

2 Les agriculteurs paient pour les vidéos d'apprentissage

Gérard C. Zoundji



Si les agriculteurs sont prêts à payer pour leurs propres vidéos d'apprentissage, la distribution de DVD devrait être autosuffisante.

J'ai lancé une expérience pilote de vente de DVD de formation à travers le réseau existant de vendeurs de DVD de divertissement, de vendeurs d'intrants agricoles, de légumes et de chauffeurs de taxi-moto au Bénin.

J'ai commencé par compiler une série de 9 vidéos « agriculteur à agriculteur » du site Web d'Access Agriculture (www.accessagriculture.org), en les gravant toutes sur un seul DVD avec un menu de langues permettant à l'utilisateur de regarder les vidéos en français, en anglais et en trois autres langues d'Afrique de l'Ouest

(fon, yoruba et bambara).

J'avais imprimé 700 exemplaires du DVD que j'avais intitulé « Améliorer la production de légumes ». J'avais aussi collé une note à l'intérieur de la pochette du DVD avec un numéro de téléphone encourageant les utilisateurs à appeler pour obtenir plus d'information ou émettre des commentaires.

Chaque distributeur de vidéos avait signé un contrat de consentement de recevoir le DVD et d'être payé 200 CFA (0,40 \$ US) après la vente à un prix minimal de 500 CFA (1 \$ US) et à un prix maximal de 2\$. J'avais demandé à chaque distributeur de consigner des données telles que le nom, le numéro de téléphone et l'adresse de l'acheteur de chaque DVD afin que je puisse faire le suivi auprès des acheteurs.



► Un commerçant d'intrants agricoles explique le DVD « Améliorer la production de légumes » aux agriculteurs qui viennent dans son magasin

D'août à octobre 2015, 392 exemplaires du DVD ont été vendus. Mais environ trois quarts des personnes qui ont acheté le DVD (276 utilisateurs) ont effectivement appelé au numéro de téléphone collé dans la pochette du DVD.

C'est très inhabituel d'avoir de la rétroaction de tant d'utilisateurs. D'août à octobre 2015, j'ai effectué un sondage téléphonique auprès des 276 personnes qui m'ont appelé.

J'étais surpris de constater que certaines de ces personnes venaient de loin. Elles étaient au Nigeria, au Niger, au Ghana et dans le nord du Bénin, même si j'ai seulement mis les DVD en vente à travers les détaillants dans les grandes villes du sud du Bénin (Cotonou et Porto Novo).

Les DVD voyageaient énormément, sans aucune promotion de notre part. Lorsque les ONG distribuent les vidéos de formation, presque tous les DVD restent dans les villages qui les reçoivent.

Les gens qui ont acheté le DVD ont regardé les vidéos, habituellement plusieurs fois, avec leur famille et leurs amis. Un tiers des 276 répondants ont loué des lecteurs DVD avec leurs amis ou famille pour regarder le DVD, mais j'étais surpris de savoir qu'une personne sur cinq avait acheté un lecteur DVD après l'achat de notre DVD. Tous ces répondants étaient prêts à payer et à faire l'effort pour regarder les vidéos de formation.

Quelques associations d'agriculteurs ont aussi acheté des vidéos. Lorsque des agriculteurs ou associations d'agriculteurs appellent, ils ne me demandent pas de clarifier le contenu des vidéos, ce qui suppose qu'ils comprennent les points clés et que les traductions dans les langues locales étaient claires.

À noter aussi qu'aucun des agriculteurs qui ont appelé n'a demandé un cadeau. Ils

demandaient où ils pouvaient obtenir plus de vidéos et du matériel d'irrigation. (Une des vidéos sur le DVD parlait de l'irrigation goutte à goutte). Grâce à un détaillant d'intrants agricoles à Cotonou, qui vendait les DVD, nous avons pu mettre ces agriculteurs en contact avec une entreprise israélienne qui vend du matériel d'irrigation au Niger.

Nos expériences passées montrent que les gens qui reçoivent les DVD gratuitement ne sont pas enclins à investir leur temps et leur argent pour acheter ou emprunter du matériel comme des lecteurs DVD. Nous voyons ici que lorsque les gens dépensent leur propre argent pour acheter un DVD, ils sont plus susceptibles de le regarder et d'investir dans du matériel de visionnement de vidéos.



► Les vendeurs ambulants vendent les vidéos d'Access Agriculture en même temps que les DVD de divertissement

La vente de DVD donne à toute personne qui s'intéresse à l'agriculture une bonne chance d'apprendre des vidéos, car les DVD sont vendus ouvertement là où les gens peuvent les trouver, et le prix est relativement abordable, même pour un petit agriculteur ou une association. D'autre part, lorsque les ONG distribuent des vidéos, certaines personnes sont

choisies pour les recevoir alors que qu'autres sont exclues.

Mon expérience montre que les petits détaillants peuvent distribuer les vidéos aux populations rurales, même sans le soutien des donateurs, et que ces DVD atteignent les agriculteurs qui prennent au sérieux l'apprentissage et l'utilisation du contenu des vidéos.

GERARD C. ZOUNDJI
Université d'Abomey-Calavi, Bénin
gezoundji@gmail.com