

AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT  
WASHINGTON, D. C. 20523  
BIBLIOGRAPHIC INPUT SHEET

FOR AID USE ONLY

Batch 71

1. SUBJECT CLASSIFICATION	A. PRIMARY Food production and nutrition	AC00-0000-0000
	B. SECONDARY Education, extension, and advisory work	

2. TITLE AND SUBTITLE  
Vulgarisation agricole et menagere, methodes d'enseignement

3. AUTHOR(S)  
Wilson, M.C.; Gallup, Gladys

4. DOCUMENT DATE 1965	5. NUMBER OF PAGES 143p.	6. ARC NUMBER ARC
--------------------------	-----------------------------	----------------------

7. REFERENCE ORGANIZATION NAME AND ADDRESS  
AID/AFR/RTAC

8. SUPPLEMENTARY NOTES (Sponsoring Organization, Publishers, Availability)  
(In Collection: techniques am., 89)

9. ABSTRACT

10. CONTROL NUMBER PN-AAE-726	11. PRICE OF DOCUMENT
12. DESCRIPTORS Extension Home economics Personnel development Visual aids	13. PROJECT NUMBER
	14. CONTRACT NUMBER AID/AFR/RTAC
	15. TYPE OF DOCUMENT

**Vulgarisation agricole  
et ménagère**

**Méthodes d'Enseignement**

*par*

**Meredith C. Wilson**

*et*

**Gladys Gallup**

Traduction d'un ouvrage en langue anglaise intitulé

*Extension*

*Teaching Methods*

par Meredith C. WILSON et Gladys GALLUP

publié par

*Federal Extension Service*

*U. S. Department of Agriculture*

*Washington, D. C.*

Extension Service Circular N° 495

La présente édition en langue française est publiée par le  
REGIONAL TECHNICAL AIDS CENTER (RTAC)

dénommé

*Centre Régional d'Éditions Techniques (CRET)*  
*Paris-France*

qui relève du

*DEPARTMENT OF STATE*  
*Agency for International Development*  
*Washington D. C.*

Pour tous renseignements au sujet des publications CRET  
s'adresser à la

*Mission Américaine de l'A. I. D.*  
*Ambassade des États-Unis d'Amérique*  
(Capitale du pays d'où émane la demande)

## TABLE DES MATIÈRES

LE TRAVAIL DE VULGARISATION .....	1
CARACTÉRISTIQUES DISTINCTIVES DE LA VULGARISATION .....	3
MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT PAR LA VULGARISATION .....	5
Classement des méthodes de vulgarisation .....	6
— Méthodes classées selon leur utilisation .....	6
— Méthodes classées selon leur forme .....	6
LE PROCESSUS DE L'ÉDUCATION .....	8
Qu'est-ce que l'éducation? .....	8
La motivation est essentielle, pour apprendre comme pour enseigner .....	9
Éléments essentiels de l'éducation des adultes .....	12
Étapes dans l'enseignement .....	13
Les façons d'apprendre et d'enseigner sont interdépendantes..	17
COMMENT PEUT-ON MESURER L'EFFICACITÉ DE L'ENSEIGNEMENT PAR LA VULGARISATION? .....	20
EFFICACITÉ COMPARÉE DE DIFFÉRENTES MÉTHODES .....	22
Techniques influencées par les méthodes .....	24
— Méthodes classées par groupe .....	26
— Techniques agricoles .....	27
— Techniques ménagères .....	28
Efficacité des méthodes par rapport au coût .....	28
— Comparaison entre les catégories de méthodes .....	30
— Répétition avec variantes .....	32
— Influence du niveau d'instruction sur le nombre de personnes contactées et le taux d'adoption par rapport au nombre de méthodes appliquées .....	35
— Interdépendance des méthodes .....	36

FACTEURS AYANT UNE INFLUENCE SUR L'ADOPTION DES TECHNIQUES	38
Age et éducation antérieure de celui qui apprend	38
Importance de l'exploitation agricole, du régime foncier et de l'emplacement de l'exploitation ou de la maison	41
Statut économique-social de l'agriculteur et de la ménagère	42
Contacts avec les vulgarisateurs	43
Autres facteurs	45
RELATION ENTRE LES SUJETS ENSEIGNÉS ET LES MÉTHODES	45
Sujets différents	46
Sujets semblables	47
ANALYSE DES DIFFÉRENTES MÉTHODES	54
Méthodes basées sur les contacts individuels	54
— Visites d'exploitations et de foyers	54
— Visites au bureau de vulgarisation	59
— Appels téléphoniques	64
— Correspondance	67
— La démonstration de résultats	68
Méthodes basées sur les contacts par groupes	73
— La démonstration de méthodes	73
— Réunions générales	80
• Conférence	83
• Utilisation des auxiliaires visuels lors de réunions	85
• Discussions de groupe	86
• Réunions pour la mise au point de programmes	89
• Réunions dans un champ ou une grange	90
• Tournées de visites	90
• Journées de consécration des efforts	91
Méthodes basées sur les moyens de grande information	94
— Publications (bulletins, brochures, circulaires et imprimés)	94
• Lisibilité	99
— Articles de journaux	100
— Lettres circulaires	106
— Radio	110
— Télévision	113
— Expositions	116
INFLUENCE INDIRECTE	119
ENSEIGNEMENT PAR LES ANIMATEURS	121
RÉSUMÉ	127
CHOISIR LES MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT DE FAÇON A AUGMENTER L'EFFICACITÉ DU VULGARISATEUR	130
OUVRAGES CITÉS	135

## AVANT-PROPOS

Les auteurs de la présente brochure se proposent d'analyser les moyens permettant d'utiliser plus efficacement les méthodes d'enseignement par la vulgarisation. Le principal objectif de cet ouvrage est de servir de référence aux vulgarisateurs en service, aux futurs vulgarisateurs et aux étudiants diplômés en vulgarisation.

Le travail du vulgarisateur y est assimilé à une tâche éducative. Les auteurs ont esquissé les étapes essentielles du processus d'enseignement et d'apprentissage des adultes. Ils ont analysé des facteurs importants ayant une incidence sur l'adoption de techniques agricoles et ménagères améliorées et comparé les différentes méthodes d'enseignement en se basant sur leur efficacité respective et la portée de leur utilisation. Chaque méthode fait l'objet d'une étude critique pour en dégager les éléments essentiels, les principaux avantages et les limitations. Pour les instructions sur l'art d'appliquer ces données, le lecteur devra se reporter aux autres ouvrages cités ou figurant dans la bibliographie.

Les auteurs se sont fondés sur des résultats de recherches relatives à l'enseignement officiel, à la psychologie et à l'art de vendre. Ils ont donné une place toute particulière aux résultats d'enquêtes sur la vulgarisation, effectuées pendant 30 ans par le Service Coopératif de Vulgarisation du Département de l'Agriculture des Etats-Unis et les Ecoles d'Agriculture des Etats.

La présente brochure est destinée à remplacer les brochures ci-après, aujourd'hui épuisées : « The Effectiveness of Extension in Reaching Rural People » [Dept. Bull. 1384] (L'efficacité de la vulgarisation pour atteindre la population rurale), « Extension Methods and their Relative Effectiveness » [Tech. Bull. 106] (Méthodes de vulgarisation et leur efficacité respective) et « Relative Costs of Extension Methods which Influence Changes in Farm and Home Practices » [Tech. Bull. 125] (Coûts respectifs des méthodes de vulgarisation amenant des changements dans les techniques agricoles et ménagères).

# MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT DE LA VULGARISATION AGRICOLE ET MÉNAGÈRE

par

Meredith C. WILSON, *Directeur*, et Gladys GALLUP, *Sous-Directrice*,  
*Division de la Recherche et de la Formation en matière de Vulgarisation.*

## LE TRAVAIL DE VULGARISATION

Le travail coopératif de vulgarisation en agriculture et en économie domestique aide ceux qui se livrent à des travaux agricoles et d'économie domestique à utiliser plus pleinement leurs propres ressources et celles qu'ils peuvent trouver sur place, à résoudre les problèmes courants et à faire face à des conditions économiques et sociales changeantes. Par l'enseignement et les services rendus, on encourage la population rurale à faire des changements qui se traduisent par une production et une commercialisation plus efficaces des produits agricoles, la conservation des ressources naturelles, un foyer plus confortable, une meilleure santé, et une vie familiale et communautaire plus satisfaisante.

La pratique de la vulgarisation peut être conçue comme impliquant quatre stades distincts mais cependant étroitement associés. Une brève description de chacun de ces stades aidera à dégager le rôle des méthodes dans le cycle de vulgarisation.

**1<sup>er</sup> Stade : Un bon programme répond aux besoins de la population rurale.** — Parmi les nombreuses choses qui peuvent être faites pour atteindre l'objectif général de la vulgarisation, il convient de commencer par choisir, pour l'application courante de la vulgarisation, et pour une période de plusieurs années, les problèmes qui représentent les besoins et les intérêts importants des hommes, des femmes et des jeunes gens de la campagne. Le programme de vulgarisation doit être à la fois réalisable et relever du domaine de la législation applicable au Service Coopératif de Vulgarisation.

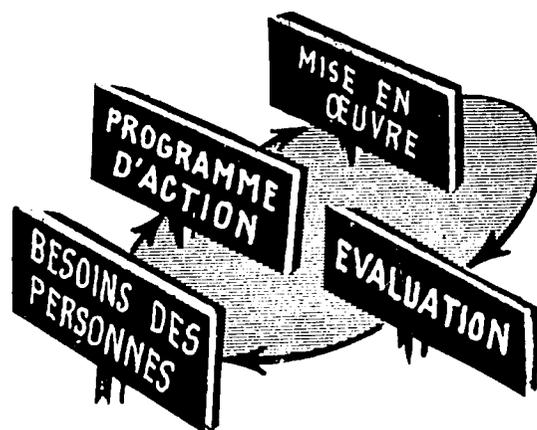


*La vulgarisation relie les sources d'information aux foyers ruraux.*

**2<sup>e</sup> Stade : Un plan d'action intelligent est un élément fondamental.** — Une fois que les problèmes ont été déterminés et qu'il a été convenu des solutions, le stade suivant, selon la logique, est la mise au point de la procédure progressive qui sera suivie pour mettre en œuvre le programme. Cela implique la fixation d'objectifs particuliers, le choix de méthodes d'enseignement, l'établissement d'un calendrier des activités, la recherche d'une coopération de la part d'organismes qui ne sont pas de vulgarisation et la répartition des responsabilités entre les membres du personnel de vulgarisation.

**3<sup>e</sup> Stade : Il est nécessaire de poursuivre avec assiduité et acharnement le plan d'action prévu.** — Un bon plan de travail constitue la façon la plus efficace, compte tenu de toutes les circonstances, pour réaliser les objectifs éducatifs en harmonie avec le but général de la vulgarisation. L'application des méthodes d'enseignement et des activités connexes incorporées dans le plan de travail exige un effort systématique, patient et continu de la part des vulgarisateurs impliqués. A moins que les choses ne soient accomplies au moment prévu et dans l'ordre logique la plupart des avantages du plan établi seront perdus. Il ne faut pas permettre à des situations d'urgence et à des obligations non connexes d'entraver la poursuite assidue du programme et du plan principaux mis au point pour répondre aux besoins de la population rurale.

**4<sup>e</sup> Stade : L'évaluation des progrès et des réalisations accomplis trace la voie à suivre.** — Des sondages effectués de temps à autre pour déterminer les progrès accomplis dans la mise en œuvre du plan et dans quelle mesure les objectifs du programme ont été réalisés permettent d'adapter les méthodes et les activités à des situations nouvelles. Cette évaluation facilite la révision du programme à des intervalles déterminés pour l'adapter à la situation créée par les problèmes résolus et les nouveaux problèmes qui surgissent. L'évaluation est essentielle pour améliorer la mise en œuvre de la vulgarisation.



*La pratique de la vulgarisation implique quatre stades distincts et cependant étroitement liés entre eux.*

La participation active des hommes, des femmes et des jeunes gens de la campagne à ces quatre stades constitue pour eux un moyen d'apprendre. La population rurale devrait aider à identifier les problèmes qui se posent en matière d'agriculture et d'économie domestique, participer à la détermination des objectifs réalisables, aider à tracer les grandes lignes des plans d'action appropriés, y compris les méthodes d'enseignement et les activités connexes, et à évaluer les progrès accomplis.

Il est évident qu'à tous les stades de la vulgarisation, le choix des méthodes et des pratiques d'enseignement mises en œuvre aura une incidence directe sur le succès obtenu pour faire progresser chaque étape du processus de vulgarisation. A chaque stade successif le progrès dépend, pour une large part, de l'efficacité des méthodes et des procédures utilisées dans la mise en œuvre du stade qui le précède immédiatement. Tous deviennent partie intégrante d'une méthode d'approche d'ensemble du problème de la promotion des individus sur le plan de l'instruction aux fins d'atteindre l'objectif général de la vulgarisation.

## **CARACTÉRISTIQUES DISTINCTIVES DE LA VULGARISATION**

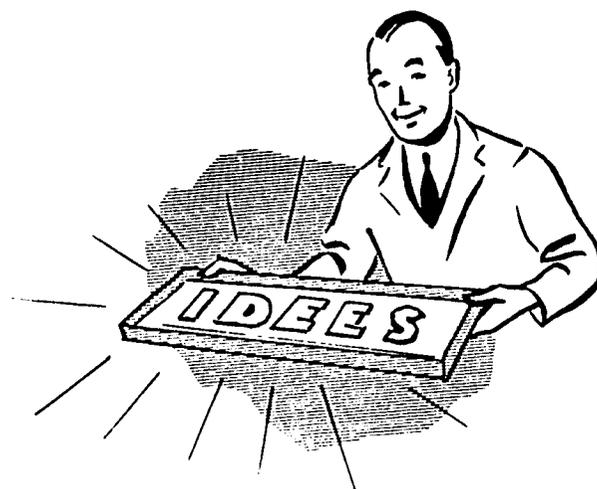
La vulgarisation s'occupe de deux tâches fondamentales :

1. La diffusion d'informations utiles et pratiques afférentes à l'agriculture et à l'économie domestique.

2. L'application pratique de ces connaissances aux situations particulières des exploitations agricoles et des foyers.

Bien que le côté pédagogique ou éducatif soit accentué pour promouvoir ces tâches il existe des contrastes frappants entre l'enseignement par la vulgarisation et l'enseignement scolaire. Dans une classe, le professeur s'occupe de l'instruction donnée à des enfants et à des jeunes gens qui se préparent à la vie. La vulgarisation porte sur des adultes et des jeunes placés dans le contexte réel de la vie. Participer à des activités de vulgarisation est totalement volontaire, alors que la fréquentation scolaire est en grande partie obligatoire. L'enseignement donné dans les écoles se concrétise sous la forme de classes qui se succèdent et de cours portant sur une matière particulière. Dans le cadre de la vulgarisation, l'enseignement peut porter sur l'éventail des sujets relevant de l'agriculture et de l'économie domestique, se concentrant à un moment donné sur l'intérêt ou le besoin de l'individu par rapport à un problème immédiat. L'enseignement par la vulgarisation est souvent si peu officiel qu'il est par moment difficile de distinguer les activités pédagogiques des activités de service.

On compare parfois l'enseignement par la vulgarisation à l'art de vendre : on souligne que le vulgarisateur s'occupe principalement de « vendre » des idées. Il est certain que bien des techniques utilisées par de bons vendeurs pour vendre des biens matériels ou des prestations de service ont des applications directes en vulgarisation. Mais, dans un cas, il s'agit d'une transaction matérielle effectuée pour un profit personnel alors que dans l'autre cas il s'agit d'un processus pédagogique assumé par un organisme public pour amener des changements dans les attitudes, les compétences ou les connaissances de l'individu.



*Le vulgarisateur vend des idées.*

## MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT PAR LA VULGARISATION

Les méthodes d'enseignement utilisées par le vulgarisateur ont une influence directe sur l'efficacité de ses travaux. Cela est vrai, que le vulgarisateur soit un vulgarisateur de comté ou un expert de l'Etat et que celui qui apprend soit un agriculteur, une femme, un jeune homme ou une jeune fille vivant à la ferme ou une personne exerçant toute autre activité. Comprendre les capacités et les limitations des instruments d'enseignement dont on dispose est essentiel pour les choisir avec intelligence et les utiliser avec efficacité.

Le vulgarisateur doit sans cesse faire preuve de jugement pour choisir les instruments de travail qu'il estime appropriés pour la tâche à accomplir. On recherche la méthode ou la combinaison de méthodes qui a des chances d'être plus efficace que d'autres pour atteindre l'objectif recherché. Cet objectif peut consister à faire prendre conscience d'un problème, à encourager un groupe à s'organiser pour agir sur un plan coopératif, à apprendre à des personnes des techniques agricoles ou d'économie domestique, ou à obtenir l'acceptation des découvertes de la recherche scientifique en ce qui concerne la production, la commercialisation et la consommation des produits agricoles. Le vulgarisateur doit toujours s'efforcer d'obtenir un rendement optimum du travail d'enseignement de l'année toute entière comme d'une seule activité d'enseignement.

Le problème auquel se heurte l'agent de vulgarisation lorsqu'il choisit les instruments appropriés aux différentes tâches d'enseignement à accomplir n'est pas facile, même en mettant les choses au mieux. Le vulgarisateur cherche à influencer le comportement d'un grand nombre de personnes dans des situations concrètes, soumises à des changements continuels du fait de l'évolution économique et sociale. Les exploitants agricoles et les ménagères du comté ont des intérêts divers. Ils diffèrent largement selon leur niveau d'instruction, leur âge et autres caractéristiques qui ont une influence sur leur réaction aux stimuli éducatifs. Le programme de vulgarisation en cours représente tous les stades de développement, depuis les nouvelles tâches à peine entreprises jusqu'aux projets qui ne demandent plus que peu d'attention.

Le nombre de vulgarisateurs de comté et leurs qualifications particulières ont également une répercussion directe sur l'intensité de l'effort d'enseignement et déterminent l'accent mis sur certaines méthodes d'enseignement. Dans chaque cas, un concours particulier de circonstances entoure le problème de l'enseignement et il y a lieu d'en tenir compte lorsqu'on choisit des méthodes susceptibles de provoquer les changements de comportement recherchés.

## CLASSEMENT DES MÉTHODES DE VULGARISATION

Lorsqu'il prévoit les situations d'étude et organise les tâches d'enseignement, le vulgarisateur choisit parmi de nombreuses conceptions de l'enseignement. Le jugement exercé pour choisir la méthode la plus appropriée à une situation donnée et l'habileté avec laquelle l'instrument de travail est utilisé ont une influence directe sur la quantité et la qualité de l'instruction qui résulte de l'effort éducatif.

Les méthodes employées dans l'enseignement par la vulgarisation peuvent être classées de diverses façons. Quel que soit ce classement, selon la forme ou le nombre et la nature des contacts, il est bon de ne pas oublier que dans la pratique, la situation maître-élève implique souvent l'utilisation conjuguée de deux méthodes d'enseignement ou même plus. Par exemple, la visite au bureau de vulgarisation, au cours de laquelle domine la communication orale, peut également impliquer l'utilisation de matériaux écrits ou visuels préparés pour être distribués au grand public ou pour être utilisés lors de réunions.

Dans le tableau « **Méthodes classées selon leur utilisation** », les méthodes sont groupées selon le nombre et la nature des contacts inhérents à leur utilisation.

Dans la première catégorie se trouvent les contacts individuels. Ils sont souvent liés à une demande de renseignements sur un problème agricole ou ménager donné.

La seconde catégorie de méthodes implique des contacts avec un nombre important d'individus rassemblés dans un groupe isolé ou dans l'une des séries de groupes connexes. Elle comprend toutes les réunions pour tous les genres d'objectifs.

Ces deux catégories impliquent des contacts face-à-face.

La troisième catégorie de méthodes comprend les moyens employés par les vulgarisateurs pour diffuser des informations à un grand nombre de personnes et exercer une influence sur celles-ci.

Outre la diffusion consciente d'informations grâce aux différentes méthodes dont dispose le vulgarisateur, la diffusion indirecte des informations provenant d'activités particulières et de la totalité de l'effort éducatif est très importante. La quantité d'influence et de facteurs indirects qui interviennent, devient un élément important lorsqu'on évalue les réalisations de la vulgarisation.

« **Les méthodes classées selon la forme** » sont illustrées plus loin. Les brochures, les imprimés, les articles de journaux, les lettres personnelles et les lettres circulaires, tous dépendent largement du mot écrit bien que des illustrations soient souvent utilisées comme auxiliaires visuels pour la lecture du message imprimé.

L'utilisation de la parole caractérise toutes les réunions spéciales ou générales organisées par le vulgarisateur ou auxquelles il participe. Les films, les diapositives, les diagrammes ou autres auxiliaires visuels sont souvent utilisés pour attirer le public, soutenir l'intérêt ou

augmenter l'efficacité éducative des réunions. Les visites d'exploitations ou des foyers, les visites au bureau de vulgarisation ou les appels téléphoniques à ce bureau impliquent également la communication orale. La radio est évidemment limitée à la méthode orale de présentation.

Des méthodes d'enseignement objectives ou visuelles qui dépendent presque totalement de l'attirance exercée sur la vue comprennent des démonstrations de résultats, des films animés, des diapositives, des diagrammes et des auxiliaires visuels du même genre. Des auxiliaires visuels sont souvent utilisés pour compléter le mot parlé ou écrit. Les démonstrations de méthodes, les réunions sur les lieux de démonstration des résultats et les émissions de télévision constituent en général une combinaison de matériaux visuels et de présentation orale.

*Méthodes classées selon leur UTILISATION.*

		
Contacts individuels	Contacts par groupes	Contacts de masse
Visites d'exploitations et de foyers	Réunions de démonstration de méthodes	Bulletins
Visites au bureau de vulgarisation	Réunions de formation destinées aux animateurs	Imprimés
Communications téléphoniques	Conférences	Articles de journaux
Lettres personnelles	Conférences et réunions de discussion	Lettres circulaires
Démonstration de résultats.	Réunions sur les lieux de démonstration de résultats	Radio
	Tournées de visites	Télévision
	Cours	Expositions
	Réunions diverses	Affiches

*Influence indirecte*

## LE PROCESSUS DE L'ÉDUCATION

Avant de passer à l'étude détaillée des différentes méthodes utilisées en vulgarisation, une revue rapide des éléments fondamentaux des façons d'apprendre et d'enseigner peut contribuer à mieux faire comprendre les données et autres matériaux présentés et ce qu'ils signifient pour le vulgarisateur.

### QU'EST-CE QUE L'ÉDUCATION

L'éducation peut être définie comme étant l'art de susciter des changements dans le comportement humain. L'objectif de l'enseignement par la vulgarisation est d'inciter les personnes à modifier leur comportement de manière à contribuer à l'amélioration de l'agriculture et des foyers. Les changements de comportement de ceux qu'instruisent les vulgarisateurs peuvent prendre trois formes :

1. **Une quantité accrue de renseignements utiles ou une plus grande compréhension.** Des connaissances accrues sur les sept aliments de base, la prairie mixte ou la commercialisation des produits agricoles par exemple.
2. **Compétences, capacités et habitudes nouvelles ou meilleures,** comme savoir cuire les légumes de façon à éviter toute perte excessive de vitamines, récolter et engranger le foin de légumineuses pour qu'il conserve ses qualités nutritives et choisir et emballer les produits pour le marché.
3. **Attitudes et idéaux plus souhaitables,** comme se convaincre qu'un régime équilibré assure une bonne santé, qu'il est important de lutter contre l'érosion des sols et qu'une action coopérative peut être nécessaire pour résoudre un problème de commercialisation.

Une éducation efficace permet à une personne de mieux comprendre, l'aide à améliorer ses aptitudes et fait naître en elle des attitudes plus souhaitables.

Pour parvenir à modifier le comportement par l'éducation, le vulgarisateur doit avoir une idée précise :

1. des changements particuliers dans les connaissances, la compréhension, l'habileté ou l'attitude qui sont souhaitables,
2. de la façon dont les gens apprennent — de la façon dont on peut les inciter à changer,
3. de la façon d'enseigner — connaissance des méthodes d'ensei-

nement par la vulgarisation et aptitude à employer les méthodes les plus appropriées pour provoquer le changement de comportement souhaité.

### LA MOTIVATION EST ESSENTIELLE, POUR APPRENDRE COMME POUR ENSEIGNER

Les gens sont poussés à apprendre si l'étude répond à un besoin fondamental. Les besoins fondamentaux, manques, désirs, motifs, stimulants ou mobiles ont été classés de bien des façons. Le classement suivant est suffisant en ce qui concerne l'enseignement par la vulgarisation :

1. Le désir de sécurité — économique, sociale, psychologique et spirituelle.
2. Le désir de nouvelles expériences — aventures, nouveaux intérêts, nouvelles idées, nouveaux amis et nouvelle façon de faire.
3. Le désir d'affection ou de réponse — camaraderie, instinct grégaire, instinct sociable ; besoin d'un sentiment d'appartenance.
4. Le désir d'être apprécié — statut, prestige, exploit, être considéré.

Ce sont là les motivations toutes puissantes exprimées d'une manière générale.

Un classement plus particulier des motifs incitant les adultes à apprendre a été donné par le Dr. Irving Lorge (8) <sup>1</sup>.

1. Les gens veulent acquérir
  - a. santé
  - b. temps
  - c. argent
  - d. popularité
  - e. meilleure apparence
  - f. sécurité pour leurs vieux jours
  - g. louanges d'autrui
  - h. confort
  - i. loisirs
  - j. orgueil de la réalisation
  - k. avancement : dans les affaires, social
  - l. plus de plaisirs
  - m. confiance en soi
  - n. prestige personnel.
2. Ils désirent être :
  - a. de bons parents
  - b. sociables et hospitaliers

<sup>1</sup> Les chiffres en gras et entre parenthèses renvoient aux ouvrages cités p. 135-136.

*Méthodes classées selon leur FORME.*

Ecrit	Parlée	Objective ou visuelle
Bulletins	Réunions générales et particulières de toutes catégories	Démonstrations de résultats
Imprimés	Visites d'exploitations et de foyers	Expositions
Articles de journaux	Visites au bureau de vulgarisation	Affiches
Lettres personnelles	Communications téléphoniques	Films, diagrammes, diapositives et autres auxiliaires visuels
Lettres circulaires	Radio	
Réunions de démonstration de méthodes Réunions sur les lieux de démonstration de résultats Réunions au cours desquelles sont utilisés des films, des diagrammes et autres auxiliaires visuels Télévision		

*Influence indirecte*

- c. à la page
  - d. créateurs
  - e. fiers de leurs biens
  - f. des personnes ayant une influence sur les autres
  - g. grégaires
  - h. efficaces
  - i. « les premiers »
  - j. reconnus en tant qu'autorité.
3. Ils désirent :
- a. exprimer leur personnalité
  - b. résister à la domination d'autrui
  - c. satisfaire leur curiosité

- d. égaler la perfection
  - e. apprécier la beauté
  - f. acquérir des objets ou en faire collection
  - g. gagner l'affection d'autrui
  - h. s'améliorer eux-mêmes de façon générale.
4. Ils désirent économiser
- a. du temps
  - b. de l'argent
  - c. le travail
  - d. l'inconfort
  - e. les ennuis
  - f. les doutes
  - g. les risques
  - h. la gêne personnelle.



*Les personnes sont poussées à apprendre si elles peuvent ainsi satisfaire un besoin fondamental.*

C'est la tâche du vulgarisateur que de comprendre les désirs ou les motivations profondes des personnes avec lesquelles il travaille. Il doit leur montrer comment satisfaire ces aspirations fondamentales en apprenant des choses nouvelles. Le vulgarisateur doit découvrir les objectifs personnels de celui qui apprend et adapter son enseignement à ces objectifs. Si une ménagère a le désir d'améliorer sa santé et celle de sa famille cela peut l'inciter à apprendre à mieux choisir et à mieux préparer les aliments. Avoir besoin d'un revenu plus important peut être le motif qui pousse l'agriculteur à apprendre comment on peut produire du lait de façon plus rentable en nourrissant les vaches laitières en proportion du lait qu'elles doivent produire.

Indiquer à des individus que le fait d'apprendre un sujet leur

permettra de satisfaire un désir ou de répondre à un besoin les incite à apprendre.

Un grand élan est donné à l'étude lorsque celui qui apprend peut voir que ses nouvelles connaissances auront pour lui une valeur immédiate en rendant sa propre existence plus satisfaisante.

Un désir ou un besoin est donc le plus réel et le plus dynamique des mobiles du point de vue éducatif.

### ÉLÉMENTS ESSENTIELS DE L'ÉDUCATION DES ADULTES

Parmi les nombreux éléments nécessaires pour que les adultes étudient, quatre s'appliquent nettement à la vulgarisation :

1. **Les adultes apprennent le mieux (plus rapidement) lorsqu'ils ont un vif désir d'apprendre.** — De nombreuses personnes s'adressent au vulgarisateur parce qu'elles désirent obtenir des renseignements et une aide sur des problèmes précis. Elles ont déjà le désir d'apprendre et plus ce désir est grand, plus l'effort mental et physique qu'elles feront sera intense. Ce sont les personnes les plus faciles à éduquer. Bien d'autres (et cela comprend un groupe que la vulgarisation n'a pas atteint efficacement du fait d'un personnel limité) n'ont qu'un désir vague et confus d'apprendre. En ce qui les concerne il faut faire naître ce désir. Ce sont les personnes auxquelles il est le plus difficile de dispenser un enseignement.
2. **Les adultes apprennent le mieux lorsque leurs objectifs sont bien définis.** — Aucune personne, à titre individuel ou en tant que membre d'un groupe, ne peut agir au mieux avant d'avoir nettement décidé ce qu'elle désire faire. Lorsqu'une personne prend conscience qu'elle a besoin d'apprendre afin d'accomplir ce qu'elle veut, elle est bien engagée sur la voie de l'étude. Quand l'élève décide d'agir, il libère une énergie qui peut être mise en action.  
Seul un nombre limité d'objectifs réalisables doivent être poursuivis à la fois. Il vaut beaucoup mieux que l'élève se fixe quelques buts faciles qui pourront être atteints chacun à leur tour que d'échouer parce qu'il s'est fixé des objectifs trop élevés et trop nombreux. Lorsqu'il n'a pas d'objectif valable, c'est le vulgarisateur qui devra orienter petit à petit l'enseignement vers des objectifs meilleurs. Le succès ou l'échec n'est important que par rapport à l'objectif de la personne. Dans l'absence d'un but ou d'un objectif, aucun résultat ne vaut plus qu'un autre et on ne peut évaluer les progrès effectués.
3. **Les adultes apprennent mieux lorsqu'ils fournissent un effort pour apprendre.** — Le troisième élément nécessaire pour apprendre est de fournir un effort. Chaque personne doit apprendre par elle-même car personne ne peut le faire à sa place. Apprendre est une affaire individuelle. Par la pratique, les personnes acquièrent des techniques,

des habitudes et l'aptitude à résoudre des problèmes ; c'est un processus graduel. C'est par la pratique qu'on apprend.

Il est nécessaire de s'exercer continuellement pour retenir ce qu'on apprend et pour que des habitudes se forment. Un agriculteur n'a pas obligatoirement appris à appliquer la technique qui lui a été recommandée parce qu'il l'a essayée. Il l'a apprise s'il continue à la pratiquer.

Le vulgarisateur doit veiller à ce que la personne qui apprend fasse ce qu'elle doit apprendre avec de plus en plus de dextérité et avec une qualité d'exécution de plus en plus grande. Ce n'est pas seulement le nombre de fois qu'une action a été répétée qui détermine le degré d'apprentissage, mais surtout l'attention ou l'effort mis en jeu dans chaque répétition. Une tâche accomplie avec intérêt et intensité peut suffire pour apprendre alors qu'une série de répétitions sans enthousiasme peut être relativement infructueuse du point de vue de l'apprentissage.

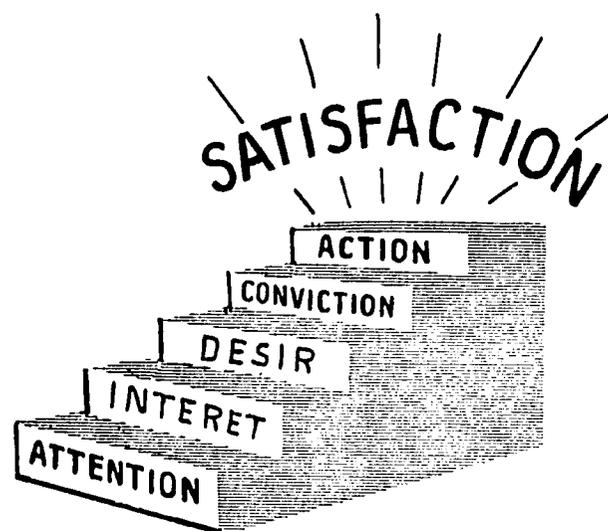
4. **Les adultes apprennent mieux lorsqu'ils tirent satisfaction de ce qu'ils ont appris.** — Il est maintenant bien établi que ceux qui apprennent cherchent à réussir dans ce qu'ils font et tendent à éviter les situations qui leur apportent un sentiment de frustration. Ils apprennent mieux lorsqu'il existe une récompense à l'étude, sous forme de besoins satisfaits ou d'un sentiment général de satisfaction devant le travail accompli. On a tendance à refaire les choses apprises qui ont un effet satisfaisant. L'agriculteur qui obtient une récolte de maïs plus importante en plantant des graines hybrides poursuivra vraisemblablement cette pratique. La satisfaction tirée d'une chose apprise fait que l'on s'intéresse à d'autres améliorations. Il est souvent nécessaire que le vulgarisateur aide celui qui apprend à voir qu'il s'approche de l'objectif recherché et qu'il l'aide à prendre conscience des progrès accomplis et à les évaluer.

Ces quatre facteurs qui interviennent dans le processus d'apprentissage sont étroitement liés entre eux et, à eux tous, créent une situation dans laquelle la personne apprend réellement. Un fort désir d'apprendre entraîne la fixation d'un objectif d'étude. Savoir ce que l'on veut faire favorise une action réfléchie. Répéter cette action en s'appliquant renforce l'étude. La satisfaction ressentie lorsqu'on atteint avec succès un objectif qui en vaut la peine stimule le désir de poursuivre l'étude en s'orientant vers d'autres objectifs connexes.

## ÉTAPES DANS L'ENSEIGNEMENT

Au cours de l'exposé précédent, l'attention était centrée sur celui qui apprend — l'agriculteur, la ménagère, le jeune homme de la campagne. Aux fins de provoquer les changements souhaités dans le comportement des personnes, le vulgarisateur doit organiser les activités de manière à créer une répétition de l'attitude souhaitée, chaque répétition

s'appuyant sur celle qui la précède. S'attacher ainsi à organiser une succession de tâches éducatives augmente beaucoup l'efficacité de l'étude. C'est l'avantage du programme d'enseignement sur les méthodes éducatives par action occasionnelle et fortuite. C'est pourquoi le vulgarisateur prévoit et arrange des situations et des activités grâce auxquelles l'attention de l'apprenti éventuel est attirée sur la chose à apprendre, son intérêt est accru, un désir créé et l'action favorisée. Outre le fait de fournir des renseignements à ceux qui désirent apprendre, le vulgarisateur crée un désir d'information chez ceux qui ne sont pas intéressés par les améliorations relatives à l'agriculture ou aux questions ménagères.



*Étapes dans l'enseignement.*

Dans certains cas il peut même être nécessaire de surmonter une forte résistance au changement. L'habileté avec laquelle le vulgarisateur évalue les conditions dans lesquelles les personnes apprennent, et emploie les techniques appropriées pour faire franchir aux personnes les étapes successives de l'étude, détermine l'efficacité de l'enseignement par la vulgarisation.

Certes, les étapes de l'enseignement sont très proches des quatre éléments nécessaires à l'étude. Seul le point de vue diffère. La répétition, dans les six stades ci-après d'un enseignement efficace, mettra une fois encore en valeur les éléments fondamentaux dans le rapport maître-élève.

1<sup>er</sup> stade : **Capter l'attention de celui qui apprend.** — Les agriculteurs et les ménagères ne sont pas toujours conscients des progrès qu'ils peuvent réaliser grâce à la recherche scientifique et aux expériences

couronnées de succès faites par d'autres agriculteurs et d'autres ménagères. Dans ce cas, la première tâche du vulgarisateur est d'attirer l'attention de l'élève éventuel sur l'idée nouvelle ou meilleure. Tant que l'attention de la personne ne s'est pas concentrée sur le changement voulu il n'y a aucune prise de conscience d'un problème à résoudre ou d'un besoin. L'attention est le point de départ de l'éveil de l'intérêt. La célèbre affiche de recrutement de la Marine de Guerre des Etats-Unis : « Engagez-vous dans la Marine », représentant un fringant sous-officier contemplant une scène enchantée dans un pays lointain, est un exemple de stratagème efficace pour attirer l'attention.

2<sup>e</sup> stade : **Stimuler l'intérêt de celui qui apprend.** — Une fois que l'attention a été captée, il devient facile pour le vulgarisateur de faire appel aux besoins ou mobiles fondamentaux de la personne et d'éveiller son intérêt pour qu'elle continue à examiner l'idée. Le vulgarisateur, par étapes faciles, révèle à celui qui apprend comment la nouvelle compétence ou technique va contribuer à son bonheur. Le message du vulgarisateur doit être présenté de façon attirante et de façon à n'exiger qu'un faible effort mental de la part de celui qui apprend. Le bref message radiophonique présenté d'une voix agréable, l'imprimé de vulgarisation bien illustré et rédigé avec des mots courts, usuels, bien connus et en phrases et paragraphes courts qui assurent une lecture facile, sont de bons outils pour susciter l'intérêt. La présentation d'une seule idée à la fois, claire et précise, est un autre facteur important pour faire naître l'intérêt. L'affiche de recrutement de la Marine dont nous avons parlé précédemment, ne dit pas « Engagez-vous dans l'Armée » ou « Engagez-vous dans l'Armée de l'Air ». Elle ne s'applique pas aux forces armées dans leur ensemble. Elle dit « Engagez-vous dans la Marine » et pour accroître l'intérêt dans cette idée particulière on a ajouté les mots « et voyez le monde » qui font appel au désir profond de voyages et d'aventures qui existe vraisemblablement chez des hommes jeunes, ayant l'âge recherché dans la Marine de Guerre.

3<sup>e</sup> stade : **Faire naître le désir de renseignement chez celui qui apprend.** — Le vulgarisateur s'efforce de stimuler de façon continue l'intérêt de celui qui apprend pour l'idée nouvelle ou la technique meilleure, jusqu'à ce que cet intérêt devienne un désir ou une motivation suffisamment puissante pour forcer à agir. L'agent de vulgarisation persuade celui qui apprend que le renseignement s'applique directement à sa situation, que le fait d'accomplir la chose lui permettra de répondre à un désir ou un besoin profond. L'article de journal ou la lettre circulaire qui expose comment un autre agriculteur ou une autre ménagère a utilisé avec succès la technique et l'excursion qui donne l'occasion d'observer comment d'autres ont résolu le même problème, sont des méthodes souvent utilisées par le vulgarisateur pour renforcer l'intérêt de celui qui apprend jusqu'au point où il envisage d'agir.

- 4<sup>e</sup> stade : **Convaincre celui qui apprend qu'il doit agir.** — L'action suit lorsque le désir, la certitude et la perspective d'une satisfaction font qu'il est plus facile pour la personne d'agir que de ne pas agir. Le vulgarisateur veille à ce que celui qui apprend sache quelle action est nécessaire et comment il doit procéder. Il s'assure également que celui qui apprend évoque l'action en fonction de sa propre situation particulière et a pris confiance en sa propre capacité d'agir. Des visites aux lieux de démonstration pour observer les résultats et juger la valeur de la technique dans des conditions locales, la participation à une réunion de démonstration de méthodes où, outre le fait d'entendre les explications et de voir la démonstration faite par le vulgarisateur, les membres de l'assistance ont l'occasion de manipuler un équipement spécial et d'essayer la technique améliorée, tous ces éléments sont des exemples des méthodes qui peuvent être utilisées pour transformer l'intérêt et le désir en conviction.
- 5<sup>e</sup> stade : **Faire agir celui qui apprend.** — A moins que la conviction ne soit convertie en action, l'effort éducatif est stérile. La tâche de l'agent de vulgarisation consiste à faciliter l'action de celui qui apprend. Si l'amélioration à apporter à l'exploitation ou au foyer nécessite un matériel ou un équipement spécial, c'est au vulgarisateur qu'il incombe d'en trouver une source facilement accessible, dont le prix est abordable et qui possède les normes requises. En d'autres mots, le vulgarisateur devrait prévoir les écueils et les difficultés qui peuvent empêcher l'action et prendre les mesures nécessaires pour les supprimer ou les contourner. Le fait d'apprendre aux agriculteurs la façon de lutter contre une attaque sérieuse d'insectes en utilisant d'une certaine façon une nouvelle préparation chimique ne sera pas suivi d'une action par les agriculteurs à moins qu'ils ne puissent se procurer ce nouveau produit chimique sans difficultés. Dans le cas où un équipement spécial est nécessaire pour appliquer le produit, il faut également prendre des dispositions à cet effet.
- 6<sup>e</sup> stade : **S'assurer que celui qui apprend tire satisfaction de son action.** — L'enseignement par la vulgarisation aura atteint son objectif lorsque l'agriculteur, la ménagère ou le jeune homme de la campagne éprouveront une satisfaction après avoir résolu un problème, fait face à un besoin, acquis une nouvelle technique, ou réalisé tout autre changement de comportement. Le fait que le vulgarisateur continue à s'intéresser aux travaux de la personne qui apprend, aide cette dernière à mieux évaluer les progrès accomplis, renforce les satisfactions obtenues, minimise les ennuis et lui donne confiance dans sa capacité de poursuivre l'action avec une satisfaction croissante. Etant donné l'importance de la satisfaction en tant que force incitant à apprendre davantage, il faut que les objectifs de l'apprentissage soient simples et adaptés aux aptitudes de celui qui apprend. Le vulgarisateur doit envisager la possibilité de fragmenter les tâches difficiles en tâches moins impor-

tantes et plus faciles à accomplir. La satisfaction et la confiance qui résultent du fait d'avoir bien réussi chaque petit travail aboutiront logiquement à l'accomplissement des travaux difficiles. « Un client satisfait est la meilleure réclame », s'applique aussi bien au vulgarisateur qu'au détaillant.

Les moyens d'action dont dispose l'agent de vulgarisation pour arranger les situations dans lesquelles se fait l'étude ne conviennent pas de façon égale aux six stades plus haut esquissés. Certaines, comme la radio, l'article de journal, l'affiche et l'exposition peuvent attirer l'attention de celui qui apprend et stimuler son intérêt. Il faudra peut-être faire des visites d'exploitations ou des visites de foyers pour attirer l'attention de certaines personnes. D'autres méthodes comme la brochure, la lettre circulaire, la démonstration de résultats, la démonstration de méthodes et la réunion de discussion peuvent convaincre celui qui apprend qu'il doit et peut effectuer le changement voulu. L'effort éducatif qui provoque l'action peut être une visite à une exploitation ou un foyer, une visite au bureau de vulgarisation, ou tout autre des divers instruments d'enseignement utilisés par le vulgarisateur.

Même si les diverses méthodes d'enseignement ne conviennent pas également pour faire progresser chacune des différentes étapes de l'enseignement, chaque méthode peut, dans certaines circonstances, contribuer à chaque étape. Les étapes elles-mêmes peuvent également à certains moments se confondre et perdre de leur caractère bien défini.

### **LES FAÇONS D'APPRENDRE ET D'ENSEIGNER SONT INTERDÉPENDANTES**

L'exemple hypothétique ci-après, montrant comment une ménagère, mère de famille, apprend à servir des menus équilibrés grâce aux connaissances acquises par le truchement de la vulgarisation, peut servir à illustrer la corrélation étroite qui existe entre les éléments nécessaires à l'apprentissage et les stades de l'enseignement. Dans le cas d'un autre problème et d'un ensemble de circonstances différentes, il sera peut-être nécessaire d'avoir recours à des méthodes d'enseignement très différentes.

#### **Cas illustrant comment s'effectuent l'apprentissage et l'enseignement.**

**La personne qui apprend** — l'épouse d'un producteur laitier.

**L'enseignant** — la monitrice d'enseignement ménager de comté.

#### **DÉSIR ou besoin**

1. En tant que ménagère et mère de trois jeunes enfants, la femme du producteur laitier a certains désirs généraux et particuliers, notamment :
  - a. elle désire une meilleure santé pour elle-même et pour sa famille
  - b. de beaux enfants

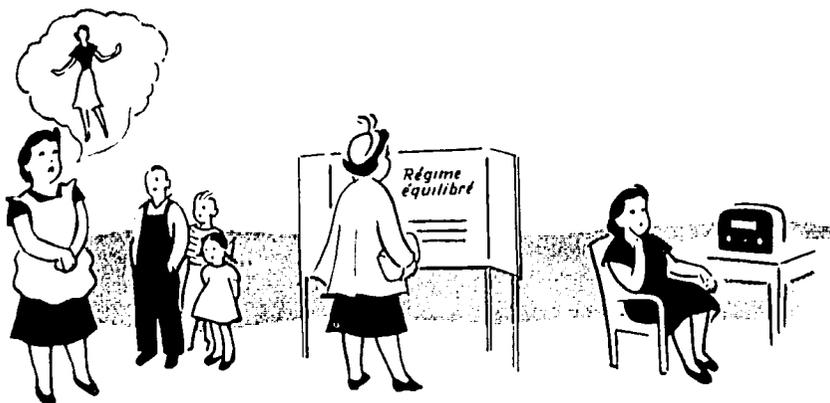
- c. sur le plan personnel, elle désire être plus élégante et être mince.
2. Pour satisfaire à ces désirs, la ménagère a besoin de savoir quelles catégories d'aliments constituent un régime convenable et comment elle doit préparer ces aliments pour qu'ils conservent leurs qualités nutritives.

#### L'ATTENTION est attirée

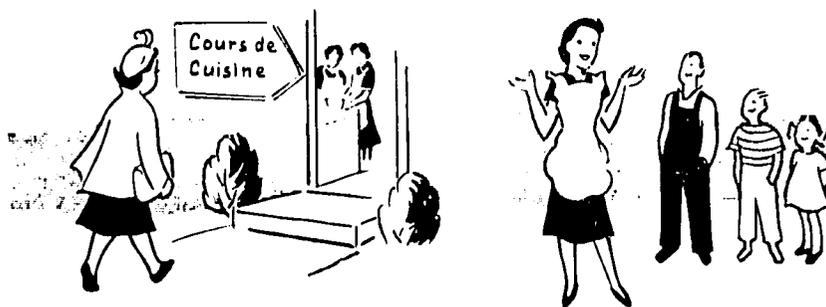
1. Elle visite, à la foire du comté, le stand d'exposition de la conseillère ménagère qui porte sur le régime bien équilibré — petit déjeuner, déjeuner, dîner.

#### L'INTÉRÊT est graduellement suscité

1. Elle entend à la radio une série de causeries organisées par les vulgarisateurs et portant sur les sujets ci-après :
- les repas équilibrés, garants d'une bonne santé
  - « qu'est-ce qu'un régime équilibré ? »
  - l'importance d'un régime équilibré pour éviter l'embonpoint.



*Résultats que peut obtenir une ménagère...*



*...assurer à sa famille un régime plus sain et perdre quelques kilos.*

2. Elle lit des articles sur la valeur du lait, des légumes verts ou jaunes et des aliments contenant de la vitamine C dans les colonnes du journal local réservées à l'enseignement ménager.

Le **DÉSIR** de servir un régime équilibré devient très fort

1. Elle fait des efforts pour en apprendre plus sur ce sujet en suivant une réunion locale au cours de laquelle l'animatrice fait une conférence illustrée sur les régimes équilibrés.
2. Elle commence à comprendre ce qu'est un régime équilibré et comment il assure une bonne santé et permet d'être mince.

**CONVICTION**

1. Elle acquiert la conviction que les repas qu'elle sert habituellement ne sont pas bien équilibrés et que certains aliments ne sont pas préparés convenablement.
2. Elle acquiert la conviction qu'en servant moins de pain, de pâtisserie et de gâteaux mais plus de légumes frais, de lait et de fruits frais, elle assurera à sa famille comme à elle-même un régime meilleur.
3. Elle acquiert la conviction que des repas bien équilibrés ne sont pas plus longs à prévoir ni plus difficiles à préparer que les repas qu'elle a jusqu'alors servis.

**ACTION**

1. Elle décide de servir de meilleurs repas.
2. Elle assiste à une réunion de démonstration de méthodes sur la préparation des repas, au cours de laquelle elle a la possibilité de poser des questions et d'observer comment on peut réduire le temps nécessaire à la préparation des repas.
3. Elle essaie de servir des menus mieux équilibrés.
4. L'**habitude** est créée par le fait de continuer à servir de meilleurs repas.

Elle est **SATISFAITE** car

1. Elle sait qu'elle assure à sa famille un régime équilibré.
2. Les membres de la famille ont bien accueilli les changements apportés dans les repas.
3. Les enfants grandissent et se développent bien.
4. Elle reçoit des compliments d'amis et de voisins qui ont remarqué sa taille plus fine.

## COMMENT PEUT-ON MESURER L'EFFICACITÉ DE L'ENSEIGNEMENT PAR LA VULGARISATION ?

Pour améliorer l'emploi des méthodes d'enseignement par la vulgarisation il faut effectuer des mesures et tenir des comptes. Cela exige un moyen scientifique de rassembler et d'évaluer des faits. Il ne faut pas considérer les choses comme allant de soi. Une preuve valable d'une nature sûre et objective doit être substituée à une opinion sans fondement et à des désirs ne correspondant pas à la réalité.

Comment peut-on déterminer si l'enseignement a produit les résultats souhaités ? De quels faits a-t-on besoin pour évaluer scientifiquement la contribution des différentes méthodes utilisées par le vulgarisateur pour enseigner ?

Le nombre d'étudiants inscrits aux cours donnés par un chargé de cours et le niveau atteint par les étudiants et déterminé par des examens écrits ou oraux et autres procédures officielles de contrôle constituent des moyens adéquats pour déterminer le travail accompli par le professeur. Dans le commerce, c'est en se basant sur le volume des ventes de produits ou de prestations de service qu'on évalue le travail d'un vendeur.

Dans le cas du vulgarisateur, le nombre des visites au bureau de vulgarisation, les visites d'exploitations et de foyers, les bulletins distribués, le nombre de personnes présentes aux réunions, les membres de 4-H Clubs<sup>1</sup> enrôlés, les projets des 4-H Clubs menés à bien, et autres éléments figurant dans les dossiers et les rapports donnent quelque idée du nombre de personnes qui ont profité de son travail. Déterminer le nombre de ceux qui lisent les articles de vulgarisation paraissant dans la presse et les journaux agricoles ou qui écoutent une émission de vulgarisation à la radio exige une enquête par sondage auprès des lecteurs et auditeurs possibles. Mais toutes les données de ce genre indiquent surtout dans quelle mesure la clientèle du Service de vulgarisation a été touchée par l'enseignement dispensé dans le cadre de la vulgarisation.

A moins qu'il se soit produit quelque changement de comportement attribuable à l'enseignement par la vulgarisation, l'agriculteur, la ménagère, le jeune homme ou toute autre personne touchée par la vulgarisation n'a rien appris et le vulgarisateur n'a pas enseigné. La nature largement officieuse de l'enseignement par la vulgarisation fait qu'il est difficile d'obtenir une preuve satisfaisante des changements qu'il a

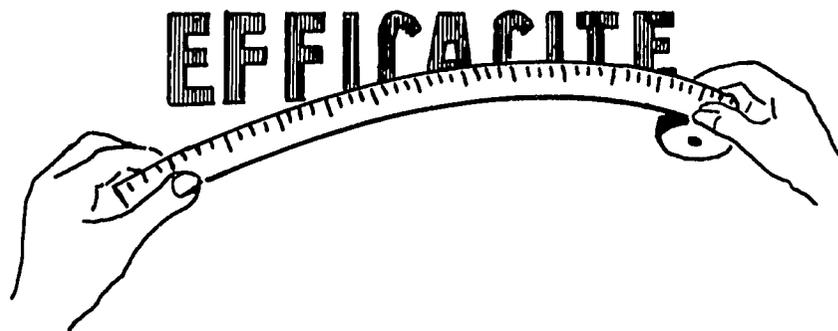
<sup>1</sup> Aux États-Unis, les 4-H Clubs sont des organisations rurales pour des jeunes gens âgés de 10 à 21 ans.

provoqués chez les personnes. Cependant, les « étudiants » de la vulgarisation sont dans une situation où ils ont à faire face aux problèmes de la vie réelle et où le point de vue, l'habileté ou les connaissances acquises peuvent souvent être immédiatement utilisés dans l'exploitation, à la maison, ou en relation avec des activités communautaires. De ce fait, il est possible de s'assurer avec un haut degré de certitude qu'un changement réel a eu lieu à la suite d'une relation maître-élève. Le fait que la cuisine a été modernisée, le terrain mis en terrasses ou que la coopérative fonctionne ne laisse aucun doute. Il s'agit simplement de découvrir la preuve du changement et d'établir qu'il est dû, directement ou indirectement, à l'enseignement par la vulgarisation ou à des sources d'information et d'étude ne relevant pas de la vulgarisation.

Le recensement fournit des renseignements sur l'évolution de l'agriculture et de la vie rurale qui s'est produite au cours d'une période couvrant plusieurs années. Bien que valables, ces données ne distinguent pas les progrès dus aux efforts de vulgarisation des contributions aux mêmes objectifs apportées par les écoles professionnelles, les organisations agricoles, la presse agricole, des firmes commerciales, des programmes gouvernementaux particuliers et des organismes semblables.

La population rurale est mieux placée que quiconque pour révéler quel travail de vulgarisation l'a incité à effectuer les changements signalés. Cela est particulièrement vrai lorsqu'on désire des renseignements sur l'efficacité relative des différents instruments et méthodes employés par les vulgarisateurs.

L'enquête qui consiste à interroger personnellement chaque agriculteur et chaque ménagère sur la mesure dans laquelle ils ont adopté des techniques améliorées en réponse aux stimuli de la vulgarisation est un outil scientifique pratique pour évaluer le succès de l'effort éducatif. Elle est également utile pour déterminer les méthodes d'enseignement utilisées par les vulgarisateurs. De nombreuses enquêtes de ce genre ont été menées dans toutes les régions des Etats-Unis sous la forme



*A moins que n'ait eu lieu quelque changement attribuable à l'enseignement par la vulgarisation, rien n'a été enseigné à l'agriculteur, à la ménagère ou aux jeunes.*

d'une action conjointe du Service fédéral de vulgarisation et des divers services de vulgarisation des Etats.

L'ensemble des résultats de ces enquêtes jette une certaine lumière sur l'efficacité des méthodes d'enseignement dans les conditions réelles dans lesquelles travaillent les vulgarisateurs de comté. Il est bien évident que cet ensemble ne peut révéler qu'en termes généraux les possibilités et les limitations des différents moyens et organismes de vulgarisation. Cependant, il fournit des indications sur les facteurs dont il faut tenir compte lorsqu'on désire prévoir l'efficacité des différentes méthodes dans un concours de circonstances donné.

## **EFFICACITÉ COMPARÉE DES DIFFÉRENTES MÉTHODES**

Il faut considérer deux facteurs lorsqu'on évalue l'efficacité des diverses méthodes utilisées dans l'enseignement dans le cadre de la vulgarisation : 1) le succès remporté par la méthode pour amener les personnes à faire les changements souhaités et 2) l'effort éducatif déployé à cette fin.

L'influence totale d'un moyen particulier d'enseignement peut être importante du fait du rôle prépondérant qui lui a été attribué dans le plan d'enseignement. Par exemple, la grande influence des réunions de démonstration de méthodes dans l'enseignement ménager est due à ce qu'elles sont largement utilisées par les monitrices d'enseignement ménager. Réciproquement, l'influence totale d'une méthode peut être relativement faible du fait qu'elle est peu utilisée dans l'enseignement par la vulgarisation. Ceci explique l'influence relativement réduite des visites de foyers pour changer les techniques ménagères.

Une unité de temps consacrée à une méthode particulière d'enseignement peut avoir un rendement plus important qu'une quantité de travail correspondante consacrée à une autre méthode d'enseignement. L'article de journal, la radio et la lettre circulaire constituent des exemples de grand rendement par unité de temps consacrée à ces moyens par les conseillers agricoles. L'exposition et les démonstrations de résultats sont des exemples de méthodes d'enseignement ayant une influence sur relativement peu de personnes par unité de temps.

Il est possible que l'efficacité conjuguée de deux ou plusieurs méthodes utilisées pour se compléter les unes les autres puisse être supérieure à la somme de l'efficacité desdites méthodes utilisées séparément. Le vulgarisateur dont le travail réussit le mieux est évidemment celui qui utilise les outils d'enseignement dont il dispose de façon à obtenir le rendement maximum de l'effort éducatif déployé pendant toute une année.

Il est difficile de déterminer avec une précision satisfaisante l'influence et le coût des méthodes utilisées dans l'enseignement dans le cadre de la vulgarisation. Cette difficulté est accrue par le caractère officieux du travail de vulgarisation et les nombreuses occasions d'apprendre qui s'offrent à la population rurale.

Les enquêtes sur les lieux effectuées par le Service Fédéral et les services d'Etat pendant une période de 30 ans donnent de nombreux renseignements de valeur en mesurant l'influence et l'efficacité relatives des instruments éducatifs utilisés par la vulgarisation. Grâce aux interviews d'agriculteurs et de ménagères individuels résidant dans toutes les régions des Etats-Unis, on a obtenu des données sur des milliers de techniques agricoles ou ménagères adoptées, totalement ou en partie, à la suite de l'influence de la vulgarisation. Dans chaque cas de changement de technique on a identifié les méthodes d'enseignement ayant contribué à ce changement, dans la mesure où l'agriculteur ou la ménagère était capable de les identifier. Il était parfois difficile pour l'agriculteur de se rappeler la source exacte des renseignements qui l'ont amené à mettre ses terres en terrasse, à obtenir une variété améliorée de graines, à modifier l'alimentation des vaches laitières, ou à commencer à utiliser une autre technique enseignée par les vulgarisateurs. Cependant, dans un grand nombre de cas, la relation entre le changement effectué par l'agriculteur et la ménagère et la source d'information relevant de la vulgarisation était claire et précise.

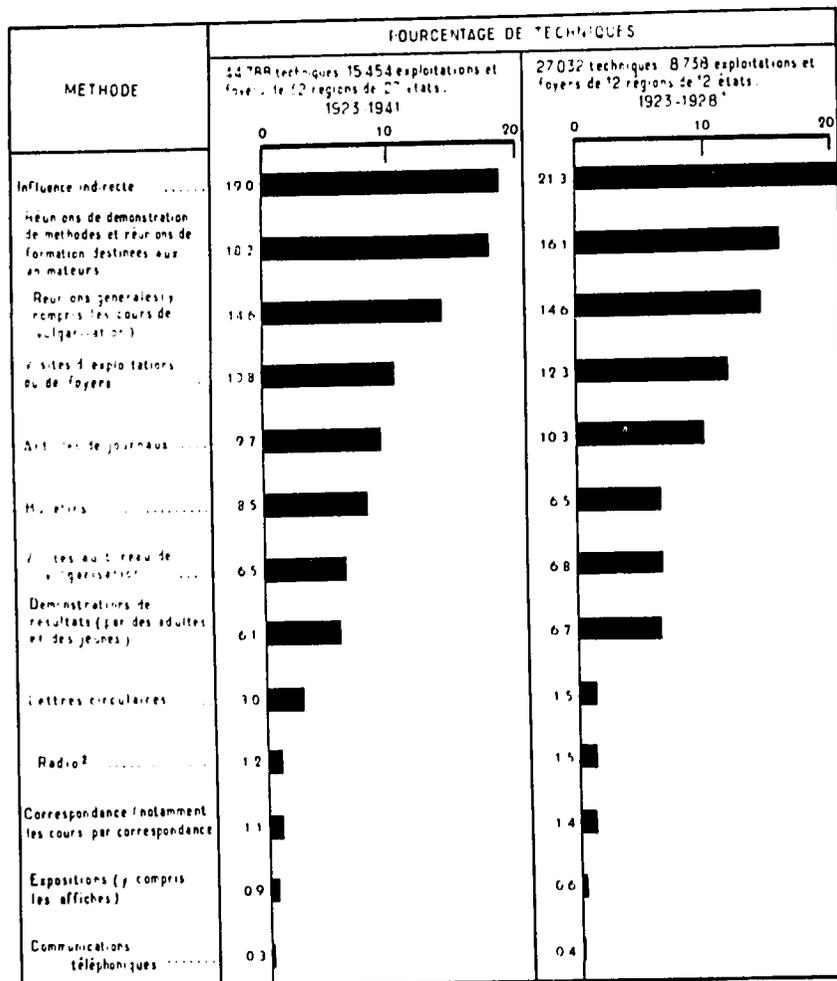
Dans le cas où l'agriculteur ou la ménagère a obtenu d'un voisin ou d'une voisine le renseignement qui a entraîné l'adoption de la technique et a reconnu que sa source était le service de vulgarisation, le terme « influence indirecte » est employé pour désigner la méthode responsable.

Les sources d'information imputables à la vulgarisation que l'agriculteur ou la ménagère avait présentes à l'esprit ne comprenaient peut-être pas toujours toutes les diverses méthodes d'enseignement qui ont contribué au changement de technique constaté. Cela n'a pas une grande importance car on cherchait à mesurer l'influence relative de nombreuses méthodes dans une situation libre et non pas l'influence totale d'une seule méthode dans des conditions contrôlées. Il est certain que les agriculteurs ou les ménagères connaissaient mieux que quiconque les activités d'enseignement auxquelles ils, ou elles, avaient été exposés et d'où provenaient les renseignements qui ont été effectivement mis en pratique dans l'exploitation agricole ou au foyer.

Rassembler d'autres données et appliquer de nouveaux tests statistiques n'a guère modifié les conclusions tirées des enquêtes précédentes. Les nombreuses possibilités permettant de vérifier une partie des renseignements par rapport à des faits connus tendent à renforcer la conviction que les informations que l'on a obtenues des agriculteurs et des ménagères fournissent un indice satisfaisant de l'influence relative des méthodes utilisées dans l'enseignement par la vulgarisation.

### TECHNIQUES INFLUENCÉES PAR LES MÉTHODES

On dispose de renseignements du même ordre en ce qui concerne les méthodes de vulgarisation qui ont contribué à l'adoption de 44 788 techniques par des agriculteurs et des ménagères dans 15 454 exploi-



(1) Wilson (16, p. 77).

(2) Les renseignements relatifs à la radio portent respectivement sur 24 et 4 régions, du fait que la radio n'était pas comprise dans les méthodes ayant fait l'objet de l'enquête dans les 8 premières régions étudiées.

FIGURE 1. — Fréquence relative avec laquelle les méthodes de vulgarisation ont eu une influence sur l'adoption de techniques améliorées. (Les chiffres ont été corrigés en partant du principe que cent pour cent = l'influence totale de toutes les méthodes).

tations et foyers situés dans 32 régions échantillons de 27 Etats (figure 1). Seules sont mentionnées les techniques que les agriculteurs et les ménagères interrogés ont pu relier à l'enseignement donné dans le cadre de la vulgarisation. Aux fins d'établir plus clairement l'influence relative des diverses méthodes d'enseignement utilisées en vulgarisation, on a corrigé les chiffres en partant du principe que 100 pour cent égale l'influence totale de toutes les méthodes. En fait, l'influence de deux méthodes ou plus a été souvent indiquée pour un seul cas d'adoption d'une technique.

La diffusion indirecte des renseignements d'un voisin à un autre a joué pour environ une technique sur cinq, soit 19 pour cent. Cette influence indirecte que les agriculteurs et les ménagères ont reconnue comme étant un prolongement naturel de l'enseignement par la vulgarisation, sans qu'ils soient capables de déterminer les méthodes particulières responsables d'avoir influencé directement les changements effectués en premier lieu par un voisin, est plus importante que l'influence accordée à toute autre méthode couramment utilisée dans l'enseignement par la vulgarisation.

On attribue aux réunions de toute sorte, en particulier aux réunions de démonstration de méthodes et aux réunions générales, 1/3 des techniques adoptées, 32,8 pour cent. Les visites personnelles effectuées par les vulgarisateurs dans les exploitations et les foyers comptent pour l'adoption d'une technique sur 8 ou 9. Les articles de vulgarisation paraissant dans les journaux et les revues agricoles ont été cités presque aussi souvent que les visites effectuées par les vulgarisateurs. Les bulletins, les circulaires et autres publications des écoles d'agriculture et des stations expérimentales d'Etat et du Département de l'Agriculture des Etats-Unis ont contribué à l'adoption d'une technique sur 12. Les renseignements obtenus par les agriculteurs et les ménagères à la suite de visites au service de vulgarisation de comté ont été mentionnées pour 6,5 techniques sur 100. 6,1 techniques sur 100 ont été attribuées aux démonstrations de résultats effectuées par des adultes ou par des membres du 4-H Club dans le cadre de leur projet.

Les pourcentages comparés donnés à la figure 1 ne s'appliquent qu'à l'influence relative des diverses méthodes d'enseignement calculée en fonction des changements dus au travail d'enseignement par la vulgarisation. Ils ne tiennent pas compte des relations sociales et autres valeurs qui découlent de leur utilisation. Cependant, la place relative des méthodes telles qu'elles sont utilisées par des vulgarisateurs nombreux et différents, dans des lieux très distants les uns des autres et dans des circonstances diverses — alors que les forces ne relevant pas de la vulgarisation agissent à leur gré — fournit un guide utile pour l'utilisation de ces méthodes d'enseignement. Cela vaut en particulier dans le cas d'un programme de vulgarisation en cours auquel la population rurale participe de son propre gré.

Dans un bulletin précédent (16) on avait présenté des chiffres de ce genre mais le volume de techniques considérées était beaucoup plus restreint. Les pourcentages obtenus dans le rapport antérieur sont

reproduits à la figure 1, en face des chiffres obtenus en dernier, afin de pouvoir les comparer. La place respective des méthodes n'a pas été matériellement modifiée par le volume plus important des renseignements obtenus lors de l'enquête sur les lieux. Cette comparaison laisse entrevoir un degré élevé de permanence dans l'efficacité des différentes méthodes d'enseignement utilisées dans le cadre de la vulgarisation.

### Méthodes classées par groupes

Sur 100 techniques adoptées par les agriculteurs et les ménagères du fait de la vulgarisation, 25 reviennent à des méthodes qui relèvent du groupe « contacts individuels ». Trente-trois méthodes sont attribuées aux méthodes basées sur les « contacts par groupes ». Vingt-trois des techniques changées sont attribuées aux méthodes basées sur les « moyens de grande information », ce qui donne un total de 81 techniques associées à un effort éducatif direct. C'est à l'« influence indirecte » — le fait que les renseignements de vulgarisation se transmettent d'un voisin à l'autre — qu'il faut attribuer le solde des 19 techniques restantes sur les 100 techniques adoptées à la suite de l'effort éducatif total par la vulgarisation (fig. 2).

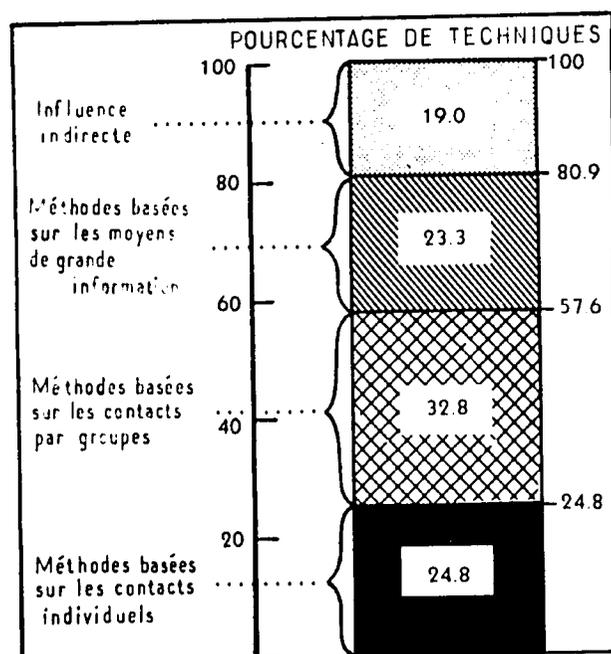


FIGURE 2. — Influence relative des méthodes classées selon leur utilisation (44 768 techniques — 15 454 foyers et exploitations de 32 régions de 27 États — 1923-1941).

**Techniques agricoles**

Sur toutes les techniques figurant à la figure 1, 33 021 relèvent du domaine de l'agriculture. La fréquence relative avec laquelle les agriculteurs ont indiqué les différentes méthodes ayant contribué à l'adoption de techniques agricoles est donnée à la figure 3. L'influence indirecte vient en tête, avec 23 techniques sur 100. Puis vient la réunion générale avec 15 techniques sur 100, suivie de près par les visites d'exploitations et les articles de journaux avec respectivement 13 et 12

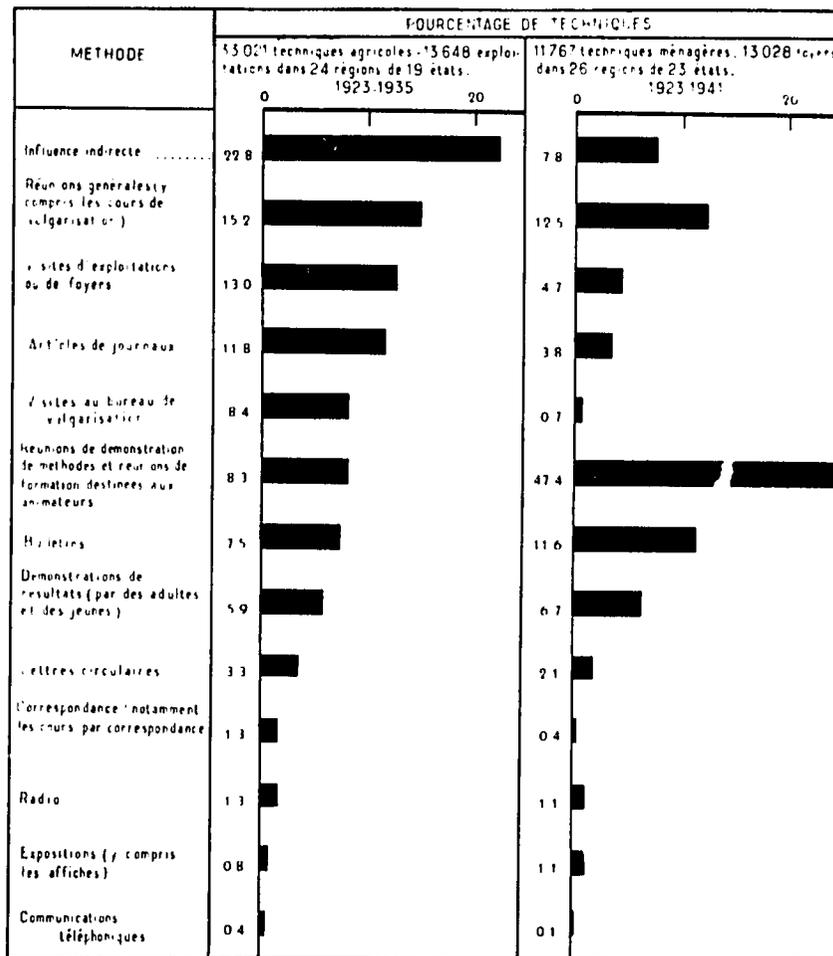


FIGURE 3. — Fréquence relative avec laquelle les méthodes de vulgarisation avaient eu une influence sur l'adoption de techniques agricoles et ménagères (Les chiffres ont été corrigés en partant du principe que cent pour cent = l'influence totale de toutes les méthodes).

techniques sur 100. Les visites au bureau de vulgarisation et les réunions de démonstration de méthodes comptent pour 8 techniques chacune, alors qu'il a été indiqué que les bulletins avaient contribué à l'adoption de 7 techniques et les démonstrations de résultats à l'adoption de 6 techniques sur 100. Trois techniques sur 100 étaient reliées aux lettres circulaires, ce qui laisse 3 techniques pour l'influence de la radio, des expositions et des communications téléphoniques

### **Techniques ménagères**

Il est reconnu que les monitrices d'enseignement ménager attribuent une large place à la démonstration de méthodes effectuée lors des réunions des clubs de démonstration de techniques ménagères ou de groupes similaires. Que ce fait soit dû à la grande proportion de sujets d'ordre ménager qui impliquent l'apprentissage d'une habileté manuelle ou au système d'organisation suivi depuis le début de l'enseignement ménager, cela est discutable. L'importance des réunions de démonstration de méthodes et des réunions de formation organisées à l'intention des animatrices aux fins de leur apprendre comment effectuer des démonstrations de méthodes ressort nettement de la figure 3. Presque la moitié des 11 767 techniques ménagères considérées, soit 47,4 pour cent, étaient liées, dans l'esprit des ménagères interrogées, à une réunion de démonstration de méthodes. La réunion générale compte pour 12 techniques sur 100. Six techniques ménagères sur 10 ont donc été attribuées à une forme quelconque de réunion. Les bulletins intervenaient pour presque 1 technique sur 8. On a attribué à l'influence indirecte 8 techniques sur 100. L'adoption de 7 techniques sur 100 était imputée à la démonstration de résultats. Sur 100 techniques, 5 étaient attribuées aux visites de foyers et 4 aux articles de journaux. Les 5,5 techniques restantes sur 100 étaient liées aux lettres circulaires, aux expositions, à la radio, aux visites au bureau de vulgarisation, à la correspondance et aux appels téléphoniques individuels, selon un ordre décroissant.

En enseignement ménager comme en agriculture, la position relative des diverses méthodes d'enseignement n'a pas été matériellement modifiée par les résultats des enquêtes faites depuis la parution du rapport de 1929.

### **EFFICACITÉ DES MÉTHODES PAR RAPPORT AU COUT**

Ainsi qu'il a été souligné plus haut, l'influence d'un moyen particulier d'enseignement dans le cadre de la vulgarisation peut être influencée par l'importance qui lui est donnée dans l'ensemble de l'effort éducatif. Pour saisir les différences d'efficacité inhérentes aux méthodes d'enseignement elles-mêmes, il devient nécessaire de relier l'influence d'une méthode au coût de cette même méthode. Une étude antérieure (1) a révélé la relation très étroite qui existe entre le temps de vulgarisation consacré aux méthodes et le coût total de vulgarisation des mêmes méthodes. On pense que les relations découvertes à cette époque entre

les techniques adoptées du fait de l'influence d'une méthode et le coût de cette méthode demeurent valables et suffisamment sûres pour être utilisées lorsqu'on choisit les méthodes convenant le mieux pour les situations courantes d'enseignement par la vulgarisation. La figure 1 corrobore cette opinion.

Le coût et l'influence relatifs des méthodes d'enseignement par la vulgarisation sont classés dans la figure 4 afin de pouvoir être comparés. Etant donné qu'aucun coût de vulgarisation ne peut être imputé à l'influence indirecte, on a réparti les techniques attribuées à la diffusion indirecte de renseignements de voisin à voisin entre les différentes méthodes d'enseignement direct utilisées par les vulgarisateurs. En divisant le pourcentage de techniques attribuées à une méthode par le pourcentage de fonds dépensé pour cette méthode on peut déterminer, pour chaque méthode, le rapport existant entre les techniques adoptées et le coût. Ces rapports font ressortir les différences de coût pour obtenir l'adoption d'une technique par l'utilisation des différentes méthodes d'enseignement.

Les réunions de démonstration de méthodes, y compris les réunions de formation destinées aux animateurs, représentent 19,6 pour cent de l'effort éducatif — exprimé en dollars — et on leur attribue l'adoption de 20,5 pour cent des techniques. Le rapport d'efficacité de 1,04 de la réunion de démonstration de méthodes constitue donc à peu près une moyenne ou une norme pour l'ensemble de l'effort éducatif par la vulgarisation. Les démonstrations de résultats, qui exigent beaucoup de temps du vulgarisateur, représentent 17,2 pour cent des fonds de vulgarisation et on leur attribue 8,1 pour cent des techniques adoptées. Le rapport d'efficacité des démonstrations de résultats, de 0,47, est inférieur à la moitié de la moyenne. On notera d'autres différences très importantes dans les rapports entre les techniques adoptées et le coût. Le rapport d'efficacité des articles de journaux et de la radio, de 2,96, représente presque le triple de la moyenne et est le plus élevé de tous. La majeure partie des dépenses réelles encourues pour l'utilisation des articles de journaux et de la radio en vulgarisation est supportée par le journal ou la station de radio. Mais l'explication réelle des rapports élevés d'efficacité de ces deux moyens de vulgarisation est l'importance potentielle du nombre de lecteurs et d'auditeurs. Les autres méthodes ayant des rapports élevés d'efficacité sont les suivantes : lettres circulaires, 1,83, réunions générales, 1,43, visites au bureau de vulgarisation, 1,56, bulletins, 1,40, et visites d'exploitations ou de foyers, 1,13.

Outre la démonstration de résultats, les appels téléphoniques, la correspondance, et les expositions, relèvent, par ordre décroissant, du groupe au-dessous de la moyenne. Un dollar de vulgarisation dépensé en articles de journaux et en radio a un effet éducatif environ 16 fois plus élevé qu'un dollar dépensé dans une exposition. Il est certes possible que les dépenses de vulgarisation pour les méthodes les moins efficaces puissent, à certains moments, se justifier par d'autres critères que l'enseignement de techniques améliorées.

Les divers moyens et organismes d'enseignement dans le cadre

de la vulgarisation sont classés dans un ordre décroissant dans la figure 5 sur une échelle d'indice, le chiffre 100 représentant la moyenne de réalisation exprimée en techniques changées par unité de coût de vulgarisation. Des indices correspondants sont également donnés pour mettre en valeur les différences d'efficacité des méthodes, selon qu'elles sont employées pour enseigner des techniques agricoles ou des techniques ménagères. Les variations entre les indices des techniques ménagères et des techniques agricoles soulèvent la question d'une influence possible du sujet sur l'efficacité des méthodes d'enseignement. La différence fondamentale qui existe dans l'organisation et la conduite de ces deux grands modes d'enseignement par la vulgarisation qui rend l'utilisation de certaines méthodes d'enseignement plus ou moins possible offre une autre explication.

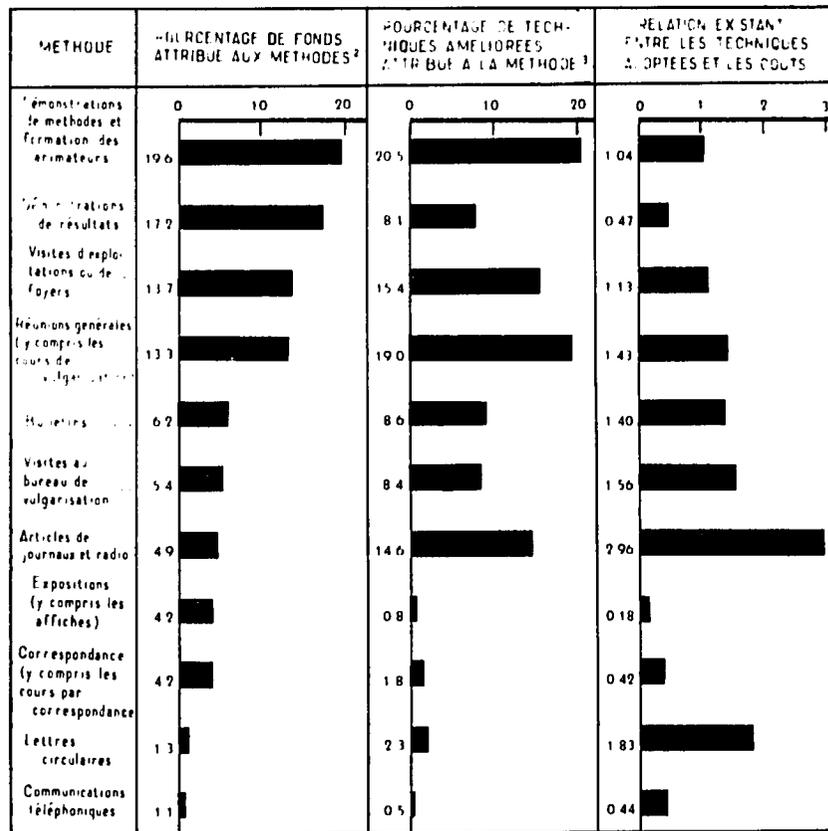
Pris ensemble, la presse et la radio sont au sommet de l'échelle d'indice, pour les techniques agricoles comme pour les techniques ménagères<sup>2</sup>. Cependant, ces moyens semblent relativement un peu plus efficaces en agriculture qu'en enseignement ménager. Les lettres circulaires, les visites au bureau de vulgarisation et les visites d'exploitations sont apparemment des outils de vulgarisation beaucoup plus efficaces pour l'enseignement des techniques agricoles que pour celui des techniques ménagères. Les réunions générales et les bulletins sont des méthodes d'enseignement de valeur sensiblement égale dans les deux domaines. La réunion de démonstration de méthodes (y compris celles de formation destinées aux animateurs) paraît beaucoup plus efficace pour enseigner les techniques ménagères que pour enseigner les techniques agricoles. En ce qui concerne la démonstration de résultats et les autres méthodes d'enseignement inférieures à la moyenne, les différences d'indice entre l'agriculture et l'enseignement ménager ne sont pas particulièrement importantes.

### Comparaison entre les catégories de méthodes

Sous la rubrique « **Méthodes classées selon leur utilisation** », les moyens et les organismes utilisés en vulgarisation avaient été classés dans trois groupes selon leur utilisation. Dans la figure 6, les trois groupes de méthodes — contacts individuels, contacts par groupes et contacts de masse — sont comparés sur trois plans : 1) coût relatif, 2) influence relative et 3) indice d'efficacité. Le diagramme donne également des chiffres distincts pour les techniques ménagères et les techniques agricoles.

Deux-cinquièmes environ du travail de vulgarisation, considéré dans son ensemble, sont consacrés à l'enseignement par contact individuel, un tiers aux méthodes basées sur les contacts par groupes et un sixième aux moyens de grande information. Les pourcentages de techniques changées du fait de l'influence des trois catégories de méthodes d'ensei-

2. On ne dispose pas encore de renseignements suffisants en ce qui concerne l'efficacité relative de la télévision en vulgarisation.



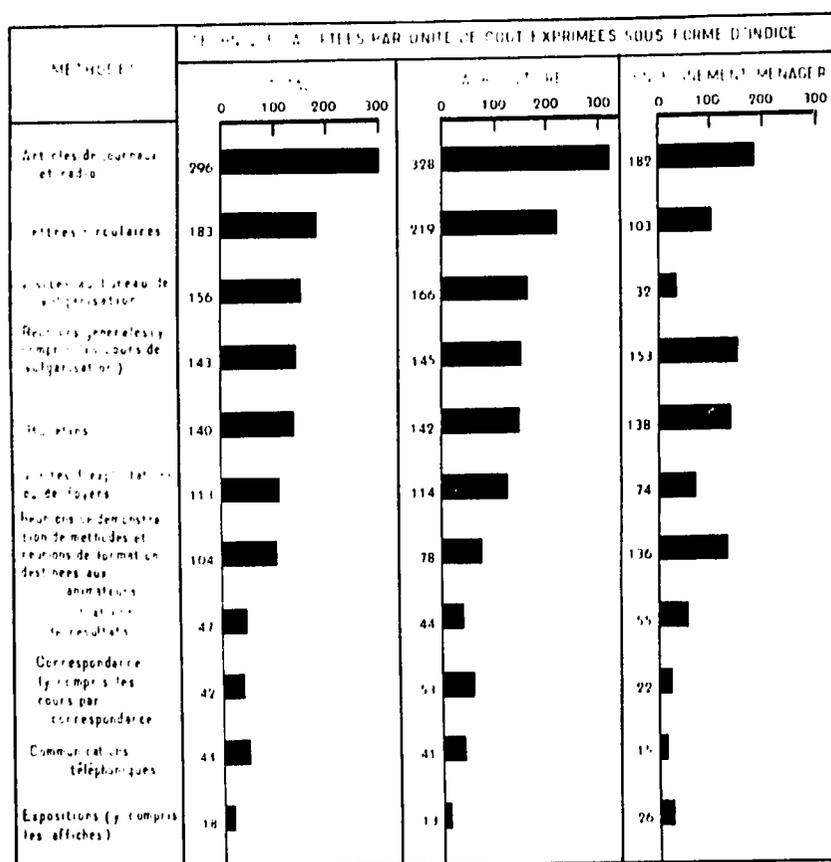
(1) Chiffres indiqués par Baker et Wilson (1), p. 77.  
 (2) Pourcentage de dépenses de vulgarisation non imputable aux méthodes d'enseignement : 8,9.  
 (3) Influence indirecte répartie entre les différentes méthodes d'enseignement direct.

FIGURE 4. — Coût et influence relatifs des méthodes d'enseignement par la vulgarisation. (1)

gnement sont, respectivement, de 34 pour cent, 40 pour cent et 26 pour cent lorsque les techniques attribuées à l'influence indirecte sont réparties au prorata entre les méthodes d'enseignement direct. Les indices d'efficacité alors obtenus sont de 82 pour les contacts individuels, 120 pour les contacts par groupes et 159 pour les moyens de grande information.

Les monitrices d'enseignement ménager passent moins de temps en contacts individuels et plus de temps en contacts par groupes que les conseillers agricoles. Les méthodes basées sur les contacts individuels ont un indice d'efficacité plus bas en enseignement ménager — 53 — qu'en agriculture — 85 —. Les méthodes basées sur les contacts par groupes sont bien plus efficaces en enseignement ménager — 155 — qu'en agriculture — 112 —. Les moyens de grande information

paraissent être moins efficaces en vulgarisation ménagère que les méthodes basées sur les contacts par groupes. En vulgarisation agricole, les méthodes basées sur les contacts de masse, en tant que classification, sont bien plus haut sur l'échelle d'efficacité que les méthodes de groupe qui, à leur tour, sont plus efficaces que les méthodes basées sur les contacts individuels.



(1) Chiffres communiqués par Baker et Wilson (1).

FIGURE 5. - Indice d'efficacité des méthodes d'enseignement par rapport au coût (1). (Cent représente le rendement moyen par unité de coût d'enseignement dans le cadre de la vulgarisation).

### Répétition avec variantes

En examinant l'influence des méthodes sur l'adoption des techniques et l'efficacité des méthodes en fonction du coût, nous avons souligné l'influence et l'efficacité relatives de certaines méthodes par rapport à d'autres. Cette façon d'envisager la question nous avait incité à ajuster les chiffres de pourcentages de techniques attribuées aux

méthodes en partant du principe que 100 pour cent égale la somme de l'influence de toutes les méthodes. Il est bien évident que dans la pratique deux méthodes ou plus contribuent souvent à l'adoption d'une seule technique.

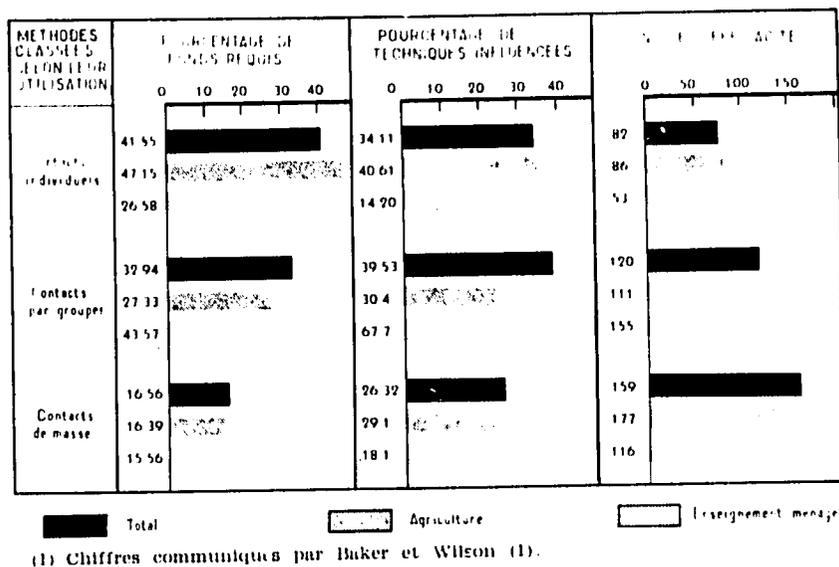


FIGURE 6. — Méthodes classées selon leur utilisation et comparaison entre ces différents groupes du point de vue du coût relatif, de l'influence relative et de l'indice d'efficacité (1).

Des enquêtes (17) effectuées par le Service fédéral de vulgarisation en liaison avec les services de vulgarisation des États révèlent un rapport étroit entre le contact avec un enseignement par la vulgarisation ou une autre exposition à l'information de vulgarisation d'une part et l'adoption des techniques agricoles ou ménagères recommandées de l'autre. En d'autres termes, le degré auquel la population rurale est « exposée » à l'enseignement par la vulgarisation grâce à des réunions, démonstrations, bulletins, articles de journaux, causeries radiophoniques, visites personnelles d'exploitations ou de foyers et d'autres méthodes de diffusion, détermine largement la mesure dans laquelle sont adoptées les techniques enseignées. Cette relation étroite est illustrée dans la figure 7. A mesure que le nombre des différentes catégories de contacts ou « expositions » aux informations de vulgarisation passe de 1 à 9, le pourcentage d'agriculteurs et de ménagères indiquant des changements dans les techniques dûs à l'influence de la vulgarisation passe de 38 pour cent à 98 pour cent. Le rythme d'augmentation du pourcentage de personnes adoptant les techniques est à son maximum lorsque le nombre de contacts avec l'enseignement par la vulgarisation s'élève de 0 à 5 ou 6 contacts par personnes. Si elles sont exposées de cinq façons

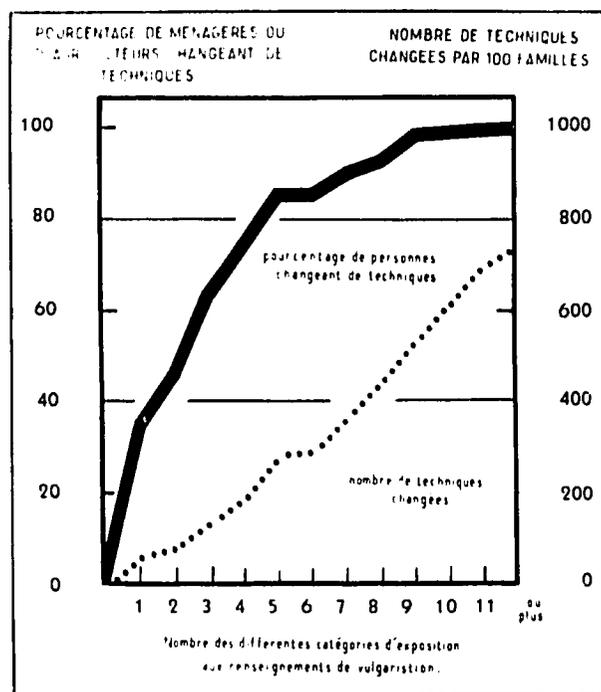


FIGURE 7. — *Changements de comportement en fonction du nombre de catégories d'exposition aux renseignements de vulgarisation (2 501 agriculteurs, 869 ménagères).*

différentes aux renseignements de vulgarisation, sept personnes environ sur 8 changent leurs techniques. Il est évident que si on souhaite obtenir une réaction étendue il faut exposer de plusieurs façons les cultivateurs à l'enseignement par la vulgarisation. Ce n'est là qu'une façon différente de dire que la répétition sous des formes variées est un élément extrêmement important du processus d'apprentissage — principe pédagogique bien connu.

Lorsque le travail accompli en vulgarisation est exprimé en techniques adoptées plutôt qu'en personnes amenées à changer de technique, le nombre de techniques changées pour 100 exploitations ou foyers augmente à un rythme assez uniforme lorsque le nombre des catégories d'expositions passe de 1 à 12 ou plus (fig. 7). Le nombre de façons dont on peut améliorer l'agriculture ou la gestion des foyers grâce à l'utilisation des renseignements fournis par la vulgarisation est, évidemment, assez important.

Le rapport existant entre le nombre de méthodes contribuant à l'adoption de techniques et le nombre d'expositions aux renseignements de vulgarisation afférents auxdites techniques reste assez uniforme au fur et à mesure que le nombre des catégories d'expositions passe de

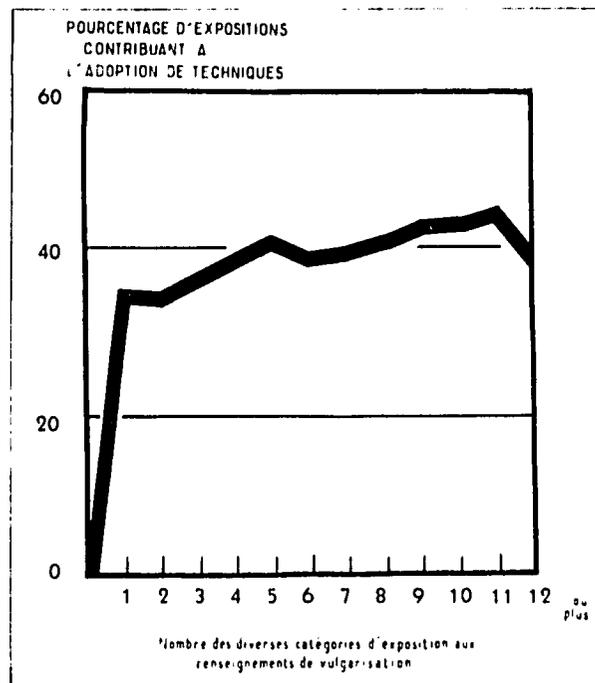


FIGURE 8. — Taux d'adoption par exposition pour diverses intensités d'enseignement par la vulgarisation (12 081 contacts, 3 370 individus).

1 à 12 ou plus (fig. 8). Il a été signalé que sur 5 expositions à l'enseignement par la vulgarisation, 2 des expositions fournissaient des renseignements effectivement utilisés dans l'exploitation ou dans le foyer. Ces données limitées laissent penser que l'information de vulgarisation doit en moyenne atteindre la personne de deux façons et demie différentes avant qu'elle n'agisse. Il semblerait également que dans les limites normales d'intensité du travail d'enseignement par la vulgarisation il n'y a que très peu de diminution, voire aucune diminution, de rendement par unité dudit travail.

#### **Influence du niveau d'instruction sur le nombre de personnes contactées et le taux d'adoption par rapport au nombre de méthodes appliquées.**

Le problème qui consiste à atteindre effectivement tous les secteurs de la clientèle de la vulgarisation, les secteurs désavantagés comme les secteurs avantagés, semble être plutôt un problème de portée ou de contact qu'un manque de réaction aux stimuli éducatifs. Il est évidemment plus difficile pour les vulgarisateurs d'obtenir la même intensité de contact des groupes désavantagés que des groupes favorisés de la population, étant donné que les premiers ne sont pas aussi aptes à

participer aux activités de vulgarisation ou à rechercher d'eux-mêmes l'aide de la vulgarisation.

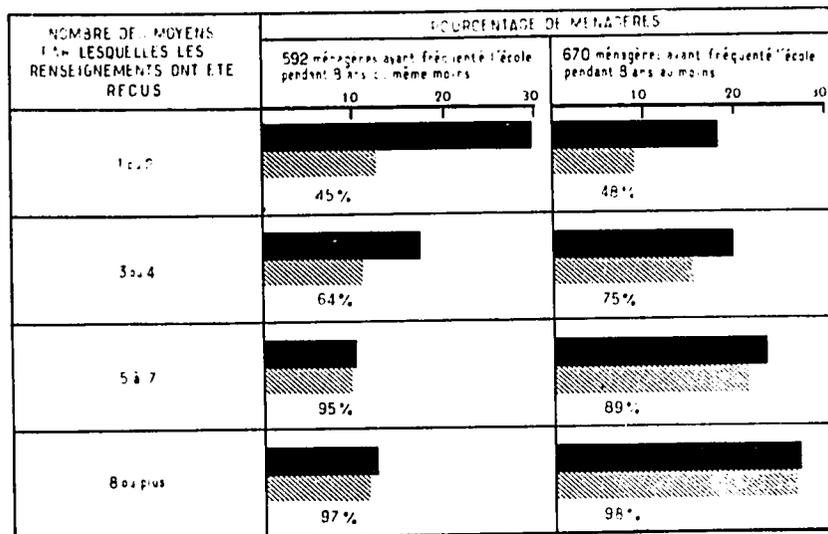
Lorsqu'on classe les 1 202 ménagères interrogées dans des régions témoins de 5 Etats selon l'intensité de la vulgarisation et que chaque groupe obtenu est subdivisé en fonction du niveau d'instruction, on constate que le pourcentage de celles qui ont changé leur comportement, parmi celles qui ont été exposées à la vulgarisation, est pratiquement le même entre les deux sous-groupes ayant des niveaux d'instruction différents mais ayant reçu l'enseignement par la vulgarisation avec la même intensité (fig. 9). Le pourcentage des personnes adoptant les techniques augmente de façon semblable dans les sous-groupes ayant une instruction différente au fur et à mesure qu'augmente le nombre de façons dont ont été reçues les indications données dans le cadre de la vulgarisation. Proportionnellement, un nombre plus important de ménagères ayant fréquenté l'école pendant plus de 8 ans ont reçu les renseignements de vulgarisation de 5 façons différentes ou plus qu'il n'en est des ménagères ayant fréquenté l'école pendant moins longtemps. Le tableau obtenu à la figure 9 en ce qui concerne l'évolution des changements de comportement par rapport à l'intensité des contacts avec la vulgarisation est très similaire à celui de la figure 7.

#### **Interdépendance des méthodes**

Ainsi que nous venons de le souligner, l'influence conjuguée de plusieurs méthodes est généralement nécessaire pour obtenir le changement de technique souhaité. Dans un travail de vulgarisation en cours il existe un enchevêtrement complexe de méthodes et d'activités éducatives. Il existe peu — si même il en existe — de cas où une seule méthode a eu le champs libre. D'autres méthodes d'enseignement par la vulgarisation ont également joué un rôle, à un moment ou à un autre. Il est donc nécessaire d'évaluer la part de chaque méthode lorsqu'elle est combinée à d'autres méthodes dans les conditions réelles dans lesquelles se fait l'enseignement. Si les données dont nous disposons ne permettent pas une analyse détaillée on peut cependant en tirer quelques conclusions d'ordre général.

Des études de corrélation indiquent que le nombre total de techniques adoptées dans une région donnée à la suite de l'enseignement par la vulgarisation est plus étroitement lié à certaines méthodes qu'à d'autres. La relation qui existe entre le nombre de techniques attribuées à une méthode particulière et le nombre de techniques changées du fait de l'influence conjuguée de toutes les méthodes d'enseignement peut être exprimée de façon mathématique.

Dans le cas de l'influence indirecte, de la visite au bureau de vulgarisation, de l'article de journal et des réunions (en particulier de la réunion de démonstration de méthodes en enseignement ménager), le coefficient de corrélation entre le nombre de techniques attribuées à chaque méthode pour 100 exploitations ou foyers et l'ensemble des



■ Pourcentage de ménagères exposées aux renseignements de vulgarisation  
 ▨ Pourcentage de ménagères amenées à changer de techniques

FIGURE 9. — Intensité des contacts et changements des techniques en fonction du niveau d'instruction de 1 202 ménagères de régions témoins de 5 Etats.

techniques modifiées pour 100 exploitations ou foyers à la suite de l'effort éducatif total, est significatif<sup>3</sup>.

Le coefficient de corrélation élevé entre la diffusion indirecte et l'effort de vulgarisation total est un fait auquel on peut logiquement s'attendre étant donné que la satisfaction tirée des techniques améliorées joue sur la mesure dans laquelle des voisins se passeront de l'un à l'autre des renseignements sur lesdites techniques.

L'influence des visites au bureau de vulgarisation et des réunions de démonstration de méthodes reflète sans doute mieux que toute autre méthode la confiance que la population rurale accorde au Service de vulgarisation du comté et à son personnel. Les agriculteurs et les ménagères se rendent au bureau local de vulgarisation et suivent les réunions de vulgarisation de leur plein gré. L'influence des articles de journaux reflète la mesure dans laquelle la population rurale est informée en ce qui concerne l'enseignement donné dans le cadre de la vulgarisation.

L'influence des bulletins ne semble pas constituer une indication

3. Ces coefficients de corrélation sont les suivants :

Influence indirecte	+	0,814	·	0,044
Visites au bureau de vulgarisation	+	0,656	·	0,075
Articles de journaux	+	0,738	·	0,060
Réunions de démonstration de méthodes	+	0,605	·	0,095
Réunions générales	+	0,368	·	0,130

des réalisations totales de la vulgarisation : la plus grande valeur du bulletin est de constituer un complément aux autres méthodes d'enseignement direct, comme la réunion et la visite au bureau de vulgarisation. Il paraît en être de même en ce qui concerne la visite d'exploitations et de foyers.

Aussi surprenant que cela puisse paraître, le coefficient de corrélation entre l'influence des démonstrations de résultats et l'influence totale de la vulgarisation est peu important et de caractère négatif<sup>4</sup>. Le vulgarisateur doit consacrer un temps considérable aux démonstrations de résultats (cf fig. 4) et celles-ci n'atteignent que peu de personnes en dehors de l'agriculteur ou de la ménagère qui effectue la démonstration. A moins qu'il soit vraiment nécessaire d'obtenir la preuve, sur le plan local, de la valeur des techniques démontrées, on risque effectivement de perdre du temps en démonstrations superflues alors que ce même temps, consacré à des méthodes mieux adaptées pour contacter un grand nombre de personnes, serait beaucoup plus productif. Cela doit être interprété comme une mise en garde. Il existe, sans aucun doute, de nombreux cas où on manque de preuves sur le plan local et où quelques démonstrations de résultats bien réussies renforceraient nettement l'enseignement donné grâce aux autres méthodes.

## **FACTEURS AYANT UNE INFLUENCE SUR L'ADOPTION DES TECHNIQUES**

Outre les méthodes d'enseignement que le vulgarisateur utilise pour provoquer des changements chez les agriculteurs et les ménagères, il existe d'autres facteurs pouvant avoir une influence sur le taux d'adoption des techniques recommandées par le vulgarisateur. Ces facteurs sont parfois totalement indépendants du vulgarisateur. La connaissance de leur influence probable sur l'utilisation des renseignements de vulgarisation par les agriculteurs et les ménagères aide le vulgarisateur à choisir ses méthodes d'enseignement et à les adapter à un plan d'action susceptible de donner le résultat souhaité.

### **AGE ET ÉDUCATION ANTÉRIEURE DE CELUI QUI APPREND**

L'intérêt dont font preuve les personnes plus âgées pour acquérir des renseignements qui les aideront à résoudre des problèmes ou qui contribueront à améliorer leur exploitation ou leur foyer contre-balance toute diminution dans la faculté d'apprendre due à leur âge. **L'âge de la popu-**

4. Le coefficient de corrélation pour les démonstrations de résultats effectuées par les adultes est le suivant : — 0,476 · 0,115.

TABLEAU I. — AGE PAR RAPPORT A L'ADOPTION DE TECHNIQUES

GROUPE D'AGE	Pourcentage du total	Pourcentage adoptant une technique	Nombre de techniques adoptées par 100 agriculteurs ou ménagères
Agriculteurs et techniques agricoles (1 970 agriculteurs de 5 régions)			
De 30 ans et moins .....	10	78	295
31 à 35 ans .....	11	78	287
36 à 40 ans .....	15	80	321
41 à 45 ans .....	14	82	320
46 à 50 ans .....	13	74	301
51 à 55 ans .....	11	77	284
56 à 60 ans .....	10	73	283
61 ans et plus .....	15	68	223
N'ont pas indiqué d'âge ..	2	74	182
Ménagères et techniques ménagères (2 359 ménagères de 7 régions)			
De 30 ans et moins .....	16	34	83
31 à 35 ans .....	13	43	131
36 à 40 ans .....	15	40	114
41 à 45 ans .....	13	38	101
46 à 50 ans .....	13	34	101
51 à 55 ans .....	8	36	86
55 à 60 ans .....	8	33	88
61 ans et plus .....	10	30	76
N'ont pas indiqué d'âge ..	4	8	22

lation rurale adulte d'un comté ne paraît pas être un facteur important pour l'enseignement par la vulgarisation. Les résultats sont presque les mêmes dans toutes les régions d'enquête où l'on a interrogé des agriculteurs et des ménagères. Le tableau indique les résultats obtenus en groupant selon leur âge les agriculteurs de 5 régions témoins et les ménagères de 7 régions. En ce qui concerne les hommes, les pourcentages de ceux qui ont indiqué l'adoption de techniques à la suite de l'enseignement par la vulgarisation, ainsi que le nombre de changements effectués, sont légèrement plus élevés pour les groupes de 36 à 40 ans et de 41 à 45 ans que pour les groupes plus jeunes ou plus âgés. La différence de 10 pour cent qui existe entre les groupes d'âge les plus jeunes et les plus âgés ne paraît pas particulièrement importante. En ce qui

TABLEAU 2. — RAPPORT ENTRE LE NIVEAU D'INSTRUCTION ET L'ADOPTION DES TECHNIQUES

GROUPE DE CLASSIFICATION	Pourcentage du total	Pourcentage adoptant une technique	Nombre de techniques adoptées par 100 agriculteurs ou ménagères
Agriculteurs et techniques agricoles (2 895 agriculteurs de 7 régions)			
Formation supérieure . . . . .	4	94	515
Formation secondaire mais n'ont pas fréquenté l'université . . . .	14	88	388
Formation primaire seulement . .	79	78	277
Ménagères et techniques ménagères (3 159 ménagères de 9 régions)			
Formation supérieure . . . . .	6	63	196
Formation secondaire mais n'ont pas fréquenté l'université . . . .	23	58	167
Formation primaire seulement . .	66	35	83

concerne les femmes, les groupes d'âge présentent à peu près le même aspect que pour les hommes, bien que le point le plus élevé de la courbe d'adoption de techniques soit situé à un âge plus jeune. Les femmes de plus de 50 ans ont adopté presque autant de techniques à la suite de la vulgarisation que les femmes de 30 ans ou de moins de 30 ans.

On obtient un tableau bien différent lorsque les agriculteurs et les ménagères sont classés selon le niveau d'instruction (tableau 2). Dans le cas des hommes comme dans celui des femmes, on note **une proportion nettement plus importante de personnes signalant l'adoption de techniques chez les personnes ayant reçu quelque formation universitaire que chez celles ayant reçu une formation secondaire mais n'ayant pas fréquenté l'université**. Le groupe ayant reçu une formation secondaire était, à son tour, avant le groupe n'ayant reçu aucune instruction au-delà du certificat d'études primaires. Le taux d'adoption des techniques dû à l'enseignement par la vulgarisation augmentait encore plus rapidement lorsque le nombre d'années scolaires augmentait. Etant donné que deux-tiers des ménagères rurales et plus de trois-quart des agriculteurs ont cessé leurs études avant de passer dans le secondaire, il est évident qu'il est important de se baser sur un niveau d'instruction équivalent aux dernières classes avant le certificat d'études pour établir en conséquence le

programme de vulgarisation, si celui-ci a pour objectif d'agir réellement sur la masse de la population rurale.

La figure 9 suggère que le taux d'adoption plus élevé enregistré chez ceux qui ont un niveau d'instruction scolaire supérieur est dû en grande partie à une action plus intense de la vulgarisation. En d'autres termes, le degré auquel les adultes prennent contact avec les sources de vulgarisation de renseignements agricoles et ménagers a des chances d'être proportionnel à l'instruction qu'ils ont reçue dans leur jeunesse. Voici encore une preuve de l'influence de la motivation sur l'action d'apprendre.

### IMPORTANCE DE L'EXPLOITATION AGRICOLE, DU RÉGIME FONCIER ET DE L'EMPLACEMENT DE L'EXPLOITATION OU DE LA MAISON

Le pourcentage d'agriculteurs et de ménagères adoptant des techniques nouvelles, et le taux d'adoption desdites techniques, tendent à s'accroître avec l'importance de l'exploitation agricole, ainsi qu'il est indiqué au tableau 3. L'avantage des exploitations importantes n'est pas grand, mais a le même effet sur l'adoption des techniques ménagères et des techniques agricoles. Il est très probable que les hommes et les femmes vivant sur de grandes exploitations s'efforcent davantage que d'autres d'obtenir l'aide des vulgarisateurs et des experts.

TABLEAU 3. — L'IMPORTANCE DES EXPLOITATIONS AGRICOLES ET L'ADOPTION DES TECHNIQUES (10 733 exploitations dans 17 régions de 16 États)

GROUPE DE CLASSIFICATION	Pourcentage du total	Techniques agricoles		Techniques ménagères		Toutes techniques	
		% d'agr. adoptant 1 techn.	Nombre de techn. adoptées par 100 exploit.	% de m. adoptant 1 techn.	Nombre de techn. adoptées par 100 foyers	% adoptant une techn.	Nombre de techn. adoptées par 100 exp. et foyers.
Petites exploitations	33	68	185	26	51	70	236
Exploitations d'importance moyenne	37	76	238	32	73	81	312
Grandes exploitations .....	30	82	293	38	96	84	390

Le fait que la famille soit locataire ou propriétaire de l'exploitation sur laquelle elle vit semble avoir peu d'incidence sur la mesure dans laquelle on utilise les renseignements fournis par la vulgarisation. Cela

ressort du tableau 4. Si le pourcentage des familles propriétaires adoptant des techniques agricoles est supérieur de 5 points, ceux-ci sont largement contre-balançés par les 3 points en moins en ce qui concerne les techniques ménagères.

TABEAU 4. — LE RÉGIME FONCIER ET L'ADOPTION DE TECHNIQUES (10 733 exploitations et foyers de 17 régions de 16 Etats)

GROUPE DE CLASSIFICATION	Pourcentage du total	Techniques agricoles		Techniques ménagères		Toutes techniques	
		% d'agric. adoptant une techn.	Nombre de techn. adoptées par 100 exploit.	% de ménagères adoptant 1 techn.	Nombre de techn. adoptées par 100 foyers	% adoptant une techn.	Nombre de techn. adoptées par 100 exp. et f.
Propriétaires . . . . .	68	77	250	31	73	81	323
Locataires . . . . .	32	72	209	34	72	77	282

Les résultats des enquêtes sur les lieux indiquent, de façon constante, qu'il n'y a aucune différence dans l'adoption des techniques enseignées par la vulgarisation par des familles d'agriculteurs vivant dans un rayon de 15 km autour du bureau de vulgarisation de comté et par celles qui vivent plus loin.

Selon les mêmes renseignements, le fait que le foyer agricole soit situé près d'une grand'route ou d'une route mal entretenue semble également n'avoir aucune influence sur le nombre ou le taux d'adoption des techniques par les agriculteurs ou les fermières.

### STATUT ÉCONOMICO-SOCIAL DE L'AGRICULTEUR ET DE LA MÉNAGÈRE

Une analyse d'une série d'enquêtes effectuées en 1951 et en 1952 en Louisiane indique que **lorsque les agriculteurs et les ménagères sont haut placés dans l'échelle économique-sociale, les informations de vulgarisation sont plus utilisées.**

Pour mesurer le statut économique-social, on utilise la formule abrégée de la « Sewell Scale » (échelle Sewell) (12). Selon les points obtenus, les foyers sont classés en groupes « élevés » et « bas ». Le niveau d'instruction, qui a fait l'objet d'une discussion précédente, constitue l'un des éléments de l'échelle Sewell ; le niveau d'instruction et le statut économique-social sont donc des variables étroitement liées entre elles. Nous donnons ci-après d'autres éléments qui figurent dans la formule abrégée de l'échelle du statut économique-social de la famille rurale :

Construction de la maison  
 Nombre de pièces par personne  
 Installation d'éclairage  
 Eau courante dans la maison  
 Machine à laver  
 Réfrigérateur  
 Radio  
 Téléphone  
 Automobile  
 Quotidien  
 Niveau d'instruction de la femme  
 Niveau d'instruction du mari

La femme va à l'église ou suit les cours du dimanche

Le mari va à l'église ou suit les cours du dimanche.

Ces enquêtes ont indiqué que plus le niveau économique-social d'une personne est élevé, plus il est vraisemblable qu'elle adoptera des techniques perfectionnées (tableau 5). Il n'y a aucun doute qu'il est plus facile de travailler avec des agriculteurs et des ménagères des groupes économique-sociaux élevés du fait qu'ils ont plus d'instruction et qu'il est plus facile de communiquer. Ils ont tendance à demander qu'on les aide, alors qu'il faut contacter ceux qui sont au bas de l'échelle sociale, les informer des services existants et les persuader de les utiliser.

### CONTACTS AVEC LES VULGARISATEURS

**La mesure dans laquelle les agriculteurs et les ménagères prennent contact avec des membres du personnel de vulgarisation détermine largement l'adoption des techniques recommandées.** C'est une question de motivation, du fait que la participation aux activités de vulgarisation, les visites au bureau de vulgarisation et les demandes adressées pour que l'agent fasse une visite d'exploitation ou de foyer pour discuter d'un problème, sont des actes entièrement volontaires. Les méthodes d'enseignement choisies par le vulgarisateur peuvent stimuler la motivation et fournissent également aux personnes des occasions plus ou moins nombreuses d'avoir des contacts personnels ou par groupes avec des représentants du service de vulgarisation.

Des enquêtes sur les lieux comprenant l'interview de 10 733 familles rurales dans des régions témoins de 16 États ont révélé que dans 3 familles sur 4, un membre de la famille — le père, la mère ou un enfant de 10 ans ou plus âgé — avait, à un moment donné, contacté un vulgarisateur (tableau 6). Dans le groupe ayant des contacts, 87 pour cent ont indiqué qu'ils avaient adopté des techniques rurales, contre 38 pour cent dans le groupe n'ayant pas eu de contact. Des techniques ménagères ont été adoptées dans 39 pour cent des familles ayant des contacts, contre 8 pour cent dans les autres. Si on exprime ces résultats en partant du nombre de changements de techniques effectués, on enregistre une adoption 4 à 5 fois plus importante des techniques enseignées par la

TABLEAU 5. — LE STATUT ECONOMICO-SOCIAL  
ET L'ADOPTION DE TECHNIQUES  
(600 agriculteurs et ménagères de 4 communes de Louisiane)

NIVEAU ECONOMICO-SOCIAL	POURCENTAGE ADOPTANT DES TECHNIQUES			
	Washington	Lafourche	Red River	Madison
Agriculteurs et techniques agricoles				
Elevée .....	63	62	70	81
Basse .....	48	38	47	66
Ménagères et techniques ménagères				
Elevé .....	70	47	62	76
Bas .....	51	38	55	66

vulgarisation lorsqu'un membre de la famille a été en rapport avec un vulgarisateur.

L'adoption de techniques dans le groupe n'ayant aucun contact était le résultat de l'enseignement par la vulgarisation effectué grâce aux moyens de grande information et de l'influence indirecte. Ainsi qu'il est indiqué dans la discussion sur l'influence qu'ont les sujets sur l'efficacité des méthodes d'enseignement, les articles de journaux semblent plus efficaces pour enseigner les techniques agricoles que pour enseigner les techniques ménagères. La diffusion indirecte des techniques de voisin à voisin est également moins importante en enseignement ménager qu'en agriculture.

Les résultats d'enquêtes effectuées sur les lieux indiquent de façon constante qu'un pourcentage plus élevé de famille vivant sur de grandes exploitations et d'agriculteurs et de ménagères ayant un bon niveau d'instruction scolaire ont plus de contacts que les autres avec les vulgarisateurs. Ces résultats ont été vérifiés par Gibson (5), qui a établi que le pourcentage d'agriculteurs indiquant qu'ils avaient eu au moins trois types de contacts différents avec le Service de Vulgarisation passait de 4 pour cent dans le cinquième inférieur à 15 pour cent dans le cinquième médian et à 38 pour cent dans le cinquième supérieur lorsque le classement était fait selon l'échelle économique-sociale de Sewell.

Tout prouve donc que l'efficacité du vulgarisateur pour provoquer des changements dans le comportement de la population rurale, évaluée sur la base de l'adoption de meilleures techniques agricoles et ménagères, dépend largement d'un programme de vulgarisation qui répond aux besoins ressentis par les familles rurales et de l'utilisation de méthodes

bien adaptées aux conditions particulières dans lesquelles se fait l'enseignement.

TABLEAU 6. — LES CONTACTS AVEC LES VULGARISATEURS  
ET L'ADOPTION DE TECHNIQUES  
(10 733 exploitations de 17 régions de 16 Etats)

GROUPE DE CLASSIFICATION	Pourcentage du total	Techniques agricoles		Techniques ménagères		Toutes techniques	
		% d'agric. adoptant une techn.	Nombre de techn. adoptées par 100 exploit.	% de ménagères adoptant 1 techn.	Nombre de techn. adoptées par 100 foyers	% adoptant une techn.	Nombre de techn. adoptées par 100 exp. et f.
En contact avec des vulgarisateurs ..	76	87	290	39	92	92	382
Aucun contact ..	24	38	71	8	11	41	82

### AUTRES FACTEURS

Il est reconnu, qu'outre les facteurs examinés plus haut il existe bien d'autres facteurs dont les vulgarisateurs doivent tenir compte. Il n'existe aucune étude de ces facteurs pouvant être directement appliquée au travail de vulgarisation. Par exemple, la race, la nationalité, la religion, le travail des femmes mariées, les moyens de transport et de communication dont on dispose, devraient être considérés par le vulgarisateur lorsqu'il choisit les méthodes.

### RELATION ENTRE LES SUJETS ENSEIGNÉS ET LES MÉTHODES

Nous avons déjà souligné dans la présente brochure les différences dans l'efficacité relative des méthodes pour influencer l'adoption de techniques perfectionnées en agriculture et dans le domaine ménager. Lorsqu'on considère à la fois l'efficacité relative et le coût relatif des diverses méthodes, les différences entre l'agriculture et le domaine ménager sont encore plus prononcées. Au sein de ces deux grands groupes de sujets, on relève également de grandes variations dans les pourcentages de techniques influencées par les différentes méthodes.

Une analyse de 34 330 cas d'adoption de techniques effectuée en

fonction des sujets jette encore quelque lumière sur le problème qui consiste à choisir des méthodes d'enseignement convenant au sujet considéré (tableau 7).

### SUJETS DIFFÉRENTS

Lorsque les matières enseignées en vulgarisation sont très différentes, l'influence des méthodes d'enseignement sur l'adoption de techniques varie sensiblement. L'**Arboriculture et la culture de la luzerne** présentent un contraste frappant (fig. 10). Plus du double de techniques d'arboriculture étaient attribuées aux visites d'exploitation que dans le cas des techniques afférentes à la culture de la luzerne. Les visites au bureau de vulgarisation ont entraîné l'adoption de bien plus de techniques de culture de luzerne que de techniques d'arboriculture. La réunion de démonstration de méthodes a eu une influence prédominante pour enseigner des techniques d'arboriculture mais n'a eu que peu d'influence sur l'adoption de techniques de culture de luzerne. En ce qui concerne la luzerne, une technique sur quatre était due à la réunion générale à l'échelon de la commune, contre une sur 12 en arboriculture. Une technique d'arboriculture seulement sur 30 a été attribuée aux articles de journaux, contre 1 sur 6 en ce qui concerne la luzerne. Par ailleurs, les lettres circulaires ont entraîné l'adoption de 3 fois plus de techniques pour les fruits que pour la luzerne. L'influence indirecte a joué pour l'adoption d'environ trois fois plus de techniques en ce qui concerne la luzerne qu'en arboriculture.

Les sujets comme la **laiterie et la préparation des aliments** présentent des différences encore plus frappantes en ce qui concerne l'efficacité relative des méthodes sur l'adoption des techniques recommandées (fig. 11). Plus de six fois plus de techniques laitières que de techniques relatives à la préparation des aliments ont été attribuées aux visites d'exploitations et de foyers et aux visites au bureau de vulgarisation. Presque la moitié des techniques de préparation des aliments étaient dues à la réunion de démonstration de méthodes, alors que celle-ci n'avait que peu d'influence sur l'adoption de techniques laitières. Les bulletins et les articles de journaux ont été plus efficaces pour modifier les techniques de préparation des aliments que pour modifier les techniques laitières. Il en est du contraire pour les lettres circulaires. L'influence indirecte due à l'enseignement par la vulgarisation était 9 fois plus grande pour les techniques laitières que pour les techniques de préparation des aliments.

L'**Aviculture et l'élevage des pores** relèvent tous deux du groupe de sujets relatifs au cheptel. La différence de sujet entre l'aviculture et l'élevage des pores est bien moindre que dans le cas de la laiterie et de la préparation des aliments que nous venons d'examiner, mais est cependant encore caractéristique du point de vue de l'enseignement par la vulgarisation (fig. 12). Les méthodes basées sur les contacts personnels, les visites d'exploitations, les visites au bureau de vulgarisation et les démonstrations de résultats, par exemple, ont influencé l'adoption de beaucoup plus de techniques en ce qui concerne les pores qu'en ce qui

concerne l'aviculture. Dans ce groupe, les lettres personnelles ont été beaucoup plus efficaces pour changer les techniques avicoles que pour changer les techniques afférentes à l'élevage des porcs. Les contacts par groupes sont responsables de l'adoption de bien plus de techniques avicoles que de techniques afférentes aux porcs, la majeure partie de cette différence revenant aux réunions de démonstration de méthodes. Dans le groupe des méthodes basées sur les contacts de masse, le bulletin, la lettre circulaire et la radio ont influencé un pourcentage beaucoup plus élevé de techniques avicoles que de techniques afférentes à l'élevage des porcs. L'influence indirecte a été nettement plus grande en ce qui concerne l'élevage des porcs.

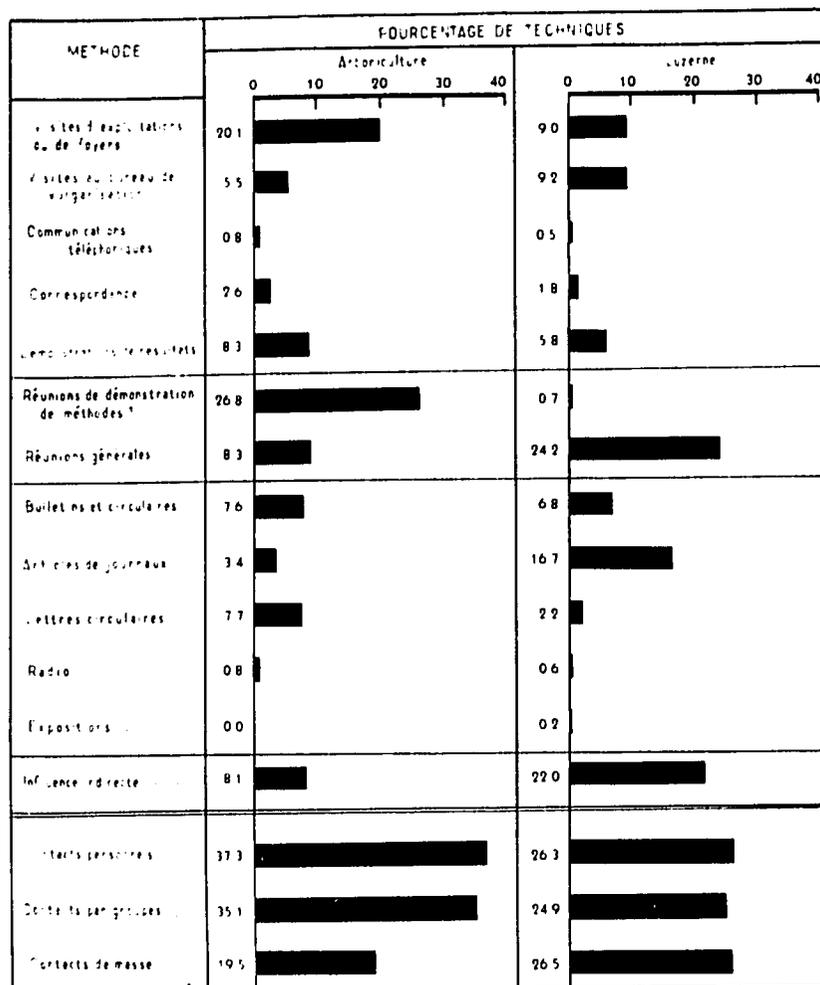
Si certaines méthodes d'enseignement se sont avérées efficaces dans un domaine particulier, il ne s'ensuit pas nécessairement que les mêmes méthodes auront la même efficacité dans un autre domaine. Il faut considérer le caractère de la matière à enseigner.

### SUJETS SEMBLABLES

S'il est vrai, ainsi qu'il apparaît dans ce qui précède, que les méthodes d'enseignement jouent sur l'adoption de pourcentages variés de techniques lorsqu'il existe une grande différence entre les sujets, les méthodes d'enseignement devraient avoir tendance à influencer les mêmes pourcentages de techniques lorsque les grandes lignes des sujets sont similaires ou présentent des problèmes semblables du point de vue de l'enseignement.

Il ressort nettement du tableau 7 que la répartition d'influence des différentes méthodes est sensiblement la même pour le maïs, l'avoine et le blé, qui relèvent du groupe des céréales. L'influence des méthodes pour la luzerne, le soja et les autres légumineuses est à nouveau sensiblement uniforme en ce qui concerne ces cultures.

Le **coton et les pommes de terre** sont une autre illustration de l'influence similaire des méthodes dans l'adoption des techniques. Ces cultures sont faites dans des régions des Etats-Unis géographiquement très éloignées où certaines méthodes d'enseignement ont été vraisemblablement utilisées avec une intensité différente au fur et à mesure que s'organisait la vulgarisation et cependant, un seul graphique pourrait presque servir pour illustrer l'influence des méthodes sur les techniques adoptées, dans une matière comme dans l'autre (fig. 13). Les problèmes de l'enseignement par la vulgarisation, en ce qui concerne une bonne semence, les engrais commerciaux, la lutte contre les maladies et les insectes, sont presque les mêmes pour ces deux cultures. L'utilisation de l'équipement mécanique pour réduire la main-d'œuvre présente également un problème semblable. Les méthodes basées sur les contacts personnels ont entraîné l'adoption de 29 pour cent des techniques afférentes à la pomme de terre et 34 pour cent des techniques cotonnières. 20 pour cent des techniques afférentes à la pomme de terre et 23 pour cent des techniques cotonnières, étaient dues aux méthodes basées sur les contacts par groupes. 20 pour cent des techniques afférentes à la pomme de terre et



(1) Y compris les réunions de formation destinées aux animateurs.

FIGURE 10. — Influence relative des méthodes sur l'adoption de 1 378 techniques d'arboriculture et 1 306 techniques afférentes à la luzerne.

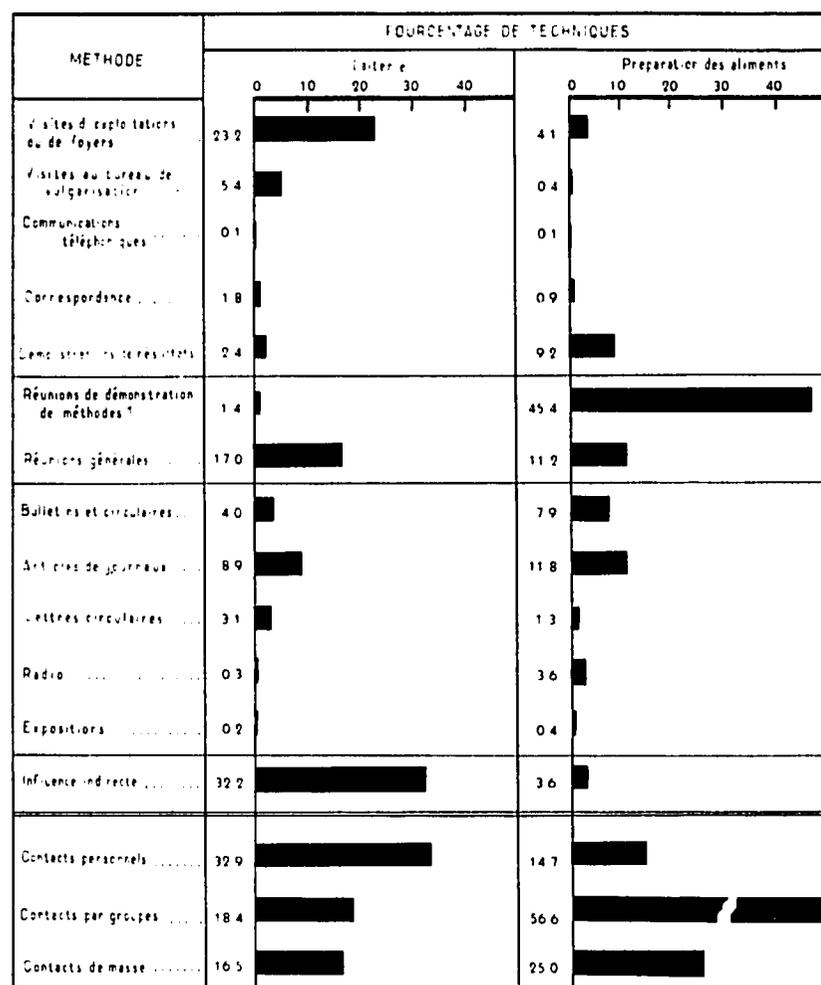
TABLEAU 7 — VARIATION DANS LES POURCENTAGES DES TECHNIQUES ADOPTÉES  
A LA SUITE DE L'INFLUENCE DES DIVERSES MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT, 1923-1935<sup>1</sup>

(34 330 techniques, 11 222 exploitations ou foyers, 18 régions d'enquête)

SUJETS :	Nombre de techniques	CONTACTS PERSONNELS					CONTACTS PAR GROUPES		CONTACTS DE MASSE					INFLUENCE INDIRECTE
		Visites d'exploitations ou de foyers	Visites au bureau de vulgarisation	Commun-ications téléphoniques	Correspon-dance	Démonstra-tions de résultats	Réunions de démonstrations de méthodes <sup>2</sup>	Réunions générales	Bulletins et autres publications	Articles de journaux	Lettres circu-laires	Radio	Exposi-tions	
Sols .....	1 571	18,0	13,0	0,4	1,2	8,7	7,9	12,4	3,6	10,4	3,1	0,6	....	20,8
Maïs .....	1 354	9,5	9,7	0,4	0,9	12,2	8,1	11,3	4,3	13,4	1,2	1,2	1,0	26,8
Blé .....	1 103	6,8	7,4	0,4	0,6	3,8	8,2	6,4	4,6	17,0	2,1	1,8	0,7	39,9
Avoine .....	1 234	4,5	6,0	0,2	0,8	2,5	5,4	10,1	7,5	16,6	1,5	1,8	0,5	42,8
Luzerne .....	1 306	9,0	9,2	0,5	1,8	5,8	0,7	24,2	6,8	16,7	2,2	0,6	0,2	22,0
Soja .....	463	9,2	16,9	0,2	0,7	6,9	1,5	16,1	2,8	18,9	0,5	....	....	26,2
Autres légumineuses et plantes fourragères ..	1 217	10,4	11,8	0,2	0,9	5,8	2,9	12,8	4,4	18,0	2,3	1,9	0,1	28,6
Pommes de terre .....	1 463	9,8	6,0	0,4	1,1	12,3	5,2	15,3	6,9	9,8	2,1	0,2	1,2	29,8
Coton .....	1 269	12,4	8,6	0,1	0,2	13,3	5,2	17,9	3,7	8,2	1,6	....	0,3	28,4
Arboriculture .....	1 378	20,1	5,5	0,8	2,6	8,3	26,8	8,3	7,6	3,4	7,7	0,8	....	8,1
Légumes .....	280	18,2	4,8	0,4	1,2	14,1	15,6	20,2	11,5	4,2	2,6	1,3	....	6,0
Laiterie .....	2 993	23,2	5,4	0,1	1,8	2,4	1,4	17,0	4,0	8,9	3,1	0,3	0,2	32,2
Porcs .....	1 403	23,0	12,2	0,6	0,7	8,2	7,2	10,4	6,3	10,7	1,0	1,1	0,7	17,8
Aviculture .....	3 285	15,2	4,1	0,6	2,3	4,8	21,2	12,4	11,7	9,6	3,4	2,8	0,8	11,2
Génie rural .....	831	18,8	7,1	0,3	1,9	4,5	18,2	18,9	6,8	6,6	2,4	2,4	0,2	12,0
Vente .....	1 055	13,0	6,4	0,7	2,1	0,8	2,9	23,1	0,9	17,2	4,6	1,7	0,2	26,2
Préparation de la nourri-ture .....	754	4,1	0,4	0,1	0,9	9,2	45,4	11,2	7,9	11,8	1,3	3,6	0,4	3,6
Conservation des aliments	2 305	4,7	0,9	0,2	0,4	7,0	38,2	10,3	13,3	5,8	0,8	0,8	1,6	15,8
Nourriture .....	645	2,7	1,2	0,1	0,9	3,3	42,8	23,3	9,0	6,1	1,2	2,1	0,5	6,4
Vêtements .....	2 601	3,1	0,6	0,1	0,4	7,7	62,2	13,7	3,2	1,3	1,1	1,2	0,8	4,7
Gestion du foyer .....	423	6,1	0,7	....	1,9	3,5	52,7	19,3	5,0	3,7	1,9	0,2	0,2	4,9
Amélioration du f. ....	363	5,2	1,1	0,2	....	6,1	53,2	21,1	5,9	1,8	1,1	0,5	....	3,6
Santé et hygiène .....	276	4,9	0,8	....	1,0	4,0	34,0	27,0	9,5	5,4	0,8	1,7	2,2	8,7

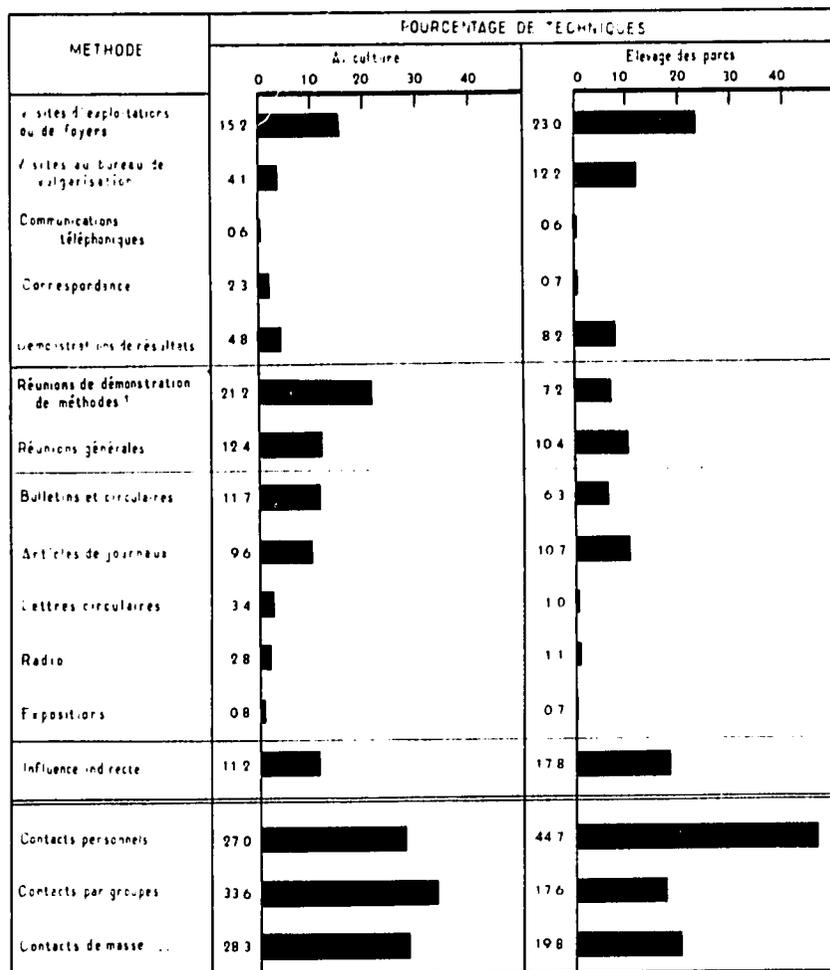
<sup>1</sup> Calculées en partant du principe que l'influence totale de toutes les méthodes = 100.  
<sup>2</sup> Ne comportent que les sujets représentant un certain nombre de techniques. Les techniques afférentes à la lutte contre les insectes et les maladies des plantes sont groupées avec la culture considérée.  
<sup>3</sup> Y compris les réunions de formation destinées aux animateurs.

14 pour cent des techniques cotonnières étaient imputées aux méthodes basées sur les contacts de masse. La diffusion indirecte de l'influence a été élevée, dans le cas des techniques de culture de la pomme de terre comme dans celui des techniques cotonnières.



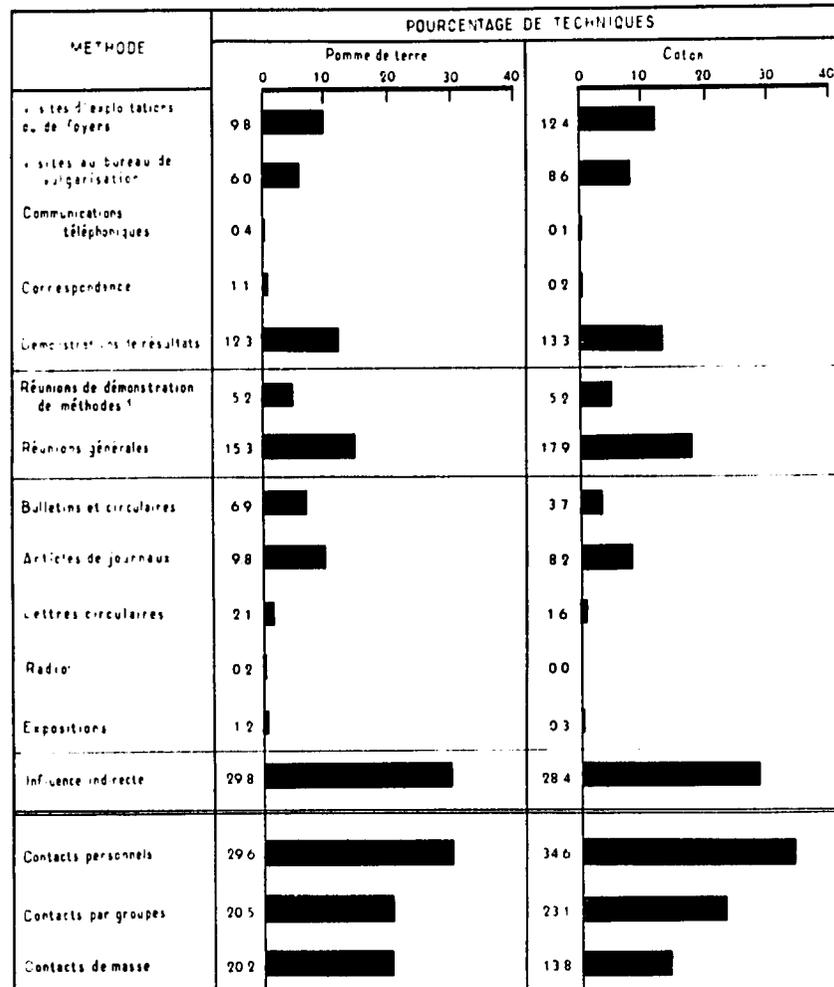
(1) Y compris les réunions de formation destinées aux animateurs.

FIGURE 11. — Influence relative des méthodes sur l'adoption de 2 993 techniques laitières et 754 techniques afférentes à la préparation des aliments.



(1) Y compris les réunions de formation destinées aux animateurs.

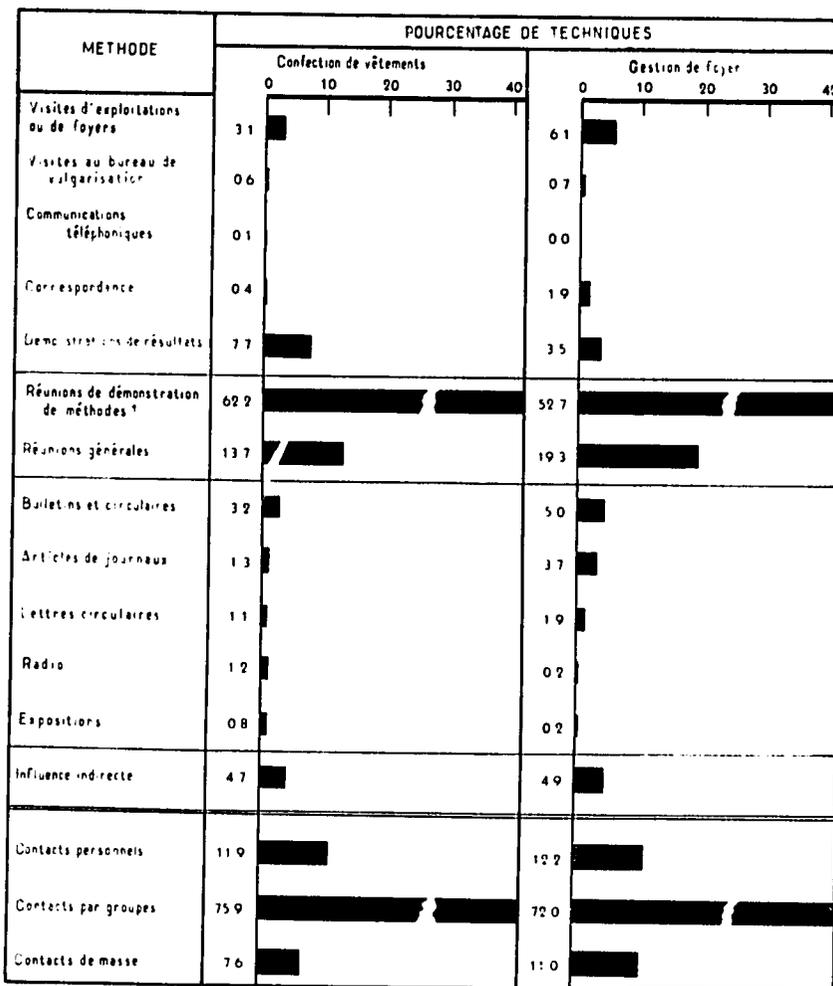
FIGURE 12. — Influence relative des méthodes sur l'adoption de 3 285 techniques avicoles et 1 403 techniques d'élevage des porcs.



(1) Y compris les réunions de formation destinées aux animateurs.

FIGURE 13. — Influence relative des méthodes sur l'adoption de 1463 techniques afférentes à la pomme de terre et 1269 techniques afférentes au coton.

Dans les matières relevant de l'enseignement ménager, la **confection des vêtements et la gestion du foyer** fournissent un autre exemple de l'influence semblable des méthodes lorsque les sujets présentent des problèmes qui exigent pratiquement les mêmes façons d'envisager l'enseignement (fig. 14). Dans ces deux domaines, la majeure partie de l'enseignement implique l'enseignement d'une habileté manuelle à un groupe de



(1) Y compris les réunions de formation destinées aux animateurs.

FIGURE 14. — Influence relative des méthodes sur l'adoption de 2 601 techniques afférentes à la confection des vêtements et 423 techniques afférentes à la gestion du foyer.

personnes. Ainsi qu'on pouvait s'y attendre, la démonstration de méthodes est la principale méthode d'enseignement responsable des techniques changées, tant dans le domaine de la confection des vêtements que dans celui de la gestion du foyer. Trois techniques adoptées sur 4 sont dues à la combinaison des réunions de démonstration de méthodes et des réunions générales. L'influence indirecte est relativement faible dans les deux cas, moins de 5 pour cent. Les contacts personnels ont provoqué l'adoption d'une technique sur 8 en ce qui concerne la confection de vêtements ou

la gestion du foyer. Les contacts de masse ont joué pour l'adoption d'une technique sur 13 en ce qui concerne la confection des vêtements et d'une technique sur 9 en ce qui concerne la gestion du foyer.

Dans le cas où l'expérience a indiqué que les méthodes ont influencé l'adoption de pourcentages donnés de techniques pour un sujet particulier, il est très vraisemblable que les mêmes méthodes auront une influence semblable dans le cas de sujets étroitement liés. Etant donné que la réciproque paraît également vraie, le caractère du sujet à enseigner devient un élément de réflexion important lorsqu'il s'agit de mettre au point un plan d'enseignement par la vulgarisation.

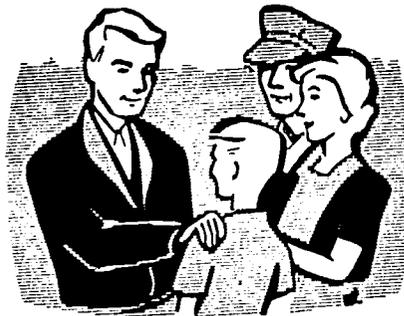
## ANALYSE DES DIFFÉRENTES MÉTHODES

Le vulgarisateur a constamment à faire face au problème concret du choix de la méthode d'enseignement ou de la combinaison de méthodes convenant le mieux à un travail d'enseignement particulier portant sur certaines personnes dans les circonstances spéciales du moment. Une analyse critique de chaque méthode aidera à dégager ses caractéristiques essentielles, sa valeur et les limitations qui lui sont propres, les démarches principales qu'elle implique, et les autres considérations qui peuvent avoir une influence sur l'importance qui lui est donnée dans le plan d'enseignement. Les méthodes sont étudiées dans l'ordre dans lequel elles ont été classées lorsqu'on a considéré leur utilisation.

### MÉTHODES BASÉES SUR LES CONTACTS INDIVIDUELS

#### Visites d'exploitations et de foyers

*pratiques  
personnelles*



La visite d'une exploitation agricole ou d'un foyer peut servir à de nombreux objectifs. Il peut s'agir d'une visite professionnelle faite à la

suite d'une demande et ayant pour but de donner des conseils ou de fournir une aide sur un large éventail de problèmes agricoles et ménagers. Elle peut faire partie du plan d'enseignement établi au début de l'année pour faire avancer une phase du programme de vulgarisation prévu pour le comté. Elle peut être faite dans le but de s'assurer un coopérateur ou un démonstrateur, d'organiser une réunion, ou de discuter des activités d'un 4-H club local. La visite d'exploitations ou de foyers peut être faite en vue de maintenir de bonnes relations avec les principaux membres des organismes locaux, les élus ou autres personnalités importantes. La visite peut tout simplement servir à agrandir le cercle de connaissances du vulgarisateur. Elle peut aussi faire partie d'un effort organisé pour intéresser ceux qui, dans la clientèle de la vulgarisation, ne participent pas aux activités d'enseignement organisées dans le cadre de la vulgarisation et qui ne sont pas « atteints » par les moyens de diffusion de masse. D'une façon générale, les visites d'exploitations et de foyers sont faites aux fins de donner ou d'obtenir des renseignements.

Du point de vue de l'agriculteur, de la ménagère ou du membre d'un 4-H club, la visite de l'agent donne la possibilité de trouver des solutions pratiques à des problèmes particuliers. Si l'on part de la connaissance et de la compréhension du problème qu'a la personne, sans tenir compte du caractère limité ou poussé de cette connaissance, on peut examiner les démarches successives à effectuer pour permettre à celui qui apprend d'atteindre l'objectif recherché. Du point de vue du vulgarisateur, les visites d'exploitations ou de foyers permettent de modifier les recommandations générales aux fins de les adapter à des situations particulières, augmentant par là leurs chances d'être adoptées. Cela fournit également l'occasion d'éveiller l'intérêt de la personne pour des améliorations à apporter à l'exploitation, au foyer ou dans la commune, qu'elle n'avait pas encore reconnues comme souhaitables.

Si la visite est surtout faite dans le but d'obtenir des renseignements, ces renseignements peuvent être utilisés et interprétés avec plus d'efficacité du fait que l'agent connaît de première main les circonstances impliquées. La connaissance approfondie des conditions de l'exploitation agricole ou du foyer et du point de vue de la population rurale, qui ne peut être acquise que grâce à des contacts personnels au niveau de l'exploitation ou du foyer, est essentielle pour fixer les programmes et pour choisir des animateurs valables. Les visites d'exploitations et de foyers contribuent largement à l'efficacité de l'enseignement donné par le biais de réunions, par la presse, la radio, la télévision et les lettres circulaires. Le vulgarisateur a une connaissance directe des problèmes de sa clientèle et une partie au moins de la population agricole sait, par expérience, qu'elle peut faire confiance au vulgarisateur.

**Volume et tendance.** — L'effectif actuel du personnel de vulgarisation des comtés est insuffisant pour permettre d'effectuer chaque année des visites personnelles dans les 2 000 exploitations agricoles et foyers ruraux et les foyers non ruraux encore plus nombreux qui constituent la clientèle de la vulgarisation. En fait, le vulgarisateur de comté, dans un comté

moyen, fait annuellement, à toutes fins, environ 400 visites d'exploitations et de foyers. Les chiffres recueillis pour 1952 indiquent qu'au cours de l'année, les vulgarisateurs agricoles ont fait en moyenne 472 visites personnelles de ce genre et les monitrices d'enseignement ménager, 232 visites. En 1930, les chiffres correspondants étaient de 641 visites pour les vulgarisateurs agricoles et 316 visites pour les monitrices d'enseignement ménager. Cela indique qu'il n'y a eu que peu de changement dans l'importance donnée aux visites d'exploitations et de

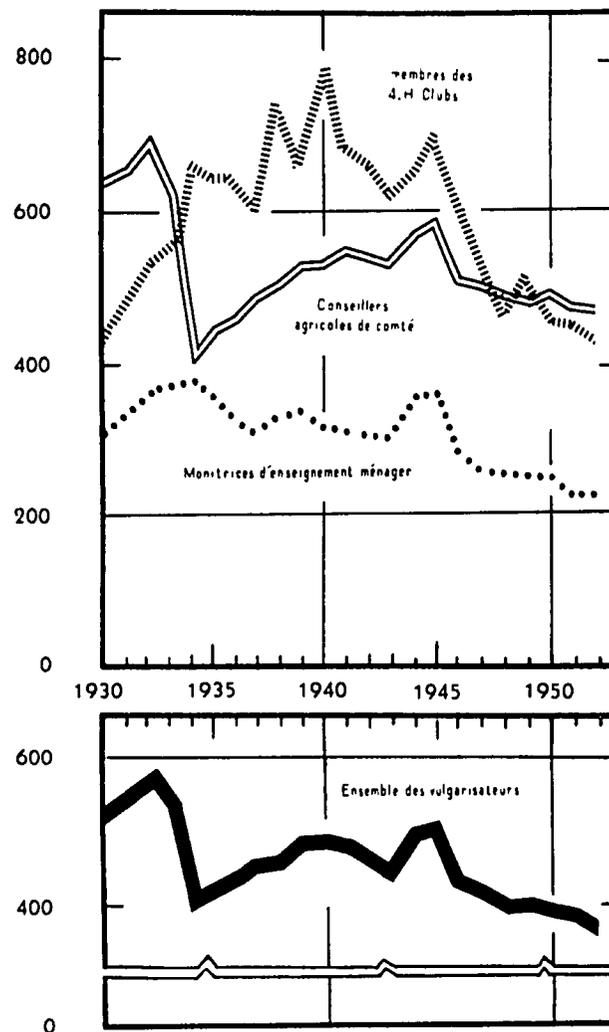


FIGURE 15. — Visites d'exploitations et de foyers par vulgarisateur de comté, 1930-1952.

foyers par les vulgarisateurs des comtés de moyenne importance au cours de ces 25 années (fig. 15). Le total des visites personnelles effectuées dans les exploitations et les foyers sur l'ensemble du territoire des Etats-Unis est passé de 2 305 000 en 1930 à 3 614 000 en 1952, mais cette augmentation est due à l'augmentation du nombre des vulgarisateurs de comté plus qu'à un changement dans l'importance que leur accorde le vulgarisateur de comté.

**Efficacité de l'enseignement.** — Si on les évalue en fonction des changements de techniques qu'ils provoquent chez les agriculteurs et les ménagères, les visites personnelles comptent pour environ un neuvième (10,8 pour cent) des changements de l'ensemble de techniques dus à l'enseignement donné dans le cadre de la vulgarisation (fig. 1). La figure 3 montre que la proportion des techniques agricoles attribuées aux visites d'exploitations (13,0 pour cent) est beaucoup plus élevée que la proportion des techniques ménagères attribuées aux visites de foyers (4,7 pour cent). Il faut sans doute imputer une grande part de cette différence au nombre beaucoup plus élevé de visites personnelles effectuées par les vulgarisateurs agricoles que par les monitrices d'enseignement ménager. Pour le reste, la différence est vraisemblablement une question de sujet. Les conditions particulières existant dans un foyer peuvent ne pas avoir beaucoup d'importance lorsqu'on apprend à coudre à des ménagères, alors que si l'on donne des conseils afférents à des problèmes de lutte contre l'érosion, il faut inspecter fréquemment les conditions existant dans une exploitation agricole donnée.

Par rapport à d'autres méthodes d'enseignement, le coût de l'adoption d'une technique améliorée par les visites d'exploitations et de foyers est environ 10 pour cent moins élevé que la moyenne de toutes les méthodes (fig. 4).

**Eléments essentiels.** — Le choix et la disposition des éléments indiqués ci-après et les analyses similaires d'autres méthodes d'enseignement exposées ultérieurement, traduisent les expériences et les observations des auteurs, dont les résultats concordent avec ceux de la recherche scientifique dont nous disposons. Nous donnons ci-après un certain nombre de mesures et de points parmi les plus importants intervenant lors de l'utilisation des visites d'exploitations et de foyers :

1. Décider de la place que doivent tenir les visites d'exploitations et de foyers dans le plan d'enseignement élaboré pour faire progresser une phase particulière du programme de vulgarisation.
  - a. Etudier les diverses méthodes pouvant être utilisées.
  - b. Déterminer si les visites doivent surtout servir à un enseignement direct ou si elles sont nécessaires pour augmenter l'efficacité des méthodes basées sur les contacts par groupes et les moyens de grande information.
2. Dégager les objectifs de la visite. Doit-elle servir à :
  - a. obtenir des renseignements de première main sur les conditions de l'exploitation ou du foyer ?

- b.* donner des avis sur un problème ou à apporter une aide ?
  - c.* susciter l'intérêt de ceux qui ne sont pas touchés par les autres méthodes ?
  - d.* aider à choisir des animateurs, des démonstrateurs ou des coopérateurs ?
  - e.* favoriser de bonnes relations entre individus ?
  - f.* contribuer par ailleurs à renforcer l'organisation de la vulgarisation ou à faire avancer le programme ?
3. Préparer la visite.
- a.* Faire le bilan des contacts antérieurs avec les membres de la famille.
  - b.* Vérifier les informations qui seront nécessaires.
  - c.* Etablir un plan des visites à effectuer dans la commune aux fins d'épargner du temps et de réduire les frais.
  - d.* Envisager quelle sera la meilleure façon d'aborder le problème, compte tenu de la situation de chaque famille.
4. Lors de la visite.
- a.* Etre amical, compréhensif et flatteur.
  - b.* Gagner et mériter la confiance de la personne visitée.
  - c.* Susciter l'intérêt et faire naître le désir d'agir.
  - d.* Rendre à la personne visitée un service réel.
  - e.* Laisser une nette impression de l'objet de la visite.
  - f.* Eviter toute perte de temps, tant pour la personne visitée que pour l'agent.
5. Enregistrer la visite.
- a.* Mentionner la visite sur la fiche de la famille figurant au fichier du bureau de vulgarisation, en indiquant la date et l'objet de la visite, les résultats obtenus et les engagements pris pour l'avenir.
  - b.* Prendre au bureau les dispositions nécessaires pour être certain qu'il sera, en temps, donné suite à la visite effectuée.
6. Donner suite à la visite.
- a.* Envoyer la documentation appropriée.
  - b.* Ajouter le nom de la personne visitée sur la liste des personnes qui recevront les lettres-circulaires appropriées.
  - c.* Envoyer des invitations aux réunions.
  - d.* Effectuer, si nécessaire, une autre visite.

**Avantages et limitations.** — Lorsqu'il détermine l'importance qu'il faut donner aux visites d'exploitations ou de foyers dans l'ensemble du plan de vulgarisation s'appliquant au comté pour une année donnée, le vulgarisateur doit tenir également compte des avantages et des inconvénients de cette méthode d'enseignement. On peut les résumer comme suit :

**Avantages :**

1. Permet à l'agent d'acquérir une connaissance directe des conditions de l'exploitation ou du foyer et de l'état d'esprit de la population rurale.
2. Si la visite est effectuée à la demande de l'agriculteur ou de la ménagère, c'est sans doute qu'ils sont disposés à apprendre. La proportion d'« adoption » par « exposition » est élevée. Elle donne confiance dans le vulgarisateur et peut augmenter nettement l'efficacité des méthodes fondées sur les contacts par groupes et les moyens de grande information.
4. Permet de choisir des animateurs, des démonstrateurs et des coopérateurs plus valables.
5. Etablit de bonnes relations entre les personnes.
6. Est utile pour contacter ceux qui ne participent à aucune activité de vulgarisation et ne sont pas touchés par les moyens de grande information.

**Limitations :**

1. Consomme proportionnellement une grande partie du temps de l'agent.
2. Le nombre des contacts possibles est indiscutablement limité.
3. Coût relativement élevé par technique adoptée, bien qu'il ne soit pas supérieur à la moyenne pour toutes les méthodes.
4. Le moment de la visite n'est pas toujours opportun du point de vue de l'agriculteur ou de la ménagère.
5. Risque de concentrer les visites sur les familles les plus ouvertes au progrès et de négliger celles qui ont le plus besoin de contacts personnels.

**Visites au bureau de vulgarisation**

*Ont un objectif bien particulier  
Cordiales*

De même que les visites d'exploitations ou de foyers, les visites au bureau de vulgarisation impliquent un contact personnel direct entre

le vulgarisateur et celui qui désire obtenir des renseignements ou une aide. Il faut cependant noter deux grandes différences : 1) lors d'une visite au bureau de vulgarisation, c'est celui qui veut apprendre qui prend l'initiative de s'adresser au vulgarisateur et non pas le vulgarisateur qui cherche à rencontrer celui qui recevra un renseignement, et 2) le contact personnel ou entretien n'a pas lieu dans le cadre de l'exploitation agricole ou du foyer. Le fait que ce soit l'agriculteur ou la ménagère qui rende visite à l'agent, implique qu'ils ont conscience du problème à résoudre et qu'ils désirent vivement trouver une solution. Le climat de « réceptivité » est encore plus favorable pour apprendre et agir que dans le cas de la visite d'exploitations ou de foyers. On peut considérer comme allant de soi que l'interlocuteur a confiance dans le service de vulgarisation en tant que source sûre d'information sinon, il ne perdrait pas son temps à faire cette visite et ne ferait aucune dépense pour se déplacer. La cordialité avec laquelle les visiteurs sont reçus et la façon satisfaisante dont on leur donne les renseignements ou l'avis demandés ont des répercussions importantes sur la fréquence des visites.

Une analyse des motifs de 677 visites faites au bureau de vulgarisation (10) aux vulgarisateurs agricoles de 14 bureaux de comté du Minnesota, au cours d'une période de 2 semaines ventilée sur toute l'année, indique que les 863 demandes de renseignements se répartissent comme suit :

Problèmes particuliers aux techniques agricoles . . . . .	42 %
Avis ou informations d'ordre technique . . . . .	31 %
Principes d'organisation ou de gestion . . . . .	18 %
Organisation de la vulgarisation, notamment de la formation des animateurs . . . . .	9 %

Même si l'exemple précédent n'est pas caractéristique de toutes les visites faites au bureau de vulgarisation, il est évident que la grande majorité des visites faites aux vulgarisateurs agricoles ont pour objet d'obtenir des informations relatives à des questions particulières et qu'une faible partie seulement porte sur des problèmes afférents aux aspects de la mise en œuvre du problème de vulgarisation dans le comté.

L'enquête faite dans le Minnesota explique quelque peu la corrélation qui existe entre les visites au bureau de vulgarisation et les autres méthodes de vulgarisation. Un quart environ sont faites à la suite des réunions de vulgarisation. On a estimé qu'en cas d'absence de l'agent, le secrétaire aurait pu recevoir un sixième des visites et répondre aux questions en utilisant les brochures, les imprimés et autres matériaux reproduits dont on dispose au bureau.

**Volume et tendance.** — Au cours d'une période de douze mois, le vulgarisateur de comté reçoit entre 900 et 1 000 visites au bureau. Si on considère tous les agents de vulgarisation de comté, le nombre de visites par agent a été le même au cours des années 1950 qu'au début des années 30 (fig. 16). On a enregistré une augmentation considérable des visites entre 1930 et 1940, du fait des responsabilités

assumées par les conseillers agricoles de comté durant la crise économique dans le cadre des programmes d'adaptation de l'agriculture institués par l'Administration. Le programme d'urgence pour la main-d'œuvre agricole a continué d'amener de nombreux visiteurs dans les bureaux de vulgarisation de comté au cours de la période de guerre, entre 1942 et 1947. Les conseillers agricoles reçoivent beaucoup plus de visites que les monitrices d'enseignement ménager. En 1952, chaque vulgarisateur agricole recevait en moyenne 1 102 visites et chaque monitrice d'enseignement ménager, 474 visites. En 1930, les chiffres correspondants étaient de 1 332 pour les vulgarisateurs agricoles et de 474 pour les monitrices. Le nombre des visiteurs reçus par les agents des 4-H clubs est très proche de celui des visiteurs reçus par les monitrices d'enseignement ménager.

Le nombre de visites reçues par les bureaux de vulgarisation de comté est très variable.

La population rurale du comté, l'emplacement géographique du bureau par rapport au reste du comté, le fait que le bureau est d'un accès facile ou non pour le public, tous ces éléments expliquent en grande partie ces différences. Toutes choses égales par ailleurs, le nombre des visites au bureau de vulgarisation de comté semble refléter la confiance qu'a la population du comté dans le bureau de vulgarisation en tant que source sûre d'informations désintéressées sur des sujets agricoles et ménagers.

**Efficacité de l'enseignement.** — Des enquêtes sur les lieux indiquent qu'environ 6 pour cent de toutes les techniques changées à la suite de l'enseignement par la vulgarisation peuvent être attribuées aux visites au bureau de vulgarisation (fig. 1). La proportion de techniques agricoles est beaucoup plus élevée que celle des techniques ménagères (fig. 3). Apparemment, un large pourcentage des visites reçues par les monitrices d'enseignement ménager porte plutôt sur des questions relevant de l'organisation que sur des problèmes ménagers.

Le coût de vulgarisation relativement faible de l'enseignement donné grâce aux visites aux bureaux de vulgarisation place cette méthode en tête sur la liste des méthodes classées du point de vue du rendement horaire du vulgarisateur (fig. 4). Ainsi qu'il a été indiqué précédemment, l'enseignement dispensé lors des visites est un indice assez sûr de l'influence totale de la vulgarisation dans un comté. Une enquête récente (14), portant sur les bureaux de vulgarisation des comtés, indique que l'emplacement des bureaux n'est pas satisfaisant dans 20 % des comtés environ. Un bureau de comté sur 8 ne dispose pas d'un employé de bureau engagé à plein temps pour recevoir les visiteurs lorsque les vulgarisateurs sont en tournée. L'importance des visites fait qu'il est souhaitable que les administrateurs et les inspecteurs de la vulgarisation remédient rapidement à cet état de choses.

**Éléments essentiels.** — Les mesures et les points fondamentaux qu'il faut considérer pour utiliser les visites au bureau de vulgarisation comme moyens efficaces d'enseignement des centres de vulgarisation sont

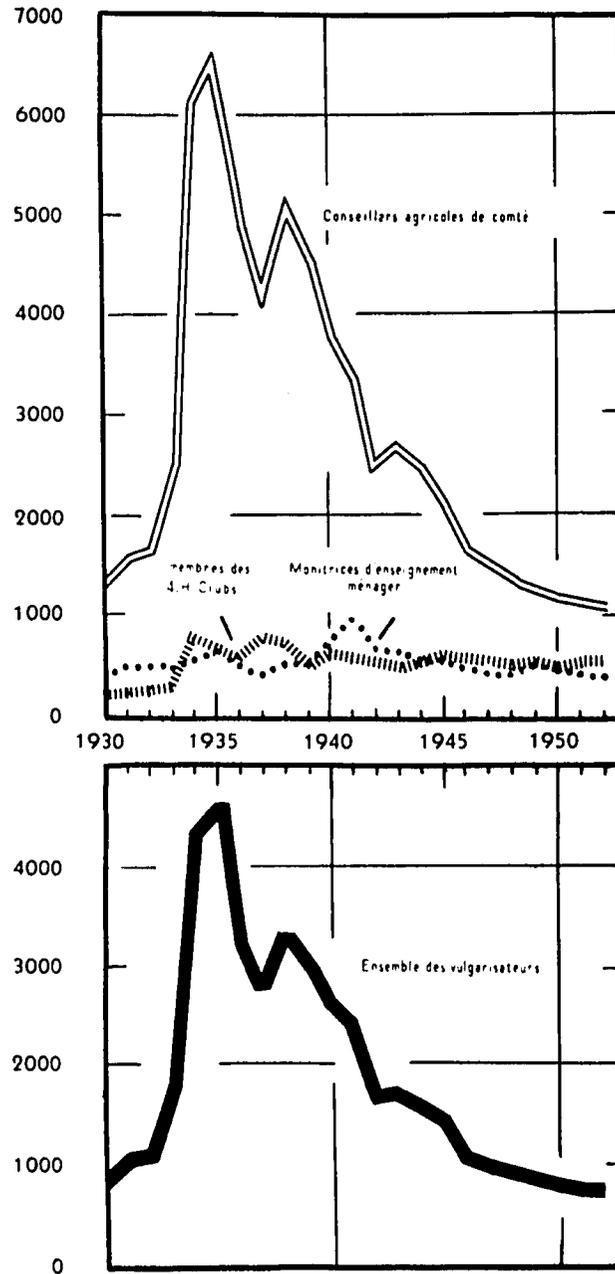


FIGURE 16. — Moyennes de visites au bureau de vulgarisation : par vulgarisateur, 1930-1952.

centrés sur deux problèmes : 1) attirer les visiteurs au bureau de vulgarisation et 2) recevoir les visiteurs de telle façon qu'ils n'hésitent pas à revenir.

1. Etudier si l'emplacement du bureau facilitera un grand nombre de visites.
  - a. Lorsqu'il est situé dans un centre commerçant, peut-on y accéder de tous les points du comté par de bonnes routes ?
  - b. Lorsqu'il est situé dans un bâtiment près du centre des affaires, y a-t-il un parking suffisant ?
  - c. Y a-t-il des panneaux de signalisation indiquant le bureau de vulgarisation à l'entrée du bâtiment ?
  - d. La porte du bureau est-elle bien indiquée ?
2. Veiller à l'aménagement et à la disposition des lieux :
  - a. Pièces et ameublement disposés de façon à pouvoir recevoir les visiteurs dans l'ordre.
  - b. Les visiteurs peuvent parler en privé avec l'agent.
  - c. Aspect général net et ordonné.
  - d. Le bureau est ouvert aux heures d'ouverture pratiquées dans la localité.
3. Une secrétaire ou réceptionniste reçoit les visiteurs.
  - a. Les visiteurs sont accueillis aimablement, courtoisement, avec cependant une certaine réserve professionnelle.
  - b. La secrétaire est au courant des déplacements de l'agent et de l'heure à laquelle il doit rentrer.
  - c. La secrétaire a reçu une formation lui permettant de remplacer en partie l'agent lorsque celui-ci est absent.
4. L'agent s'entretient avec le visiteur.
  - a. Faire preuve d'un intérêt cordial et sincère en ce qui concerne le problème du visiteur.
  - b. Disposer, à portée de la main, des éléments de référence nécessaires, y compris le dossier afférent aux contacts antérieurs.
  - c. Considérer sans hâte l'ensemble du problème, sans y passer trop de temps.
  - d. Faire savoir au visiteur qu'on sera heureux de l'accueillir à nouveau.
5. Enregistrer la visite et lui donner suite.
  - a. La secrétaire ou l'agent ajoutent les renseignements pertinents sur la fiche de la famille.
  - b. Veiller à ce que la question en suspens qui a fait l'objet de la visite soit réglée comme promis.

**Avantages et limitations.** — A condition que les locaux du bureau de comté soient, ou puissent être adaptés, pour recevoir un volume raisonnable de visiteurs, les points positifs en faveur d'une plus grande

importance donnée aux visites au bureau dans le plan d'enseignement semblent contrebalancer très largement les points négatifs. Les avantages et les inconvénients propres à cette méthode d'enseignement sont les suivants :

**Avantages.**

1. Probabilité que le visiteur cherche à apprendre.
2. Utilisation économique du temps de l'agent.
3. Bon baromètre de l'ensemble des résultats du travail de vulgarisation dans le comté.

**Limitations.**

1. Les contacts au bureau, hors du contexte de l'exploitation ou du foyer, peuvent ne pas refléter le problème réel ou révéler avec précision les conditions y afférant.
2. La grande majorité des visiteurs sera probablement constituée par des personnes qui participent à d'autres activités de vulgarisation.

**Appels téléphoniques**



*Courtois  
Rapide*

Le téléphone constitue un autre moyen important de communication reliant les vulgarisateurs de comté aux agriculteurs et aux ménagères du comté. En Amérique, le nombre total d'appels téléphoniques reçus ou passés à partir de tous les bureaux de vulgarisation de comté a dépassé 8 575 000 en 1952. En 1951, pour la première fois, le nombre des appels téléphoniques a été supérieur au nombre des visites faites aux bureaux de vulgarisation. Ainsi qu'il ressort de la figure 20, la moyenne de communications téléphoniques par agent de vulgarisation a beaucoup augmenté entre 1930 et 1952, des records ayant été enregistrés au cours de la seconde guerre mondiale, et vers 1935, alors que les vulgarisateurs aidaient à l'application des premiers programmes d'adaptation de l'agriculture. En 1952, le vulgarisateur moyen a passé ou reçu environ 893 communications téléphoniques, contre 693 en 1930.

Des enquêtes faites dans le cadre de la vulgarisation ont toujours

révéle que les agriculteurs et les ménagères n'associaient pas l'adoption de nombreuses techniques aux renseignements obtenus par téléphone au bureau de vulgarisation. Dans aucune des régions étudiées les communications téléphoniques n'ont été indiquées comme influençant 1 pour cent des techniques améliorées adoptées. Cela est également vrai quelque soit l'objet de la consultation.

Ces faits suggèrent que l'emploi du téléphone en matière de vulgarisation ne sert pas à fournir des renseignements portant sur certains sujets, mais plutôt à faciliter l'emploi des autres activités d'enseignement. Le téléphone permet de prendre des rendez-vous, prévoir des réunions, mettre au point des programmes, demander des brochures, constater des progrès, et régler une foule d'autres questions afférentes à la mise en place d'une succursale du Service Coopératif de Vulgarisation dans le comté. De nombreux appels faits par des agriculteurs et des ménagères se rapportent à d'autres sujets que les techniques agricoles et ménagères. On répond souvent aux demandes d'informations relatives à l'agriculture et aux questions ménagères en adressant des brochures, des circulaires ou autres imprimés. Le problème qui a provoqué l'appel téléphonique peut nécessiter la visite de l'agent à l'exploitation ou au foyer.

Alors que l'appel téléphonique peut être un maillon dans la chaîne d'événements qui conduit à acquérir les informations souhaitées, il arrive souvent que l'agriculteur ou la ménagère considère le matériau imprimé ou la visite d'exploitation comme le moyen grâce auquel les renseignements utilisés ont été obtenus.

Le large volume de communications téléphoniques reçues ou passées par les bureaux de vulgarisation et les conséquences que cela implique dans les relations entre individus, souligne combien il est important d'utiliser ce moyen de communication de façon efficace. L'agent de vulgarisation et la secrétaire du bureau de vulgarisation doivent de temps à autre se poser les questions suivantes :

Est-il répondu rapidement, courtoisement à l'appel téléphonique, en précisant le nom du bureau ou de l'agent qui répond ?

Prend-t-on la peine de s'assurer avec précision du nom du correspondant et de fournir de façon claire et complète les renseignements demandés ?

A-t-on pensé à l'avance à ce que l'on dira au cours de la communication ?

Rappelle-t-on rapidement l'intéressé ?

Est-il rapidement donné suite à la communication — envoi de documentation par exemple — et arrive-t-il de l'oublier ?

Le téléphone est-il installé de façon à pouvoir être utilisé pleinement et efficacement pour effectuer le travail de vulgarisation ?

L'enregistrement du bureau de vulgarisation dans l'annuaire téléphonique permet-il de trouver rapidement le numéro de téléphone ?

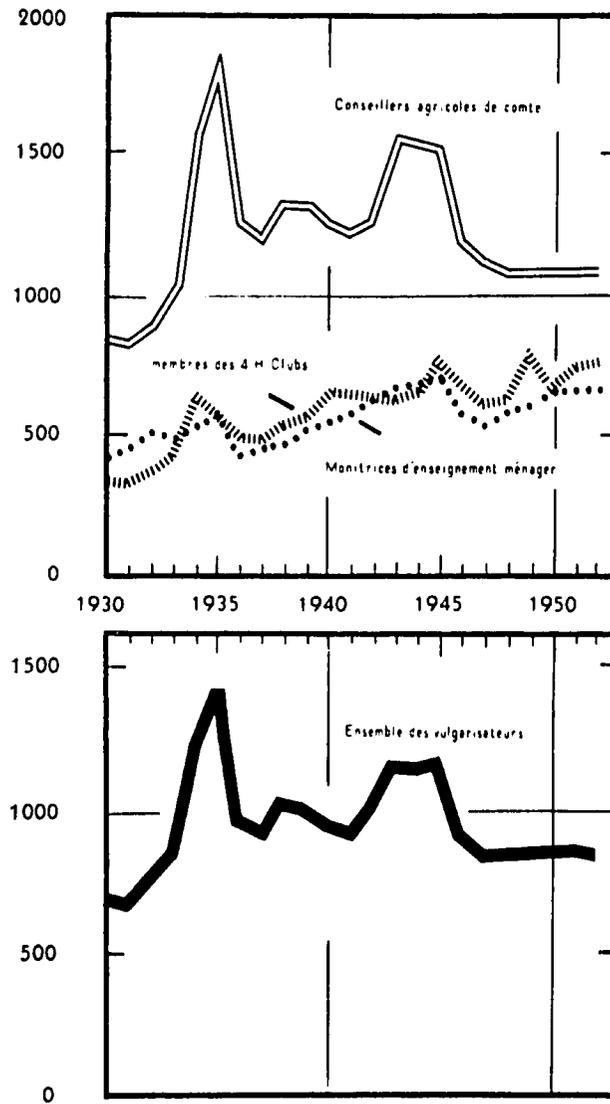


FIGURE 17. — Moyenne de communications téléphoniques par vulgarisateur, 1930-1952.

**Correspondance***Rapide  
Précise*

Bien qu'elle soit apparemment un peu plus efficace que la communication téléphonique du point de vue de l'enseignement par la vulgarisation, la lettre personnelle reçue du vulgarisateur de comté, n'a été, dans aucune des régions étudiées, considérée par les agriculteurs et les ménagères comme constituant une source importante de renseignements de vulgarisation (fig. 1). Les pourcentages étaient trois fois plus élevés pour les techniques agricoles que pour les techniques ménagères (fig. 3). En admettant que les agriculteurs aient reçu plus de lettres du bureau de vulgarisation de comté ou d'Etat que les ménagères, il est évident qu'aucun de ces deux groupes n'est habitué à chercher de l'aide par correspondance pour résoudre des problèmes.

Comme pour les communications téléphoniques, la plupart de la correspondance faite par le bureau de vulgarisation de comté est adressée au bureau de vulgarisation de l'Etat et se rapporte à des rapports, des itinéraires d'experts et autres affaires courantes.

Il faudrait répondre rapidement à toute demande de renseignements par correspondance. La personne qui a écrit une lettre porte un intérêt plus que passager à l'affaire et utilisera vraisemblablement les informations qui résoudront son problème de façon satisfaisante.

**Critères d'une lettre efficace.** — Une bonne lettre doit être :

1. Complète. Donner toutes les indications nécessaires pour atteindre son objectif.
2. Concise. Dites ce que vous avez à dire avec le moins de mots possibles, tout en étant clair, complet, courtois.
3. Claire. Chaque lettre doit être écrite de façon à ce qu'elle soit non seulement comprise, mais à ce qu'elle ne donne lieu à aucune fausse interprétation.
4. Correcte. La lettre ne doit contenir aucun exposé faux des faits, doit être correcte du point de vue de la grammaire, de l'orthographe, de la ponctuation, et de la présentation.
5. Courtoise. Ton adapté à la réponse demandée. La façon dont une chose est dite, compte autant que ce qui est dit.

6. Propre. Il faut qu'elle crée au départ une bonne impression, que la mise en page soit bonne, sans ratures, de gommages apparents, de frappe irrégulière ou de ponctuation pouvant induire en erreur.
7. Lisible. Des phrases courtes, des mots brefs, et faire preuve d'un intérêt humain rendant la lecture facile. (Voir test de lisibilité de Flesh, tableau 8.)

### La démonstration de résultats



*Précise  
Convaincante*

Au début de la vulgarisation il fallait convaincre les agriculteurs et les fermières que les vulgarisateurs avaient du sens pratique. La démonstration de résultats a été sans conteste l'un des arguments les plus convaincants dont il a été fait usage.

Les démonstrations de résultats établissent la preuve qu'une pratique améliorée dont on se fait l'avocat sur le plan local est valable. Sous la direction du vulgarisateur, l'agriculteur, la fermière ou le jeune homme ou la jeune fille de la campagne effectue la démonstration. Les démonstrations prennent beaucoup de temps, des comparaisons sont en général nécessaires, et la consignation des résultats est essentielle. Le succès de la démonstration dépend du résultat établissant que la nouvelle pratique est nettement supérieure à celle qu'elle remplace. La démonstration de résultats n'est pas le fait de découvrir de nouvelles vérités mais de prouver que les résultats des recherches effectuées par les stations expérimentales de l'Etat ou par le Département de l'Agriculture des Etats-Unis, s'appliquent aux conditions particulières du comté ou d'une région du comté.

La démonstration des résultats peut porter sur une technique unique comme l'utilisation d'engrais achetés dans le commerce pour la culture des pommes de terre, ou peut porter sur une série de techniques utilisées pour la création d'un troupeau de volailles ou d'un verger de pommiers. Dans certains cas, la démonstration de résultats peut porter sur l'exploitation agricole toute entière considérée comme unité d'exploitation. Plus la démonstration est complexe, plus il est difficile d'évaluer les résultats

attribuables à chacune des techniques impliquées. Les démonstrations de résultats simples, bien délimitées, sont donc bien préférables du point de vue pédagogique.

L'objectif principal de la démonstration de résultats est d'établir la confiance, tant de la part du vulgarisateur que de l'exploitant agricole. Une fois qu'il a démontré avec succès que les résultats de la recherche s'appliquent à un problème d'une exploitation agricole ou d'un foyer donné, le vulgarisateur peut parler et écrire sur cette technique avec la conviction que lui donne l'expérience. Le fait que la technique a été utilisée avec succès par un voisin donne confiance aux agriculteurs et aux ménagères dans la valeur de cette technique et dans le vulgarisateur qui a dirigé la démonstration.

**Volume et tendance.** — Maintenant que le système coopératif de vulgarisation est bien établi et que la population rurale a confiance dans les renseignements fournis par les vulgarisateurs, il semble logique qu'on attache moins d'importance aux démonstrations de résultats en tant que méthode d'enseignement. En d'autres mots, les démonstrations de résultats couronnées de succès tendent à réduire le besoin d'autres démonstrations de ce genre. Etablir la preuve sur le plan local est, certes, un aspect continu de l'introduction de nouvelles entreprises agricoles et de nouveaux résultats de la recherche. Il existe également des sections de la clientèle de la vulgarisation qui ont eu trop peu de contacts pour pouvoir acquérir une grande confiance.

La tendance à utiliser les démonstrations de résultats dans la vulgarisation se détériore constamment, d'année en année (fig. 18). En 1952, le vulgarisateur agricole de comté moyen reportait qu'il avait dirigé 23 démonstrations de résultats. En 1942, le chiffre correspondant était de 35. On ne dispose d'aucune donnée pour les années antérieures. Bien que cela ne soit pas indiqué à la figure 18, les rapports indiquent une diminution des réunions organisées pour observer des démonstrations de résultats environ parallèle au nombre décroissant de démonstrations effectuées.

**Efficacité de l'enseignement.** — L'influence directe de la démonstration de résultats sur l'adoption de techniques améliorées est importante bien que moindre que celle de nombreuses autres méthodes de vulgarisation. Dans les régions où l'on a effectué des enquêtes sur les lieux (fig. 1) on a attribué l'adoption de 6 techniques sur 100 aux démonstrations de résultats. La proportion est légèrement supérieure pour les pratiques ménagères, 6,7 %, que pour les techniques agricoles, 5,9 % (fig. 3). L'influence des démonstrations de résultats a été plus grande pour les sols, le maïs, le soja, les pommes de terre, le coton, les arbres fruitiers, les légumes et les pores dans le groupe agricole et pour la préparation et la conservation des aliments, l'habillement et l'amélioration du foyer dans le groupe des activités ménagères. Cinq pour cent ou plus des techniques adoptées pour le maïs, les pommes de terre, la culture des légumes, les pores, la conservation de la nourriture, la préparation de la nourriture et l'habillement étaient dus aux démonstrations de résultats effectuées par les membres des 4-H Clubs.

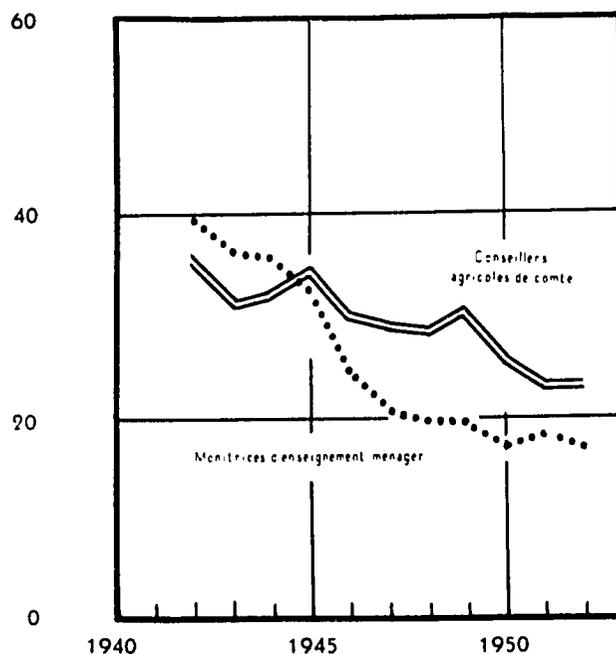


FIGURE 18. — *Démonstrations de résultats par vulgarisateur, 1942-1952.*

La démonstration de résultats est l'une des méthodes de vulgarisation les plus onéreuses, du fait du temps considérable que le vulgarisateur doit y consacrer, des déplacements nécessaires pour organiser la démonstration, choisir le démonstrateur, commencer la démonstration, en suivre l'évolution, veiller à ce qu'elle soit menée convenablement à bonne fin et que des notes suffisantes soient prises pour établir la preuve de la valeur de la technique démontrée. Un nombre relativement peu élevé de personnes voient les démonstrations de résultats au stade où elles sont convaincantes. Les démonstrations de résultats commencées mais non achevées, multipliées sans raison, ou qui tendent à être plus des expériences que des démonstrations augmentent encore plus leur coût. Si on se place du point de vue du coût, la démonstration de résultats est environ moitié moins efficace pour influencer l'adoption de techniques que la moyenne de toutes les méthodes de vulgarisation (fig. 5). A cet égard, il y a peu de différence entre les sujets d'ordre agricole ou d'ordre ménager.

Étant donné le coût élevé et l'influence relativement faible, il n'est pas surprenant que le rapport entre l'influence directe des démonstrations de résultats et l'ensemble des résultats de la vulgarisation dans les régions étudiées soit négatif. Cela indiquerait que lorsque la confiance dans le service de vulgarisation est raisonnablement suffisante, la répétition inutile de démonstration de résultats tend à réduire l'utilisation des autres méthodes d'enseignement mieux adaptées pour éduquer un plus grand

nombre de personnes à un prix moins élevé. Dans beaucoup de cas, le vulgarisateur de comté peut utiliser, à des fins pédagogiques, des illustrations locales de bonnes techniques, sans se donner le mal ni faire la dépense d'établir une preuve par des démonstrations de résultats. Il se peut que des agriculteurs ou des ménagères, animateurs de la communauté, utilisent déjà les techniques perfectionnées qui sont recommandées. Ces illustrations se passent de commentaires et peuvent être utilisées efficacement par l'agent à des fins pédagogiques. Lorsque la confiance dans les vulgarisateurs est insuffisante et lorsqu'il s'agit de techniques entièrement nouvelles, quelques bonnes démonstrations de résultats seront vraisemblablement très importantes. D'autres méthodes, par exemple les articles de presse, les lettres circulaires, des discours lors de réunions et à la radio auront des chances d'avoir plus de portée si on cite des résultats acquis lors de démonstrations de résultats effectuées à l'échelon local.

**Éléments essentiels.** — L'important investissement pédagogique de la démonstration de résultats que constituent le temps consacré par le vulgarisateur, ses déplacements et les dépenses encourues par le démonstrateur, souligne l'importance de la prévision dans la planification et du soin dans l'exécution. Les éléments les plus importants impliqués dans la conduite d'une démonstration de résultats couronnée de succès sont indiqués ci-après :

1. Analyser la situation afin de déterminer s'il est nécessaire d'acquiescer sur le plan local plus de confiance dans l'application des découvertes de la recherche.
  - a. Quelle a été l'expérience de l'agent lorsqu'il a surveillé l'application de cette technique dans des conditions similaires ?
  - b. Est-il possible de localiser, sur le plan local, une bonne illustration de cette technique, qui éviterait de faire une démonstration de résultats coûteuse ?
2. Décider des objectifs particuliers de la démonstration de résultats.
  - a. Donner confiance à l'agent et fournir des matériaux d'enseignement.
  - b. Provoquer la confiance de l'agriculteur ou de la ménagère dans cette nouvelle technique.
  - d. Susciter la confiance dans la vulgarisation chez un groupe minoritaire qui ne connaît pas bien le vulgarisateur et n'en a pas une opinion favorable.
3. Etablir le plan de la démonstration de résultats.
  - a. Consulter un expert.
  - b. Le prévoir aussi simple et précis que possible.
  - c. Décider quelle est la preuve nécessaire et comment elle peut être établie sur le plan local.
  - d. Déterminer le nombre de démonstrations nécessaires pour atteindre l'objectif fixé.

- e.* Déterminer les sources de matériaux.
  - f.* Mettre les plans par écrit.
4. Choisir les démonstrateurs.
- a.* Consulter les animateurs locaux.
  - b.* Rendre visite aux démonstrateurs envisagés afin de s'assurer que toutes les conditions requises pour le succès de la démonstration sont réunies.
  - c.* Expliquer la marche à suivre au démonstrateur et en discuter avec lui, laisser des instructions écrites.
5. Commencer la démonstration.
- a.* Examiner le plan écrit avec le démonstrateur.
  - b.* Aider à la mise en marche de la démonstration, afin de s'assurer que l'absence de certains points essentiels ne rendra pas les travaux ultérieurs infructueux.
  - c.* Organiser une réunion de démonstration de méthodes lorsqu'une habileté manuelle peut être impliquée au premier stade de la démonstration.
6. Surveiller la démonstration.
- a.* Faire des visites suffisamment fréquentes pour entretenir l'intérêt du démonstrateur, constater les progrès, et veiller à ce que les étapes ultérieures soient effectuées ainsi qu'il a été prévu.
  - b.* Placer des panneaux appropriés pour attirer l'attention du public sur les éléments fondamentaux de la démonstration.
  - c.* La mentionner dans des articles de journaux, des lettres circulaires et des conférences à la radio au moment des phases critiques.
7. Compléter la démonstration.
- a.* Veiller à ce que l'on prenne les dernières mesures nécessaires pour terminer la démonstration.
  - b.* Prendre des photographies.
  - c.* Organiser une réunion sur les lieux de la démonstration où les preuves visuelles contribueront à augmenter la confiance.
  - d.* Résumer les résultats. Analyser et interpréter les données en termes de techniques agricoles ou ménagères.
8. Donner suite à la démonstration.
- a.* Faire connaître les résultats de la démonstration par les journaux, la radio et des lettres circulaires.
  - b.* Faire en sorte que les démonstrateurs fassent un rapport lors des réunions.
  - c.* Utiliser des auxiliaires visuels pour présenter les preuves tangibles fournies par la démonstration.

**Avantages et limitations.** — Il faut plus de jugement pour utiliser les démonstrations de résultats que dans le cas des autres méthodes de

vulgarisation. Manquer d'utiliser la démonstration de résultats lorsque la situation exige d'y recourir peut diminuer notablement l'efficacité des méthodes basées sur les contacts par groupes et les moyens de grande information. Par contre on risque de perdre du temps dans des démonstrations alors que les personnes ont acquis pleinement confiance dans la vulgarisation ou la technique considérée.

Avantages.

1. Donne à l'agent une certitude supplémentaire que la recommandation est valable sur le plan pratique et établit une preuve locale particulière de ses avantages.
2. Augmente la confiance des agriculteurs et des ménagères dans la vulgarisation et dans les conseils de l'agent.
3. Utile pour introduire un nouveau projet.
4. Important lors d'un travail avec des groupes minoritaires avec lesquels les vulgarisateurs n'ont eu que peu de contacts.
5. Contribue à la découverte des animateurs locaux.

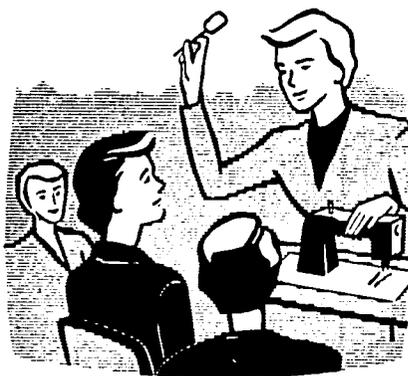
Limitations.

1. Prend beaucoup de temps à l'agent.
2. Coût élevé par technique changée.
3. Il est difficile de trouver de bons démonstrateurs.
4. Peu de personnes voient la démonstration au stade où elle est le plus convaincante.
5. La valeur, du point de vue pédagogique, est souvent détruite par suite de mauvais temps ou d'autres facteurs.

## MÉTHODES BASÉES SUR LES CONTACTS PAR GROUPES

### La démonstration de méthodes

*Habilité  
Bien visible.*



Contrairement à la démonstration de résultats effectuée par l'agriculteur ou une autre personne sous la direction du vulgarisateur aux fins

de démontrer que la technique recommandée par les services de vulgarisation est applicable sur le plan local, la démonstration de méthodes est effectuée par un vulgarisateur ou un autre animateur ayant reçu une formation aux fins d'enseigner une technique à un groupe. La démonstration d'une méthode n'a pas pour objet de prouver la qualité d'une technique, mais d'indiquer « la manière de faire » quelque chose. Ce quelque chose peut être l'élagage d'un arbre fruitier, le montage d'une charrue pour tracteur, la remise à neuf d'un meuble (fig. 20), la confection d'une pièce d'habillement ou tout autre savoir-faire impliqué dans l'agriculture ou l'art ménager. Lorsque le groupe est composé d'animateurs locaux, réunis en séance de formation, la démonstration de méthodes

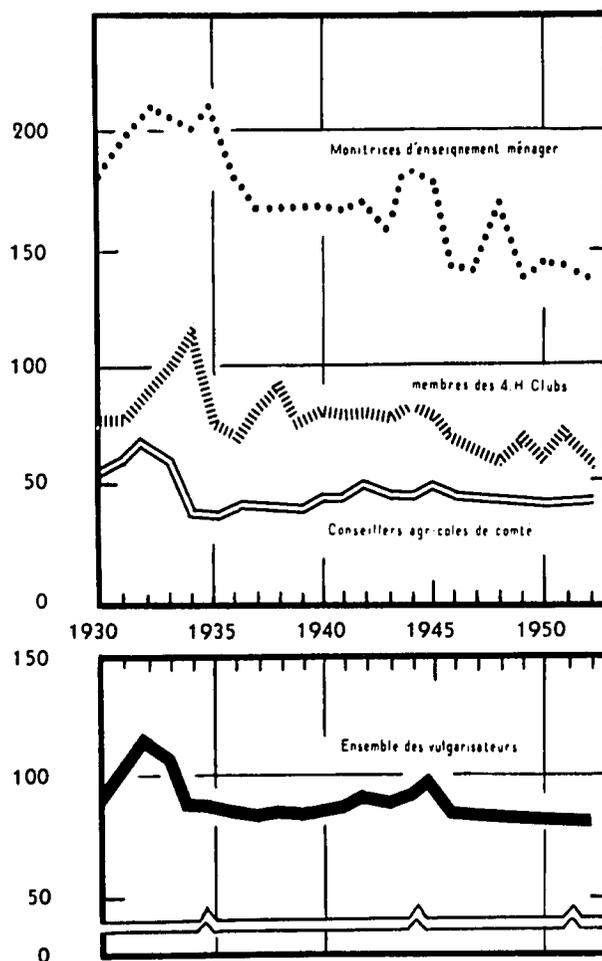


FIGURE 19. — Réunions de démonstration de méthodes effectuées par vulgarisateur, 1930-1952.

peut même porter sur des sujets comme : comment organiser un 4-H Club, ou comment conduire une discussion lors d'une réunion d'un club ménager.

Tenant le rôle d'un technicien habile, le vulgarisateur ou l'animateur montre le déroulement étape par étape du processus, expliquant au fur et à mesure qu'il procède (fig. 21). Le spectateur regarde le processus, écoute les explications données et pose des questions au cours de la démonstration ou à la fin de celle-ci afin d'avoir des éclaircissements sur les points qui lui paraissent obscurs. Lorsque cela est faisable, un ou plusieurs membres du groupe répète la démonstration en présence des autres membres. Cela aide à fixer le processus dans l'esprit de l'auditoire et augmente sa confiance dans sa capacité de maîtriser la technique.

Lorsque le groupe est peu nombreux il est souvent possible que tous les membres participent à la démonstration en reproduisant chaque stade du processus au fur et à mesure que se déroule la démonstration. Ainsi, lors d'une réunion de travail portant sur l'entretien des machines à coudre, chaque ménagère répète sur sa machine les gestes que fait la monitrice ou l'animatrice lorsqu'elle nettoie ou règle sa machine. Chaque membre apprend et pratique la nouvelle technique sous la surveillance du maître.

La combinaison « voir » et « entendre » fait une forte impression, renforcée en outre par la pratique acquise en participant à la démonstration. Marquer au fur et à mesure les étapes sur un tableau noir ou un tableau de feutre afin de pouvoir les revoir rapidement, et distribuer des schémas, des bleus ou des imprimés à la fin de la démonstration sont des éléments utiles, qui servent à fixer les différentes étapes dans l'esprit de ceux qui apprennent.

**Volume et tendance.** — Au cours de 1952, les vulgarisateurs de comté ont organisé 780 000 réunions de démonstration de méthodes auxquelles ont assisté un total de 16 600 000 personnes. Cela fait une moyenne de 21 personnes par réunion. Le vulgarisateur de comté tient en moyenne 81 réunions de démonstration de méthodes par an. La grande importance qu'accordent les monitrices à cette méthode d'enseignement est indiquée par une moyenne de 139 réunions de démonstration de méthodes par an et par monitrice, contre 45 par vulgarisateur agricole et 61 par membre de 4-H Club. Ainsi qu'il ressort de la figure 24, l'utilisation de la démonstration de méthodes par les vulgarisateurs agricoles et les membres des 4-H Clubs a peu changé entre 1930 et 1952. Le nombre de démonstrations de méthodes effectuées par des monitrices d'enseignement ménager a constamment diminué au cours de la majeure partie de ces vingt années. Etant donné cette pratique couramment utilisée en enseignement ménager, qui consiste à former des animatrices pour répéter des démonstrations de méthodes devant leurs groupes respectifs, il faut également considérer dans ce contexte quelle tendance a été enregistrée en ce qui concerne le nombre de réunions de formation destinées aux animatrices. Entre 1930 et 1952, le nombre d'animatrices par monitrice d'enseignement ménager est passé de 76 à

151. Le nombre de réunions de formation organisées par la monitrice d'enseignement ménager et destinées aux animatrices est passé de 13 à 21 au cours de la même période. La diminution du nombre de démonstrations de méthodes organisées par monitrice d'enseignement ménager semble donc traduire le fait qu'il y a eu passage des démonstrations données par la monitrice aux démonstrations données par les animatrices, plutôt qu'elle ne traduit une baisse dans l'importance accordée à la démonstration de méthodes dans la vulgarisation de sujets d'ordre ménager.



FIGURE 20. — Des ménagères apprennent à couvrir des meubles au cours d'une réunion de démonstration de méthodes.

**Efficacité de l'enseignement.** — Etant donné l'emploi considérable qui est fait des animateurs pour répéter les démonstrations de méthodes après avoir reçu une formation appropriée de la part du vulgarisateur, l'évaluation de l'efficacité des réunions de démonstration de méthodes doit porter également sur les réunions organisées pour former les animateurs en ce qui concerne le sujet qui fera l'objet de la démonstration et leur indiquer la méthode de présentation.

Des enquêtes sur les lieux indiquent que 28 pour cent de toutes les techniques adoptées du fait de la vulgarisation ont été attribuées à la démonstration de méthodes et aux réunions de formation destinées aux

animateurs (fig. 1). En matière d'économie domestique, la démonstration de méthodes compte pour plus de 47 pour cent des techniques adoptées, chiffre qui contraste nettement avec les 8 pour cent de techniques agricoles attribuées à cette méthode d'enseignement. Ainsi qu'on pouvait s'y attendre, c'est dans le domaine concret, où beaucoup dépend de l'acquisition d'un savoir-faire particulier, que les démonstrations de méthodes jouent le plus grand rôle. Dans aucun domaine de l'enseignement ménager l'influence des démonstrations de méthodes et des réunions de formation destinées aux animatrices n'est inférieure à 30 pour cent. Dans le cas limite de l'habillement, deux techniques adoptées sur trois ont été mises à l'actif de cette méthode. La production des fruits et l'aviculture sont les deux domaines de l'agriculture où on a attribué à la démonstration de méthodes plus de 20 pour cent des techniques adoptées. Le génie rural et la culture des légumes sont les deux autres domaines agricoles où l'influence de la démonstration de méthodes est supérieure à 10 pour cent.

Il est facile de comprendre pourquoi le fait d'effectuer une démonstration de méthodes devant un groupe est un moyen efficace pour apprendre aux agriculteurs la façon de tailler les arbres fruitiers, de trier et d'éliminer les poules non pondeuses, de calibrer les légumes, et d'aérer une laiterie et d'apprendre aux fermières à conserver les fruits, les légumes et la viande, à préparer les aliments, à arranger une cuisine, décorer une pièce, remettre à neuf des meubles, et autres habiletés manuelles.

Nous avons déjà souligné plus haut que l'influence de la démonstration de méthodes est un critère de l'ensemble des réalisations de la vulgarisation dans une région. Le coût pour influencer l'adoption des techniques recommandées par la vulgarisation au moyen des démonstrations de méthodes et des réunions de formation destinées aux animateurs est sensiblement égal au coût moyen de toutes les méthodes, si on considère à la fois les techniques agricoles et les techniques ménagères (figures 3 et 4). Il existe une grande différence de coût selon qu'il s'agit de l'adoption de techniques ménagères ou de techniques agricoles par les démonstrations de méthodes et les réunions de formation destinées aux animateurs. Sur le plan ménager, le pourcentage de techniques adoptées par unité de coût est supérieur de 36 points à la moyenne, alors que sur le plan agricole, le pourcentage de techniques modifiées par unité de coût est inférieur de 22 points à la moyenne de toutes les méthodes. Apparemment, la répétition des démonstrations de méthodes par des animateurs ayant reçu une formation accroît l'enseignement donné sans augmenter proportionnellement les coûts de vulgarisation. L'importance donnée à l'enseignement d'habiletés manuelles dans le domaine ménager peut également être un facteur important pour réduire le coût unitaire de l'adoption des techniques grâce aux démonstrations de méthodes combinées avec l'emploi des animatrices. Il est possible que la possibilité qu'offrent les réunions régulières prévues dans les clubs locaux d'enseignement ménager pour effectuer des démonstrations de méthodes, sans avoir besoin pour cela d'organiser une réunion spéciale, constitue un fac-

teur encore plus important pour réduire le coût unitaire des techniques ménagères adoptées grâce aux démonstrations de méthodes.

**Éléments essentiels.** — Les principales mesures à prendre pour utiliser des démonstrations de méthodes dans l'enseignement par la vulgarisation, ainsi que les points importants qu'il faut considérer dans chaque cas, sont les suivants :

1. Déterminer si la technique considérée implique des compétences qu'il faut démontrer à de nombreuses personnes.
  - a. Est-ce que ces nouvelles façons de procéder ont été mises au point grâce à la recherche ou s'agit-il d'habiletés manuelles déjà connues mais mal pratiquées ?
  - b. Peut-elle faire l'objet d'une présentation visuelle à un groupe ?
  - c. Les animateurs pourront-ils répéter convenablement les démonstrations ?
2. Préparer en détails la démonstration.
  - a. Dégager les grandes étapes logiques de l'opération.
  - b. Dégager les points essentiels qui devront être soulignés dans chacune de celles-ci.
  - c. Choisir les matériaux et les équipements de démonstration vraisemblablement disponibles ou qui peuvent être obtenus facilement.
  - d. Prévoir la distribution de diagrammes, de directives et autres matériaux d'enseignement.
  - e. Préparer des trousseaux de matériels spéciaux que devront avoir les animateurs s'ils ont à répéter les démonstrations.
3. Répéter la démonstration.
  - a. Répéter la démonstration jusqu'à ce que l'opération puisse être faite d'une façon qui inspire confiance.
  - b. S'assurer que le public distinguera nettement les étapes successives et les points importants.
  - c. Évaluer le temps nécessaire afin de s'assurer qu'il sera possible que l'auditoire pose des questions ou participe de toute autre façon prévue.
4. Effectuer la démonstration.
  - a. Expliquer l'objectif et indiquer comment elle s'applique au problème local.
  - b. Effectuer lentement chaque opération, étape par étape, répéter si nécessaire.
  - c. Utiliser des mots simples pour décrire chaque phase de l'opération.
  - d. S'assurer que l'auditoire peut bien voir et bien entendre.
  - e. Souligner les points essentiels et expliquer pourquoi ils sont importants.

- f. Encourager l'auditoire à poser des questions à chaque étape, avant de passer à l'étape suivante.
  - g. Distribuer des matériaux complémentaires.
  - h. Si la démonstration est faite devant des animateurs qui devront la refaire, souligner chaque élément pédagogique d'importance. Expliquer le contenu de la trousse de démonstration.
  - i. Résumer les étapes de la démonstration.
5. Donner suite à la démonstration.
- a. Relever les noms et adresses des personnes présentes et indiquer celles qui utiliseront vraisemblablement les techniques démontrées.
  - b. Prévoir des rapports sur le nombre des démonstrations faites par les animateurs et le nombre des personnes y assistant.
  - c. Faire une vérification au hasard pour apprendre quel usage ceux qui assistaient à la démonstration ont fait de la technique et quelle satisfaction ils en ont tirée.

**Avantages et limitations.** — Lorsque le sujet à enseigner implique des compétences particulières, la démonstration de méthodes présente de



FIGURE 21. — On montre à des planteurs de tabac comment emballer le tabac pour la vente (Service de Vulgarisation de la Caroline du Sud).

nombreux avantages. Les limitations peuvent être aisément surmontées en l'organisant en détail à l'avance et en veillant soigneusement à ce que tous les membres de l'auditoire puissent bien voir et bien entendre.

Avantages.

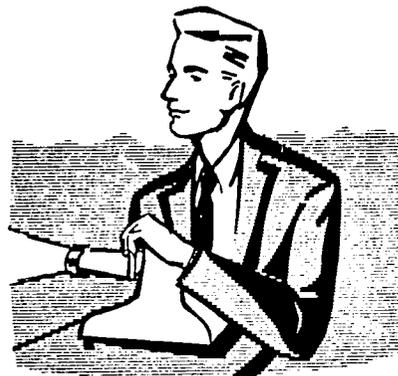
1. Convient particulièrement pour enseigner des techniques à un grand nombre de personnes.
2. Voir, entendre, discuter et faire partie d'un groupe stimule l'action.
3. Donne confiance dans le vulgarisateur lorsque la démonstration est faite avec habileté.
4. Les démonstrations simples peuvent facilement être reproduites par les animateurs.
5. Provoque des changements de techniques à un coût inférieur à la moyenne.

Limitations.

1. Souvent, une large partie de l'auditoire ne peut pas bien voir.
2. Peut exiger qu'un équipement considérable soit transporté sur les lieux de la réunion.
3. Exige un certain degré d'art de la mise en scène que ne possède pas chaque agent.

**Réunions générales.**

*Informar  
Inciter a agir*



Le terme « réunions générales » porte sur toutes les catégories de réunions organisées par des vulgarisateurs et autres que les démonstrations de méthodes et les réunions de formation destinées aux animateurs. La variété des autres réunions est presque illimitée. Du point de vue du nombre de participants, elles vont de la petite réunion de comité au « Farm et House Week » (Semaine de la Ferme et de la Maison) à laquelle viennent des milliers de personnes. Du point de vue géographique, la réunion peut être organisée chez un voisin, dans la commune, ou à l'échelon du comté ou de l'Etat. La méthode de présentation peut

être la conférence ou l'allocution officielle, des discussions officielles ou officieuses, la présentation de diapositives ou d'un film animé. La réunion peut avoir lieu dans une salle, une maison, une grange ou en plein champ. Les usages locaux déterminent souvent si la réunion sera appelée école, institut, forum, conférence, groupe de discussion, réunion de club, réunion portant sur un projet, ou tout simplement « réunion ». Des réunions particulières prennent souvent le nom de leur objectif, par exemple : réunion pour la mise au point de programmes, réunion annuelle, journée de consécration des travaux, rallye, tournée de visites, conférence de travail, réunion sur les lieux d'une démonstration de résultats, ou tout autre objectif.

Les réunions au cours desquelles sont données des démonstrations de méthodes permettent à un groupe de personnes d'apprendre des techniques nouvelles ou perfectionnées. Des réunions générales (autres que les démonstrations de méthodes) permettent à un grand nombre de personnes d'acquérir des renseignements sur certains sujets. Envisager les choses en groupe permet de partager des connaissances et des expériences avec autrui, augmentant ainsi les possibilités d'apprendre. Des réunions générales peuvent également impliquer des objectifs n'ayant qu'un rapport indirect avec la diffusion de renseignements afférents à de meilleures techniques agricoles ou ménagères. Ces objectifs comprennent la formation d'animateurs, la compréhension des politiques suivies en matière d'agriculture et autres problèmes d'ordre national, et des contacts récréatifs et sociaux. Les réunions portant sur la fixation du programme de vulgarisation pour le club, la commune ou le comté sont évidemment reliées de façon assez nette à l'enseignement et à l'étude. Ces réunions servent à attirer l'attention, faire naître l'intérêt, et à renforcer la conviction que quelque chose doit être fait et peut être fait en ce qui concerne des problèmes d'intérêt vital pour les personnes.

**Volume et tendance.** — En 1952, les réunions générales ont représenté environ deux-cinquième de toutes les réunions organisées par le vulgarisateur et deux-tiers des personnes ayant assisté à des réunions. La fréquence moyenne, d'environ 60 personnes par réunion générale, représente presque le triple de la fréquentation moyenne à la réunion de démonstration de méthodes. Sauf entre 1938 et 1942, le nombre de réunions générales organisées chaque année par le vulgarisateur de comté variait entre 70 et 85 (fig. 22). En 1952, les vulgarisateurs agricoles de comté ont organisé en moyenne 74 réunions générales, soit deux fois plus qu'en 1930. Les monitrices d'enseignement ménager ont fait 11 réunions de moins et les membres de 4-H Clubs de 40 à 50 réunions générales de plus par an que les vulgarisateurs agricoles. Ces différences relevées entre le nombre de réunions des divers vulgarisateurs de comté a été presque constante au cours de cette période de 22 ans.

Etant donné que la catégorie de réunions organisées par les agents est influencée par la nature du sujet et autres considérations, il est intéressant d'examiner le chiffre global de toutes les catégories de réunions organisées pendant une période de 12 mois par ces trois catégories de

vulgarisateurs de comté. Dans la figure 23, les réunions de démonstrations de méthodes, les réunions de formation destinées aux animateurs et les réunions générales ont été combinées. Le vulgarisateur de comté a fait en moyenne 167 réunions de toute sorte en 1952. La moyenne, en 1930, était de 172 réunions. Les monitrices d'enseignement ménager de comté ont fait en moyenne 223 réunions en 1952, contre 247 en 1930. Les moyennes correspondantes étaient de 134 pour ces deux années pour les conseillers agricoles, et respectivement de 192 et 189 pour les membres des 4-H Clubs.

**Efficacité de l'enseignement.** — Par rapport aux techniques adoptées, les réunions générales viennent en troisième position, l'influence

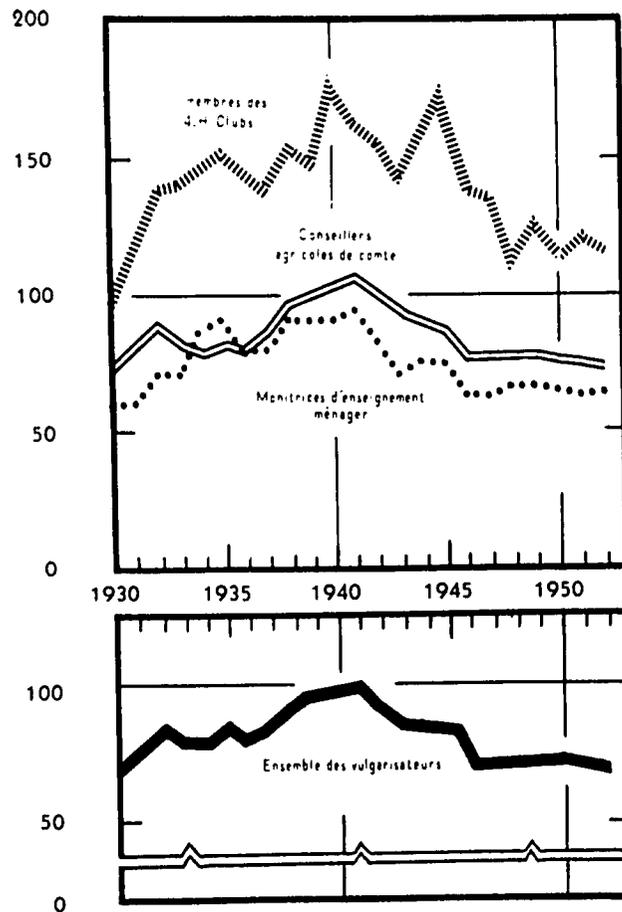


FIGURE 22. — Réunions générales organisées par les vulgarisateurs de comté, 1930-1952 (Comprenant toutes les réunions organisées par les vulgarisateurs, à l'exception des réunions de formation destinées aux animateurs et les démonstrations de méthodes).

indirecte et les démonstrations de méthodes étant les deux seules méthodes les précédant sur la liste (fig. 1). Les résultats des enquêtes indiquent que 14,6 pour cent des techniques adoptées grâce à la vulgarisation étaient attribuées à cette méthode. La proportion est légèrement plus élevée pour l'agriculture que pour l'économie domestique, 15,2 pour cent contre 12,5 pour cent. A ce propos, il est intéressant de noter que si l'on considère **toutes** les réunions, elles ont joué pour l'adoption d'une technique sur trois par les agriculteurs et les ménagères. Dans le cas des techniques agricoles, cette proportion est de 1 à 4 alors que dans le cas des techniques ménagères adoptées, 3 sur 5 sont dues à une réunion quelconque.

Du point de vue du coût, la réunion générale est plus efficace que la réunion de démonstration de méthodes (fig. 4) ; cela est dû, sans aucun doute, au plus grand nombre de personnes présentes aux réunions générales. En agriculture, le nombre de techniques adoptées par unité de coût est de 145 pour les réunions générales contre 78 pour les réunions de démonstration de méthodes et les réunions de formation destinées aux animateurs. En économie domestique, les chiffres correspondants sont de 153 et 136. La combinaison : grand nombre de contacts et rendement élevé par unité de coût joue incontestablement dans l'importance continue que les vulgarisateurs donnent aux réunions en tant que moyen de diffusion de connaissances afférentes à des sujets et des techniques.

**Conférences.** — La conférence est largement utilisée par les vulgarisateurs de comté et les experts pour présenter des renseignements de bonne source ou d'ordre technique, aux fins d'exposer des notions de base, d'ouvrir l'esprit et de suggérer des idées. Lors de telles réunions, le conférencier présente un sujet particulier à un auditoire donné. Le sujet de la réunion doit être bien compris, par l'auditoire comme par le conférencier. Il faut donc indiquer au conférencier quels seront sans doute les auditeurs et pourquoi le sujet présente un intérêt local. La méthode de la conférence constitue surtout une communication unilatérale, allant du conférencier au public. Souvent, la possibilité de poser des questions à la fin de la conférence établit un courant d'échanges entre le conférencier et les membres de l'auditoire. La conférence illustrée ne doit pas être confondue avec la démonstration de méthodes.

Les caractéristiques essentielles d'une bonne conférence sont les suivantes :

1. Elle porte sur un sujet présentant un intérêt pour l'auditoire.
2. Elle commence en général par un défi.
3. Elle établit un terrain d'entente entre le conférencier et le public.
4. On utilise des mots familiers, concrets, qui traduisent exactement la pensée.
5. Elle est bien structurée : les idées sont présentées dans un ordre logique, chaque idée est expliquée avant de passer à l'idée suivante, les relations entre idées sont dégagées, les transitions sont

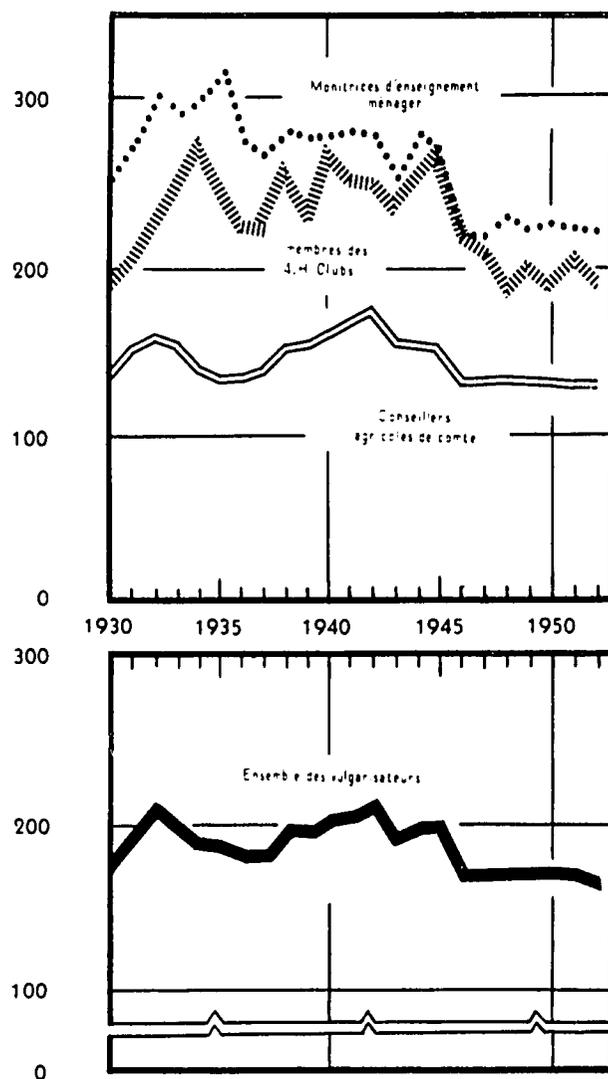
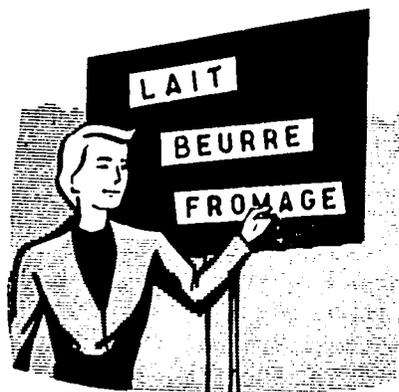


FIGURE 23. — Toutes réunions organisées par le vulgarisateur 1930-1952.

- bien faites, on passe rapidement sur les idées moins importantes.
6. Elle intègre des idées en un tout.
  7. Chaque idée ou point principal est étudié.
  8. Elle présente de l'unité, de la cohérence et de la force.
  9. Elle se termine par un sommaire et des conclusions.
  10. Lorsque cela est possible, on la complète au moyen d'auxiliaires visuels.

## AUXILIAIRES VISUELS

*Appropriés  
Vivants*



**Utilisation d'auxiliaires visuels lors de réunions.** — Des aides visuels appropriés peuvent largement contribuer au succès de toute réunion. La nature même de la conférence fait qu'il est souhaitable de renforcer ce qu'on entend par des éléments visuels, lorsque cela est possible. Certains des points qu'il faut considérer pour utiliser des auxiliaires visuels aux fins de renforcer une conférence sont les suivants :

1. Catégorie d'auxiliaires visuels.
  - a. Objets réels, maquettes.
  - b. Photographies, diapositives, films fixes.
  - c. Cinéma.
  - d. Tableaux noirs et tableaux de feutre.
  - e. Graphiques et cartes.
2. Il faut utiliser des auxiliaires visuels.
  - a. Lorsqu'il s'agit de présenter des faits difficiles, complexes.
  - b. Lorsqu'il s'agit de communiquer des idées abstraites ou autres idées difficiles à saisir.
  - c. Lorsque leur utilisation peut — ce qui est en général le cas — réduire le temps consacré à l'enseignement.
3. Un bon auxiliaire visuel présente certaines caractéristiques :
  - a. Il est, matériellement, adapté à l'usage.
    - (1) Assez grand pour pouvoir être bien vu.
    - (2) S'il s'agit d'une maquette, elle est à l'échelle.
    - (3) S'il s'agit d'une photographie, elle doit souligner les points saillants.
    - (4) S'il comporte un texte, les caractères sont grands et simples.
  - b. Il est, intellectuellement, adapté à l'usage.
    - (1) Il est disposé de façon logique.
    - (2) Il fait ressortir les points à illustrer.
    - (3) S'il comporte un texte, le langage utilisé est familier au groupe.

4. Critère d'un bon matériau d'illustration.
  - a. Aidera-t-il à atteindre l'objectif recherché ?
  - b. Donnera-t-il une impression vraie ?
  - c. Est-ce qu'il agira comme un stimulus sur l'imagination ?
  - d. Augmentera-t-il les connaissances de l'auditoire ?
  - e. Attirera-t-il l'attention sur les idées principales ?
5. Lorsqu'on utilise des auxiliaires visuels.
  - a. Qu'ils soient à portée de la main et classés dans un bon ordre de présentation.
  - b. Ne pas les montrer avant le moment venu de le faire.
  - c. Les présenter au moment décisif.
  - d. Se placer à côté de l'auxiliaire.
  - e. S'adresser au groupe.
  - f. Retirer tous les matériaux non nécessaires.
  - g. Présenter un seul auxiliaire à la fois.
  - h. Eviter toute fausse interprétation par des explications et des applications.
6. Valeur des auxiliaires visuels ou auxiliaires de lecture. La recherche a établi que :
  - a. les membres de l'auditoire apprenaient mieux,
  - b. s'en souvenaient plus longtemps,
  - c. apprennent plus vite,
  - d. apprennent uniformément,
  - e. font preuve de plus d'attention.

**Discussion de groupe.** — La discussion peut être expliquée comme le processus par lequel deux personnes ou plus expriment, éclairent et mettent en commun leurs connaissances, leurs opinions et leurs impressions. La réflexion en commun de plusieurs personnes a des chances d'être supérieure à celle d'une seule personne. La discussion de groupe diffère de la démonstration de méthodes employée pour apprendre des techniques et de la conférence destinée à présenter de nouveaux renseignements d'ordre technique. Elle est utilisée pour créer des attitudes souhaitées, établir un rapport entre la connaissance et l'expérience, augmenter la compréhension, arriver à un accord et prévoir une action. Le rôle de celui qui dirige la discussion est plus proche de celui d'un agent de la circulation que de celui d'une personne donnant de nouveaux renseignements. Il stimule et facilite la participation de tous les membres du groupe à la discussion, évite les embouteillages, écarte les « chauffards » en puissance, maintient la réunion sur la « chaussée » et la fait avancer de façon régulière dans la direction du but principal de la réunion. Nous indiquons ci-après certaines catégories de réunions de discussion et nous donnons également un résumé sommaire des caractéristiques qui les différencient les unes des autres :

**Discussion à la suite d'une conférence.** — Souvent appelée forum de conférence ou forum de discussion. Le plan en est simple : tout

membre de l'auditoire qui désire obtenir des renseignements supplémentaires pose une question au conférencier. Quiconque souhaite ajouter quelque chose aux déclarations du conférencier fait ses remarques, généralement déguisées en questions.

C'est un moyen courant. Sa difficulté réside principalement dans l'appréhension qu'éprouvent les personnes à se lever et à poser des questions, en particulier lorsque le public est nombreux et le conférencier une personne célèbre. C'est pourquoi les membres de l'auditoire hésitent souvent, et le conférencier, après être resté un certain temps debout, se rassoit, ne sachant plus quoi faire.

Afin d'éviter ces inconvénients, le président de la réunion doit, au début de celle-ci, indiquer clairement si la conférence sera suivie ou non d'une discussion, afin que les membres de l'auditoire puissent réfléchir aux questions qu'ils aimeraient poser.

Lorsque le public est nombreux, il est bon de demander aux personnes présentes de présenter leurs questions par écrit à la fin de la réunion. Le conférencier peut alors, avant de commencer à répondre, choisir les questions qu'il estime présenter le plus d'intérêt pour le public.

Parfois, les membres de l'auditoire posent des questions pour embarrasser le conférencier ou des questions afférentes à des sujets d'intérêt purement local. Dans ce cas, un bon conférencier doit savoir distinguer les questions exigeant des connaissances spécialisées et celles auxquelles on ne peut répondre qu'en se basant sur l'expérience locale, auquel cas il demandera à une personne de l'auditoire d'y répondre.

**Discussion à l'occasion de la projection d'un film.** — Une discussion précédant ou suivant la projection d'un film ressemble à la conférence suivie d'une discussion, à la différence près que le film remplace le conférencier. De ce fait, un seul point de vue est présenté à l'auditoire et un point de vue qui peut être très émotif. Étant donné que le film ne peut répondre aux questions, la personne qui dirige la réunion doit assumer le rôle question-réponse assumé par le conférencier lors d'une conférence suivie d'une discussion. Il lui faudra donc voir le film à l'avance et se familiariser avec les faits qui feront vraisemblablement l'objet du débat.

Le film constitue une excellente méthode pour présenter des informations à des personnes, il suscite presque toujours l'intérêt, mais la personne qui dirige la séance doit faire preuve d'habileté pour diriger la discussion après avoir projeté le film.

**Symposium.** — Il s'agit d'une brève série de conférences, faites en général par 2 à 5 conférenciers ayant chacun des points de vue différents. Le sujet ne donne pas obligatoirement matière à discussion mais on permet parfois à chaque conférencier de faire un second discours au cours duquel il commentera les remarques faites par les autres conférenciers. Le symposium est une variante de la conférence, il s'en distingue du fait qu'il y a plus d'un conférencier et

qu'on expose plusieurs points de vue. Cependant, à moins d'obtenir des conférenciers de même valeur, un conférencier peut dominer la réunion.

**Discussion organisée.** — Dans ce cas un groupe d'orateurs, de 2 à 8 en général, participe à une conversation, soit-disant impromptue, sur un sujet donné, destinée aux auditeurs. Un animateur préside, présente les orateurs et encourage les moins bavards en leur posant des questions.

En réalité, la discussion a souvent fait l'objet d'une répétition avant d'avoir lieu. Comme il peut être difficile d'engager la discussion ceux qui y prennent part commencent souvent par faire de brèves déclarations, préparées à l'avance, ou bien le président peut commencer par poser des questions à chacun des orateurs. Ces artifices, bien que contraires à l'esprit de la libre discussion, permettent au public de prendre conscience des attitudes et des faits fondamentaux sur lesquels repose la discussion.

Une discussion organisée est en réalité une discussion au sein d'un petit groupe, organisée en public par des membres choisis dans le groupe, en général les personnes les mieux informées. En tant que moyen d'enseignement, elle a à la fois la force et les faiblesses d'une discussion de groupe, mais comme les participants à la discussion sont supposés être bien informés, elle peut être utilisée pour présenter des renseignements nouveaux. Cependant, c'est pour présenter des points de vue différents qu'elle convient le mieux et c'est une excellente méthode pour présenter des sujets qui sont matière à controverse. Elle est également efficace pour commencer des discussions dans l'auditoire.

Il faut éviter que la discussion dégénère en une série de discours préparés, n'ayant plus le caractère de controverse. Ce risque sera souvent réduit si le président de la réunion donne quelques explications préalables aux membres de la discussion.

**Interview d'un groupe.** — Dans ce cas le président interroge des personnes qui sont sur l'estrade. Cette méthode peut être utilisée pour obtenir des renseignements d'un expert, ou d'un membre de l'auditoire. On invite ensuite des membres de l'auditoire à participer à la discussion. L'interview d'un groupe est en fait une discussion organisée, mais menée par l'animateur et non préparée à l'avance. C'est un moyen excellent pour obtenir des experts les renseignements exacts que le groupe désire et pour engager la discussion, en particulier lorsqu'il s'agit de groupes importants.

**Dialogue public.** — Dans cette méthode, souvent appelée « discussion publique », 2 personnes, en général des volontaires choisis dans l'auditoire, discutent d'un sujet sur lequel elles peuvent avoir ou ne pas avoir des opinions différentes. Une discussion générale clôt les débats.

Cette méthode ressemble aussi à une discussion organisée mais

elle est plus simple et moins officielle. Elle est excellente pour provoquer la participation de l'auditoire.

**Discussion-débats.** — Deux équipes, en général composées de 2 à 3 membres chacune, discutent de sujets pouvant faire l'objet de controverse. On alloue un certain temps à chaque orateur pour exposer son point de vue et répondre aux critiques. Une fois que les débats officiels sont terminés, on peut inviter le public à prendre part à la discussion.

Diviser un sujet en arguments **pour** et **contre** tend à rendre la discussion plus claire. Les débats constituent souvent un bon moyen pour diffuser des renseignements. Les deux aspects de la question sont présentés. Sachant que les déclarations d'un orateur peuvent être critiquées, les membres de l'auditoire auront tendance à prêter plus d'attention à ce qui est dit. C'est une bonne méthode pour provoquer la participation du public. Par contre, les débats encouragent l'orateur à dénaturer les renseignements et à ne pas mentionner les faits qui vont à l'encontre de son point de vue. Sortir vainqueur des débats, plutôt que faire triompher la vérité, peut devenir le principal objectif. Une émotion exagérée peut fausser les débats. Il est bon, en règle générale, d'avoir des débats sans conclusion, mais ce n'est pas toujours facile.

**Réunions pour la mise au point de programmes.** — Au cours de l'année, le vulgarisateur organise ou participe à de nombreuses réunions qui portent surtout sur cette question fondamentale : « Sur quoi doit porter le programme de vulgarisation ? » Le terme « programme » ou l'expression « mise au point de programmes » au sens où il est employé en vulgarisation, peut s'appliquer aux sujets qui devront être discutés et aux activités qui devront être organisées en corrélation avec une série de réunions prévues pour le 4-H Club local ou le groupe d'enseignement ménager. Il peut s'appliquer à la liste des événements liés à l'organisation d'une certaine réunion ou il peut signifier les sujets qui sont choisis pour la vulgarisation pour une période donnée, de l'année en cours en général, mais parfois bien plus longue.

Des réunions de planification peuvent, à l'échelon local, grouper les membres d'un comité d'animateurs, tous les membres d'un groupe organisé ou tous ceux qui assistent à une réunion de voisins ou à une réunion organisée à l'échelon de la commune et qui a été l'objet de publicité. Les réunions de planification, à l'échelon du comté, grouperont vraisemblablement des groupes de délégués choisis ou nommés pour représenter des organisations, des régions géographiques, des secteurs de la population ou des intérêts concrets. La réunion de planification à l'échelon du comté, peut porter sur une entreprise intéressant une question particulière comme la production de tabac, ou un genre d'activité comme celui des 4-H Clubs, des jeunes gens et des jeunes filles, et l'enseignement ménager. Elle peut porter sur l'ensemble du programme de vulgarisation pour une année donnée ou peut traiter de tous les pro-

blèmes du comté afférents à l'agriculture et à la vie rurale, le programme de vulgarisation devenant partie intégrante d'un ensemble plus vaste.

Quelles que soient la nature, l'importance et la portée des réunions de mise au point de programmes, les réunions de ce genre ont en commun certaines caractéristiques fondamentales. Cela n'implique pas que chaque réunion se suffise à elle-même. Il se peut que plusieurs réunions soient nécessaires pour atteindre l'objectif de la programmation. Un ou plusieurs des éléments ci-après interviendra dans toute réunion de programmation, même si, par moment, il est en partie déguisé :

1. Identification des problèmes auxquels doit s'attacher la vulgarisation. Quelle est la situation et quels sont les problèmes de base ? Des renseignements objectifs sur la fréquence, la gravité et les causes du problème prennent une importance toute particulière.
2. Déterminer la solution la plus pratique pour chaque problème. Quelle est l'expérience acquise sur le plan local ? Quels sont les résultats de recherches pouvant apporter la solution ?
3. Dégager le plan d'action pour appliquer la solution et résoudre le problème. Qu'est-ce qui sera fait pour atteindre les buts ou objectifs raisonnables ? Comment cela sera-t-il fait, par qui, quand et où ? Comment pourra-t-on évaluer ou mesurer le progrès réalisé ?
4. Reviser le programme ou le plan pour tenir compte des progrès accomplis et de l'évolution en cours.

Du point de vue du vulgarisateur, la réunion de mise au point de programmes a un but pédagogique bien défini. Ces réunions suscitent l'intérêt, augmentent la compréhension des choses et contribuent à élever le niveau d'instruction du fait que les personnes qui apprennent participent aux travaux préparatoires consistant à fixer ce qui doit être enseigné et comment cet enseignement sera dispensé. Une discussion méthodique est, évidemment, la clef de voûte de la réunion de mise au point de programmes.

**Réunion dans un champ ou dans une grange.** — Ce genre de réunion est susceptible d'être particulièrement efficace du fait que les groupes sont, en général, peu nombreux, et qu'on dispose d'une quantité de matériels pour engager une discussion ou l'illustrer. On organise beaucoup de réunions de ce genre pour commencer une démonstration de résultats, suivre les progrès de cette démonstration ou constater les résultats obtenus. Le cadre réel favorise la discussion spontanée, le vulgarisateur devient simplement un membre du groupe, l'application de la nouvelle technique dans l'exploitation de chaque participant se conçoit plus facilement et il est fort vraisemblable que cette technique sera par la suite largement adoptée.

**Tournée de visites.** — La tournée de visites est, en fait, une série de réunions de démonstration et de réunions sur les lieux, successives.

Organiser plusieurs réunions de ce genre au cours d'une même journée attire beaucoup de personnes et suscite plus d'attention et d'intérêt qu'en temps ordinaire. La tournée peut porter sur un seul sujet ou sur une seule activité. L'effet cumulatif produit par la visite de plusieurs cuisines modernisées a plus de chance de provoquer une action qu'une seule illustration. On peut encore organiser la tournée de façon à ce qu'elle porte sur des sujets variés, choisis de façon à attirer un large public et le mettre au courant des aspects importants du programme de vulgarisation.

**Journées de consécration des efforts.** — Ainsi que son nom l'indique, la journée de consécration des efforts est organisée aux fins de faire connaître au public des réalisations qui en valent la peine. Ce peut être une affaire de tous les jours, souvent organisée par le 4-H Club : les membres exposent leurs travaux, les équipes font des démonstrations, on annonce les gagnants des récompenses, on choisit des délégués pour les réunions à l'échelon de l'Etat et on met à l'honneur les animateurs de premier plan. Dans le domaine de la vulgarisation, trois journées sur quatre sont afférentes aux travaux des 4-H Clubs. En ce qui concerne l'enseignement ménager, la journée de consécration des travaux peut être un après-midi consacré à entendre la lecture du rapport sur les activités des clubs locaux et le discours d'un représentant du Service de vulgarisation de l'Etat.

D'autres réunions organisées à l'occasion de journées de consécration des travaux peuvent se faire sous la forme d'un déjeuner, d'un dîner ou d'un banquet organisé pour marquer la réalisation d'un objectif ou pour célébrer tout événement important dans la conduite de la vulgarisation.

**Eléments essentiels.** — Il est évident que les éléments qui font d'une réunion un succès varient largement selon la nature de la réunion organisée. La procédure suivie dans une petite réunion destinée à considérer certains aspects du programme de vulgarisation de l'année à venir pour le club, la commune ou le comté, diffère de celle qui sera suivie lors d'une grande réunion où sera faite une conférence. Et cependant, il existe certains éléments qui sont essentiels dans pratiquement toutes les réunions.

La réunion doit être adaptée à la question considérée. L'objectif de cette réunion particulière doit être clairement défini. Il est nécessaire de l'organiser à l'avance afin d'assurer la présence de ceux auxquels s'adresse la réunion et d'accomplir, si cela est nécessaire, un travail d'enseignement valable. La réunion en soi doit être menée de façon à assurer une expérience satisfaisante et à provoquer l'action que la majorité du groupe juge souhaitable. L'utilisation appropriée de la réunion à des fins de publicité et le fait de bien lui donner suite relient la réunion à l'ensemble du plan d'enseignement. Certains des points qui doivent être considérés au titre de chacun de ces éléments essentiels sont esquissés ci-après :

1. Déterminer le rôle de la réunion dans le plan d'enseignement.
  - a. Une action de groupe est-elle nécessaire ? Le fait d'envisager les choses en groupe favorisera-t-il l'étude ?
  - b. Est-il souhaitable d'atteindre rapidement un grand nombre de personnes ?
  - c. Servira-t-elle à attirer l'attention sur le problème et donnera-t-elle matière à des articles de journaux, des causeries radio-phoniques et des lettres circulaires, comme moyens complémentaires d'enseignement ?
2. Définir l'objectif particulier de la réunion et la fraction de la clientèle de la vulgarisation à laquelle elle s'adresse.
  - a. Susciter l'intérêt pour un sujet nouveau.
  - b. Diffuser des renseignements sur la question.
  - c. Modifier les attitudes à l'égard d'un problème.
  - d. Déterminer un programme ou un plan d'action.
  - e. Augmenter la compréhension des problèmes d'intérêt public.
  - f. Développer, sur le plan local, l'esprit d'initiative et le sens des responsabilités.
  - g. Fournir l'occasion de relations sociales.
3. Organiser à l'avance les réunions.
  - a. Fixer à l'avance le nombre des réunions, le lieu où elles se tiendront, et leurs dates éventuelles.
  - b. Ebaucher une esquisse du programme des réunions.
  - c. Discuter les arrangements pris avec les animateurs et convenir du rôle que tiendra chacun d'eux.
  - d. Obtenir des orateurs ou des personnes de ressource, selon les cas.
  - e. Choisir les auxiliaires visuels les mieux adaptés.
  - f. Utiliser, pour faire de la publicité pour la réunion, les méthodes nécessaires pour être sûr que ceux auxquels elle est destinée viendront nombreux.
4. Déroulement de la réunion.
  - a. Le président, en général un animateur local de la vulgarisation, déclare rapidement la séance ouverte.
  - b. On définit clairement l'objectif et l'ordre du jour de la réunion.
  - c. Le programme de la réunion se déroule de façon méthodique, la procédure étant fonction du genre de la réunion, par exemple : conférence, discussion, projection d'un film, mise au point de programmes, ou toute autre catégorie de réunion.
  - d. Au moment opportun, les membres se prononcent sur les questions qui appellent une décision.
  - e. On note les noms de ceux qui souhaitent des renseignements supplémentaires ou qui désirent qu'il soit donné suite à la réunion.

- f.* La réunion se termine en temps, après avoir été brièvement résumée par le président.
5. Donner suite à la réunion.
  - a.* Utiliser ce qui a eu lieu au cours de la réunion dans des articles de journaux et des émissions radiophoniques.
  - b.* Envoyer des renseignements complémentaires et faire des visites d'exploitations agricoles ou de foyers lorsque des personnes l'ont demandé.
  - c.* Faire des vérifications au hasard pour déterminer si la réunion a répondu aux aspirations du public et quel usage il a été fait des renseignements donnés.

**Avantages et limitations.** — Du point de vue de l'enseignement par la vulgarisation, les réunions générales ont certains avantages évidents. Elles ont aussi certaines limitations. On peut les résumer comme suit :

**Avantages :**

1. Touchent un grand nombre de personnes.
2. Sont adaptées à toutes les catégories de sujets.
3. Reconnaissent le besoin de contacts sociaux des personnes.
4. La psychologie de groupe stimule la conviction pour agir.
5. Présentent de grandes possibilités du point de vue de l'information.
6. Efficaces pour influencer l'adoption de nombreuses techniques à un coût relativement peu élevé.

**Limitations.**

1. Une grande diversité dans le caractère et les intérêts des membres de l'auditoire peut créer une situation difficile du point de vue de l'enseignement.
2. Les emplacements disponibles pour les réunions conviennent rarement.
3. Peuvent exiger trop de travail de nuit de la part des vulgarisateurs.
4. Tenir la réunion peut devenir l'objectif « réel » au détriment de l'objectif que cette réunion devait favoriser.

## MÉTHODES BASÉES SUR LES MOYENS DE GRANDE INFORMATION

*Digne de foi  
Renforce l'action*



Outre les méthodes basées sur les contacts personnels et les méthodes d'enseignement basées sur les contacts par groupes, les moyens de grande information permettent aux vulgarisateurs d'augmenter dans une large mesure l'efficacité de leur enseignement. Les publications, les articles de journaux, les lettres circulaires, la radio, la télévision, les expositions et les affiches permettent une répétition utile auprès de ceux qui ont été contactés personnellement ou par groupes. Ils permettent également de diffuser des informations à une clientèle beaucoup plus nombreuse et variée. Même si l'intensité de l'enseignement par les moyens de grande information est moindre, le nombre beaucoup plus grand de personnes contactées et le coût peu élevé par personne contactée compensent largement ce manque d'intensité. Tout plan d'enseignement par la vulgarisation qui néglige la diffusion que permettent les moyens d'information, manque de capitaliser pleinement ce qui a déjà été investi dans les méthodes basées sur des contacts plus intenses.

### **Publications (bulletins, brochures, circulaires et imprimés)**

Avant l'établissement du Système Coopératif de Vulgarisation au titre de la Loi Smith-Lever (Smith-Lever Act), le bulletin agricole était la principale méthode utilisée pour informer le public des découvertes de la recherche scientifique. Les bulletins, brochures, circulaires et imprimés traitant de sujets relevant de l'agriculture et de l'économie domestique continuent de jouer un grand rôle dans le système d'information très perfectionné, dont disposent les vulgarisateurs de nos jours.

Les publications cadrent avec et renforcent d'autres méthodes qui servent à contacter et à influencer des personnes. Elles sont distribuées à l'occasion de visites d'exploitations et de foyers et des réunions de vulgarisation. C'est un moyen pratique pour répondre à des demandes de

renseignements faites par lettre ou par téléphone. Elles sont fournies aux animateurs et aux agences commerciales qui coopèrent. Elles complètent et renforcent les articles de journaux, les émissions de radio et de télévision, en fait, elles fournissent le sujet de bien des articles de journaux et de nombreuses émissions de radio et de télévision. Une grande partie des renseignements techniques dont ont besoin les membres des 4-H Clubs est fournie par des circulaires et des imprimés.

La procédure consistant à écrire, éditer et publier des renseignements sous une forme imprimée ou sur stencils pour qu'ils soient distribués tend à favoriser la clarté et la précision. Le fait que la publication porte le nom de l'école d'agriculture ou de la station expérimentale de l'Etat ou celui du Département de l'Agriculture des Etats-Unis la rend digne de foi. Les renseignements précis et détaillés donnés dans la page imprimée peuvent être étudiés à loisir, relus à intervalle et conservés pour s'y reporter ultérieurement.

**Volume et tendance.** — Alors que certains Etats continuent à distribuer des bulletins en se basant sur des listes générales ou particulières de destinataires, et que la majorité des publications de vulgarisation du Département de l'Agriculture des Etats-Unis sont adressées par les membres du Congrès à leurs électeurs, la tendance est à laisser le bureau de vulgarisation de comté centraliser la distribution des publications. De nombreuses personnes écrivent directement à l'école d'agriculture et au Département de l'Agriculture des Etats-Unis pour obtenir des exemplaires des publications mentionnées au cours d'émissions de radio et de télévision, indiquées lors des expositions ou annoncées dans les journaux et les revues agricoles ou ménagères.

En 1952, plus de 22 millions d'exemplaires de publications agricoles et d'économie domestique ont été distribués par les bureaux de vulgarisation de comté. Il est vraisemblable qu'un nombre égal a été distribué par d'autres voies, y compris ceux qui sont achetés par des organismes commerciaux pour être distribués à leurs clients. Le vulgarisateur de comté distribue en moyenne environ 2 500 publications par an. La monitrice d'enseignement ménager distribue environ 1 000 exemplaires de plus par an que le vulgarisateur agricole et le membre d'un 4-H Club (fig. 24). Le très grand essor enregistré dans la distribution des publications par tous les vulgarisateurs de comté entre 1943 et 1945 reflète l'accent mis sur les matériaux imprimés en ce qui concerne la production de produits alimentaires, la conservation des aliments et autres programmes afférents à l'état d'urgence créé par la guerre. Sans tenir compte des années de guerre, on notera que depuis 1930, les trois catégories de vulgarisateurs de comté ont graduellement accordé une importance de plus en plus grande aux bulletins et aux circulaires dans le plan d'enseignement.

L'accent est petit à petit passé de la publication traitant de tous les sujets à la circulaire et à l'imprimé concis, portant sur un problème particulier. L'économie a certainement été un facteur de cet avantage. On a tiré avantage des progrès réalisés dans l'art de l'édition. Les pages de

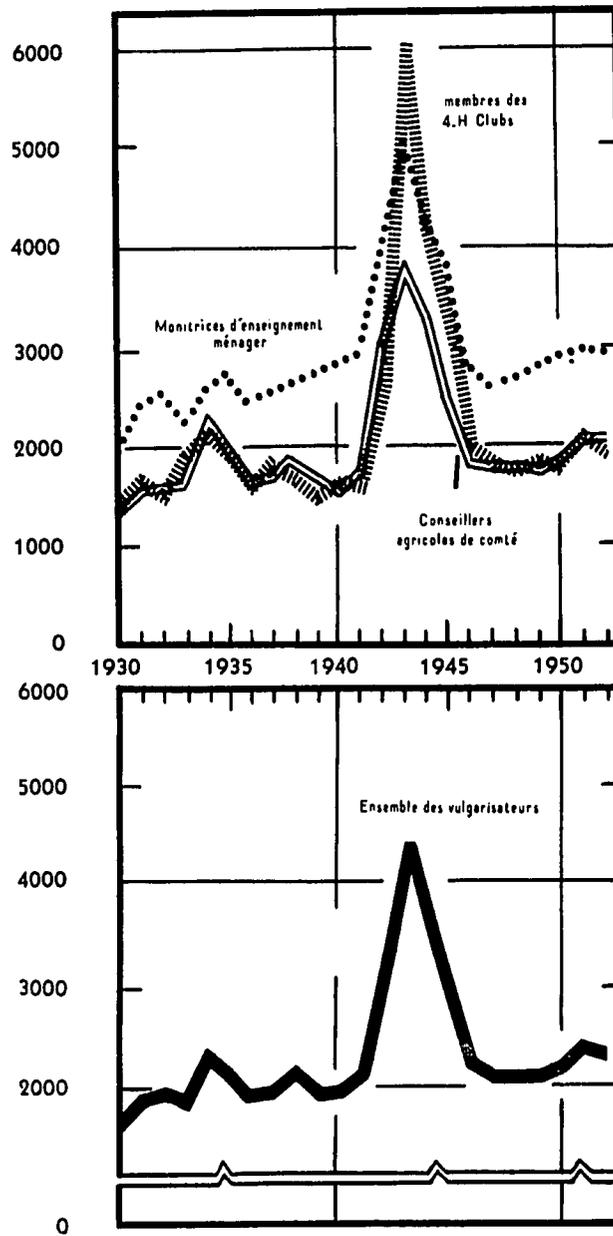


FIGURE 24. — Nombre de bulletins distribués par les vulgarisateurs de comté, 1930-1952.



couvertures artistiques, les illustrations appropriées, l'impression en couleur et des caractères d'imprimerie plus faciles à lire contribuent au caractère attrayant des publications de vulgarisation et stimulent l'intérêt à leur contenu. Une tendance encore plus importante se rattache à la facilité de lecture des bulletins, des circulaires et des imprimés. Des phrases simples, des paragraphes courts et le choix de mots facilement compris augmentent à la fois les chances qu'à la publication d'être lue et le renseignement d'être utilisé. Ces raffinements accroissent sans aucun doute l'utilité des publications de vulgarisation mais ne peuvent jamais remplacer le sujet traité et la force fondamentale inhérente à la page imprimée.

**Efficacité de l'enseignement.** — Selon les agriculteurs et les ménagères interrogés dans 32 régions de 27 Etats, il faut attribuer au bulletin 8,5 pour cent de toutes les techniques adoptées du fait de l'influence de la Vulgarisation (fig. 1). L'influence relative des bulletins par rapport aux autres méthodes d'enseignement a été nettement plus importante dans les régions étudiées en dernier que dans les régions étudiées en premier. Les bulletins ont influencé l'adoption de 11,6 pour cent des techniques d'économie domestique contre 7,5 pour cent des techniques agricoles (fig. 3). Le dollar de vulgarisation dépensé pour des bulletins a changé 40 pour cent de techniques de plus que la moyenne de toutes les dépenses faites pour l'enseignement par la vulgarisation (fig. 4). L'influence des bulletins n'est cependant pas un bon indice du total des résultats obtenus, car il semble que les bulletins sont plus utiles pour compléter les autres méthodes que pour amorcer le processus d'enseignement.

Des enquêtes indiquent que 7 personnes sur 8 recevant des bulletins les lisent et que 3 personnes sur 5 font quelque emploi des renseignements qu'ils contiennent. Dans le cas où les bulletins sont envoyés sur demande, il y a plus de chances pour que les agriculteurs utilisent les informations fournies que lorsqu'ils sont obtenus autrement. Viennent ensuite, sur le plan de l'efficacité, les bulletins distribués par le vulgarisateur de comté, puis ceux qui sont distribués lors des réunions, ceux qui sont distribués en se basant sur des listes de destinataires, et enfin ceux qui sont distribués par les membres du Congrès. Lorsque l'agriculteur ou la ménagère ont fréquenté les classes secondaires, il y a 40 pour cent plus de chances qu'ils reçoivent des bulletins. Les chances que les bulletins reçus soient également utilisés sont également 40 pour cent plus élevées lorsque des membres de la famille rurale ont suivi des cours au-delà de l'école primaire (15).

**Éléments essentiels.** — La responsabilité de fournir les publications nécessaires aux vulgarisateurs de comté aux fins d'enseignement incombe en grande partie aux experts des sujets d'étude des Etats. Ces experts sont les mieux placés pour interpréter les résultats des organismes de recherche d'Etat ou fédéraux et pour préparer les diverses publications qui retiendront l'attention des agriculteurs, des fermières, des jeunes gens et des jeunes filles de la campagne, éveilleront leur intérêt et leur donneront le désir d'agir. La fiche de répartition des points en ce qui concerne

les bulletins de vulgarisation indiquée ci-après expose de façon objective les nombreux éléments que l'on considère importants dans une publication de vulgarisation (11).

**Lisibilité.** — Un critère d'une bonne publication de vulgarisation est d'être facile à lire. A moins que le matériau écrit ne soit lu et compris, il ne constitue pas un instrument d'enseignement efficace. Des phrases courtes, des mots brefs et l'intérêt sur le plan humain sont les points essentiels à observer lors de la rédaction d'un texte facile à lire, ainsi qu'il est indiqué dans le « Flesch readability formula » (formule de Flesch relative à la facilité de lecture) (14).

TABLEAU 8. — NIVEAUX DE LECTURE

NIVEAU DE LECTURE	Très facile, petites classes	Facile, 2 classes avant le certificat d'études	Assez facile, classe avant le certificat d'études	Moyen, certificat d'études et 5 <sup>e</sup>	Assez difficile, Secondaire du 2 <sup>e</sup> cycle	Difficile, Université	Très difficile, diplômés d'enseignement supérieur
Longueur moyenne de la phrase (en mots)	8	11	14	17	21	25	29
Nombre de syllabes par 100 mots . . . . .	127	134	142	150	158	166	175
Références personnelles par 100 mots . .	19	14	10	6	4	3	2
REVUES TYPIQUES ...	Bandes dessinées	Histoires vécues	Colliers, Ladies' Home Journal	Reader's Digest, revues d'actualité	Atlantic Monthly, Harper's	Savante-Yale Review	Scientifiques et professionnelles

<sup>1</sup> Etablis par le Dr. Rudolf Flesch. Reproduit avec son autorisation.

La moyenne de mots par phrase, le nombre de syllabes par 100 mots et les références personnelles par 100 mots sont tout d'abord calculés. En comparant ces trois résultats aux données du tableau 8, établi également par le Dr Rudolf Flesch, vous pouvez déterminer le niveau de lecture de tout matériau écrit en fonction du niveau d'instruction et des revues caractéristiques. La majeure partie des publications de vulgarisation devraient tendre à un niveau de lecture **standard** : les phrases devraient comprendre en moyenne 17 mots. Chaque groupe de 100 mots devrait représenter en moyenne 150 syllabes et comporter 6 références personnelles.

**Avantages et limitations.** — L'utilisation de bulletins, de brochures, de circulaires et d'imprimés dans l'enseignement par la vulgarisation présente de nombreux avantages. Il existe également certaines limita-

tions liées à l'emploi des publications. On peut les résumer comme suit :

Avantages.

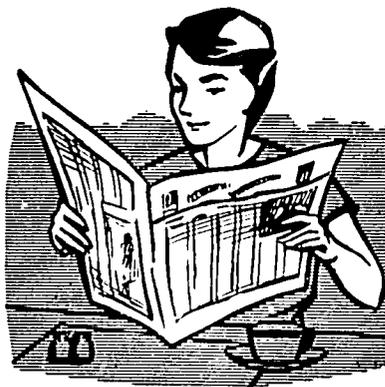
1. En général, les gens ont confiance dans ce qui est imprimé.
2. Les publications des universités d'Etat et du Département de l'Agriculture des Etats-Unis sont considérées comme impartiales et dignes de foi.
3. Les matériaux écrits peuvent être lus et étudiés à loisir et conservés pour s'y reporter ultérieurement.
4. Constituent un supplément nécessaire aux autres méthodes d'enseignement comme les articles de journaux, la télévision, la radio, les réunions et les démonstrations.
5. Les renseignements sont en général précis, bien exposés et facilement compris.
6. Influencent l'adoption de techniques à un coût relativement bas.

Limitations.

1. Ne conviennent pas pour enseigner à ceux qui ont peu d'instruction.
2. Doivent être fréquemment revues pour ne pas être en retard sur la recherche.
3. Des renseignements rédigés pour être largement diffusés peuvent ne pas s'appliquer aux conditions locales.
4. Impersonnelles. N'ont pas la valeur sociale des réunions et des contacts personnels.

#### Articles de journaux

*Fréquents  
Intéressants*



Le rôle des articles de journaux dans l'enseignement par la vulgarisation est avant tout d'étendre le champ d'application. C'est, pour une grande partie de la population urbaine et rurale du comté d'importance moyenne, qui n'est pas contactée sur le plan individuel, ne suit pas les réunions ou ne participe à aucune activité de vulgarisation, le principal moyen d'obtenir des renseignements sur les activités de vulgarisation et de meilleures techniques agricoles et ménagères. Le vulgarisateur de

comté qui n'utilise pas pleinement les ressources que lui offrent les journaux, limite nettement l'influence de l'ensemble de son effort éducatif. Cinquante agriculteurs assisteront peut-être à une réunion bien organisée, pour discuter du problème de la lutte contre la chenille de la leucanie. Le compte rendu de la réunion publié dans les journaux et donnant des indications précises pour lutter contre ce fléau sera lu par un bien plus grand nombre.

La très grande portée potentielle de l'article de vulgarisation paraissant dans la presse écrite est, certes, rendue possible grâce à l'habitude presque universelle de lire des journaux. Quatre-vingt-cinq pour cent environ de l'ensemble de la population adulte lit plus ou moins régulièrement au moins un journal et 65 pour cent au moins un magazine (2). Le recensement de la population rurale de 1945 indique que 80 pour cent des foyers ruraux environ reçoivent un quotidien ou un hebdomadaire et que 70 pour cent reçoivent au moins un magazine. Les pourcentages sont légèrement plus élevés dans les Etats du nord des Etats-Unis et légèrement plus faibles dans les Etats du sud.

La conduite même de la vulgarisation alimente les journaux en nouvelles. On dispose à tout moment de bons sujets d'articles. Il s'agit surtout de porter une attention constante à ce moyen d'enseignement et de l'utiliser en pratiquant la technique nécessaire pour détecter et présenter des éléments essentiels d'information de façon à ce qu'ils aient des chances d'être lus.

L'article de vulgarisation peut porter sur les résultats d'une démonstration sur les lieux, donner le compte rendu d'une réunion, résumer les résultats de la recherche scientifique exposés dans un bulletin ou faire le récit des réalisations des agriculteurs, des fermières, des jeunes et des jeunes filles du lieu qui utilisent une technique recommandée par la vulgarisation. Outre les articles d'intérêt local fournis aux journaux par le vulgarisateur de comté, de nombreux sujets d'articles sont adressés à des quotidiens et à des hebdomadaires ainsi qu'aux revues agricoles et ménagères par le service central d'information du service de vulgarisation d'Etat. Des ébauches d'articles sont souvent préparées à des fins d'enseignement par les experts d'Etat et fournies aux vulgarisateurs de comté afin qu'ils les adaptent aux conditions locales avant de les transmettre aux journaux du comté.

Une analyse faite il y a plusieurs années (13) et portant sur les articles de vulgarisation paraissant alors couramment dans les journaux et les revues agricoles, fournit des indications générales en ce qui concerne la proportion d'articles de journaux dans lesquels sont indiquées des sources d'information que les lecteurs reconnaissent comme sûres et dignes de foi. Sur les 2 800 articles composant l'échantillon fait à l'échelle nationale, 15 pour cent mentionnaient la station expérimentale de l'Etat, 31 pour cent citaient des expériences effectuées par des agriculteurs et des ménagères dont les noms étaient précisés et 49 pour cent indiquaient comme source de l'article, le vulgarisateur de comté ou l'expert d'Etat. Cinq pour cent seulement des articles se rapportaient aux

démonstrations de résultats, aux réunions ou autres activités dirigées par les vulgarisateurs.

**Volume et tendance.** — En 1952, un peu plus de 900 000 articles de journaux fournis par les vulgarisateurs de comté ont été publiés. Cela fait une moyenne de 95 articles par vulgarisateur ou vulgarisateur adjoint — soit 2 articles environ par semaine. Le chiffre correspondant était 103 en 1930 (fig. 25). Depuis 1943, les vulgarisateurs de comté ont écrit environ 10 pour cent d'articles en moins qu'au cours de la

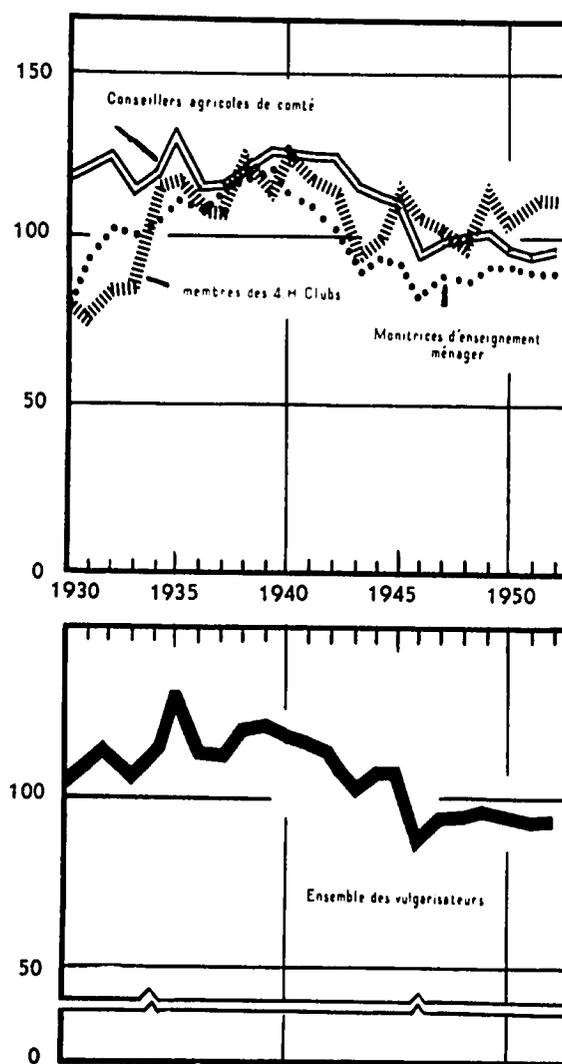


FIGURE 25. — Articles de journaux par agent de vulgarisation, 1930-1952.

période de 13 ans qui a précédé cette date. Les monitrices d'enseignement ménager écrivent en moyenne moins d'articles que les conseillers agricoles. Depuis 1944, les membres, des 4-H Clubs ont écrit en moyenne un peu plus d'articles que les vulgarisateurs agricoles.

**Efficacité du point de vue de l'enseignement.** — L'influence relative de l'article de journal sur les changements de techniques agricoles ou ménagères est importante — 1 technique sur 10 (9,7 pour cent) étant attribuée, selon les enquêtes sur les lieux (fig. 1), à cette méthode d'enseignement. La proportion de techniques agricoles adoptées au fait de l'influence des articles de presse est environ 3 fois plus forte que dans le cas des techniques ménagères, les pourcentages étant respectivement de 11,8 pour cent et 3,8 pour cent. Il semble que les articles de journaux aient une influence maximale en ce qui concerne l'adoption de techniques afférentes aux sols, aux cultures de plein champs, au bétail et à la vente, dans le domaine de l'agriculture, et à la préparation des aliments dans le domaine ménager.

L'importance des articles de journaux dans l'enseignement par la vulgarisation ressort davantage encore lorsqu'on en considère le coût. L'article de journal vient nettement en tête dans la liste des méthodes d'enseignement provoquant, à bas prix, des changements chez les personnes, et partage l'honneur de cette place avec la radio (fig. 4). Le rendement d'une unité de coût d'enseignement par la vulgarisation dépensée en article de journal est trois fois plus élevé que le profit tiré de la moyenne de toutes les méthodes et 16 fois plus élevé que celui que l'on tire des méthodes d'enseignement les plus onéreuses. L'article de journal est également la méthode la moins chère pour changer les techniques dans le domaine de l'économie domestique, mais les différences ne sont pas aussi grandes entre cette méthode et les autres en ce qui concerne l'agriculture. L'explication du coût peu élevé des techniques modifiées à la suite de la lecture d'articles de journaux peut être trouvée dans le fait que la vulgarisation ne supporte que le coût de la préparation des articles. Les frais d'impression et de distribution sont supportés par les journaux et les magazines.

La confiance qu'a le lecteur dans l'honnêteté de la source des articles et celle qu'il a dans l'exactitude avec laquelle les renseignements sont donnés, sont les deux facteurs les plus importants pour l'efficacité des articles de journaux. Lorsque la confiance s'allie à une large diffusion, il n'est pas étonnant que l'influence des articles de journaux dans une région donnée constitue une indication très sûre de la totalité des réalisations de la vulgarisation dans cette région.

**Éléments essentiels.** — Des ressources insuffisantes dans la région en ce qui concerne la presse et le fait que de petites fractions de la population sont analphabètes sont à peu près les deux seuls obstacles dans l'utilisation générale des articles de journaux dans le programme de vulgarisation d'un comté. Le rédacteur des articles de vulgarisation du collège peut aider matériellement les vulgarisateurs de comté à élaborer des

articles et à les faire insérer dans les rubriques d'informations des journaux locaux.

L'habileté qui est nécessaire pour préparer des articles peut être rapidement acquise, par une formation « sur le tas » et par la pratique. Les articles suggérés et dont les grandes lignes ont été données par l'expert d'Etat peuvent être adaptés aux conditions locales par le vulgarisateur de comté. Les sujets d'articles adressés directement aux journaux et aux magazines constituent une large part de l'aide apportée par la presse aux programmes de vulgarisation de comté. Les principales mesures à prendre lors de l'utilisation des articles de journaux dans l'enseignement par la vulgarisation et certains des points qui doivent être considérés dans tous les cas sont indiqués ci-après :

1. Déterminer le rôle de l'article de journal dans le plan d'enseignement.
  - a. Possibilités offertes par le projet d'offrir des nouvelles susceptibles d'être publiées par la presse.
  - b. La relation entre les articles de presse et les autres moyens et organismes compris dans le plan d'enseignement.
  - c. Aide que peuvent fournir les experts.
2. Fixer les objectifs particuliers de l'article de journal.
  - a. Susciter l'intérêt.
  - b. Informer le grand public.
  - c. Diffuser des renseignements sur des sujets particuliers.
  - d. Créer une attitude favorable.
  - e. Renforcer les réunions et les démonstrations.
3. Faire l'inventaire des agences de presse qui couvrent le comté.
  - a. Nombre de journaux.
  - b. Tirage de chaque journal.
  - c. Jour de parution et jour limite de dépôt des articles.
  - d. Correspondants locaux des quotidiens de l'extérieur.
  - e. Discuter des problèmes avec les rédacteurs et les reporters et voir ce qu'ils espèrent accomplir.
  - f. Etudier les préférences de chaque rédacteur en matière de sujets d'articles et autres préférences.
4. Déterminer les catégories d'articles.
  - a. Chronique hebdomadaire le cas échéant.
  - b. Articles spéciaux lorsque cela est nécessaire (publiés en première page).
  - c. Annonces qui sont intéressantes et paraissent au moment opportun.
  - d. Articles d'intérêt particulier.
5. Esquisser le calendrier des articles pour l'année.
  - a. Prévoir les articles de façon à ce qu'ils couvrent le projet.
  - b. Calculer la date de parution des articles de façon à ce qu'ils cadrent avec les activités qui fournissent des sujets d'articles.

6. Procéder par étapes logiques pour préparer les articles.
  - a. S'inspirer des articles suggérés par l'expert et dont il a donné les grandes lignes.
  - b. Déterminer quels sont les articles parus à l'échelon de l'Etat qui viennent appuyer le projet.
  - c. Préparer les articles prévus dans le calendrier. Utiliser les principes admis du bon reportage.
    - 1) Dire qui, quoi, quand et pourquoi.
    - 2) Commencer par un résumé et poursuivre en donnant des détails.
    - 3) Utiliser un langage simple.
    - 4) S'abstenir d'exposer une opinion personnelle.
    - 5) Etre précis, objectif et concis. Utiliser ses connaissances de la situation locale.
    - 6) Faire figurer des raisons incitant à agir — avantages que présente l'adoption des techniques recommandées.
  - d. Préparer des articles différents pour les différents journaux.
  - e. Avoir pour habitude de prendre des notes sur les lieux pour les observations qui seront utilisées dans des articles.
  - f. Prendre les dispositions nécessaires pour que les rédacteurs et les reporters assistent aux réunions spéciales et autres activités.
7. Utiliser des photographies locales ou autres illustrations appropriées.
  - a. Prendre des photographies présentant un intérêt et une valeur sur le plan local.
  - b. Choisir des photographies qui illustrent l'article.
8. Constituer des dossiers avec les coupures et les articles préparés par les agents et les experts.
  - a. Découper régulièrement des articles dans les journaux et les classer suivant les projets.
9. Evaluer l'efficacité des articles de journaux.
  - a. Noter le nombre d'articles publiés.
  - b. Noter les commentaires des rédacteurs et du public.
  - c. Etablir des dossiers portant sur le nombre des personnes présentes aux réunions et les demandes portant sur des publications mentionnées dans des articles de journaux.

**Avantages et limitations.** — L'efficacité, du point de vue de l'enseignement, et le coût relativement bas de l'article de journal en tant que méthodes d'enseignement par la vulgarisation, font que les avantages compensent très largement les limitations que présente l'usage général de ce moyen de diffusion. Certains des avantages les plus évidents et quelques-unes des limitations les plus importantes quant à l'utilisation des articles de vulgarisation peuvent être résumés comme suit :

Avantages.

1. Donne des renseignements à un grand nombre de personnes.

2. Atteint ceux qui ne peuvent, par ailleurs, demander de renseignements aux vulgarisateurs.
3. A le prestige et la toute puissance du mot imprimé.
4. Méthode la moins onéreuse pour provoquer l'adoption de méthodes.
5. La fréquence et la régularité avec lesquelles les journaux parviennent dans les pays, font que les renseignements sont opportuns.
6. La répétition d'articles sur le même sujet dans les numéros successifs d'un journal convainc le lecteur de la valeur et de la popularité de la technique recommandée.
7. Informe la population urbaine des problèmes des agriculteurs, effet secondaire non négligeable.
8. Les articles faits par l'université de l'Etat, renforcent l'enseignement donné par l'équipe du comté.

#### Limitations.

1. N'a aucune valeur lorsque les gens sont analphabètes ou ne lisent pas de journaux.
2. Ecrire un bon article exige une formation spéciale.
3. La rédaction journalistique peut parfois détruire la valeur pédagogique des articles de vulgarisation.
4. Il est difficile de vérifier les résultats.

#### Lettres circulaires.

*Spécialisées  
Sélectives*



La lettre circulaire, qui peut être soit imprimée, soit tirée sur stencils, constitue un autre moyen de diffusion utilisé par les vulgarisateurs pour atteindre un grand nombre de personnes. Les lettres circulaires servent à deux objectifs : 1) faire de la publicité pour une activité de vulgarisation, par ex. une réunion, une exposition, ou une émission de télévision et 2) donner au bon moment des renseignements sur les problèmes agricoles et ménagers. La lettre circulaire peut constituer un contact

supplémentaire permettant de soutenir l'intérêt de membres des 4-H Clubs, d'animateurs, et d'autres personnes coopérant à la vulgarisation. Elle peut fournir des renseignements supplémentaires pour compléter les réunions ou les causeries radiophoniques. Elle peut encore être le porteur de renseignements utiles pour les nombreuses personnes qui rarement — voire jamais — assistent à des réunions ou participent à d'autres activités de vulgarisation.

Depuis 1941, il n'a pas été établi de statistiques sur le nombre des circulaires adressées par les vulgarisateurs de comté. Cette année-là, les vulgarisateurs d'un comté ont écrit en moyenne 74 circulaires — 77 par les vulgarisateurs agricoles, 75 par les monitrices d'enseignement ménager, et 71 par les membres des 4-H Clubs.

Si on ne dispose d'aucune preuve indiquant que les vulgarisateurs d'un comté adressent plus ou moins de circulaires qu'auparavant, on peut par contre noter une amélioration très nette de la qualité des lettres. Les lettres circulaires courantes sont plus attrayantes qu'auparavant, du fait d'illustrations plus nombreuses et d'une meilleure impression.

Elles sont également plus faciles à lire parce que les mots employés sont plus simples et les phrases plus courtes. Les experts et les spécialistes de l'information ont beaucoup contribué à ce changement dans l'aspect des lettres circulaires de vulgarisation. La préparation d'une seule lettre circulaire ou d'une série de lettres afférentes à un sujet particulier, pouvant être rapidement adaptées aux conditions locales par les vulgarisateurs de comté dans l'ensemble de l'Etat, justifie qu'un organisateur de programmes d'Etat lui porte suffisamment d'attention. Il est cependant probable que l'amélioration notée dans les lettres circulaires de vulgarisation n'a fait que dépasser de peu les améliorations générales qui caractérisent l'emploi de la plupart des autres méthodes d'enseignement.

**Efficacité.** — L'influence totale des lettres circulaires n'est pas grande. 3 techniques sur cent adoptées à la suite de l'influence de la vulgarisation (fig. 1).

Si on considère le coût peu élevé de la lettre circulaire utilisée dans l'enseignement par la vulgarisation, la moyenne d'efficacité des lettres circulaires est élevée — 83 points au-dessus de la moyenne (figure 4). Pour chaque dollar dépensé, le profit tiré de l'investissement en lettres circulaires semble beaucoup plus élevé pour les techniques agricoles que pour les techniques ménagères.

Les possibilités qu'offrent les lettres circulaires en tant que moyen d'influencer des changements dans les techniques sous des conditions optimales ont été indiquées par une enquête récente effectuée en Louisiane (9) où, sur 100 techniques attribuées à l'influence de la vulgarisation, 16 ont été attribuées aux lettres circulaires.

Les lettres circulaires constituent un moyen rapide, efficace et relativement peu coûteux pour influencer l'adoption des techniques recommandées par la vulgarisation.

**Éléments essentiels.** — Comme dans le cas des autres méthodes d'enseignement dans le cadre de la vulgarisation, il existe certains

éléments qui sont essentiels pour utiliser des lettres circulaires en tant que partie intégrante d'un plan d'enseignement d'ensemble. Certaines des mesures les plus importantes et des points qui doivent être considérés dans le cadre de celles-ci sont énumérés ci-après :

1. Déterminer le rôle de la lettre circulaire dans le plan d'enseignement.
  - a. Est-elle souhaitable pour atteindre rapidement un grand nombre de personnes ?
  - b. Fournira-t-elle en temps opportun des renseignements à un groupe particulier de personnes ?
  - c. Encouragera-t-elle ou persuadera-t-elle des gens à agir dans le sens qui favorise au mieux leurs intérêts ?
  - d. Complètera-t-elle ou renforcera-t-elle les autres méthodes d'enseignement ?
2. Déterminer les objectifs spécifiques de la lettre circulaire et la portion de la clientèle de vulgarisation qu'il faut atteindre.
  - a. Stimuler l'intérêt pour un sujet.
  - b. Donner des informations sur un sujet.
  - c. Annoncer des réunions.
  - d. Obtenir des informations sur des problèmes agricoles et ménagers au moyen d'un simple questionnaire.
  - e. Maintenir l'intérêt et la coopération des membres des 4-H Clubs, des animateurs et autres coopérateurs.
3. Prévoir l'utilisation de la lettre circulaire.
  - a. Concevoir la lettre afin qu'elle serve à un but défini.
  - b. Elle doit être importante, opportune et répondre nettement aux besoins et aux intérêts.
  - c. Indiquer pour chaque problème relatif à un sujet, le nombre de lettres, la nature de leur teneur et la date approximative d'envoi.
  - d. Etudier s'il est judicieux d'envoyer une série de lettres.
  - e. Tenir à jour des listes de destinataires, par matière, en tenant compte des problèmes et des intérêts des personnes. Les réviser fréquemment.
  - f. Vérifier le matériel d'envoi et de reproduction pour voir s'il est adapté à l'usage prévu.
4. Rédiger les lettres circulaires et les faire reproduire.
  - a. Rédiger les lettres circulaires prévues dans le plan.
  - b. S'inspirer de lettres circulaires préparées par des spécialistes.
  - c. Cultiver un style populaire, vigoureux, joignant la clarté à la concision.
  - d. Rendre les lettres attrayantes : laisser de grandes marges,

que la lettre soit bien imprimée ou ronéotypée, présentée avec ordre, et que les illustrations soient frappantes et attirent le regard.

- e. Utiliser un papier de bonne qualité.
- f. Fournir des moyens faciles et pratiques de répondre — dans le cas où une réponse est nécessaire.
- g. Terminer par une formule de politesse.

**Avantages et limitations.** — Ainsi qu'il est indiqué dans le résumé ci-après, les faits parlent en faveur d'un emploi accru de la lettre circulaire dans l'enseignement par la vulgarisation, tant comme complément d'autres moyens d'enseignement que comme moyen d'influencer ceux qui ne prennent pas part à d'autres activités de vulgarisation. Les limitations indiquées portent surtout sur les précautions qu'il faut prendre pour éviter tout emploi immodéré ou inadéquat de ce moyen de diffusion.

Avantages :

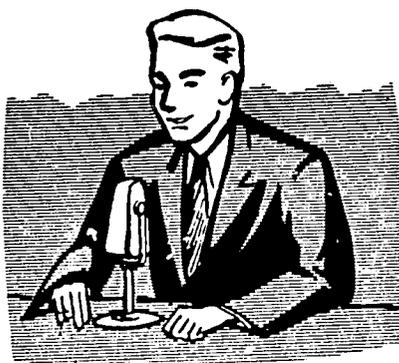
1. Atteint un grand nombre de personnes, y compris ceux qui ne prennent pas part aux activités de vulgarisation.
2. Atteint rapidement les gens.
3. Donne efficacement des renseignements opportuns à des groupes ayant des intérêts particuliers.
4. Est adaptée à une large gamme de sujets.
5. Sert de complément efficace et d'appui aux autres organismes d'enseignement.
6. Peut être lue à loisir et être gardée pour s'y reporter.
7. Provoque des changements de technique à un coût relativement bas.

Limitations.

1. Nécessite un matériel spécial et un personnel de bureau.
2. Si la lettre circulaire est utilisée trop fréquemment, son efficacité peut diminuer.
3. L'impression que des fonds ont été gaspillés peut être donnée par une mauvaise présentation, une préparation matérielle mauvaise ou un usage impropre.
3. Son influence est limitée à ceux qui savent lire intelligemment.

**Radio**

*Plus rapide  
Suscite l'intérêt*



Bien qu'elle constitue un moyen relativement nouveau d'information, la radio est le moyen le plus largement accessible de tous les moyens de grande information. Plus que tout autre, il a le pouvoir de diffuser des informations à un maximum de personnes, en un minimum de temps. Il est sans rival lorsqu'il s'agit de donner des informations urgentes ou d'actualité à la population rurale, du fait de la présence d'un poste de radio dans 93 pour cent des foyers ruraux et dans 98 pour cent des autres foyers. Les vulgarisateurs utilisent la radio pour diffuser des informations opportunes sur les conditions du marché, d'intérêt pour les producteurs comme pour les consommateurs de produits agricoles ; pour informer le public des fonctions et des activités du Service de vulgarisation, annoncer des réunions, des tournées de visites, des démonstrations sur les lieux ou autres activités dont la date est prévue, et pour enseigner des techniques ménagères ou agricoles améliorées. A la suite de la présentation à la radio de certains sujets, les auditeurs sont souvent invités à écrire pour demander la littérature de vulgarisation fournissant de plus amples détails, et que l'on peut conserver pour s'y reporter. De même que les articles de journaux de vulgarisation, la causerie radiophonique de vulgarisation augmente et intensifie le nombre des personnes contactées, d'où une augmentation de l'ensemble de l'enseignement dispensé.

**Tendances dans son utilisation.** — Ainsi qu'il est indiqué à la figure 42, le nombre des causeries radiophoniques faites en moyenne chaque année par le vulgarisateur de comté a triplé en 5 ans, de 1947 à 1952. De 1930 à 1952, l'emploi de la radio a été sensiblement le même pour les vulgarisateurs agricoles, les monitrices d'enseignement ménager et les membres des 4-H Clubs. Une enquête récente (2) sur l'emploi de la radio par les vulgarisateurs, effectuée dans 9 Etats du centre nord des Etats-Unis, indique que 60 pour cent de toutes les catégories de vulgarisateurs et 87 pour cent des experts d'Etat en ces matières se servent de la radio.

En 1952, les vulgarisateurs de comté ont déclaré avoir fait au total, sur le plan national, 168 000 causeries radiodiffusées, réparties sur 2 000 stations de radio. On ne dispose pas de données statistiques en ce qui concerne les nombreuses émissions effectuées par les experts et d'autres membres du service de vulgarisation d'Etat sur les stations de radio commerciales et les stations appartenant aux universités.

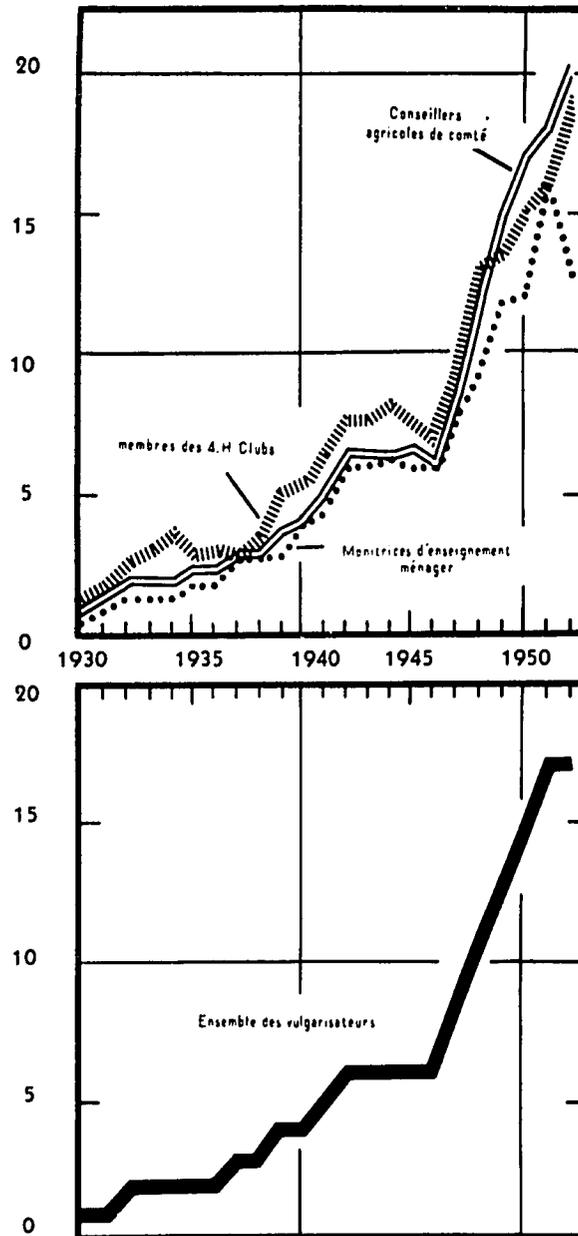
**Efficacité de l'enseignement.** — Si on l'exprime en fonction des techniques changées par les agriculteurs et les ménagères, l'efficacité de la radio est faible par comparaison aux autres méthodes d'enseignement par la vulgarisation. La comparaison donnée à la figure 1 avait été établie avant le net accroissement de l'utilisation de la radio par les vulgarisateurs de comté, accroissement qui a commencé en 1947 (fig. 26). Le volume total des causeries radiophoniques est encore faible par comparaison au nombre d'articles et de réunions. Il faut également reconnaître qu'un grand nombre des causeries radiophoniques faites par les vulgarisateurs ne contiennent pas suffisamment d'informations sur les sujets pour permettre aux auditeurs d'adopter la technique. Il faut avoir recours au bulletin, à la visite aux bureaux de vulgarisation, à la réunion, ou à tout autre moyen pour obtenir des renseignements complets.

En ce qui concerne le coût pour influencer les changements de technique, la radio et la presse se partagent le mérite du prix de revient le plus bas, en grande partie pour les mêmes raisons (fig. 4). Les possibilités qu'offre la radio pour effectuer un travail efficace d'enseignement par la vulgarisation dans des conditions très favorables ressortent d'une enquête (7) faite sur l'influence de la station de radio KSAC, appartenant au Kansas State College (Université de Kansas) qui assure lui-même les émissions. Un sondage effectué en 1948, dans les foyers ruraux des 6 comtés proches de la station, indique que dans 80 pour cent des familles au moins, un membre de la famille suit les émissions éducatives de l'université à un moment de l'année. Sur les familles qui écoutaient ces émissions, 26 pour cent ont pu se rappeler les techniques améliorées adoptées qu'elles attribuaient à la station KSAC.

**Éléments essentiels.** — Les points faibles et les avantages de la radio dont il faut tenir compte sont également assez semblables à ceux énumérés pour les articles de journaux. On peut les résumer comme suit :

Avantages :

1. Peut atteindre plus de personnes et plus rapidement que tout autre moyen de diffusion.
2. Particulièrement adaptée pour diffuser des informations opportunes et urgentes.
3. Relativement bon marché.
4. Atteint beaucoup de personnes qui lisent peu ou pas du tout.
5. Atteint les jeunes mères et les autres personnes qui ne peuvent pas assister aux réunions de vulgarisation.
6. Moyen d'informer la population urbaine des questions agricoles.
7. Suscite l'intérêt pour les autres moyens de vulgarisation.

FIGURE 26. — *Causeries radiophoniques par vulgarisateur, 1930-1952.*

8. Possibilité de constituer un auditoire important, suivant régulièrement les émissions.
9. Les émissions faites dans les stations centrales par le personnel d'Etat renforcent l'enseignement donné dans les comtés.

**Limitations :**

1. Des installations de radio n'existent pas dans tous les comtés.
2. Le temps imparti à la Vulgarisation par les stations commerciales est souvent mal choisi si l'on se place du point de vue de l'auditeur rural.
3. Echoue fréquemment du fait de la concurrence des émissions de variétés.
4. Difficulté de vérifier les résultats.

**Télévision**



*Explique comment faire  
Montre comment faire*

La télévision est le moyen de vulgarisation le plus récent. Son utilisation par les vulgarisateurs s'étend rapidement, en particulier dans les secteurs urbains du pays. Elle est plus personnelle que la radio. Le téléspectateur a l'impression d'être face à face au speaker, même si cette relation n'est pas partagée par le speaker. Elle offre aux téléspectateurs la possibilité de voir et d'entendre à la fois, ce qui fait qu'il y a plus de chances pour qu'ils apprennent.

A la télévision, le vulgarisateur peut faire une démonstration de méthodes sur « comment procéder » et toucher un auditoire beaucoup plus important que l'auditoire qui assiste à une réunion. Des vues prises de très près peuvent même permettre au téléspectateur de voir les opérations-clés plus nettement que ne le peuvent la plupart de ceux qui assistent à une démonstration de méthodes.

Des auxiliaires visuels permettent de rendre une brève causerie plus efficace.

Grâce à l'utilisation de films et autres auxiliaires visuels, on peut dégager des relations et faire des comparaisons entre l'ancien et le nouveau, ce qui précède et ce qui suit, le bon et le mauvais, le juste

et le faux. Des processus évolutifs, qui impliquent l'écoulement d'une certaine période de temps, peuvent être abrégés ou montrés au ralenti, selon le point qui doit être souligné dans l'enseignement.

Si elle est supérieure à la radio parce qu'elle s'adresse également à l'œil (fig. 44), la télévision ne fournit cependant pas au téléspectateur la possibilité de poser des questions au speaker. On n'offre pas non plus au téléspectateur la possibilité d'essayer la nouvelle technique ou la nouvelle méthode comme c'est fréquemment le cas lors des réunions portant sur la démonstration de méthodes. Il est aussi important que dans le cas de la radio de disposer d'une multitude de matériaux édités, peu coûteux, pour compléter la présentation à la télévision.

La Federal Communications Commission (Commission fédérale des Communications) ayant réservé un nombre important de chaînes de télévision à l'enseignement, on est certain que les programmes éducatifs peuvent être diffusés aux heures qui conviennent aux agriculteurs et aux ménagères. Trop souvent, les heures imparties aux vulgarisateurs par les stations commerciales de radio et de télévision sont celles qui ont peu de valeur commerciale du point de vue de la publicité et, pour la même raison, peu de valeur pour l'enseignement dans le cadre de la vulgarisation.

Le « Iowa State College » (Université d'Iowa) possède et fait fonctionner sa propre chaîne de télévision. Dans 18 autres Etats, les vulgarisateurs font au moins une émission de télévision hebdomadaire et 12 autres Etats ont indiqué que la télévision était utilisée dans l'enseignement par la vulgarisation.

**Efficacité du point de vue de l'enseignement.** — La nouveauté de la télévision dans de nombreuses régions et le fait qu'on n'a pas eu une grande expérience de ce nouveau moyen d'enseignement empêchera d'évaluer suffisamment la télévision par rapport aux autres méthodes comprises dans le plan d'enseignement. On mentionnera deux études qui éclairent les possibilités qu'offre la télévision pour enseigner les sujets relevant de l'économie domestique.

En 1950, le Département de l'Agriculture des Etats-Unis a présenté une série de 11 émissions de 12 minutes sur « Faisons une robe » à une station de télévision de Washington, D.C. dans des conditions similaires à l'enseignement de la vulgarisation. Une enquête effectuée auprès des 974 personnes qui ont demandé le bulletin distribué en relation avec les émissions, a révélé que 99 pour cent de ces femmes avaient suivi au moins une émission. Que, sur 8 personnes ayant regardé les émissions, 7 indiquaient qu'elles avaient appris de nouvelles idées et que 46 pour cent des téléspectatrices avaient, en fait, utilisé les renseignements donnés dans les 5 semaines suivant la fin de l'émission (18).

Le Service de vulgarisation de l'Iowa a également organisé, en 1951, une série de neuf émissions de télévision de 30 minutes chacune intitulées : « Faites votre robe grâce à la T.V. ». Trois mille quatre femmes se sont inscrites à ce cours et ont reçu une brochure. On a

effectué un sondage dans 420 foyers environ, organisé de façon à obtenir un échantillonnage de l'auditoire de la station, notamment selon le lieu de résidence et les différents degrés de connaissance en couture. Trente-six pour cent des femmes ont effectivement confectionné une robe au cours de la série d'émissions. Quatre-vingt-cinq pour cent des femmes ont déclaré que les émissions les avaient « beaucoup aidées » et un autre groupe de trente-sept pour cent a déclaré qu'elles avaient été « utiles » (6).

**Avantages et limitations.** — Il faudra attendre plusieurs années pour que la nouveauté que représente la télévision dans certaines régions s'émousse et pour qu'il soit possible de porter un jugement sur la valeur constante de la télévision en tant que moyen d'enseignement par la vulgarisation. Les avantages et les limitations de la télévision, en matière de vulgarisation, seront vraisemblablement les suivants :

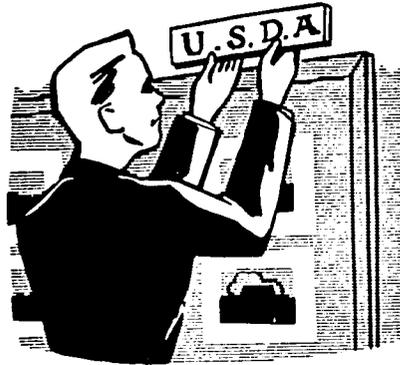
Avantages :

1. C'est le moyen d'information des masses qui s'approche le plus d'une conception face à face.
2. L'élément visuel augmente sans conteste l'efficacité de l'élément auditif qui est le seul atout de la radio.
3. Atteint la population urbaine comme la population rurale.
4. Atteint de nombreuses personnes, notamment les mères de jeunes enfants qui ne peuvent pas assister régulièrement aux réunions.
5. Possibilité de voir nettement les principales opérations présentées au ralenti.
6. Un processus exigeant beaucoup de temps peut être abrégé en quelques minutes.

Limitations :

1. Concurrence intense des programmes de variétés qui peuvent intéresser certains membres de la famille.
2. A l'heure actuelle, les postes comme les émissions sont largement circonscrits aux régions urbaines.
3. Le téléspectateur ne peut à la fois regarder la télévision et vaquer à ses occupations, ce qui est possible avec la radio.
4. Une certaine qualité d'art de la mise en scène est nécessaire pour assurer une émission.
5. Le coût actuel des postes de télévision et de leur entretien est relativement élevé.

### Expositions



*Simples  
Instructives*

Lorsqu'on parle de l'exposition comme d'une méthode distincte d'enseignement par la vulgarisation, il est nécessaire d'exclure ces expositions qui sont purement des auxiliaires visuels employés pour renforcer une présentation orale lors de la réunion de vulgarisation ou ceux qui rendent la démonstration, la visite dans les bureaux de vulgarisation ou les visites d'exploitations plus convaincantes. L'influence de ces présentations d'auxiliaires visuels a été comprise dans les réunions ou autres méthodes qu'elles renforçaient. Nous ne considérons que les catégories d'expositions, qui sont avant tout des méthodes de diffusion des informations. La plus courante de ces expositions est celle qui a lieu lors de la foire, à l'échelon local, du comté ou de l'Etat. L'essentiel de beaucoup de journées de consécration des travaux des 4-H Clubs, est l'exposition des articles faits, des récoltes obtenues, ou du bétail élevé par les différents membres des 4-H Clubs dans le cadre de leur programme.

La journée de consécration des travaux en enseignement ménager, donne souvent lieu à des expositions organisées par les unités de vulgarisation du comté. La vitrine est une autre illustration de l'exposition utilisée comme moyen distinct de diffusion de renseignements.

**Efficacité de l'enseignement.** — Les expositions de vulgarisation peuvent constituer un moyen utile pour familiariser le grand public avec le travail de vulgarisation et ses réalisations. Mais du point de vue de l'influence sur les agriculteurs et les ménagères pour adopter des techniques perfectionnées, l'exposition est apparemment la moins efficace de toutes les méthodes d'enseignement par la vulgarisation. Dans aucune des régions étudiées, plus de 2 pour cent des techniques agricoles et ménagères adoptées ont été attribuées aux expositions. Dans un seul domaine, la santé et l'hygiène, l'influence de l'exposition est supérieure à 2 pour cent. Dans une région d'enquête, 70 pour cent des agriculteurs producteurs de lait interrogés avaient visité des expositions de vulgarisation afférentes à la laiterie et cependant, moins de 3 pour cent de

ceux qui avaient visité des expositions de ce genre ont indiqué avoir changé de techniques pour cette raison.

Faire une exposition de vulgarisation exige beaucoup de temps du vulgarisateur — l'organiser et la préparer, la faire, recruter du personnel pour fournir des explications aux visiteurs pendant toute la durée de la foire, enfin, démonter les installations et les déménager. Ainsi qu'il est indiqué à la figure 4, le rapport qui existe entre l'efficacité et le coût des expositions est le plus faible de toutes les méthodes utilisées dans l'enseignement dans le cadre de la vulgarisation. On doit en conclure que lorsqu'on détermine l'importance qu'il faut accorder aux expositions de vulgarisation, il faut tenir compte davantage des relations sociales et de considérations autres que l'enseignement.

**Principaux éléments.** — Certaines des plus importantes mesures à prendre dans des expositions de vulgarisation et les points les plus importants à considérer dans chaque cas sont indiqués ci-après :

1. Considérer comment des expositions peuvent contribuer à l'efficacité du plan d'enseignement ou favoriser par ailleurs la vulgarisation.
  - a. Déterminer les foires et autres événements au cours desquels on peut organiser une exposition.
  - b. Décider quelles sont les phases du travail qui seront le mieux favorisées par des expositions.
2. Déterminer l'objectif particulier de l'exposition.
  - a. Faire connaître au public des normes meilleures.
  - b. Favoriser la compréhension et créer parmi la population rurale une attitude favorable à l'égard de la vulgarisation.
  - c. Influencer les gens pour qu'ils adoptent de meilleures techniques.
3. Elaborer et préparer l'exposition.
  - a. Choisir la catégorie d'exposition convenant aux problèmes et à la situation donnée.
  - b. Mettre au point un plan écrit ou un diagramme.
  - c. Etablir les sources des matériaux nécessaires et prévoir leur fourniture.
4. Organiser l'exposition.
  - a. Assembler les matériaux et organiser l'exposition ainsi qu'il a été prévu.
  - b. Apporter les modifications nécessaires pour que le stand cadre bien avec les stands voisins.
  - c. Apposer des affiches.
  - d. Prévoir un dispositif attirant suffisamment l'attention.
  - e. S'assurer la présence de représentants informés pouvant expliquer l'exposition et répondre aux questions.
  - f. Prendre les dispositions nécessaires pour que des exemplaires de littérature de vulgarisation soient distribués ou pour relever les noms de ceux qui désirent recevoir des publications.

- g. Faire de la publicité autour de l'exposition par la presse, la radio, les lettres circulaires et autres moyens.
- 5. Evaluer l'efficacité de l'exposition.
  - a. Faire une analyse portant sur les visiteurs, les questions posées et les demandes de littérature.
  - b. Surveiller les réactions du public, les commentaires de la presse et autres réactions.
  - c. Procéder à des enquêtes lors des séances dans la région où des expositions ont été faites.

**Avantages et limitations.** — Lorsqu'on pèse les avantages et les limitations de l'exposition, la balance penche du côté des limitations si on pense tout d'abord aux effets de l'exposition sur l'adoption de meilleures techniques ménagères et agricoles.

Avantages :

1. Il est possible que de nombreuses personnes visitent l'exposition.
2. Favorise la compréhension de la vulgarisation chez les gens des villes et des villages, ainsi qu'une attitude favorable.
3. Stimule l'intérêt pour des normes plus élevées et de nouvelles variétés.
4. La foire-exposition de comté fournit une occasion toute trouvée pour porter au maximum la compétition entre les 4-H Clubs locaux.

Limitation :

1. Relativement coûteuse en fonction du temps du vulgarisateur et autres dépenses.
2. Peu de personnes sont amenées à adopter de meilleures techniques.
3. La majeure partie de ceux qui visitent cherchent à se divertir.
4. De nombreuses expositions de vulgarisation n'ont pas réellement pour objet d'enseigner de meilleures techniques.

Ou bien les expositions ne se prêtent pas bien à l'enseignement de techniques améliorées, ou bien les gens ne s'y rendent pas pour rechercher des renseignements, ou les deux se produisent. Même si elles sont beaucoup moins efficaces que les autres moyens de vulgarisation pour influencer directement l'adoption de techniques agricoles et ménagères améliorées, les expositions ont cependant une place comme moyen de créer une attitude favorable vis-à-vis de la vulgarisation, de la part des personnalités du comté, des comités d'organisation des expositions, des hommes d'affaires, des citoyens et autres.

## INFLUENCE INDIRECTE



Il ressort du chapitre sur l'efficacité relative des méthodes et des fig. 1 et 2 que pour 81 techniques adoptées par les agriculteurs et les ménagères à la suite d'efforts éducatifs directs, 19 autres techniques sont adoptées du fait de l'influence indirecte de ces mêmes activités. Ce dividende supplémentaire de l'investissement d'enseignement est plus important que le rendement direct de l'une quelconque des méthodes employées par les vulgarisateurs. Sous la rubrique « Corrélation entre les méthodes » nous avons également fait ressortir que la quantité de cette diffusion indirecte d'informations afférentes aux techniques améliorées constitue un indice de l'ensemble des réalisations de la vulgarisation dans une région donnée.

Cette transmission de renseignements de voisin à voisin est un facteur important dans l'enseignement par la vulgarisation. Les déclarations d'un voisin qui jouit d'une bonne réputation dans la commune, le fait de constater chez le voisin un meilleur rendement d'une nouvelle variété de blé ou de coton, l'importance de la production laitière du voisin, le fait de bien réussir des conserves de légumes ou la satisfaction donnée par une cuisine bien aménagée, constituent autant de forces puissantes agissant en faveur d'une adoption plus générale de techniques améliorées.

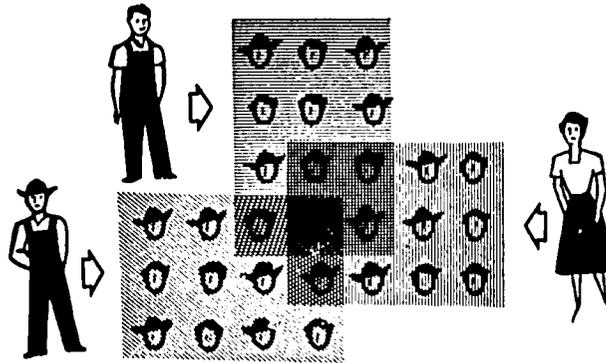
Tout d'abord, les informations relatives à une technique améliorée sont introduites dans le comté par une démonstration de résultats, une réunion, une visite d'exploitation, une causerie radiophonique, un bulletin ou un autre mode d'enseignement direct. Un nombre limité de personnes en font l'essai. La technique répond à un besoin et ils sont satisfaits. Le profit économique qu'ils en tirent ou toute autre satisfaction ressentie par la personne compense nettement toute dépense ou

inconvenient lié à cette technique. La technique est adoptée. Le renseignement est transmis à des amis et à des voisins. Ces derniers en font l'essai et sont satisfaits. Ils le transmettent à leur tour à un cercle plus large. Les adoptions ultérieures ne peuvent être identifiées avec les activités d'enseignement direct qui ont provoqué cette réaction en chaîne. Et cependant, on a généralement conscience que le renseignement vient de la vulgarisation.

Le moyen par lequel on est parvenu à convaincre les premiers agriculteurs ou les premières ménagères de la valeur de la nouvelle technique devient moins évident et relativement peu important. Il est cependant de la plus haute importance que le programme de vulgarisation soit économiquement sain, et que les techniques préconisées soient de nature à inciter ceux qui les adoptent à en parler à d'autres. En d'autres termes, il devient plus facile pour la personne d'adopter la technique améliorée que de ne pas l'adopter. Lorsque l'acceptation d'une technique qui semble désirable et utilisable de façon générale dans les exploitations ou les foyers d'une région tarde par trop à se manifester, il y a lieu de réviser sans délai le plan d'enseignement du point de vue de son applicabilité, et de réexaminer la technique elle-même. Si l'avantage de la nouvelle technique par rapport à l'ancienne est peu marqué, il se peut que sa valeur soit mise en doute et qu'elle ne fournisse pas de motifs suffisants pour contrebalancer l'inertie impliquée.

Dans les régions où on a procédé à des enquêtes sur les lieux, l'influence indirecte était beaucoup plus grande dans le domaine de l'agriculture que dans celui de l'économie domestique. Dans le domaine de l'agriculture, l'influence indirecte était maximum pour le blé, l'avoine et les techniques laitières, relativement élevée pour les sols, le maïs, les légumineuses, les pommes de terre, le coton et la vente ; et moins élevée pour l'arboriculture, les légumes, l'aviculture et les techniques relevant du génie rural. La conservation de la nourriture vient en tête de tous les sujets d'économie domestique dans la propagation indirecte de techniques meilleures d'un foyer à un autre.

## ENSEIGNEMENT PAR LES ANIMATEURS LOCAUX



L'emploi largement répandue de l'animateur bénévole pour étendre la portée de la vulgarisation et augmenter le volume d'enseignement par la vulgarisation justifie l'étude de ce processus de vulgarisation, même s'il ne constitue pas une méthode distincte d'enseignement. Travaillant à toutes fins utiles comme maître auxiliaire de vulgarisation, les animateurs, formés par le vulgarisateur pour effectuer un travail précis, peuvent employer l'une quelconque ou l'ensemble des méthodes d'enseignement dont dispose lui-même le vulgarisateur. Nous avons déjà mentionné les réunions de formation destinées aux animateurs sous la rubrique « Réunion de démonstration de méthodes ».

En 1952, selon les vulgarisateurs de comté, il y avait au total 1 200 000 animateurs participant activement à la mise en œuvre d'un aspect quelconque du programme de vulgarisation ; 40 pour cent de ces animateurs étaient des femmes faisant un travail dans le cadre des activités destinées aux adultes, 29 pour cent des hommes travaillant à des programmes portant sur des adultes et 25 pour cent des hommes, des femmes ou des animateurs plus âgés des 4-H Clubs. Ainsi qu'il est indiqué à la figure 27, le nombre d'animateurs par vulgarisation de comté s'est accru à un rythme relativement constant entre 1930 et 1952, à l'exception de la montée en flèche lors de la seconde guerre mondiale.

Les possibilités qu'offre le fait d'employer des animateurs pour élargir la portée de la vulgarisation et augmenter le volume d'enseignement donné dans le cadre de la vulgarisation peuvent être exprimées de façon mathématique. Un million deux cent mille animateurs consacrant chaque année onze jours à leurs activités d'animateurs, sont supérieurs à 50 000 personnes employées à plein temps pour une année de travail

de 260 jours. Ce nombre est quatre fois supérieur à celui de l'ensemble du personnel rémunéré de vulgarisation.

Dans un comté moyen, on compte environ 400 travailleurs bénévoles qui aident les différents membres rémunérés de l'équipe de comté dans la conduite de la vulgarisation. A la suite de réunions de formation, ils répètent les démonstrations de méthodes, parlent dans des réunions et rendent visite à leurs voisins. Ils peuvent organiser des réunions de démonstration de résultats, s'assurer des collaborateurs, organiser des réunions et assurer la publicité adéquate, aider lors des tournées, des journées de consécration des travaux, créer et diriger des 4-H Clubs. Leur expérience leur permet de participer de façon constructive à la révision du programme de vulgarisation effectué, pour qu'il réponde mieux aux besoins des communautés.

En général, ces animateurs contribuent de trois façons au succès de la vulgarisation :

1. Ils renforcent l'efficacité du programme de vulgarisation sur le plan local.
2. Ils augmentent le volume de l'enseignement dispensé.
3. Ils augmentent l'aptitude de la population rurale à faire face aux nouveaux problèmes au fur et à mesure qu'ils se posent.

Nous ne considérerons ici que la question du volume accru d'enseignement rendu possible grâce aux animateurs.

L'emploi d'animateurs comme enseignants supplémentaires varie

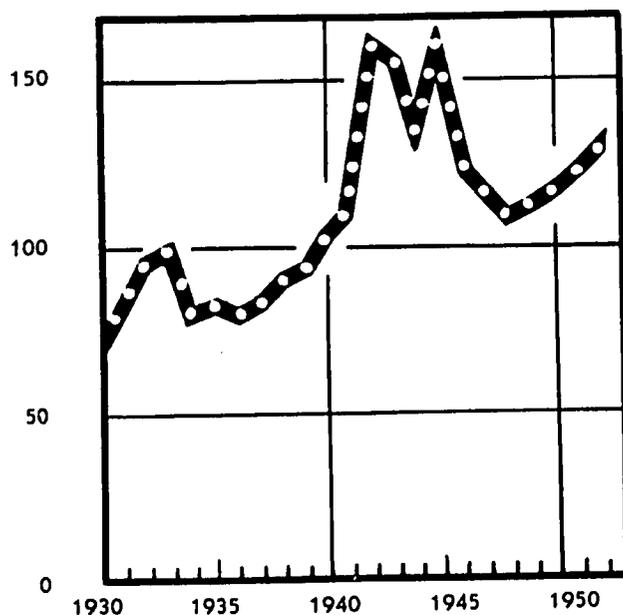


FIGURE 27. — Nombre d'animateurs bénévoles par vulgarisateur 1930-1952.

beaucoup selon les Etats, selon le genre d'activité dans un Etat donné, et selon les membres du personnel de vulgarisation dans un comté donné. Alors qu'on ne dispose pas de recherches suffisantes sur l'efficacité de l'enseignement assuré par les animateurs, les études de vulgarisation ont révélé qu'environ 7 animateurs sur 8 transmettent des renseignements à autrui. L'animateur consacre en moyenne environ onze journées par an à un travail d'animation et influence en moyenne douze personnes à changer vingt-cinq techniques agricoles ou ménagères.

Le fait que ce qui précède représente un schéma très stable de l'aide apportée par les animateurs pour augmenter le volume de l'enseignement dans le cadre de la vulgarisation est suggéré par l'uniformité des chiffres obtenus lors de sondages d'animateurs dans quatre Etats (tableau 9).

TABLEAU 9. — MESURE DANS LAQUELLE LES ANIMATEURS TRANSMETTENT AUX AUTRES DES INFORMATIONS

	Kansas	Nebraska	New Jersey	Sud Dakota
Nombre d'animateurs interrogés . . . .	171	155	247	169
Pourcentage d'animateurs transmettant les informations . . . . .	96,6	83,9	87,4	87,0
Nombre d'exploitations ou de foyers amenés à changer de techniques par animateur . . . . .	11,7	12,8	13,0	11,7
Nombre de techniques changées par l'animateur à la suite de ses activités . . . . .	29,1	42,8	18,3	18,6

Les chiffres combinés de ces cinq enquêtes sur le rôle des animateurs jettent un peu de lumière sur les facteurs qui peuvent jouer sur leur efficacité à inciter d'autres personnes à adopter des techniques améliorées. Ainsi qu'il est indiqué au tableau 10, la méthode adoptée pour

TABLEAU 10. — COMPARAISON ENTRE LES METHODES DE SELECTION DES ANIMATEURS (4 Etats)

MÉTHODE DE SÉLECTION	Nombre d'animateurs par groupe	Jours consacrés au travail (annuellement)	Techniques agricoles ou ménagères modifiées, par animateur	Techniques changées par animateur
Elus lors d'une réunion . .	272	14,2	11,9	36,7
Nommés par un comité . .	105	12,5	10,5	19,7
Nommés par le vulgarisateur . . . . .	255	8,0	12,2	16,8
Volontaires . . . . .	107	14,2	14,7	24,4

choisir l'animateur, qu'il soit élu par des voisins lors d'une réunion, qu'il soit nommé par un comité local, à la demande du vulgarisateur, ou du fait qu'il ait proposé ses services, ne semble pas avoir une grande incidence sur son travail.

Le succès remporté par des animateurs dans leur effort d'instruire autrui semble également largement indépendant de facteurs tels que le niveau d'instruction, le fait d'être propriétaire, et le sexe. L'importance des réunions de formation organisées pour les animateurs par le vulgarisateur ressort nettement du tableau 11. Les animateurs qui avaient assisté à des réunions de formation ont influencé moitié plus de personnes à faire deux fois et demi plus de changements dans les techniques suivies que cela n'était le cas pour des animateurs qui n'avaient pas pris part à des réunions de formation.

TABLEAU 11. — IMPORTANCE DES REUNIONS DE FORMATION POUR LES ANIMATEURS (4 Etats)

	Nombre d'animateurs par groupe	Jours consacrés au travail (annuellement)	Techniques agricoles ou ménagères modifiées par animateur	Techniques changées par animateur
Ont assisté aux réunions de formation . . . . .	515	14,0	13,7	31,9
N'ont pas assisté aux réunions de formation ..	227	6,7	9,3	12,2

Les résultats des quatre enquêtes sur le rôle des animateurs auxquelles on se réfère ci-dessus, indiquent que 500 journées d'aide bénévole données à la vulgarisation par 100 animateurs seront beaucoup plus productives, évaluées en nombre de personnes amenées à adopter des techniques améliorées, que la même quantité de temps consacrée à la vulgarisation par 50 animateurs seulement. En augmentant le nombre des animateurs on atteindra vraisemblablement plus de personnes que si l'on tente d'atteindre le même objectif en élargissant les cercles d'influence des animateurs déjà au travail. Cela indique qu'il n'est pas recommandable d'engager un même animateur dans un trop grand nombre d'activités d'enseignement à un moment donné, même si l'agriculteur ou la ménagère est prêt à accepter ces nouvelles responsabilités.

**Éléments essentiels.** — Certains grands principes ou guides pour l'emploi profitable des animateurs bénévoles dans l'enseignement par la vulgarisation sont dégagés ci-après. Il serait nécessaire de faire beaucoup plus de recherches dans ce domaine :

1. Considérer comment l'emploi des animateurs peut accroître l'efficacité du plan d'enseignement.
  - a. Analyser les méthodes employées actuellement par les animateurs volontaires.



6. Vérifier la contribution apportée par les animateurs :
  - a. Etablir le pourcentage d'animateurs qui agissent et la portée de leurs activités.
  - b. Rechercher les preuves indiquant que d'autres personnes ont été influencées par les animateurs.
  - c. Observer comment les animateurs dirigent les réunions et autres activités.
  - d. Comparer les effets de la vulgarisation dans des situations similaires en tous points, sauf en ce qui concerne l'enseignement assuré par les animateurs.

**Avantages et limitations.** — Certains des avantages et des limitations les plus importants en ce qui concerne l'emploi des animateurs dans le cadre de la vulgarisation peuvent être résumés comme suit :

**Avantages :**

1. Les animateurs apprennent eux-mêmes beaucoup mieux du fait de leurs expériences pédagogiques auprès d'autrui.
2. Les gens acceptent mieux une idée nouvelle si elle leur est présentée par une personne du cru, qui l'a expérimentée.
3. Les animateurs sont à la disposition du public pour de fréquentes consultations personnelles.
4. Un plus grand nombre d'enseignants rend possible un plus large volume d'enseignement.
5. Le prestige et l'ascendant personnels de l'animateur augmentent les chances que de nouvelles techniques soient adoptées.

**Limitations**

1. Les personnes choisies comme animateurs peuvent ne pas remporter le succès attendu auprès de leurs voisins, ne pas souhaiter consacrer le temps nécessaire à leur travail ou être de piètres enseignants.
2. Il faut un temps considérable pour détecter et former les animateurs.
3. L'animateur peut essayer d'utiliser le prestige lié à sa position pour en tirer des avantages personnels.
4. La tâche la plus difficile, qui est de susciter l'intérêt chez ceux qui ne sont pas intéressés par la vulgarisation, est souvent laissée aux soins de l'animateur sans expérience.

## RÉSUMÉ

L'enseignement par la vulgarisation incite des personnes à effectuer des changements qui se traduisent par une meilleure exploitation des terres et une meilleure tenue des foyers. Ce cycle de vulgarisation comprend :

1. La mise au point d'un programme valable axé sur les besoins des personnes.
2. La préparation d'un plan d'enseignement intelligemment conçu.
3. La mise en œuvre systématique du plan.
4. L'évaluation des progrès accomplis et la révision du programme et du plan, si jugée nécessaire.

Le choix et l'utilisation judicieux des méthodes d'enseignement ont une incidence directe sur le travail accompli par le vulgarisateur. Les méthodes d'enseignement utilisées par le vulgarisateur se classent en trois catégories :

1. Contacts individuels (visites d'exploitations, visites au bureau de vulgarisation, démonstrations de résultats et autres méthodes basées sur les contacts individuels).
2. Contacts par groupes (réunions de toutes sortes).
3. Moyens de grande information (publications, radio, articles de journaux et autres).

Il faut également tenir compte de la diffusion indirecte des renseignements, de personne à personne, qui découle des diverses méthodes d'enseignement.

Comprendre le processus pédagogique est, évidemment, fondamental pour choisir et utiliser judicieusement les méthodes d'enseignement.

C'est la motivation qui détermine en grande partie à quel rythme et dans quelle mesure la personne apprend.

Elle apprend mieux lorsqu'elle a un vif désir d'apprendre, lorsque l'étude a un but et lorsque l'effort fourni pour apprendre apporte les satisfactions souhaitées.

Le vulgarisateur crée des situations dans lesquelles s'effectue l'étude et fournit aux personnes l'occasion d'apprendre. Grâce à des méthodes d'enseignement appropriées, celui qui apprend prend conscience du problème agricole ou ménager à résoudre, son intérêt est éveillé et le désir d'agir naît en lui.

L'enseignant persuade graduellement l'élève qu'il peut et qu'il doit agir.

On fournit l'occasion d'agir et on souligne les satisfactions découlant de l'action.

Les enquêtes sur les lieux indiquent de grandes différences en ce qui concerne l'influence des diverses méthodes d'enseignement sur l'adoption de techniques agricoles et ménagères (adoption qui constitue la preuve du changement de comportement de la personne).

Sur cent techniques adoptées et ayant été signalées, 74 environ ont été attribuées à des réunions (démonstrations de méthodes et réunions générales), des visites d'exploitations et de foyers, des publications, des articles de journaux, des visites au bureau de vulgarisation, et des démonstrations de résultats. Près de 7 pour cent des techniques adoptées ont été liées aux lettres (individuelles et circulaires), à la radio, aux expositions, et aux communications téléphoniques.

Sur les 81 techniques sur cent adoptées, dues aux différentes méthodes d'enseignement, 25 ont été attribuées aux méthodes basées sur les contacts individuels, 33 aux méthodes basées sur les contacts par groupes et 23 aux méthodes basées sur les moyens de grande information (fig. 2). L'influence indirecte découlant du travail d'enseignement direct a compté pour 19 pour cent des nouvelles techniques.

La proportion de techniques adoptées à la suite de l'influence indirecte, des visites d'exploitations et de foyers, des articles de journaux et des visites au bureau de vulgarisation a été beaucoup plus élevée dans le domaine de l'agriculture que dans celui de l'économie domestique. Par contre, l'influence des réunions de démonstrations de méthodes et des bulletins a été beaucoup plus grande en économie domestique qu'en agriculture.

L'influence relative des réunions générales, des démonstrations de résultats, des lettres circulaires, de la radio et des expositions a été presque identique dans les deux domaines.

Dans le cas où des sujets différents sont impliqués, les pourcentages de techniques attribués aux diverses méthodes d'enseignement ont tendance à être très différents. (Exemples : arboriculture et luzerne ; laiterie et préparation des aliments.)

Dans le cas où les grandes lignes des sujets sont semblables ou présentent des problèmes d'enseignement similaires, les méthodes d'enseignement ont une action presque constante. (Exemples : coton et pomme de terre ; confection des vêtements et gestion du foyer.)

Si l'on considère à la fois le coût relatif des méthodes d'enseignement et leur efficacité relative, les articles de journaux et la radio sont les méthodes les moins chères pour provoquer des changements de comportement (techniques adoptées). Viennent ensuite les lettres circulaires, les visites au bureau de vulgarisation, les réunions générales et les bulletins.

Les visites d'exploitations et de foyers et la réunion de démonstration de méthodes représentent les rendements moyens par unité de coût.

Les démonstrations de résultats sont moitié moins efficaces, du point de vue du coût, pour influencer l'adoption de techniques que la moyenne de toutes les méthodes.

Provoquer l'adoption de techniques par des expositions de vulga-

risation revient environ 17 fois plus cher que si l'on utilise à cette fin des articles de journaux et la radio.

On note des différences frappantes entre les rapports existants entre le coût et l'influence des méthodes, selon qu'il s'agit d'agriculture ou d'économie domestique.

En ce qui concerne les techniques agricoles, les méthodes basées sur les contacts de masse, considérées dans leur ensemble, reviennent le moins cher pour influencer l'adoption de techniques, viennent ensuite les méthodes basées sur les contacts par groupes et les méthodes basées sur les contacts individuels. En ce qui concerne les techniques ménagères, les méthodes basées sur les contacts par groupes sont les moins onéreuses, viennent ensuite les méthodes basées sur les contacts de masse et les méthodes basées sur les contacts individuels.

Il est de la plus grande importance, dans l'enseignement par la vulgarisation, d'utiliser différentes (environ cinq) méthodes pour raconter la même histoire s'il est important de contacter la clientèle. Cependant, le nombre de techniques changées pour cent exploitations ou foyers augmente à un rythme très uniforme au fur et à mesure que le nombre de méthodes dont les vulgarisateurs font usage pour enseigner passe de 1 à 12.

Le volume de diffusion indirecte et l'influence des visites au bureau de vulgarisation, des articles de journaux et des réunions de démonstrations de méthodes, constituent tous des indices valables de l'influence totale de la vulgarisation dans une région. L'influence de ces méthodes reflète la valeur du programme, la confiance accordée au personnel de vulgarisation et la mesure dans laquelle les personnes sont au courant de l'enseignement donné dans le cadre de la vulgarisation.

Des facteurs comme l'âge de la population rurale adulte, l'importance de l'exploitation agricole, le régime foncier, et l'emplacement de l'exploitation ou de la maison d'habitation n'ont que peu d'influence sur l'adoption, par la population rurale, des techniques recommandées par le vulgarisateur. Le pourcentage de personnes adoptant des techniques agricoles et ménagères augmente nettement lorsque s'élève le niveau d'instruction de la population rurale.

Plus une personne a un niveau économique-social élevé, plus il est vraisemblable qu'elle adoptera les techniques que le vulgarisateur recommande.

La mesure dans laquelle les agriculteurs et les ménagères sont contactés par des membres du personnel de vulgarisation grâce aux méthodes d'enseignement utilisées est un facteur des plus importants pour obtenir l'adoption de techniques agricoles et ménagères améliorées. Ce fait repose directement sur le choix des méthodes d'enseignement qui, dans un laps de temps donné, permettent à de nombreuses personnes d'entrer en contact avec des vulgarisateurs, soit individuellement soit en groupe.

## **CHOISIR LES MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT DE FAÇON A AUGMENTER L'EFFICACITÉ DU VULGARISATEUR**

Le vulgarisateur qui désire améliorer le rendement de ses activités se demande comment les résultats de recherches et autres informations afférentes aux méthodes d'enseignement s'appliquent à l'enseignement journalier par la vulgarisation. Il n'existe pas de réponse toute faite à la question : « Comment pourrais-je choisir et employer les diverses méthodes dont je dispose pour obtenir un meilleur résultat ? ». L'enseignement par la vulgarisation est beaucoup trop complexe. Aucune méthode empirique ne peut assurer à elle seule de bons résultats dans chacun des trois mille comtés, comptant au total douze mille vulgarisateurs de comté. Nous donnons ici certaines règles générales indiquant comment chaque vulgarisateur peut arriver, par lui-même, à trouver une réponse personnelle à cette question universelle.

Partons des trois hypothèses suivantes :

1. Le vulgarisateur sait comment l'élève apprend et le maître enseigne.
2. Le programme de vulgarisation du comté reflète fidèlement les besoins de la population rurale et les solutions à apporter aux problèmes sont pratiques et donneront toute satisfaction à ceux qui apprennent.
3. L'éducation est un processus évolutif qui nécessite du temps, chaque personne avançant du stade où il en est à un moment donné vers un nombre limité d'objectifs d'études qu'il devra atteindre ultérieurement.

Il faut aussi admettre que le choix et l'utilisation des méthodes d'enseignement seront fonction de certains éléments de premier plan dont certains impliqueront des décisions de politique générale à l'échelon de l'Etat.

1. Il faut considérer le nombre de personnes qui constituent la clientèle de la vulgarisation dans le comté — population agricole, population rurale, population urbaine.
2. Le choix des méthodes sera influencé selon qu'on décidera :
  - a. d'avoir une légère influence sur un grand nombre de personnes ou,
  - b. d'amener un nombre relativement restreint de personnes à améliorer au maximum l'exploitation de leurs terres et la vie familiale.
3. L'importance du personnel de vulgarisation de comté, l'aide d'experts que l'on peut obtenir du bureau de vulgarisation d'Etat constituent d'autres facteurs entrant en jeu.

4. Le fait de disposer ou non de certains moyens de diffusion comme les journaux, le téléphone, la radio et la télévision, aura également une incidence directe sur la mesure dans laquelle ces moyens peuvent servir à l'enseignement par la vulgarisation.

Ceci posé, les suggestions ci-après peuvent aider le vulgarisateur individuel à jauger une situation particulière quant aux possibilités d'enseignement qu'elle offre et à choisir des méthodes d'enseignement appropriées :

**Le public.** — Les habitants du comté sont très différents les uns des autres en ce qui concerne le niveau d'instruction, l'âge, les revenus, le statut social, leurs ascendants, et les croyances religieuses. Certains sont en quête de changements, d'autres n'évoluent que lentement. Certains se fient aux paroles, d'autres ne croient que ce qu'ils voient. Ces différences individuelles et collectives ont une influence sur la façon dont on concevra l'enseignement.

**Les jeunes mères**, incapables de suivre des réunions ou de participer par ailleurs à une activité de groupe peuvent être efficacement touchées par les lettres circulaires, les publications, la radio et la télévision.

**Des groupes religieux et ethniques isolés** peuvent nécessiter des réunions spéciales et l'emploi d'animateurs choisis dans leurs rangs.

**Les groupes désavantagés** de la population, qui n'ont qu'un très faible niveau d'instruction et de petits revenus peuvent être sensibles à des visites personnelles et des démonstrations de résultats, à condition que ces dernières soient nettement orientées vers leurs besoins et leurs situations. Les matériaux écrits ou publiés doivent être rédigés dans un langage très simple.

**Les éléments les plus instruits et les plus avancés** répondent généralement bien aux réunions de groupes et aux discussions, aux démonstrations de méthodes et aux matériaux écrits.

**La radio, la télévision, les journaux et les expositions** seront vraisemblablement utiles pour agir sur les fermiers à mi-temps, et les personnes vivant en banlieue et dans les centres urbains.

**Sujets.** — Ce qui est enseigné peut être relativement simple ou extrêmement complexe, peut être familier ou étranger. Le changement recherché peut impliquer une nouvelle habileté manuelle ou un nouveau concept.

**Dans le cas où la nouvelle technique est simple** ou semblable à celles qu'on suivait déjà, les articles de journaux, la radio, ou la lettre circulaire seront efficaces alors que les techniques complexes ou non familières nécessiteront des contacts face à face et des matériaux écrits.

**Au tout premier stade d'un projet**, ou lorsque la vulgarisation commence son action dans une région, il faut s'attacher à établir sur le plan local la valeur de la technique et à donner confiance dans

le vulgarisateur grâce à des démonstrations de résultats, des visites d'exploitations et de foyers et des démonstrations de méthodes.

**Des techniques manuelles** seront plus facilement enseignées par des démonstrations de méthodes et la télévision, alors qu'il faudra peut-être organiser des réunions de discussions et employer des animateurs pour réfuter les critiques et obtenir l'adhésion de tous.

**Les méthodes d'enseignement qui ont été efficaces pour un sujet** seront vraisemblablement efficaces dans le cas d'un sujet dont les grandes lignes sont similaires. Le contraire est vrai lorsque les grandes lignes des deux sujets sont différentes.

**La satisfaction** qui suivra vraisemblablement l'adoption de la technique recommandée détermine largement dans quelle mesure cette technique se propagera de voisin en voisin.

**Méthodes d'enseignement.** — Il est important de connaître les fonctions essentielles ainsi que les points forts et les points faibles de chaque méthode. Les méthodes choisies doivent se compléter les unes les autres. Répéter de diverses façons est très avantageux pour provoquer des changements. On peut résumer comme suit les caractéristiques inhérentes à chaque méthode :

**Visites d'exploitations ou de foyers.** Enseignement individuel. Permet à l'agent de bien connaître les problèmes de l'exploitation ou du foyer. Essentiel pour atteindre ceux qui n'ont que peu d'intérêt pour la vulgarisation.

**Visites au bureau de vulgarisation.** L'absence du contexte local est contrebalancé par le désir d'agir du visiteur ; semblables par ailleurs aux visites d'exploitations ou de foyers mais moins onéreuses.

**Communications téléphoniques.** Ressemblent beaucoup aux visites d'exploitations et aux visites au bureau de vulgarisation. Sont particulièrement utiles pour organiser les autres activités d'enseignement.

**Lettres personnelles.** Indiquent un vif intérêt de la part du correspondant, mais le volume total de lettres demandant des renseignements est faible.

**Démonstrations de résultats.** Fournissent une preuve locale. Importantes pour donner confiance à l'agent et à l'agriculteur ou à la ménagère. Relativement coûteuses. Risque de répétitions inutiles.

**Réunions de démonstrations de méthodes.** Extrêmement importantes pour enseigner des techniques manuelles. Plus importantes en enseignement ménager qu'en agriculture.

**Réunions générales.** Présentent des renseignements objectifs grâce à des conférences. La discussion permet de faire partager les connaissances et de faciliter l'apprentissage. Réduisent le coût des contacts face à face.

**Auxiliaires visuels.** Ajoutent à l'efficacité des réunions en complétant l'élément auditif par l'élément visuel. Attirent le public et contribuent à une présentation méthodique.

**Bulletins, imprimés et autres publications.** Authenticité du mot imprimé. Utiles pour s'y reporter et relativement bon marché. Compléments nécessaires d'autres méthodes, en particulier de la radio et de la télévision.

**Articles de journaux.** Atteignent un large public, et fréquemment. Bon marché. Augmentent nettement l'efficacité des autres méthodes.

**Lettres circulaires.** Apportent un message à un public choisi à un coût relativement peu élevé.

**Radio.** Moyen le plus rapide de diffuser des informations opportunes et urgentes. Atteint de nombreuses personnes qui ne sont pas par ailleurs en contact avec le vulgarisateur.

**Télévision.** Offre au public la possibilité de voir comme d'entendre. Montre « comment procéder » à un grand nombre de personnes.

**Expositions lors de foires ou autres événements.** A plus de valeur en tant que moyen de créer une attitude favorable à l'égard de la vulgarisation qu'en tant que moyen d'enseigner des techniques améliorées.

En général, les méthodes qui s'appliquent à des personnes individuelles, comme les visites d'exploitations et de foyers, les visites au bureau de vulgarisation, le téléphone, la correspondance et les démonstrations de résultats sont utiles et importantes pour contacter ceux qui ne participent pas aux activités de vulgarisation, lorsque les changements à enseigner sont complexes, lorsqu'il est nécessaire d'accroître la confiance des agriculteurs et des ménagères dans la vulgarisation et que le vulgarisateur a besoin d'avoir une connaissance directe des conditions de l'exploitation et du foyer. Les méthodes basées sur les contacts individuels sont importantes pour choisir des animateurs, des démonstrateurs et des coopérateurs et contribuent largement à l'efficacité des méthodes de groupe et des moyens d'informations de masses. Elles sont relativement onéreuses.

Les méthodes de groupe permettent au vulgarisateur de rencontrer face à face un grand nombre de personnes et facilitent le partage des connaissances des expériences et, partant, le processus d'apprentissage. Les réunions peuvent être pratiquement adaptées à tous les sujets et répondent au besoin fondamental de l'homme d'avoir des contacts sociaux. La grande diversité du public, tant du point de vue des personnalités que des intérêts, peut créer une situation difficile du point de vue de l'enseignement. Il se peut également que le fait de se réunir devienne l'objectif « réel » au détriment de l'objectif initial de la réunion. Les méthodes basées sur les contacts par groupe sont moins coûteuses que les méthodes basées sur les contacts individuels et ont des chances d'être plus efficaces pour provoquer une action que les moyens de grande information.

Les méthodes basées sur les contacts de masse, comprenant les publications, les articles de journaux, les lettres circulaires, la radio, la télévision et les expositions, répètent ce qui a été enseigné grâce aux

méthodes de contact direct et touchent une clientèle beaucoup plus nombreuse et variée. Bien qu'elle soit moins efficace que les méthodes s'adressant à des personnes individuelles pour provoquer des changements dans les techniques, le grand nombre de personnes contactées fait plus que contre-balancer le manque d'intensité et la faible efficacité. Les moyens de grande information complètent et renforcent les contacts créés entre personnes et dans des groupes et augmentent sensiblement le rendement total de l'effort de vulgarisation, et ce, pour des dépenses supplémentaires relativement peu élevées.

Utiliser des animateurs bénévoles auxquels on assure une formation spéciale peut augmenter largement l'ensemble des résultats obtenus sur le plan de l'enseignement. Il vaut mieux encourager un plus grand nombre d'animateurs à consacrer peu de temps à la vulgarisation que de s'efforcer d'étendre l'influence d'un nombre limité d'animateurs. Les animateurs locaux peuvent utiliser l'une quelconque des méthodes d'enseignement — ou toutes les méthodes d'enseignement — dont dispose le vulgarisateur professionnel.

En somme, le vulgarisateur doit surtout faire une série de compromis étant donné que le choix des méthodes implique l'évaluation de nombreux facteurs. On doit toujours concentrer son attention sur l'ensemble de l'enseignement dispensé à la suite du travail d'enseignement de l'année tout entière, plutôt que sur le rendement d'une unité de temps particulière.

## OUVRAGES CITÉS

- (1) BAKER, H. J. et WILSON, M. C.  
1929 *Relative costs of extension methods which influence changes in farm and home practices* (Coûts respectifs des méthodes de vulgarisation amenant des changements dans les techniques agricoles et ménagères). Département de l'Agriculture des Etats-Unis, Bulletin technique 125, 31 pp. illus.
- (2) BERELSON, Bernard  
1949 *The library's public* (Le public des bibliothèques). 174 pp. illus. Columbia University Press, New York.
- (3) CRILE, Lucinda and The Central Region Radio Study Committee.  
1952 *Use of Radio by extension workers in the North Central States* (Les vulgarisateurs et la radio dans les Etats du centre nord des Etats-Unis). Univ. of Mo., Col. of Agr. ; Service de Vulgarisation. 64 pp. illus.
- (4) FLESCH, Rudolf.  
1951 *How to test readability* (Comment établir si un ouvrage est de lecture facile). 55 pp. Harper & Brothers, New York.
- (5) GIBSON, D. L.  
1944 *The clientele of the Agricultural Extension Service* (la clientèle du service agricole de vulgarisation). Mich. Agr. Expt. Sta. Quart. Bull. v. 26, N° 4, 237-246.
- (6) Iowa State College of Agriculture.  
1953 *Make a Dress-TV* (Faites votre robe grâce à la T.V.). Iowa State Col. of Agr., Agr. Ext. Serv. 27 pp.
- (7) JACCARD, R. C. and SABROSKY, Laurel K.  
1949 *Listening habits-station KSAC* (Les habitudes des auditeurs de la station KSAC) Kans. State Col. Ext. Serv. 20 pp. illus.
- (8) LORGE, Irving.  
1947 *Effective methods in adult education* (Méthodes efficaces pour l'éducation des adultes). Report of Southern Regional Workshop for Agricultural Extension Specialists, pp. 27-28. N.C. State Col.
- (9) Louisiana State University and Agricultural and Mechanical College.  
1950 *Extension at work in Lafourche* (La vulgarisation en action à Lafourche). La. State Univ. and Agr. and Mech. Col. Pub. 1054, 33 pp. illus.
- (10) MCNELLY, C. L.  
1950 *Individual Teaching by Agricultural Agents. A study* (L'enseignement individuel assuré par les vulgarisateurs agricoles. Enquête). Univ. of Minn. Service de Vulgarisation 10 pp. illus. (en cours de réimpression).
- (11) ORMOND, Sophia K.  
1936 *Score card for extension bulletins* (Evaluation des bulletins de vulgarisation) — (Elément d'une thèse de doctorat, University of Wisconsin). Département de l'Agriculture des Etats-Unis, 1 p. (en cours de réimpression).

- (12) SEWELL, William H.  
1943 *A short form of the farm family socioeconomic status scale* (Formule abrégée de l'échelle économique-sociale applicable aux familles rurales). *Rural Sociology*, v. 8, N° 2 : 161-170.
- (13) STEDMAN, J. M.  
1926 *Sources of information used for news articles* (Les sources d'information d'articles de journaux). Département de l'Agriculture des Etats-Unis, Service de Vulgarisation, 4 pp. (en cours de réimpression).
- (14) WELCH, C., HERMANN Jr. and WILSON, Meredith.  
1951 *Public relations inventory of the cooperative extension service* (Inventaire des relations publiques du service coopératif de vulgarisation). Département de l'Agriculture des Etats-Unis, Service de Vulgarisation, 54 pp. illus. (en cours de réimpression).
- (15) WILSON, M. C.  
1928 *Distribution of bulletins and their use by farmers* (La distribution des bulletins et l'usage qu'en fait l'agriculteur). Département de l'Agriculture des Etats-Unis, Service de Vulgarisation, Bulletin 78, 14 pp.
- (16) WILSON, M. C.  
1929 *Extension methods and their relative effectiveness* (Efficacité des diverses méthodes utilisées en vulgarisation.) Département de l'Agriculture des Etats-Unis, Bulletin 106, 48 pp.
- (17) WILSON, M. C.  
1926 *The effectiveness of extension in reaching rural people* (Efficacité de la vulgarisation pour atteindre la population rurale). Département de l'Agriculture des Etats-Unis, Bulletin 1384, 20 pp.
- (18) WILSON, Meredith C. and MOE, Edward O.  
1951 *Effectiveness of Television in teaching sewing practices* (Efficacité de la télévision pour enseigner la couture). Département de l'Agriculture des Etats-Unis, Service de la Vulgarisation, Cir. 466, 35 pp. illus.

## BIBLIOGRAPHIE

### Générale.

- BAILEY, Joseph Cannon.  
1945. *Seaman A. Knapp—Schoolmaster of American Agriculture*. 307 pp. Columbia University Press, New York. (Reprinted 1948).
- BRUNNER, Edmund deS., and YANG, E. Hsin Pao.  
1949. *Rural America and the Extension Service*. 210 pp., illus. Bur. of Pub., Teachers Col., Columbia Univ., New York.
- KELSEY, Lincoln David, and HEARNE, Cannon Chiles.  
1955. *Cooperative Extension Work*. Ed. 2., 424 pp., illus. Comstock Publishing Assoc., Ithaca, N. Y.

### Processus de l'éducation par la vulgarisation

- GATES, Arthur I., JERSILD, Arthur T., et al.  
1948. *Educational Psychology*. Ed. 3, 818 pp. Macmillan Co., New York.
- KNOWLES, Malcolm S.  
1950. *Informal Adult Education*. 272 pp. Association Press, New York.
- MUELLER, A. D.  
1940. *Principles and Methods in Adult Education*. 428 pp. Prentice-Hall, Inc., New York.
- SKINNER, Charles E.  
1951. *Educational Psychology*. Ed. 3, 791 pp., illus. Prentice-Hall, Inc., New York.

### Individual Contact Methods : Méthodes basées sur des contacts individuels.

- KNAUS, Karl.  
1951. *System in the County Extension Office*. U. S. Dept. Agr., Agr. Inf. Bull. 28, 24 pp., illus.
- United States Department of Agriculture.  
1951. *Letters—A Guide for Improving Them*. Office of Personnel, Admin. Series 14, 29 pp., illus.
1951. *Telephone Manners*. Office of Personnel, Admin. Series 15, 12 pp., illus.

### Group Contact Methods : Méthodes basées sur des contacts par groupes.

- GALLUP, Gladys.  
1950. *What Research Shows about Group Discussion Leading to Group Decision*. U. S. Dept. Agr., Ext. Serv., 14 pp., illus. multilith.
- STRAUSS, Bert and Frances.  
1952. *New Ways to Better Meetings*. 177 pp., illus. Viking Press, New York.
- United States Department of Agriculture.  
1947. *Conducting USDA Meetings—That Lead to Action—Guide and Source Book*. Office of Personnel. 30 pp., illus. multilith.
1950. *Talk USDA—A Guide to More Effective Speaking*. Office of Personnel, Admin. Series No 8, 11 pp., illus.

*Visual Aids* : Auxiliaires visuels.

Cornell University.

1949. *Report of the National Visual aids Workshop*. Cornell University, Ithaca, N. Y. 202 pp., illus.

DALE, Edgar.

1954. *Audio-Visual Methods in Teaching*. Rev. Ed., 534 pp., illus. The Dryden Press, New York.

HAAS, Kenneth B. and PACKER, Harry Q.

1946. *The Preparation and use of Visual Aids*. 236 pp., illus. Prentice-Hall, Inc., New York. (Reprinted 1947, 1948).

POWER, Gertrude Lenore.

1950. *How to Make and use a Flannelgraph*. U. S. Dept. Agr., Ext. Serv., 44 pp., illus. multilith.

1951. *Lettering for Extension Visual Aids*. U. S. Dept. Agr., Ext. Serv. Agr. Handbook 22, 12 pp., illus.

*Mass Media* : Moyens de grande information.

ARBOUR, Marjorie B.

1951. *Snappy Styles for your Bulletin*. La. State Univ. and Agr. and Mech. Col. Ext. Pub. 1090. 15 pp., illus.

COWING, Amy.

1950. *Pack your Writing with Appeal*. U. S. Dept. Agr., Ext. Serv., 5 pp. mimeo.

GILBERTSON, H. W.

1951. *Educational Exhibits—How to Prepare and use Them*. U. S. Dept. Agr., Agr. Handbook 32, 41 pp., illus.

GILBERTSON, H. W.

1941. *Effective Extension Circular Letters*. U. S. Dept. Agr., Misc. Pub. 403, 42 pp., illus.

MASCHI, Margaret M.

1951. *How to Make Circular Letters Attractive*. U.S. Dept. Agr., Ext. Serv., Agr. Handbook 26, 15 pp., illus.

TONKIN, Joseph D. and SKELSEY, Alice F.

1953. *Television for you—A Handbook for Extension Agents*. U. S. Dept. Agr., Agr. Handbook 55, 24 pp. illus.

United States Department of Agriculture.

1952. *Making Radio works for you—A Handbook for Extension Agents*. U. S. Dept. Agr., Agr. Handbook 42, 24 pp., illus.

*Local Leaders* : Animateurs locaux.

HAIMAN, Franklyn S.

1951. *Group Leadership and Democratic Action*. Houghton Mifflin Co., Boston 309 pp. (Copyright 1950, 1951).

SANDERS, Irwin T.

1950. *Making good Communities Better*. University of Kentucky Press. Lexington, Ky. 174 pp., illus. (Revised 1953, 197 pp).

SANDERSON, Dwight.

1940. *Leadership for Rural Life*. The New York Association Press, New York. 127 pp.