

Vous trouverez la bande dessinée de la série d'apprentissage à: <https://www.microlinks.org/library/cartoon-learning-series>



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Produit par EcoVentures International dans le cadre du projet de l'USAID sur La Multiplication des Opportunités Économiques (LEO)

**LEO**  
Leveraging Economic Opportunities



Les agriculteurs ont tendance à ne pas connaître les nouvelles technologies agricoles, à avoir trop peur de les utiliser et à ne pas les avoir vues en pratique.



Les fournisseurs d'intrants agricoles ont tendance à supposer que les agriculteurs ne sont pas intéressés ou qu'ils n'ont pas les moyens d'acheter les nouvelles technologies agricoles.



Les projets ont souvent tendance à distribuer gratuitement des nouvelles technologies aux agriculteurs.



Alors... quels sont d'autres moyens d'exposer les agriculteurs à des nouveaux intrants, de les mettre à l'aise pour les tester et de leur donner une façon de voir les résultats?

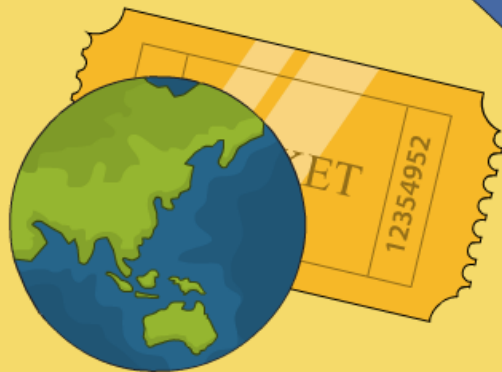
A stylized illustration of a cornfield. The corn plants are green with yellow cobs. A white sign with black text is placed in the middle of the field, supported by two wooden posts. The sign reads "Des concours!". The ground is brown and there are some shadows cast by the plants and the sign.

Des  
concours!



Les concours sont une tactique commerciale courante qui permet de commercialiser un nouveau produit/service ou de générer de l'intérêt envers un produit/service existant.

Bon d'accord, mais comment les concours s'appliquent-ils dans un contexte rural, agricole ou non agricole?

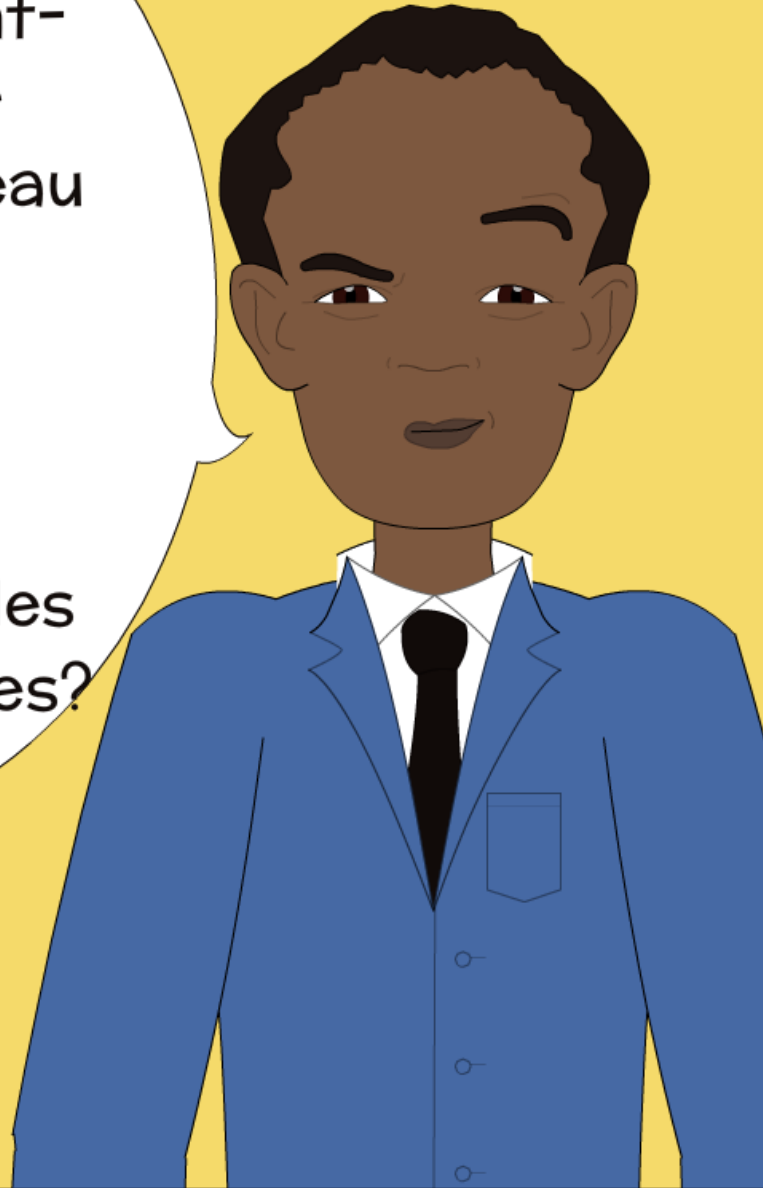


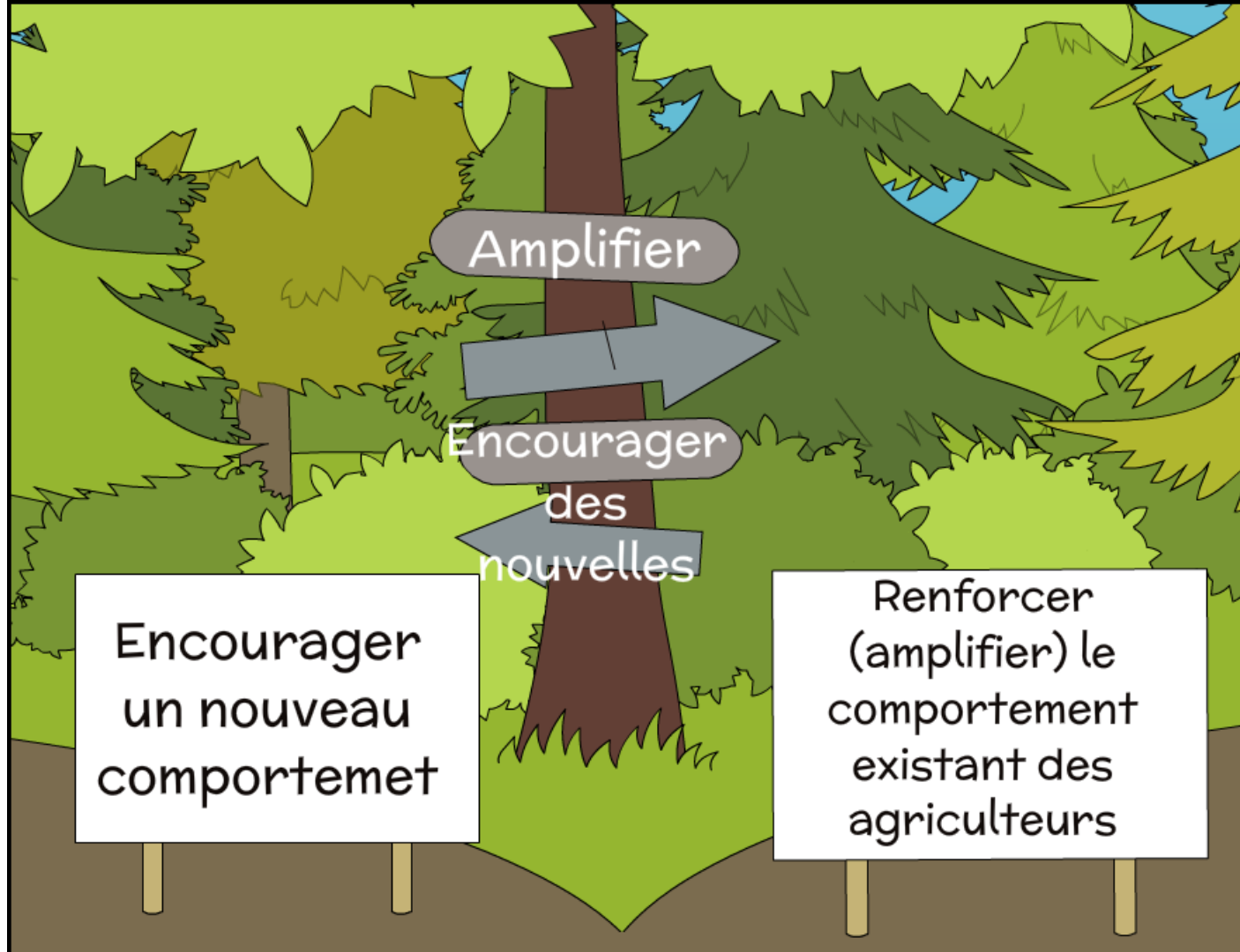


Hmmm

Et...comment les concours peuvent-ils bien pouvoir augmenter le niveau auquel les agriculteurs adoptent des nouvelles technologies et des méthodes agricoles?

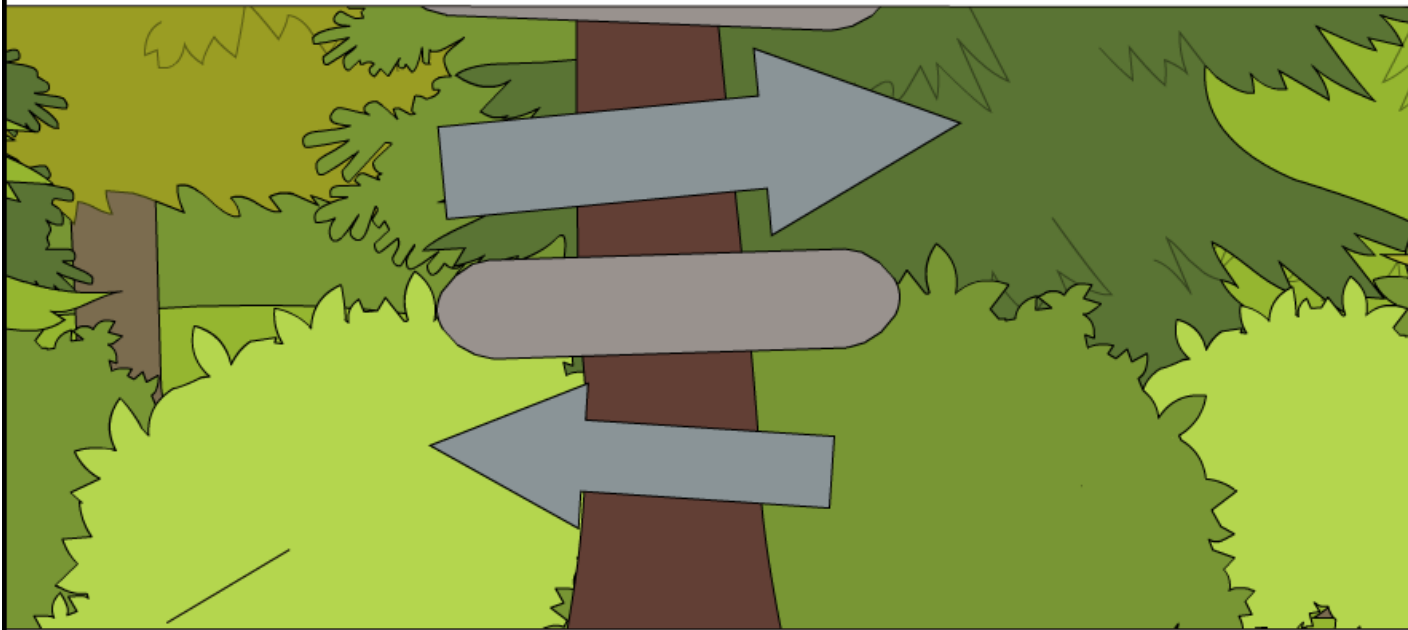
Je n'en crois pas un mot!





Les concours peuvent aboutir à des résultats différents en ce qui concerne le comportement des agriculteurs - et ce, en fonction de la façon dont ils sont utilisés.

**SOIT**  
... en sélectionnant au hasard des gagnants,  
leur donnant un certain prestige dans  
'l'utilisation de quelque chose de nouveau' et  
en permettant à d'autres d'en retenir des  
enseignements.



**OU**  
... en mettant en vedette des agriculteurs à  
haute performance qui ont gagné le  
concours, pour servir d'exemple aux autres

# Encourager un nouveau comportement

Examinons d'abord un  
exemple où très peu  
d'agriculteurs dans  
une région ont  
commencé à  
améliorer les  
méthodes en utilisant,  
par exemple, des  
nouveaux intrants ou  
équipements...



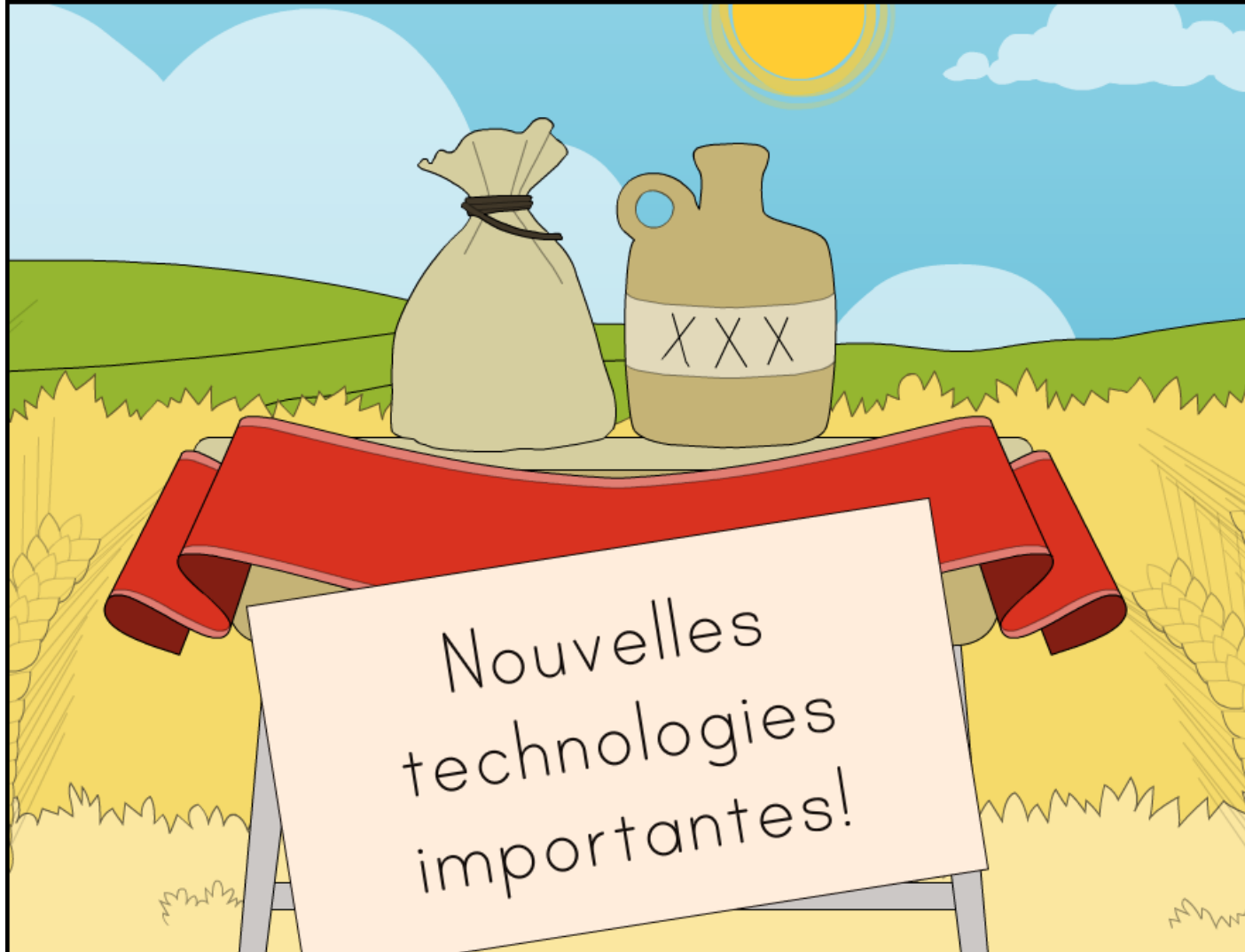
Hmm

Comment les entreprises peuvent-elles se servir des concours pour encourager, promouvoir et normaliser des nouvelles façons de faire les choses...

... alors que la plupart des agriculteurs sont encore loin d'adopter ces bonnes pratiques... et ont probablement trop peur de les essayer?



Les concours permettent aux agriculteurs de « rivaliser » pour un prix comme tactique de promotion...



Les entreprises présentent des nouveaux produits/services agricoles comme ayant une valeur.



Ouiiii!

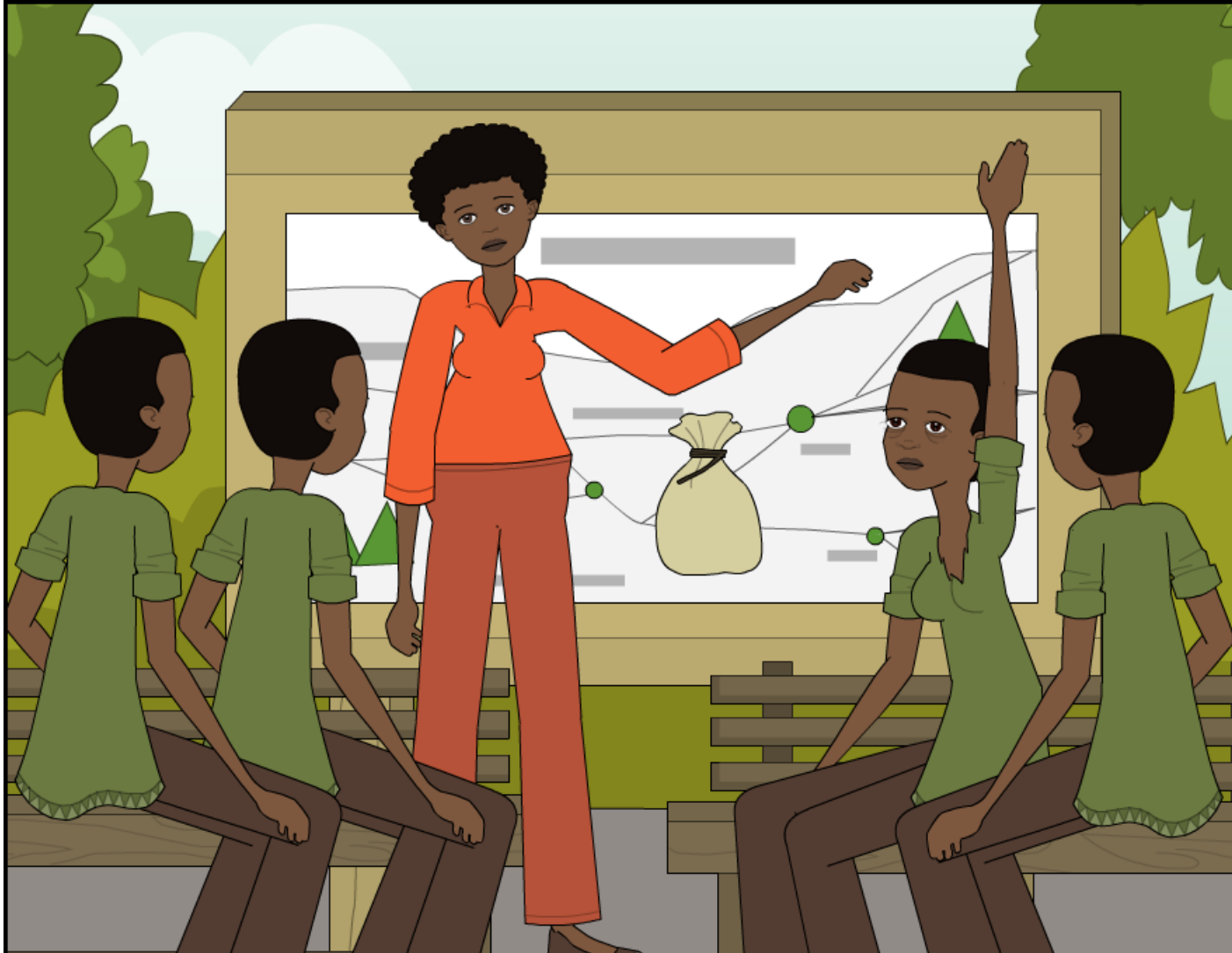
Tous les gagnants de la tombola recevront une pulvérisation gratuite et des produits nouveaux fantastiques!

L'entreprise sélectionne des agriculteurs en tant que "gagnants" pour qu'ils utilisent des produits/services nouveaux.






Les agriculteurs utilisent leurs prix  
sur leurs parcelles ou bien leurs  
parcelles sont préparées par  
l'entreprise en tant que prix.



Pour recevoir leurs prix, les gagnants doivent souvent venir pour une formation ou une présentation.




Je suis en train  
d'essayer un nouvel  
engrais que j'ai  
gagné dans un  
concours! Une  
vingtaine d'autres  
agriculteurs font la  
même chose - donc  
maintenant je n'ai  
pas peur d'essayer!

Les concours créent un certain prestige  
dans le fait d'essayer quelque chose de  
nouveau... et donc, ça ne fait plus aussi  
peur.



Voyons!

D'autres agriculteurs constatent le résultat de ce qu'ils ont fait, leur fait confiance car ils les connaissent et les copient!

A woman with dark skin and curly hair, wearing an orange long-sleeved shirt and brown pants, stands in a field of yellow crops. She is pointing with both hands towards the left. The background shows a bright sun in a blue sky with light clouds and green hills in the distance.

Avec cette tombola, les gagnants recevront comme nouvelle technologie l'installation d'un système d'irrigation goutte à goutte sur 1/4 de leur parcelle!

Les autres agriculteurs pourront aller le vérifier!

Les entreprises se servent des 'gagnants' sélectionnés au hasard pour effectuer des démonstrations réelles en présentant les études de cas des 'gagnants'.

# Amplifier les comportements existants

Voyons maintenant  
un exemple où des  
agriculteurs qui ont  
gagné la tombola ont  
commencé à adopter  
des nouveaux  
comportements et  
veulent influencer  
d'autres aussi!



... Ou quand  
d'autres  
agriculteurs de la  
tombola  
performent  
tellement bien que  
vous pourriez les  
montrer comme  
exemple encore  
plus!





Identifiez plusieurs agriculteurs de haute performance et choisissez-les comme gagnants du concours.





Ou mettez en vedette les meilleurs anciens « gagnants » de la tombola.



Donnez une telle visibilité aux gagnants  
de d'autres voudront être comme eux!



Amplifiez à travers la radio, des prix, des certificats, la publicité...



Appuyer des entreprises pour qu'elles utilisent des concours comme stratégie commerciale en vue de commercialiser un nouveau produit/service ou pour générer un intérêt positif envers un produit/service existant pourrait être quelque chose de très intéressant!