

COMMENT ORGANISER UN DISPOSITIF DE PAYSANS RELAIS ?

DE QUOI PARLE-T-ON ?

Les paysans relais peuvent avoir différentes appellations : producteurs pilotes, paysans formateurs, paysans vaccinateurs, multiplicateurs de semences... Ils travaillent en lien avec les conseillers pour offrir des services spécifiques aux membres de leurs OP.

Pourquoi des paysans relais ?

- Les OP qui le peuvent mobilisent des techniciens salariés pour mettre en œuvre les services dont les membres ont besoin
- Mais les besoins des membres sont généralement croissants, les techniciens ne peuvent pas répondre à tout
- Avec le temps, certains agriculteurs accompagnés acquièrent de solides compétences. Ils peuvent alors être mobilisés comme PR pour assurer certains services en complément du technicien
- Les PR permettent d'offrir des services spécialisés, concrets, en proximité, à un coût « social », défini avec les membres
- Une complémentarité entre les savoirs paysans et les savoirs des conseillers

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

La mission d'un paysan relais

Un paysan relais est choisi par les membres de son OP pour assurer un ou plusieurs services bien définis (vaccination, production semences...). Le PR assure 2 fonctions complémentaires auprès des membres de son OP :

- Animation / information / conseil technique
- Délivrance d'un service à un coût social défini avec les membres.

Les 2 fonctions sont complémentaires. Plus le conseil du PR sera bon, plus les membres auront confiance et solliciteront son service.

ÉTAPES POUR METTRE EN PLACE DES PAYSANS RELAIS

1

DEFINIR LE DISPOSITIF ET SON ORGANISATION SELON LES BESOINS

Chaque OP locale a des besoins spécifiques qu'il est important de bien identifier. En lien avec son OP, un PR apporte un service en réponse aux besoins : vaccination animale, production de semences...

L'OP va négocier une sorte de contrat moral entre le PR et les membres pour définir les modalités du service : quels bénéficiaires, quelles missions confiées au paysan relais, qui forme le PR, comment et combien le service est-il payé, qui accompagne et outille le paysan relais, à qui rend-t-il des comptes ? ...

2

IDENTIFIER ET FORMER LES FUTURS PAYSANS RELAIS

Les qualités préalables



- Membre de l'OP (choisi par les membres)
- Leadership et dynamique
- Bon niveau de technicité, reconnu comme modèle sur son exploitation ou sur un service en particulier
- Niveau scolaire / alphabétisé

Autres critères possibles :

- Qualités relationnelles
- Qualités pédagogiques
- Engagement à long terme
- Disponibilité et volontaire

Former

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



Les outils de travail

- Petit matériel (ex : kit de vaccination)
- 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 → environ 10 à 50 producteurs accompagnés
- Proximité avec les autres producteurs
- Raisonnement paysan : convaincu par l'action et langage paysan
- Assure un service bien défini (ex : production / vente de semences...)
- Source d'information et de données (références, suivi-évaluation)

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 → environ 75 à 150 producteurs (7-20 OP)
- Apporte une réassurance technique (connaissances théoriques, innovations...)
- Accompagne ponctuellement, assure le suivi
- Organise le renforcement des compétences des PR (formation, accès à l'information, mise en réseau)



4

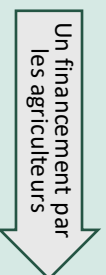
RÉFLÉCHIR AU MODÈLE FINANCIER DU DISPOSITIF

Un service à
COÛT SOCIAL

Avantage en nature du PR (formation, petit matériel)
Définition d'un coût de services et de modalités adaptés de services avec les membres (en nature ou numéraire)
Commission parfois payée par le PR sur certains services (ex : marketing)

Parfois engagement bénévole du PR (surtout au démarrage)
Paiement du service par les membres, en nature (céréales, poulet...) ou en numéraire
Possible paiement du service par l'OP via une cotisation des membres

Un financement par
les agriculteurs





Madagascar



Burkina Faso



Kenya



Madagascar



LES FONDAMENTAUX À RETENIR

- Les paysans relais disposent d'un savoir faire « endogène » qu'ils combinent à leurs connaissances de nouvelles techniques qu'ils ont eux-mêmes testées : en cela, ils ont une grande capacité de persuasion et une crédibilité auprès des autres producteurs.
- Les PR cherchent toujours à répondre aux besoins des membres au fil du temps et à faire attention à ce que la source de revenus ne soit pas privilégiée par rapport à la qualité de service.
- Grâce aux paysans relais, les services sont plus résilients : les paysans relais assurent un service bien défini en continu et en proximité avec les producteurs. Ils sont une courroie de transmission : ils comprennent et diffusent les messages depuis la base jusqu'à l'OP, et inversement.
- Le binôme conseiller - paysan relais est une combinaison gagnante : le paysan relais se nourrit de l'expertise du conseiller, le conseiller grandit à travers le savoir-faire du paysan relais.



PAROLES DE PROFESSIONNELS

« Le paysan relais amène de la praticité et de la crédibilité. S'il peut le faire chez lui alors un autre producteur peut le faire aussi. »

« Il ne faut pas avoir peur d'être jaloux ou critiqué : au final, les autres seront toujours reconnaissants du travail réalisé. »

« J'ai voulu m'investir dans cette mission car c'est le travail collectif et la co-construction qui sont intéressants. J'aurais pu rester seul sur mon exploitation, avoir une vie plus tranquille et peut-être gagner plus d'argent, mais j'aurais fait moins de progrès... Aujourd'hui, je suis heureux d'avoir travaillé en collaboration avec mes voisins, il y a des richesses qui ne se calculent pas en argent. Faire progresser son pays, ses voisins n'a pas de prix. »

« C'est réellement un travail bénévole mais il y a quand même des avantages. Pour moi qui suis producteur de semences de pommes de terre, je gagne de l'argent par la vente de semences aux producteurs que j'accompagne. C'est également pour moi une fierté de partager, l'objectif étant que tous les producteurs puissent avancer ensemble. »



POUR EN SAVOIR PLUS

Webinaire : « Complémentarité et articulation entre paysans relais et techniciens », juillet 2020

Table ronde : « Les paysans relais, des acteurs clés pour des systèmes de conseil plus pérennes au plus près des agriculteurs », compte-rendu, Nakuru (Kenya), juillet 2019

