

15. La Lutte Intégrée

Swjet 15b

Fondements de la prospection

FEUILLE DES FAITS

15. La Lutte Intégrée

Sujet 15b: Fondements de la prospection

La **prospection** c'est l'**inspection** d'un champ pour rechercher les **parasites** y compris les herbes et les micro-organismes (maladies des plantes). Elle joue un rôle très important dans la lutte intégrée.

Pourquoi prospectons-nous ?

La lutte intégrée est la prévention et la réduction de la population de parasites à des niveaux où les dégâts sont minimes pour les cultures. Pour y parvenir nous avons besoin :

- De détection précoce : Prévenir vaut mieux que guérir.
- D'informations adéquates au sujet des parasites, des niveaux d'infestation et des éventuels dégâts. Ces informations aident l'agriculteur à décider de lutter contre le parasite ou non. Le niveau d'infestation qui influence la décision de l'agriculteur s'appelle un seuil de traitement.

Les informations sont recueillies lors d'une prospection appropriée et sont utilisées pour déterminer si les populations de parasites sont à des niveaux qui nécessitent une intervention. Elles aident également l'agriculteur à décider de la meilleure méthode de gestion du nuisible.

Caractéristiques de la prospection

La prospection ne peut pas être faite à partir de la chaise préférée de l'agriculteur sous un arbre. Une prospection convenable a les caractéristiques suivantes :

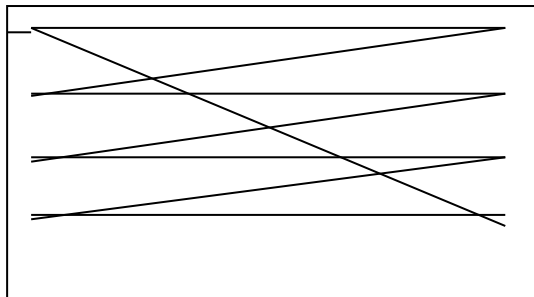
- Elle est faite de manière physique dans le champ.
- Il est important de vérifier toutes les zones d'une plante : sous les feuilles, sur le sol aussi bien que dans le sol au besoin.
- La prospection doit être soutenue par la tenue convenable d'archives. Elle permettra aux agriculteurs de suivre l'histoire et l'évolution.
- La prospection doit être faite selon un programme fixe. Un plan de prospection couvrant tous les champs permettra d'assurer une prospection et la couverture régulière de tous les champs d'une ferme.
- La prospection est faite de façon minutieuse et non à la hâte. Les erreurs peuvent coûter cher.

Comment prospecter ?

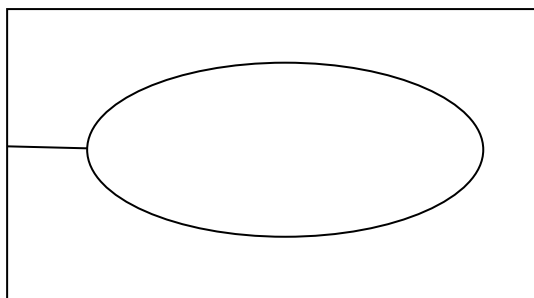
Il n'y a pas de règles toutes faites sur les façons de prospecter. Tout dépend du type de culture, de la taille du champ et des conditions. Ce qui suit peut servir d'orientation générale :

- Entrez dans le champ par un point et quittez le champ par le même endroit.
- Couvrez le champ autant que possible pour avoir une idée générale de ce qui se passe.
- Prélevez des échantillons des parasites (feuilles, insectes, etc.).
- Marquez avec un tissu coloré les zones où les niveaux d'infestation sont élevés.
- Intégrez les abords immédiats des champs. Parfois les parasites sont déjà dans ces zones en route vers les cultures.
- Enregistrez ce que vous voyez en utilisant un carnet de notes et un crayon.
- Employez des modèles de prospection pour vous assurez d'avoir couvert tout le champ. Voici ci-dessous quelques modèles de prospection :

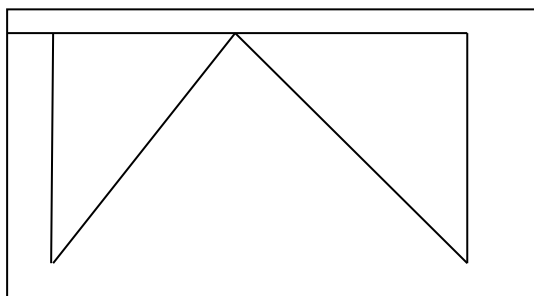
Modèle zigzag



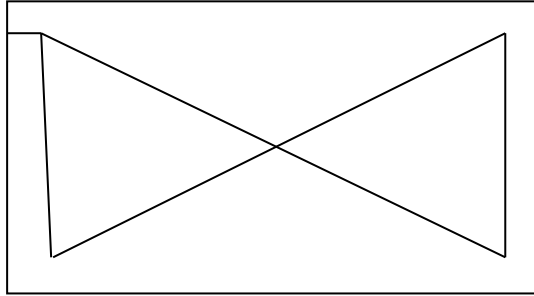
Modèle Ovale



Model-W



Modèle X fermé



INSTRUCTIONS

15. La Lutte Intégrée

Sujet 15b: Fondements de la prospection

Matériels nécessaires :

- Tableau mobile et des feuilles Padex
- Marqueurs (1 noir, 1 bleu, 1 vert, 1 rouge)
- Cartes colorées
- Papier Kraft (ou tout autre grand morceau de papier)

Temps nécessaire : 45 minutes

Préparations :

- Papier Padex avec le titre *Fondements de la Prospection*
- Papier Kraft portant les dessins des grands champs:
 - 1 champ avec seulement quelques parasites visibles sur les plantes
 - 1 champ avec une infestation grave de parasites
 - 1 champ sans parasiteMettez les dessins sur les murs au fond de la salle avant le début de la séance.
- Feuille Padex portant les quatre modèles fondamentaux de prospection: zigzag, ovale, W et X fermé

Situer

Attention : Demandez aux participants si quelqu'un sait comment un Général d'armée peut recueillir des informations au sujet de l'ennemi. Permettez quelques réponses. Si tout va bien ils utiliseront les mots 'Espion' et 'Enquêteurs'

Titre : Dites le titre aux participants tout en montrant la feuille mobile portant le titre: *Les fondements de la Prospection*.

Crédibilité : Expliquez votre expérience en matière de la lutte intégrée et de prospection.

- Objectifs :** Expliquez les fondements de la prospection.
- Bénéfices :** Comprendre que la prospection permettra de détecter les parasites tôt et de recueillir les informations adéquates pour une prise de décisions judicieuses en matière de la gestion du nuisible.
- Direction :** Au cours de cette séance, nous parlerons uniquement des fondements de la prospection. Nous n'allons pas discuter de ce que vous devriez faire avec les informations recueillies lors de la prospection.

Délivrer

Explication, Démonstration, Exercice et Guider :

1. Dites aux participants que tout comme le Général d'armée, les agriculteurs également doivent recueillir des informations au sujet du camp ennemi: les parasites dans les cultures. Comment peuvent-ils obtenir les informations ? Orientez la réponse pour intégrer la prospection.
2. Dites aux participants que la prospection consiste à inspecter le champ pour rechercher toutes les sortes de parasites.
3. Dites-leur que nous allons au champ. Scindez les participants en trois groupes. Attribuez un champ à chaque groupe et demandez-leur d'aller et d'inspecter le champ et vous faire un rapport. Donnez 5 minutes aux groupes.
4. A leur retour, posez les questions suivantes à chaque groupe :
 - a. Y-a-t-il des parasites dans le champ?
 - b. Si oui: Quels types de parasites y-a-t-il?
 - c. Quelle est l'importance de l'infestation?S'ils ne peuvent pas répondre, posez des questions jusqu'à ce que vous ayez toutes les réponses.
5. Dites aux participants qu'ils viennent juste de faire de la prospection. Ils ont d'abord constaté s'il y avait des parasites dans le champ. Ensuite ils ont **identifié les parasites**. Enfin ils ont évalué l'importance de l'**infestation**. Ceci doit être fait pour décider si vous voulez agir ou non.
6. Demandez-leur quelles sont les caractéristiques de la prospection. Dites-leur d'en discuter dans leurs groupes et de prendre des notes. Accordez un peu de temps pour la discussion.
7. Demandez aux participants de donner leurs réponses. Orientez-les vers ce qui suit:
 - a. Elle est faite de manière physique dans le champ.
 - b. Il est important de vérifier toutes les zones d'une plante : sous les feuilles, sur le sol aussi bien que dans le sol au besoin.

- c. La prospection doit être soutenue par une tenue d'archives appropriée. Elle permettra aux agriculteurs de suivre l'histoire et l'évolution.
 - d. La prospection doit être faite selon un programme fixe. Un plan de prospection couvrant tous les champs permettra d'assurer une prospection complète et la couverture régulière de tous les champs d'une exploitation.
 - e. La prospection est faite de façon minutieuse et non à la hâte. Les erreurs peuvent coûter cher.
8. Dites aux participants qu'il n'y a pas des méthodes toutes faites de prospection. Tout dépend du type de culture et des conditions au moment de la prospection. Mettez les quatre feuilles Padex portant les différents modèles de prospection sur le mur.
 9. Demandez aux participants d'avancer et de former un demi-cercle autour de vous et des feuilles mobiles. Discutez de chaque modèle.
 10. Concluez la séance en leur disant les directives de base au sujet des façons de prospecter. Après chaque point, demandez aux participants pourquoi cela est-il important.
 - a. Entrez dans le champ à un point et quittez le champ au même endroit.
 - b. Couvrir le champ autant que possible pour avoir une idée générale de ce qui se passe.
 - c. Prélevez des échantillons des parasites (feuilles, insectes, etc.)
 - d. Marquez les zones avec un tissu coloré où le niveau d'infestation est élevé.
 - e. Intégrez les abords immédiats des champs. Parfois les parasites sont déjà dans ces zones en route vers les cultures
 - f. Enregistrez ce que vous voyez en utilisant un carnet de notes et un crayon.

Finir

Synthétiser : Faites un résumé en répétant encore la définition de la prospection. Dites-leur également qu'une prospection convenable joue un rôle important en matière de lutte intégrée. Questions : Demandez si quelqu'un a une question ou un commentaire.

Évaluation : Demandez-leur pourquoi nous devons prospecter. Demandez-leur de citer quatre caractéristiques de la prospection. Demandez-leur comment nous prospectons et pour donner quelques directives de base. Demandez-leur de citer deux modèles de prospection.

Prochaine Etape : Au cours de cette séance, nous avons étudié les fondements de la prospection. S'ils veulent connaître



davantage au sujet de la lutte intégrée, ils peuvent suivre un cours de lutte intégrée auprès de CropLife.

Distribuer la **feuille des faits** à tous les participants.