusieurs années, au sein d'organisations de producteurs (OP), des producteurs offrent des services à leurs pairs.

Pourquoi des paysans relais ?

- Historiquement, les services de conseil agricole portés par les OP ont mobilisé des conseillers salariés
- Des besoins de proximité qui nécessitent du temps et sont difficilement finançables par les producteurs eux-mêmes
- La durée limitée des "projets" finançant les postes de conseillers
- Un besoin d'élargir le service à plus de producteurs (changement d'échelle)
- Une complémentarité entre les savoirs paysans et les savoirs des conseillers

→ Les paysans relais, pour des services de proximité durables dans les OP

Leurs missions

De l'animation et la formation technique :

- Animation locale : relais d'information, gestion des sites d'apprentissage...
- Formation technique
- Conseil / suivi individuel ou en groupe
- Enregistrement technico-économique

Jusqu'aux services économiques :

- Vaccination et production de poussins
- Multiplication et vente de plants de pommes de terre
- Gestion de magasins de stockage et mise en marché
- Gestion post-récolte et mise en marché

ÉTAPES POUR METTRE EN PLACE DES PAYSANS RELAIS

1. DÉFINIR LE DISPOSITIF ET SON ORGANISATION SELON LES BESOINS

Chaque OP locale a des besoins différents et construit son dispositif de paysans relais selon son contexte : quels services, quels bénéficiaires, quelles missions confiées au paysan relais, quelle organisation ? Selon la structuration, il faudra définir le rôle de l'OP de base et de l'OP régionale dans le pilotage du dispositif : Qui le recrute ? Qui le forme ? Qui l'accompagne et oriente le paysan relais ? Qui le finance ? A qui rend-il des comptes ? Etc...

2. IDENTIFIER ET FORMER LES PRODUCTEURS

Les qualités préférentielles

- Membre de l'OP (mandaté par elle)
- Leadership et dynamisme
- Bon niveau de technicité, reconnu comme modèle sur son exploitation
- Bon niveau scolaire / alphabétisé

Autres critères possibles :

- Qualités relationnelles (hédonisme)
- Qualités pédagogiques
- Engagement à long terme
- Disponibilité et volontaire
- Jeune et en bonne santé
- Compté / validé par l'OP régionale

Former

- Rôles et missions
- Formation technique
- Animation, communication et pédagogie
- Utilisation d'outils (enregistrement, gestion du temps...)

Les outils de travail

- Petit matériel
- Kits de vaccination
- Pulvérisateur
- Fiches / cahier de suivi

3. ARTICULER LE TRAVAIL DU PAYSAN RELAIS AVEC CELUI DU CONSEILLER

Le paysan relais n'est pas là pour se substituer au conseiller salarié de l'OP, mais ensemble, ils travaillent en complémentarité :

PAYSAN RELAIS

- Est avant tout producteur sur son exploitation
- Echelle locale : 1 PR → 10 à 15 producteurs accompagnés
- Proximité des autres producteurs
- Raisonnement paysan : convaincu par l'action et utilisant le même langage
- Réalise les actions pédagogiques dans son groupement
- Est une source d'information et de données (références, suivi-évaluation) pour le technicien

CONSEILLER DE L'OP

- Est salarié de l'OP ou de l'organisme d'appui qui le met à disposition de l'OP
- Echelle communale / régionale : 1 conseiller → 100 à 150 producteurs (10 groupements)
- Prise de recul avec des connaissances plus techniques : apporte une assurance
- Accompagne ponctuellement, assure le suivi
- Organise le renforcement des compétences des PR (formation, accès à l'information, mise en réseau)

4. RÉFLÉCHIR AU MODÈLE FINANCIER

Verrouillage d'un réseau (pas de rémunération)

- Prix de frais de déplacement
- Compensation pour absence de son exploitation
- Matériel et petits équipements
- Formation et accompagnement

Ressources de l'OP régionale

- Contribution en nature ou en argent par l'OP de base ou les producteurs bénéficiaires du service
- Prélèvement sur les produits vendus (selon les conditions commerciales)
- Répartition de prestations payantes

OP régionale

OP de base

OP régionale

Une fiche méthode sur "Comment organiser un dispositif de paysans relais ? " est disponible !

Télécharger la fiche méthode

Retrouvez l'ensemble du pack conseil



Fert - 5 rue Joseph et Marie Hackin - 75116 Paris

Cet email a été envoyé à @, [cliquez ici pour vous désabonner](#).