



Mémoire de Mission Professionnelle

présenté pour l'obtention du diplôme Ingénieur spécialisé en Innovations dans les systèmes agricoles et agroalimentaires du monde

Les réseaux socio-professionnels, facteurs de pérennisation des exploitations maraîchères diversifiées gardoises sur petites surfaces commercialisant en circuits courts

Projet MicroMa – phase 2

par Claire Breit-Corbière

Année de soutenance : 2018

Organisme d'accueil : Fédération départementale des CIVAM du Gard

Mémoire de Mission Professionnelle

présenté pour l'obtention du diplôme Ingénieur spécialisé en Innovations dans les systèmes agricoles et agroalimentaires du monde

Les réseaux socio-professionnels, facteurs de pérennisation des exploitations maraîchères diversifiées gardoises sur petites surfaces commercialisant en circuits courts

Projet MicroMa – phase 2

par Claire Breit-Corbière

Année de soutenance : 2018

Mémoire préparé sous la direction de :

Pascale Moity-Maizi

Présenté le : 12/10/2018

devant le jury :

Stéphanie Hosford

Isabelle Michel

Pascale Moity-Maizi

Maylis Razes

Organisme d'accueil : Fédération départementale CIVAM du Gard

Maître de stage : Stéphanie Hosford

Résumé

Les microfermes sont définies comme des exploitations maraîchères diversifiées sur petites surfaces, commercialisant en circuits courts. Ce modèle est encore peu étudié par la recherche et manque de références. Il tend, toutefois, d'après les structures d'accompagnement agricoles gardoises, à se répandre mais fait face à des difficultés lors de sa pérennisation. Face à ce constat, le projet MicroMa, porté par la Fédération départementale CIVAM du Gard et soutenu par la Fondation de France, étudie la viabilité et la vivabilité de ces microfermes. Ce mémoire présente les résultats de la deuxième phase du projet, qui explore plus particulièrement le rôle des réseaux socio-professionnels de ces exploitations agricoles au travers d'entretiens avec des maraîchers gardois et des acteurs de l'accompagnement agricole. Il met en lumière l'importance de la formation et plus particulièrement des expériences pratiques, de l'entraide et de la collaboration entre pairs ainsi que de la mission essentielle de mise en réseau des structures d'accompagnement comme le CIVAM. Des recherches restent toutefois encore à mener sur ce modèle passionnant que sont les microfermes.

Mots clés

Microfermes, maraîchage, circuits courts, réseaux socio-professionnels, accompagnement, entraide, CIVAM, Gard.

Abstract

Title : Study of the socio-professional network of the Gard's vegetable small scale diversified farms which sell their production in short commercialization circuits as part of the MicroMa project.

Microfarms are defined as vegetable small scale diversified farms which sell their production in short commercialization circuits. This model is still barely studied by research and lacks of references. According to the agricultural support structures from the Gard, it tends more and more to spread out but faces difficulties concerning its long-term economical sustainability. In response to this observation, the MicroMa project of the Gard Departmental CIVAM Federation studies viability and "livabilité" of those farms. This dissertation presents the results of the second part of the project which explore more particularly socio-professionnal network's role of those farms through interviews with farmers and actors of the agricultural support. It highlights the importance of courses and more particularly practical experiences, of mutual aid and collaboration between farmers and of the essential networking mission of the agricultural support structures like the CIVAM. Researches are still required on this fascinating model that microfarms are.

Key words

Microfarms, vegetable production, short commercialization circuit, socio-professional network, support, mutual aid, CIVAM, Gard.

Remerciements

Un grand merci à Stéphanie pour ses conseils et le temps dédié au projet malgré un emploi du temps serré.

Très grand merci aussi à Pascale, pour ses nombreuses relectures, suggestions et conseils avisés, ainsi que pour son implication et son enthousiasme pour ce projet.

Merci aussi aux maraîchers de l'étude et aux personnes du monde agricole que j'ai sollicités, pour leur temps, leur accueil et les échanges constructifs que j'ai pu avoir avec eux.

Merci à Brigitte Nougaredes pour ses conseils et sa participation au projet.

Je souhaite aussi remercier toute l'équipe du CIVAM pour son accueil chaleureux et son ambiance qui sont une raison de plus pour moi de venir travailler avec eux tous les jours. Remerciement particulier à Héloïse, qui m'a supportée de longs mois dans notre bureau commun.

Merci aux ISAM-IPAD 2017-2018, qui, malgré la distance, sont toujours là les uns pour les autres.

Merci à ma famille, pour son soutien indéfectible.

Table des matières

Table des matières

Sigles et abréviations.....	6
Introduction	7
1. Le contexte de l'étude	9
1.1 Les microfermes.....	9
1.1.1 Les microfermes : une tendance en réaction au modèle agricole actuel	9
1.1.2 Définition et caractéristiques des micro-fermes.....	10
1.1.3 Les microfermes dans l'agriculture bio gardoise.....	11
1.1.4 Les structures d'accompagnement dans le Gard	12
1.2 Le projet MicroMa porté par la Fédération départementale CIVAM du Gard	12
1.2.1 La FD CIVAM du Gard : une association dynamique dans le milieu agricole gardois	12
1.2.2 Le projet MicroMa : étude de la viabilité et de la vivabilité des microfermes	13
1.3 L'étude des réseaux socio-professionnels autour des microfermes	14
2. Méthodologie	17
2.1 Hypothèses et objectifs de l'étude	17
2.1.1 Hypothèses de travail : des réseaux et des ressources.....	17
2.1.2 Objectifs des enquêtes : comprendre le réseau socio-professionnel et le qualifier	19
2.2 Le recueil des données : entretiens semi-directifs auprès de paysans et d'acteurs de l'accompagnement agricole local.....	20
2.2.1 L'échantillon.....	20
2.2.2 Déroulement des entretiens	20
2.3 Le traitement et l'analyse des données	21
3. Résultats : le réseau au cœur de l'activité agricole	25
3.1 Préambule : un réseau vital mais perçu comme un hasard	25
3.2 La naissance du réseau.....	26
3.2.1 Avant l'installation, la formation et la recherche de foncier	26
3.2.2 L'accueil sur le territoire : entre bienveillance et scepticisme.....	28
3.2.3 L'importance des pairs et des « mentors » à l'installation.....	30
3.2.4 Etre proactif pour construire son réseau.....	32
3.3 Le réseau comme ressource pendant le développement de l'activité	34
3.3.1 L'entraide, le cœur des réseaux.....	34

3.3.2	Les organismes agricoles, source d'accompagnement et d'intégration	37
3.3.3	Le réseau commercial, central pour la viabilité et la vivabilité	39
3.4	Les facteurs d'échec et de réussite à la constitution du réseau	42
3.4.1	Les freins à la création et à l'entretien du réseau	42
3.4.2	Les facteurs de développement du réseau et d'intégration dans le territoire.....	44
4.	Discussions et préconisations	45
4.1	Regard critique sur l'étude	45
4.2	Les actions mises en place pour aider les porteurs de projet à construire et à entretenir leur réseau socio-professionnel.....	45
4.3	Pourquoi et comment améliorer ces actions ?.....	46
	Conclusion.....	51
	Bibliographie rédaction	52
	Annexes	55
	Légende des couleurs des graphes ressource	63
	Les organismes d'accompagnement.....	63
	Acteurs de la commercialisation.....	65
	Le réseau de proximité.....	66

Sigles et abréviations

ADDEARG	Association Départementale pour le Développement de l'Emploi Agricole et Rural du Gard
ADEAR	Association pour le Développement de l'Emploi Agricole et Rural
CA	Chambre d'Agriculture
CIVAM	Centre d'initiative pour valoriser l'agriculture et le milieu rural
FD	Fédération départementale
HCF	Hors cadre familial
MFR	Maisons Familles Rurales
NIMA	Non issu du milieu agricole
PP	Porteur de projet
PPAM	Plantes à parfum, aromatiques et médicinales
RSA	Revenu de solidarité active
UTA	Unité de travail annuel

Introduction

« Il faut cultiver notre jardin » écrivait Voltaire dans *Candide*. Certains l'ont pris au pied de la lettre, pour renouer avec la Nature et la Terre, pour participer, à leur manière, au changement du monde vers un modèle plus durable, pour trouver du sens à leur travail ou pour être en autonomie alimentaire. Les microfermes reviennent ainsi au goût du jour avec une image idyllique véhiculée par des fermes comme les Quatre Temps ou le Bec Hellouin. Mais au-delà de la beauté agronomique, humaine et esthétique de ces fermes, se cachent des difficultés qui rendent laborieuse leur pérennisation. Dans le département du Gard, si les structures d'accompagnement agricoles observent une augmentation du nombre d'installations sur ce modèle, elles remarquent aussi un taux d'échec élevé (50% en maraîchage (Massein, 2018)). Face à ce constat, la Fédération CIVAM du Gard propose le projet MicroMa afin d'étudier la viabilité et la vivabilité de ces petites structures maraîchères diversifiées et donc, à terme, d'améliorer l'accompagnement dont elles font l'objet pour augmenter leur chance de réussite. Après une première phase de collecte de données technico-économiques sur un échantillon de fermes gardoises en 2017, une deuxième phase menée en 2018 explore des sujets plus précis. Ce mémoire étudie donc le rôle, la naissance et le développement des réseaux socio-professionnels autour de ces fermes, ainsi que leur rôle dans la pérennisation de l'activité agricole. Après une présentation du modèle des microfermes et de la Fédération départementale du CIVAM du Gard, de brefs éléments méthodologiques seront précisés (hypothèses de travail, objectifs de l'étude, échantillon, recueil et analyse des données). Enfin, les résultats des entretiens avec les maraîchers gardois seront présentés à travers une description et une analyse de leurs réseaux socio-professionnels.

1. Le contexte de l'étude

1.1 Les microfermes

1.1.1 Les microfermes : une tendance en réaction au modèle agricole actuel

Après la Seconde Guerre mondiale, les dégâts sur le continent et la dépendance envers les États-Unis menacent la souveraineté alimentaire de la France et de l'Europe. En réponse, une politique agricole productiviste est mise en place en 1957 avec la création de la PAC (Politique Agricole Commune) dans le cadre de la construction de l'Union européenne. Ses objectifs sont de stabiliser les marchés, d'assurer la souveraineté alimentaire, de garantir un revenu aux agriculteurs et surtout, d'augmenter la productivité agricole par la mécanisation et l'utilisation des produits phytosanitaires. La France devient vite exportatrice nette, à tel point que dans les années 1980 des quotas sont imposés. En parallèle, le remembrement des parcelles et la spécialisation qui accroît l'endettement des agriculteurs tendent à réduire le nombre de fermes mais à en augmenter la taille, transformant les paysans en exploitants agricoles, chefs d'exploitations. Ce modèle d'intensification réalisé grâce à des économies d'échelle permet à la France de se hisser au rang de premier pays producteur agricole pendant plusieurs décennies (Néron, 2002).

Si cette politique agricole a permis une autonomie par des approvisionnements stables, suffisants et accessibles à la population française, des limites apparaissent. Outre le soutien impossible des prix agricoles dans un modèle capitaliste prônant la libéralisation du marché au niveau mondial, des problèmes environnementaux sont pointés : usage massif de pesticides entraînant une chute de la biodiversité, pollution de l'environnement (cours d'eau et sols) et risques sanitaires chez les agriculteurs (cancer) (Morel, 2015). D'autre part, la production évoluant vers plus d'organisation et de technologie, les métiers sont devenus plus spécifiques, faisant de l'agriculture et de l'agroalimentaire un secteur d'activité à part, devenu opaque pour la population. A la suite de scandales alimentaires, comme la vache folle ou la viande de cheval dans les lasagnes Findus, la société est donc devenue méfiante envers le système agroalimentaire dont elle s'était éloignée. Ce phénomène traduit une distanciation, à la fois géographique, car les circuits de production et de distribution se sont allongés, et cognitive, car les consommateurs ne connaissent plus la production (Esnouf & al, 2011). Les agriculteurs ont alors été pointés du doigt par la société et les médias et marginalisés. Dans un contexte économique agricole défavorable, les agriculteurs sont donc acculés entre ce mécontentement, une répartition inégale du pouvoir et de la richesse au sein des filières, une charge de travail extrêmement lourde et une viabilité économique souvent très fragile à cause de prix trop bas. Ces difficultés rendent ce métier très difficile compte tenu du taux de suicide particulièrement élevé dans cette catégorie socio-professionnelle (Brochen, 2017).

A l'heure actuelle, l'agriculture raisonnée se développe, mais ce changement reste pour certains trop lent et pas assez radical. D'autres mouvements alternatifs ont donc vu, ou revu, le jour, comme l'agriculture biologique, l'agroécologie, la permaculture, l'agriculture bio-intensive, la biodynamie ou l'agriculture naturelle (Morel, 2016). Tous ces mouvements s'inscrivent dans le cadre d'un fort désir de respect de l'environnement face à sa pollution croissante et à l'épuisement des ressources naturelles. Les porteurs de ces mouvements revendiquent aussi des aspirations sociales importantes via un retour à la nature, un projet de vie et de travail avec du sens, une indépendance alimentaire, une inscription dans le territoire et une valorisation du savoir-faire ancestral paysan. La plupart de ces modèles souhaitent aussi créer des systèmes plus complexes et non plus simplifiés, mécanisés et intensifs, pour mélanger les ateliers et les

entités agricoles. Ils préconisent ainsi un mode de production à plus forte valeur ajoutée et plus durable (Morel, 2016).

Cependant, le contexte foncier et agricole français fait qu'il est difficile d'avoir accès à la terre, entraînant une baisse du renouvellement des exploitations. En effet, la dévalorisation du métier d'agriculteur (investissement financier et personnel, charge de travail importante, faible valorisation par la société, etc.), la pression foncière et des prix sur les terres arables à cause de l'urbanisation (augmentation des prix et raréfaction des terres), les exploitations de plus en plus difficiles à reprendre (situation économique peu viable, trop grand patrimoine à reprendre...), freinent la transmission et l'accès des porteurs de projets à la terre.

En parallèle, de nouveaux acteurs émergent, souhaitant s'installer hors cadre familial (HCF) et n'étant pas issus du secteur agricole (NIMA). Un tiers des installations aidées en France se fait en 2015 HCF (Morel & Léger, 2015). Ils ont les mêmes attentes personnelles et professionnelles que les autres catégories socioprofessionnelles et veulent s'inscrire dans le territoire avec une vision de développement durable. Ils sont donc créateurs d'activités salutaires pour la transition agroécologique. Ils sont peu étudiés et aux profils très diversifiés. On les appelle « néo-ruraux », « agri-innovant », « atypique », « marginaux », « HCF »... (Camour & Quelin, 2010). 15% d'entre eux se tournent vers la production maraîchère car les surfaces et donc les investissements sont limités par rapport à d'autres productions. Souvent, ils optent pour des pratiques biologiques, sur de très petites surfaces, avec des cultures très diversifiées et commercialisant en circuits courts (Morel & Léger, 2015). Ces petites exploitations sont souvent appelées « microfermes ».

Ces formes d'installation originales sont médiatisées au travers d'exemples comme la ferme du Bec Hellouin de Perrine et Charles Hervé-Gruyer, en Normandie, ou la ferme des Quatre temps de Jean-Martin Fortier, au Québec. Cependant, malgré l'engouement qu'ils suscitent, ces modèles sont encore peu étudiés par le monde scientifique. Une des références en la matière est l'étude réalisée par l'INRA et AgroParisTech en 2015 sur les performances économiques du Bec Hellouin (INRA et al, 2015). Si elle révèle la viabilité du modèle, définie comme la capacité de la ferme à être pérenne dans le temps tout en permettant aux paysans de vivre en accord avec leurs besoins et leurs valeurs, elle reste pourtant controversée aujourd'hui. Le manque de références technico-économiques est donc un handicap, autant pour les agriculteurs que pour les structures qui les accompagnent.

1.1.2 Définition et caractéristiques des micro-fermes

Kévin Morel (2015) définit dans sa thèse les micro-fermes comme des structures ayant le maraîchage biologique comme activité principale, génératrice de revenu, sur une surface cultivée inférieure à 1,4 ha par UTA (Unité de travail annuel) avec plus de 30 types de légumes cultivés et vendus en circuits courts. Les circuits courts peuvent être traditionnels (marchés de plein vent, vente à la ferme, magasins de producteurs ou des néo-circuits (AMAP¹, *La Ruche qui dit Oui*, achats groupés, paniers de producteurs, paniers de prestataires) (Chiffolleau & al, 2013). Les pratiques et les sources d'inspiration de ces fermes sont alternatives par rapport au modèle agricole classique (conventionnel). Ces maraîchers revendiquent de fortes aspirations sociales et environnementales (Morel, 2016).

Cependant, si la ferme reste petite, la SAU (Surface Agricole Utile) totale est souvent supérieure à la surface cultivée en maraîchage car des zones périphériques sont nécessaires au bon fonctionnement de la ferme et à la création d'un microclimat. Ainsi des prairies, des zones de

¹ Association pour le Maintien d'une agriculture Paysanne

biodiversité, des ateliers animaux (pour la traction, la fertilisation et/ou l'autoconsommation) gravitent autour d'un cœur productif. Ce système permet une biodiversité importante et un système agro-écologique complet. Le nombre de variétés cultivées peuvent aller de 30 à 80, chiffre considéré comme bien au-dessus du « raisonnable » par les références techniques classiques à cause de la complexification du système et de l'augmentation du temps de travail que cela implique (Morel & Leger, 2015).

La construction de la ferme se réalise autour d'un véritable projet de vie et il n'y a pas d'objectif absolu de maximiser le profit. La ferme doit pouvoir dégager un revenu suffisant pour vivre selon le style de vie souhaité et le salaire voulu varie entre 900 et 1800€/mois. Par ailleurs, l'autosuffisance alimentaire est un objectif central, qui doit être facilité par les échanges entre agriculteurs. Ces néo-paysans recherchent de l'autonomie, une certaine qualité de vie et du sens dans leur travail.

La construction de lien avec la communauté locale est aussi souvent au cœur du projet, d'où une commercialisation prépondérante en circuits courts (Morel, 2015). Le besoin de main d'œuvre est important dans ces fermes car le travail manuel est incontournable en maraîchage bio peu mécanisé et dans les systèmes en circuits courts. Cependant, le coût d'embauche de salarié souvent trop élevé pour une petite structure, les maraîchers travaillent donc souvent seuls, ou aidés de leur famille, de voisins, voire de consommateurs (Amapiens). Le travail non rémunéré de stagiaires en échange d'une formation et d'une transmission de connaissances techniques est aussi courant pour palier à ce problème (Morel & Léger, 2015).

1.1.3 Les microfermes dans l'agriculture bio gardoise

Le Gard est un département de la région Occitanie, dont les principales activités agricoles est la vigne (35% du territoire) et, dans une moindre mesure, les céréales, les fruits et les légumes (2% de la SAU pour ces derniers) (Augier, 2011). L'agriculture biologique est particulièrement présente dans ce département, avec 924 producteurs, ce qui en fait le deuxième département de France, sur 21 739 ha labellisés, soit 14% de la SAU du département (Interbio Occitanie, 2018). Le développement du bio (+10% de la SAU par rapport à 2016) s'explique par un climat propice (chaud et sec) mais aussi par une volonté politique avec le soutien du département avec le plan de développement de l'agriculture biologique. 15% des fermes bio ont le maraîchage en activité dominante, pour seulement 2% de la surface de production végétale bio, soit 208 producteurs pour 476 ha (Interbio Occitanie, 2018). En parallèle de cette tendance, les circuits courts sont aussi présents : une ferme sur quatre vend en circuit court. Cependant, l'agriculture gardoise fait face à une déprise agricole importante : - 17% de la SAU et - 25% du nombre d'exploitants entre 2000 et 2010. Les petites² exploitations, soit 45% des exploitations gardoises, permettent de proposer une réponse à cette déprise (Augier, 2011).

Depuis plusieurs années, la Fédération CIVAM du Gard observe une multiplication de petites structures maraîchères diversifiées et biologiques vendant en circuit court, proposant une réponse à cette déprise et à la demande en produits biologiques et locaux en circuits courts. Nous l'avons vu, ce type de ferme bénéficie de certains atouts (capital d'investissement restreint, valorisation des produits en circuits courts et bio, coûts des produits phytosanitaires faible, autonomie alimentaire). Cependant, elles font face à une pression foncière importante, une faible capacité d'investissement de départ, des systèmes agronomiques complexes, une production gourmande en main d'œuvre, une commercialisation chronophage et des charges mentale et de travail importantes (Morel, 2016). Ainsi, un taux d'échec élevé est observé dans le département.

² Production brute standard inférieure à 25 000€

Une étude menée par l'ADDEARG montre que sur 50% des porteurs de projet en maraîchage qu'ils ont accompagnés entre 2007 et 2013 ont arrêté leur activité (Massein, 2018). Afin d'aider ces exploitations à s'installer et à se pérenniser, des structures d'accompagnement existent.

1.1.4 Les structures d'accompagnement dans le Gard

Des structures d'accompagnement, présentes dans toute la France ou à un niveau plus local, sont susceptibles d'accompagner les porteurs de projet. Le tableau 1 suivant décrit les principales structures (Flament-Ortun & Macias, 2017).

Tableau 1: Principales structures d'accompagnement des microfermes dans le Gard

FNAB (Fédération Nationale d'Agriculture Biologique) et GAB (Groupement d'Agriculteurs Biologiques)	Associations proposant des formations courtes sur des techniques de production et des résultats d'expérimentations sur l'agriculture biologique.
MSV (Maraîchage Sol Vivant)	Réseau de partage d'expérience et de pratiques entre agriculteurs
Chambre d'Agriculture et PAI (Point Accueil Installation)	Informations sur les conditions générales d'installations, formations, accompagnement, DJA (Dotation Jeune Agriculteur)...
CIVAM (Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu Rural)	Formations, accompagnement, orientation du projet, mise en réseau, promotion de l'agriculture paysanne
ADEAR (ADDEARG Association Départementale pour le Développement de l'Emploi Agricole et Rural du Gard)	Association issue de la Confédération Paysanne. Propose : formations, accompagnement, orientation du projet, mise en réseau, promotion de l'agriculture paysanne, système de parrainage
Solidarité Paysans Réseau Impact	Association qui aide les agriculteurs en difficultés économiques Rassemble, entre autres, CIVAM, ADDEARG et Solidarité Paysans. Action de mise en réseau
Coud'pousses	Couveuse agricole du Gard. Propose un espace test pendant 3 ans avec accompagnement.

Les agriculteurs voulant s'installer en microfermes peuvent donc se tourner vers ces organismes³ afin d'être accompagnés. Les dispositifs classiques d'accompagnement agricole sont issus du modèle de développement agricole des années soixante, basé sur des installations dans le cadre familial pour une agriculture intégrée en filières. L'accompagnement de porteurs de projets néo-ruraux, atypiques ou innovants nécessite donc de repenser ces dispositifs. Etudier ces microfermes pour faire évoluer les références qui les concernent et donc l'accompagnement dont elles font l'objet semble donc nécessaire pour mieux aider leur installation et leur pérennisation (Camour & Quelin, 2010). C'est pourquoi la Fédération CIVAM du Gard travaille sur le projet MicroMa.

1.2 Le projet MicroMa porté par la Fédération départementale CIVAM du Gard

1.2.1 La FD CIVAM du Gard : une association dynamique dans le milieu agricole gardois

1.2.1.1 Les CIVAM : présentation générale

Le réseau CIVAM (Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural) est une association créée en 1961. Au cours de la décennie, la Fédération Nationale (FN) des CIVAM soutient fortement la formation des responsables agricoles contribuant à la modernisation de l'agriculture. Par la suite, dans les années 80, les groupes CIVAM diversifient son activité en s'intéressant au monde rural (tourisme, accueil à la ferme) et aux productions de qualité (bio ou

³ La liste ci-dessus n'est pas exhaustive.

produits fermiers par exemple), encourageant ainsi les agriculteurs ne voulant pas forcément passer par l'intensification agricole pour se développer. Dix ans plus tard, la structure verticale de la FNCIVAM se transforme au profit d'une approche réseau liée à la décentralisation et la nécessité de trouver une autonomie financière. Chaque CIVAM se spécialise alors tout en dialoguant entre eux. La diminution de l'investissement du Ministère de l'Agriculture concernant les CIVAM constitue un obstacle de plus au maintien de son activité et les oblige à se concentrer sur les missions suivantes : la promotion des initiatives et des valeurs du réseau, la mutualisation et l'échange avec des partenaires variés, la structuration et l'animation du réseau, la veille réglementaire, les systèmes de production autonomes et économes, les circuits courts et l'accueil social (Réseau CIVAM, 2013a).

1.2.1.2 La Fédération CIVAM du Gard

La Fédération départementale (FD) CIVAM du Gard, basée à Sommières, est une association née en 1966. Son objectif est le développement de pratiques agricoles durables et autonomes pour dynamiser les zones rurales et agricoles du département. Elle intervient donc essentiellement sur l'installation agricole, les circuits courts, l'agriculture biologique et l'agroécologie, l'agritourisme, l'accueil pédagogique et social et l'éducation à l'environnement. Membre de la Fédération Régionale des CIVAM d'Occitanie et de la Fédération Nationale des CIVAM, l'association compte 439 adhérents (agriculteurs, ruraux et citoyens), 14 administrateurs et 7 salariés. Elle fédère 8 groupes dont le CIVAM Apicole, le CIVAM Bio, le CIVAM Racines (accueil éducatif à la ferme), le CIVAM Ressources (développement d'initiatives agricoles), le CIVAM du Vidourle (sensibilisation grand public), le CIVAM Humus (compostage de déchets verts) et le CIVAM Chanvre Gardois.

1.2.2 Le projet MicroMa : étude de la viabilité et de la vivabilité des microfermes

L'étude des réseaux autour des microfermes, proposée par la FD CIVAM du Gard et soutenu par la Fondation de France, s'inscrit dans un projet de recherche-action appelé MicroMa, financé par la Fondation de France et la Fondation Carasso. L'objectif est d'étudier la viabilité⁴ économique, sociale et écologique et la vivabilité de petits systèmes de production en maraîchage biologique ou « alternatifs » diversifiés, commercialisant en circuits courts. Grâce à cette analyse, définir les conditions, les leviers et les contraintes de la pérennisation de ces petites exploitations est possible. En parallèle, les dynamiques territoriales sont étudiées. Ce travail permettra de construire des pistes d'accompagnement pour les porteurs de projets de ce type de production, les organismes professionnels agricoles et les acteurs publics (Fédération CIVAM du Gard, 2018b). Le projet, favorisant une approche globale et transdisciplinaire (agronomie, économie, sciences sociales) est organisé en trois étapes étalées sur 3 ans, entre 2017 et 2019 :

- La première consiste en une étude de cas concrets de 15 petites structures maraîchères dans le département ;
- La deuxième est une phase d'expérimentation, d'approfondissement, sur un nombre réduit de fermes ;
- la troisième, qui fait l'objet d'une recherche de financement, est une étape de capitalisation et de rédaction de recommandations pour l'installation agricole dans le Gard valorisant ces microfermes en circuits courts.

Le porteur principal de ce projet est le CIVAM du Gard avec Antoine Carlin, directeur, Stéphanie Hosford, chargée de projet Création d'activité et Formation, coordinatrice du projet MicroMa et

⁴ « Possibilité pour un maraîcher de générer un revenu en accord avec ses besoins tout en maintenant un niveau acceptable de temps de travail » (MOREL, 2016)

Camille Villajos, chargée de projet Circuits courts. Plusieurs partenaires scientifiques de l'INRA et du Cirad, sont aussi associés au projet : l'UMR Innovation de Montpellier SupAgro et l'UMR SAD APT d'AgroParisTech. (Fédération CIVAM du Gard, 2018b).

La première phase de l'étude a été menée en 2017 : Aurélia Bothy, en stage de fin d'études de Montpellier SupAgro (parcours RESAD) et Margot Schaad, en service civique sur une mission d'Animation / Formation en agroécologie ont permis de recenser des fermes maraîchères dans le Gard, et plus particulièrement sur petites surfaces (65), dans le Gard, associées au CIVAM et d'en sélectionner 15 couvrant la diversité des profils et répondant à certains critères comme la diversité d'espèces ou la vente en circuits courts. Ainsi, les fermes choisies représentent les 4 zones pédoclimatiques du département (Cévennes, Plaine, Piémont, Vallées) et différents stade d'installations. La collecte des données et les entretiens ont porté sur (Fédération CIVAM du Gard, 2018b): les techniques de production, les circuits de commercialisation, l'organisation du travail, la relation au territoire et à ses acteurs et les itinéraires de changement mis en œuvre. Le stage d'Aurélia Bothy a donné lieu à un mémoire de fin d'étude analysant les 15 fermes et proposant 11 « Fermoscopies » synthétisant les données des cas suffisamment complets. Des schémas de réseaux ont ainsi servi pour la phase 2.

Cette dernière est portée par deux autres stages. Le premier est une étude agro-anthropologique sur les liens entre stratégie, pratiques et résultats des petites structures diversifiées, menée par Héloïse Barbe, étudiante d'AgroParisTech. Le second est une étude des réseaux socio-professionnels des exploitations, de l'intelligence sociale et de l'ancrage territoriale, comme facteurs probables de résilience, menée par moi-même, et qui fait l'objet de ce mémoire.

1.3 L'étude des réseaux socio-professionnels autour des microfermes

D'après Séverine Saleilles (2007), un réseau social est un ensemble de relations d'un type spécifique (par exemple de collaboration, de soutien, de conseil, de contrôle ou d'influence) entre des acteurs. L'analyse de réseaux est donc une méthode de description et de modélisation inductive de la structure relationnelle de cet ensemble (Saleilles, 2007). La relation entre deux individus est quant à elle définie par Emmanuel Lazega comme une interaction sociale qui peut prendre la forme de « transactions monétaires, de transferts de biens ou d'échanges de services, de transmissions d'informations, de perceptions ou d'évaluations interindividuelles, d'ordres, de contacts physiques (de la poignée de main à la relation sexuelle) et plus généralement de toutes sortes d'interactions verbales ou gestuelles, ou encore de la participation commune à un même événement, etc. ». L'étude des réseaux est donc l'étude de ces relations et de leur régularité (Lazega, 1994). On peut aussi évaluer ces relations ou liens, d'après Dominique Cardon : les liens forts (famille, amis, proches), les ex-liens forts (amis et amours retrouvés sur les réseaux sociaux), les liens contextuels (collègues, amis membres d'associations), les liens d'opportunité (connaissances vagues ou connaissances de connaissances) et liens virtuels (personnes rencontrées sur internet avec un intérêt commun). La sociabilité peut aussi être caractérisée comme formelle (professionnelle, associative) ou informelle (amis, famille) ; obligatoire et/ou affinitaire. (Cardon, 2010).

D'après Michel Forsé (2008), une structure relationnelle pèse certes sur les individus, mais sa forme a aussi une incidence sur les ressources qu'un individu peut mobiliser et sur les contraintes auxquelles il est soumis. Ainsi, quand un individu arrive dans un réseau déjà créé (une entreprise, une association ou un voisinage par exemple), les relations qu'il va créer vont l'affecter autant que la structure elle-même. De plus, d'après cet auteur, l'individu choisit et est un calculateur puisqu'il réfléchirait aux avantages et aux inconvénients que cela implique (Forsé,

2008). Une structure sociale peut donc être considérée comme l'origine de ressources que pourra mobiliser un porteur de projet.

Leïla Kebir (2006) définit une ressource par le projet dont il est l'objet : en effet « Partant d'une approche de la ressource selon laquelle celle-ci ne préexiste pas et constitue avant toute chose une relation entre un objet (savoir-faire technique, minerais, bâtiments prestigieux, etc.) et un système de production (système de production industrielle, extractive, touristique, etc.). » La ressource n'est donc pas un objet donné, elle diffère de l'entité propre. A partir du moment où, sur une entité propre (par exemple un château), une intention de production est projetée, alors elle devient une ressource (le château devient un bâtiment remarquable avec un potentiel touristique). La ressource est donc relationnelle, elle ne préexiste pas, car elle dépend d'un contexte spatial et temporel précis.

D'une manière générale et pour le monde agricole, les ressources autour d'une ferme sont de nature diverses d'après Patrick Mundler : naturelle, humaine, sociale, financière, physique. Les ressources naturelles ou physiques relèvent du contexte pédo-climatique autour de la structure (type de sol, climat, accès à l'eau...). Le capital humain fait quant à lui référence à la formation, aux expériences antérieures et globalement à la disposition de certains agriculteurs pour certaines activités. Ces ressources peuvent se déployer dans la production, la transformation, la vente ou des activités dans les relations avec l'environnement (clients, fournisseurs, administration) ce qui peut faciliter les démarches administratives et augmenter les succès des demandes (Mundler, 2011). Le capital social fait l'objet de l'étude présente. Il est défini par Pierre Bourdieu comme l'une des trois formes de capital (économique, culturel et social), et comme « l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'interreconnaissance » (Bourdieu, 1980). Le capital social intègre alors logiquement le réseau familial ou amical sur lequel les paysans peuvent compter : collectif de travail élargi, relation de proximité avec les clients, relation avec l'environnement professionnels et local comme les responsabilités sociales ou électives, relation avec les organismes de développement, entraide entre agriculteurs...

Dans le cas d'une reprise familiale, on peut donc émettre l'hypothèse que l'agriculteur s'appuie déjà sur un réseau de proches, sur du capital social. (Mundler, 2011).

Cependant, les ressources disponibles chez les agriculteurs NIMA diffèrent de ce genre de reprise. Pour l'accès à la terre par exemple, l'héritage d'une ferme permet de continuer l'activité sans avoir à trouver de terres. Un NIMA ne commencera donc pas sur le même pied d'égalité : il devra trouver une terre disponible, potentiellement petite par manque de capital d'investissement. La main d'œuvre familiale est aussi beaucoup moins présente chez les NIMA, car ils sont éloignés de leur cadre familial originel. Dans tous les cas, les agriculteurs doivent savoir mobiliser ou construire autour d'eux un ou des réseaux d'aide et de coups de main plus ou moins informel. Cette aptitude est déterminante pour la pérennité des exploitations (Mundler, 2011).

Ces liens sont basés sur la confiance. D'après Michela Marzano (2010), c'est elle qui détermine si une personne peut se fier à une autre. Il faut pouvoir croire aux autres, accepter une certaine dépendance par rapport à eux. A partir du moment où il y a confiance, une coopération peut se créer. Etre loyal et honorer ses promesses est donc vital pour instaurer une confiance réciproque. Michela Marzano note aussi une différence entre avoir confiance et compter sur. On peut compter sur une personne parce qu'on la considère fiable, pour ses compétences

techniques et morales par exemple, tandis qu'avoir confiance dépend d'autres facteurs plus subjectifs : éléments affectifs, qui remettent en question l'idée d'acteurs strictement calculateur vu plus haut (la confiance ainsi définie par cette auteure va au-delà du calcul risque-bénéfice). Mais à la différence de la foi, la confiance n'est jamais un pur « don » : elle est quelque chose que l'on construit, pour soi et pour l'autre ; quelque chose que l'on « fait » et que, parfois, l'on « défait ». Ainsi, même si la confiance est fragile, elle est essentielle à la création du lien (Marzano, 2010).

L'étude menée ici tente ainsi d'analyser ces liens qui forment un réseau autour de la ferme, et qui sont susceptibles de jouer un rôle structurant pour l'installation et surtout pour la pérennisation de l'activité et de la petite ferme.

2. Méthodologie

Les enquêtes réalisées par Aurélia Bothy en 2017 confirment que la construction d'un réseau est essentielle notamment pour accéder au foncier, au marché et à d'autres éléments critiques pour la création et la pérennisation d'un projet, comme du matériel ou du soutien moral. L'objectif de mon étude est d'analyser ce réseau identifié en 2017 et de comprendre pour chaque microferme quels rôles précis jouent les réseaux de chacune pour les pérenniser. Je propose ainsi de qualifier, non seulement les membres du réseau de chaque microferme, mais aussi leurs liens (caractère obligatoire, dépendance, entraide volontaire...), et le type de ressources mobilisées et fournies. A terme, ce travail doit fournir une meilleure compréhension de l'importance du réseau socio-professionnel lors de la construction d'un projet d'installation. Les animateurs et les formateurs doivent pouvoir mieux accompagner les porteurs de projets pour pérenniser leur système et dynamiser le territoire (Fédération CIVAM du Gard, 2018a).

Dans un premier temps, des recherches bibliographiques générales sur le thème de l'installation maraîchère hors cadre familial en France, les problèmes liés à sa pérennisation et le rôle des réseaux socio-professionnels dans ce contexte ont été réalisées pour mieux appréhender le cadre dans lequel se situait l'étude. En parallèle, les informations de la première phase du projet MicroMa, notamment les fermoscopies et les trajectoires des exploitations ont été analysées. D'autres recherches bibliographiques sur l'analyse de réseau, notamment dans un cadre agricole, ont été conduites. Dans un second temps, des fermes de l'échantillon ont été retenues, les entretiens ont été préparés, menés et analysés. Enfin, les résultats ont été rédigés et illustrés sous forme de schémas de synthèse.

2.1 Hypothèses et objectifs de l'étude

2.1.1 Hypothèses de travail : des réseaux et des ressources

Les hypothèses principales émises au début de l'étude sont les suivantes :

- Chaque maraîcher nouvellement installé construit et/ou s'intègre dans des réseaux socio-techniques complexes qui offrent des ressources pour ses activités et pour la pérennisation de sa ferme.
- Les relations entre acteurs de son réseau font circuler des ressources dont le porteur de projet peut bénéficier.
- Chaque porteur de projet (PP) ou paysan nouvellement installé compte dans son réseau un ou des acteurs institutionnels officiellement compétents pour accompagner son projet ; avec le(s)quel(s) il va échanger, pour bénéficier de certaines ressources (connaissances par des formations offertes par le CIVAM par exemple).
- La composition des réseaux de chaque acteur nous renseigne sur les types de ressources qu'il peut mobiliser
- La composition des réseaux de chacun indique aussi la place qu'occupent les différentes organisations d'accompagnement dans le processus d'installation et de pérennisation de l'installation.

Afin de compléter ces hypothèses, de nombreuses sous-hypothèses ont été émises à leur tour, afin de guider le travail de préparation puis d'analyse des entretiens. Elles figurent en annexe A. Elles questionnent l'entraide, la coopération entre pairs, le rôle de la formation comme facteur d'intégration, le bien-être de l'agriculteur lié à la coopération, l'accès au foncier et le besoin de « faire ses preuves », les freins que représentent le réseau, le lien avec les consommateurs et surtout, les ressources échangées dans le réseau. Elles peuvent être fournies par les membres du

réseau, qui s'inscrivent dans différentes sphères (familiale, professionnelle, associative, politique...), plus ou moins perméables par ailleurs.

Le but de cette étude n'est pas de comptabiliser le nombre de relations qu'un individu a, mais de comprendre quelles interactions et quels échanges ont lieu entre chaque acteur et ces différentes sphères (que l'on peut aussi nommer types de réseaux) pour comprendre « le poids » ou l'importance de chacune d'elles dans le processus d'installation, dans le processus de pérennisation/renforcement de la ferme et dans le processus d'insertion territoriale de chacun.

On s'appuie ici sur la thèse de Séverine Saleilles (2007) pour proposer un tableau récapitulatif des ressources que le réseau peut apporter aux microfermes (tableau 2). Il a aidé à l'analyse des relations et des échanges au sein du réseau de chaque microfermes.

Tableau 2 : Ressources susceptibles d'être apportées par le réseau socio-professionnel autour de la ferme, d'après Saleilles (2007)

RESSOURCES MATERIELLES	Ressources financières
	Obtention de prêt bancaire
	Accès à du matériel, des équipements, des locaux
	Accès au foncier
	Débouchés, apport d'affaires
	Base de clientèle
	Aide à l'exploitation de l'opportunité
	Coups de main
	Echanges de services, coopération
	Economies d'échelle
RESSOURCES IMMATERIELLES	Prix avantageux
	Accès à des informations (pratiques agricoles, veille administrative, marché, besoins des clients, activités de la concurrence...)
	Compétences complémentaires
	Conseils dans la résolution de problèmes (problèmes techniques, de gestion administrative ou budgétaire, choix des fournisseurs et des partenaires commerciaux, recrutement des employés, recherche de financement, croissance de l'activité, publicité et communication, gestion de la production, problème législatifs, management des employés, etc.)
	Idées (de gestion de la production, de services ou produits, de commercialisation, d'innovation, etc.)
	Aide à l'identification d'opportunités
	Mentor/tutorat
	Point de vue différent
	Développement/changement de stratégie
	Motivation, encouragement
	Soutien émotionnel, Renforcement de la confiance en soi
	Légitimité, réputation
	Effets de recommandation
	Information sur des personnes
	Introduction/présentation de nouveaux contacts
	Influence
	Connaissance sur le territoire
Echange social	

Notamment pour l'installation, on peut distinguer ces relations en fonction de ce qu'elles apportent, de la manière suivante : les rencontres déterminantes, les réseaux d'entraide, les réseaux d'apprentissage, les réseaux d'échanges marchands (Chaxel, 2010), ou les apports directs pour l'installation, mais aussi les « contre-exemples » (voir tableau ci-dessous).

Le tableau 3 suivant, issu du mémoire de Sophie Chaxel, illustre les rôles joués par les réseaux sociaux lors de l'installation de porteurs de projets dans l'Aude. Il a notamment servi à l'élaboration de mon guide d'entretien.

Tableau 3 : Grille de lecture des rôles joués par les réseaux sociaux et de leurs compositions. Source: Chaxel, 2010.

Rôle des réseaux	Qu'est-ce qu'on y fait? Qu'est-ce que ça nous apporte?	Qui y trouve-t-on?
Rencontres déterminantes	Idée de s'installer, influence sur la définition d'une orientation productive et/ou le choix d'un mode de vie	Proches (famille, collègues, amis), rencontres ponctuelles
Les contre-exemples	Permet de voir ce qu'on ne veut pas faire et reproduire. Renforce le choix de s'installer.	Centre de formation, marchés
Réseau d'apprentissage	Initiations, expérimentations, acquisition de nouvelles connaissances et compétences	Centre de formation, association d'insertion, agriculteurs, amis, famille
Apports directs à l'installation	Accompagnement, conseils techniques, recherches d'aides financières, intégration d'un réseau de producteurs, marchés potentiels, acquisition de foncier, achat de matériel...	Associations (ADDEARG, CIVAM...), Chambre d'Agriculture, MSA, syndicats, mairie, famille, amis, autres agriculteurs
Réseau d'entraide	Echange de "bons plans" pour de la matière première, du foncier, de prêt de matériel...	Amis, voisins, collègues réguliers, famille
Réseau d'échanges marchands	Travaux saisonniers, salariat, achat/vente de produits	Agriculteurs, marché, amis, clients...

2.1.2 Objectifs des enquêtes : comprendre le réseau socio-professionnel et le qualifier

Afin de comprendre les réseaux autour des fermes, les questions suivantes ont été posées :

- Pour l'installation, quels ont été les rencontres marquantes, les contre-exemples, les ressources à l'installation ? Comment ont-t-elles influencé le projet ?
- Quels sont ces réseaux d'entraide, d'accompagnement et d'échanges marchands et non marchands (ex : troc), de reconnaissance socio-professionnelle (ex : syndicat) ? Quelles formes prennent-ils ? Sont-ils contractualisés ou non ?
- Quelles ressources représentent-ils ? Quels sont les bénéfices retirés de ces échanges ? Les contraintes ?
- Comment fonctionnent-ils ? Quels sont leurs liens avec l'exploitant ? Quelle est la qualité de la relation (fréquence des rapports, durée de la relation, quantité de temps partagé, intensité émotionnelle, intimité/confiance mutuelle, échange de service)
- Identifier les « chemins du réseau » : comment s'est-il formé, par l'intermédiaire de qui ?
- Quelle est la place des réseaux sociaux internet ? Qui y a recours ? Pourquoi ? Pourquoi pas ?
- Comment la ferme interagit-elle avec le territoire ?
- Comment mettre en place et entretenir un réseau-ressource pertinent aidant à l'installation et à la pérennisation de la ferme ?

2.2 Le recueil des données : entretiens semi-directifs auprès de paysans et d'acteurs de l'accompagnement agricole local

2.2.1 L'échantillon

L'échantillon comprend les 15 fermes sur lesquelles Aurélia a enquêté, mais étant donné la quantité de données fournies par les entretiens, nous avons choisi d'en sélectionner 9 sur des critères discutés avec le CIVAM, en lien avec la richesse du réseau ou et le degré d'ancrage territorial. Toutes sont installées dans le Gard, que ce soit dans la plaine, les Cévennes ou le piémont des Cévennes. Presque toutes ont fait une installation Hors Cadre Familial (HCF) (sauf 1 qui s'est installée sur la même commune et a repris une partie des terres de ses parents, mais avec une construction autonome de la ferme). 5/9 ne sont pas issues du milieu agricole (NIMA). 7/9 ont une formation de 2 ans minimum en lien avec l'agriculture. Deux couples ont été interrogés en même temps mais ces derniers ne comptent que comme un seul enquêté. En tout, l'échantillon comprend 4 femmes et 7 hommes. Cette sélection s'est faite lors d'une journée d'échange avec les acteurs impliqués dans le projet MICROMA⁵ et Noémie⁶, maraichère du Gard, membre de l'échantillon. D'autres réunions ont permis d'affiner l'échantillon et la méthodologie. Les fermes ainsi retenues sont décrites brièvement en annexe C.

En complément de cet échantillon, quatre personnes ressource ont été à leur tour interviewées. Ainsi, Vivien, dont l'exploitation a été reprise par Denis, membre de la Chambre d'Agriculture du Gard, et Julie, présidente de la FD CIVAM du Gard, la chargée de la filière fruits et légumes au CIVAM Bio du Gard et un animateur à l'ADDEARG, ont été interviewés en fin de stage.

Une fois cet échantillon fixé, des entretiens semi-directifs ont été conduits.

2.2.2 Déroulement des entretiens

Le choix de réaliser des entretiens individuels a été retenu, par opposition au focus-groupe, car ce dernier présente le risque de biaiser les réponses des enquêtés qui, en collectif, ont parfois tendance à exprimer les idées qu'ils pensent que le groupe attend (Caumont, 2016). L'entretien individuel permet de dépasser le stade du discours stéréotypé pour encourager l'individu à développer ses opinions (Fenneteau, 2015). L'entretien semi-directif, en rencontre en face à face et chez l'enquêté a été choisi comme méthode, pour garantir un lieu calme et propice à l'échange.

Pendant l'entretien (organisé après prise de rendez-vous), le projet d'installation et ses objectifs étaient d'abord présentés, puis l'enquêteur revenait brièvement sur la trajectoire de la ferme (5-10 min) avec un schéma support que je construisais en amont, retraçant les faits essentiels de la ferme par ordre chronologique. Ce schéma a été inspiré par le mémoire d'Aurélia Bothy (2017). Cette manière d'introduire l'entretien en s'appuyant sur une synthèse graphique de données recueillies dans des enquêtes précédentes permettait de montrer l'intérêt porté à sa ferme et le travail de recherche mené en amont de l'entretien, tout en vérifiant avec l'agriculteur les données recueillies par Aurélia Bothy.

Ensuite, un deuxième support était présenté, un schéma du réseau autour de la ferme, toujours d'après les données recueillies pendant la première phase du projet. Plusieurs thèmes étaient alors abordés : les personnes ressource à la construction du projet et à l'installation, le lien et l'insertion dans le territoire, la contribution du réseau à la pérennisation de la ferme (circuits

⁵ Kévin Morel, qui fait sa thèse sur les microfermes avec François Léger, François Léger, enseignant-chercheur à AgroParisTech, Pascale Moity-Maizi, enseignante-chercheuse à Montpellier SupAgro, Brigitte Nougaredes, chercheuse à l'UMR Innovation (INRA), Antoine Carlin, directeur de la FD CIVAM, Stéphanie Hosford, responsable du projet MicroMa, Camille Villajos, chargée de projet circuit court à la FD CIVAM, Florian Carlet (GR CIVAM-PAC)

⁶ Les noms des maraîchers ont été changés.

commerciaux, coopération, entraide, implication dans le milieu agricole...) et enfin le réseau et l'accompagnement. Ces thèmes étaient divisés en sous-thèmes, eux-mêmes reliés à des questions, le tout formant le guide d'entretien, figurant en annexe B. Les thèmes étaient notés pour aider l'enquêteur à ne rien oublier et relancer l'enquêté si besoin. (Blanchet & Gotman, 2006a). Globalement, les questions que je posais restaient ouvertes pour permettre un maximum d'échange. Elles étaient aussi pensées pour générer des noms. Concernant l'identification du réseau de chacun, pour chaque relation mentionnée, il était demandé à l'interlocuteur comment il avait connu la personne signalée (par l'intermédiaire de qui éventuellement), comment s'était construite la relation, depuis combien de temps ils se connaissaient, et à quelle fréquence ils échangeaient, quels apports mutuels pouvaient être signalés. Les entretiens ont été intégralement enregistrés, après autorisation de l'enquêté, et duraient approximativement 2h. Le guide d'entretien a été préalablement testé auprès d'un agriculteur de l'Hérault.

Malgré le faible échantillon (9 personnes) une « saturation » des données a été atteinte au bout de 6 entretiens, c'est-à-dire qu'aucune idée nouvelle ou nouveau concept ne sont apparus.

2.3 Le traitement et l'analyse des données

Une fois les entretiens enregistrés, ils ont été intégralement retranscrits. Bien que chronophage (en moyenne quatre fois la durée de l'entretien lui-même), ce procédé permet de comprendre pleinement l'entretien, de s'en imprégner et de pouvoir revenir sur des paroles librement, notamment à l'aide de recherche de mots. Enfin et surtout, la retranscription est une condition de l'analyse de contenus. Cette dernière est la méthode privilégiée pour reconstituer des réseaux, relever différentes catégories d'entités qui y apparaissent comme des ressources, et identifier des points de vue, c'est-à-dire des opinions, des jugements, des façons de qualifier, des connaissances, ... Le traitement des retranscriptions est donc une étape longue, marquée par des actions systématiques. Chaque nom ou mention d'une personne a été surligné d'une couleur (une couleur par personne évoquée, ou « actant », tandis que les verbatim retenus (opinions, qualificatif...) étaient en jaune systématiquement). Le but était d'étudier le sens du discours et les représentations véhiculées par ce dernier (Dubar & Demazière, 2004).

Une fois l'entretien retranscrit intégralement, il a été relu attentivement et les informations ont été classées par catégories dans un tableau d'analyse thématique, inspiré du guide d'entretien et complété avec d'autres thèmes. Des passages, ou verbatim, ont été copiés à côté des interprétations afin d'illustrer les propos. Une conclusion a été notée pour chaque enquêté puis, une fois tous les entretiens traités, une conclusion générale, transversale à tous les échanges, a été rédigée par thème. Ce tableau 4 synthétique a servi par la suite de base à la rédaction complète de l'analyse des données dans un document Word. (Blanchet & Gotman, 2006b).

Tableau 4 : Tableau d'analyse thématique

Thématiques		Enquête 1	Enquête 2	[...]
Installation	Impact de la formation sur l'installation et la pérennisation			
	Aides reçues			
	Obstacles rencontrés			
	Accès au foncier			
Territoire	Besoin de faire ses preuves			
	Ressources trouvées dans le territoire			
	Insertion dans le territoire			
	Difficultés liées au genre (?)			
Coopération	Liens avec les autres agriculteurs/maraîchers			
	Lien avec les agriculteurs retraités			
	Coopération entre agriculteurs/pairs			
	Investissement dans des réseaux formels (Organisations, syndicats, associations...)			
	Sentiment de dette sociale			
Circuits courts	Mutualisation des moyens de commercialisation entre pairs			
	Vision du marché			
	Relation clients en circuits courts			
Réseaux	Accompagnement			
	Lien avec le CIVAM			
	Réseau personnel/proche			
	Vision du réseau			
	Conseils pour créer et entretenir son réseau			
	Freins à l'entretien du réseau			
	Réseau = hasard			
	Conclusion			

Un second tableau pour chaque individu recense tous les membres du réseau avec leurs caractéristiques : nom, ressources apportées au porteur de projet, moyen de mise en contact, durée et fréquence de la relation, catégorisation de la relation (voisin, famille, collègue, ami...), brève description, si besoin, de la relation, et éventuellement les contacts en commun (ex : alter membre de la même association ou du même syndicat qu'ego). Ce tableau a permis la construction de deux graphes par enquête : un graphe liant simplement les personnes entre elles avec des sous-groupes (ex : membres d'un même magasin de producteurs), comme l'illustre la figure 1; et un graphe où les ressources échangées apparaissent. Le premier type de graphes était dessiné grâce au logiciel *Freeplane mind map*⁷. Au centre de la figure 1 est écrit le nom de la, ou des, personne(s) enquêtée(s). De cette case partent des liens vers des pairs ou des catégories regroupant plusieurs pairs (ex : Catégorie Fournisseurs), d'où partent d'autres liens vers d'autres pairs. Des connecteurs, c'est-à-dire les flèches entre deux cases, permettent de distinguer des relations entre les pairs (ex : un lien entre des fournisseurs et un autre agriculteur qui se fournit aussi chez eux). Les cases grisées et avec le texte barré illustrent les relations passées et/ou interrompues. Ces graphiques de liens figurent tous en annexe D. Les graphes des ressources ont été synthétisés et des extraits figurent dans les résultats (l'ensemble des graphes et leur légende figurent en annexe E).

⁷ Freeplane Mind Map est un logiciel libre et gratuit de *mind mapping* qui permet de dessiner des cartes mentales. Disponible en téléchargement sur le lien suivant : <https://www.freeplane.org/wiki/index.php/Home>

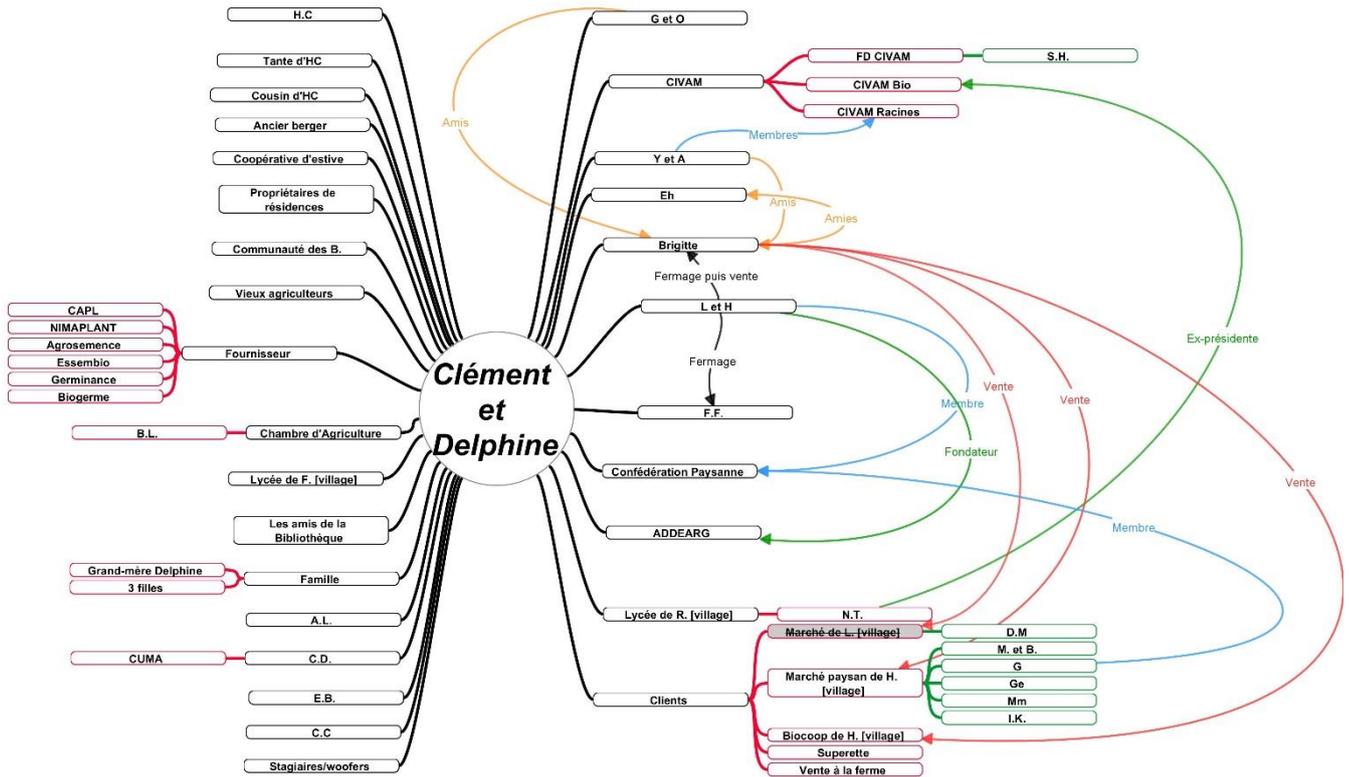


Figure 1: Graphe de tous les alters gravitant autour d'ego

Plusieurs types d'analyse ont été considérés. Une analyse chronologique aurait permis d'étudier la construction du réseau et les ressources apportées au fur et à mesure mais sa mise en œuvre était trop lourde pour le nombre d'enquêtés. L'analyse par proximité des liens (liens faibles, liens forts) s'est révélée peu pertinente par rapport aux objectifs. Enfin, une analyse par type d'aide sur les différentes dimensions de l'activité (construction du projet, accès au foncier, formations, employés, commercialisation...) a été préférée.

La figure 2 suivante illustre et synthétise la méthodologie construite pour cette étude.

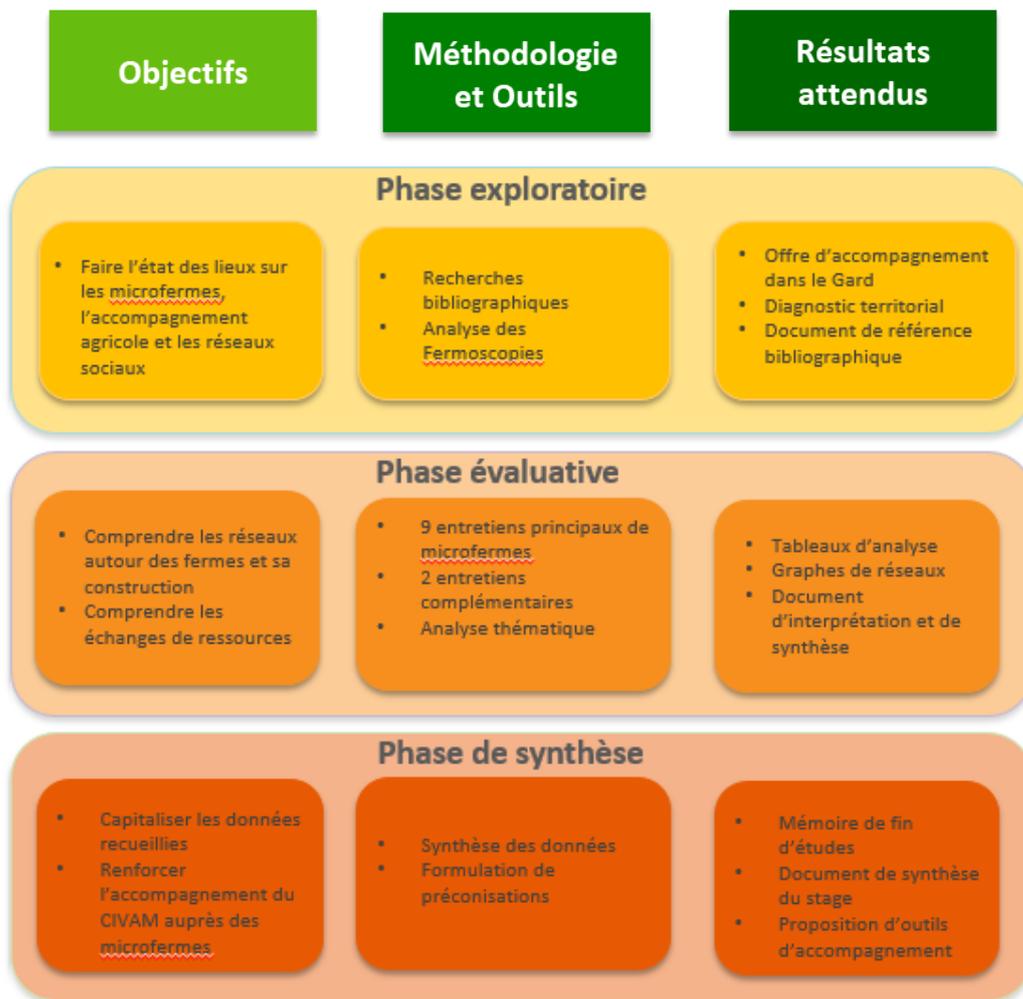


Figure 2: Schéma de la méthodologie générale du stage 2 du projet MicroMa

Nous allons donc montrer ici les résultats de cette démarche d'analyse, en valorisant des verbatim, à titre d'illustration de certains points d'analyse.

3. Résultats : le réseau au cœur de l'activité agricole

3.1 Préambule : un réseau vital mais perçu comme un hasard

Cette analyse a pour but de synthétiser les résultats qui émergent de l'interprétation des données recueillies pendant ces 9 entretiens et qui sont traitées dans des différents tableaux thématiques.

Au début des entretiens, le réseau était présenté comme les entités gravitant autour des microfermes (collègues, voisins, organismes agricoles, fournisseurs...). Mais les questions⁸ relevant explicitement du réseau étaient posées à la fin de l'entretien, c'est pourquoi les enquêtés font référence à des cercles différents. 6 sur 9 mentionnent d'abord des réseaux formalisés comme des organismes, des associations ou des structures de commercialisation. D'autres évoquent leur clientèle. Enfin, plusieurs (6/9) utilisent le mot réseau pour désigner l'ensemble des pairs avec qui ils échangent, travaillent ou simplement qu'ils connaissent ou pourraient potentiellement solliciter. Pour presque tous, le réseau est central car c'est grâce à lui qu'ils ont pu saisir des opportunités, résoudre différents types de problèmes et être soutenus dans les moments difficiles.

« S'il n'y avait pas ce réseau, je n'aurais pas pu continuer. C'est vital parce qu'il me permet de progresser à mon rythme. » Noémie

« C'est important d'avoir des gens que tu peux appeler, à qui tu peux rendre service et qui peuvent te rendre service. » Brigitte

« L'histoire du réseau, c'est clair qu'il faut pas être tout seul. Seul, tu n'as pas de contact, tu ne sais pas qui appeler et du coup tu es dans la merde. Si tu as une liste de téléphone, que tu peux appeler les gens, c'est sûr que t'es pas dans la merde. » Denis

« De pas se sentir seul, trop isolé dans sa production, ça c'est une chose. C'est aussi pour ça que moi j'étais content de pas travailler seul, d'avoir deux collaborateurs qui créent une dynamique. » Pierre, qui a deux salariés.

« Primordial au départ. Déjà, tu as le petit réseau local. Moi j'ai appris à faire pousser des légumes dans plein d'endroits du monde, mais ici, je ne connaissais rien. Si je voulais quelqu'un qui puisse me dire, c'était seulement les paysans du coin. [...] Chercher des pièces pour un tracteur. Si tu n'as pas le réseau, tu vas chez le premier venu comme un clampin et il va te faire payer 10 fois le prix. » Martin

Le réseau présente donc un intérêt, mais de manière différente. Un point semble cependant assez commun entre ces visions : la notion de « hasard », pour justifier certains liens ou effets de liens dans le réseau. Dans 7 discours sur 9, les opportunités liées à une personne sont mentionnées comme un fait du hasard, alors qu'elles sont en fait liées au réseau (amis ou collègues). En réalité ces personnes ressources sont liées à une démarche (volontaire le plus souvent) de l'enquêté de rentrer en contact avec les autres (contact d'un ancien ami sur le territoire, demande de stage chez un agriculteur, sollicitation d'un maire, réponse à une petite annonce...).

« Je pense que j'ai de la chance aussi, j'ai une bonne étoile. » Noémie parlant de son installation, alors qu'elle a développé un réseau d'entraide important grâce à sa sociabilité.

⁸ « Quelle importance, selon vous, a votre réseau dans votre activité ? Comment le créer, le construire ? Comment le maintenir et le mobiliser ? »

« On peut dire que j'ai de la chance, que j'étais au bon endroit au bon moment » Brigitte, parlant de son installation réussie, alors qu'elle a insisté pour être en alternance chez Clément et Delphine (qui ont été de véritables mentors) malgré leur premier refus.

« Le hasard [local du magasin de producteur]. Moi j'habite là-bas, mon champ est là-bas, donc je passais tous les jours devant. » Paul, parlant du local du magasin de producteurs qu'il a trouvé grâce à un de ses employés qui lui a donné l'information et l'a mis en contact avec le propriétaire, devenu un ami et un collègue depuis.

« La Biocoop, c'était aussi un événement heureux. » « Tout ça c'est plein de hasards et de concours de circonstances » Pierre. Le gérant de la Biocoop est en fait un de ses voisins.

3.2 La naissance du réseau

En se basant sur les énoncés des enquêtés ou sur leurs trajectoires, il est possible de décrire comment le réseau se forme autour d'une ferme et comment il s'entretient.

3.2.1 Avant l'installation, la formation et la recherche de foncier

3.2.1.1 La formation et l'apprentissage, sources d'intégration

La formation, initiale ou non, est ici admise comme un parcours diplômant, avec un stage ou un apprentissage pratique dans le cadre d'une formation diplômante mais aussi comme un processus d'apprentissage moins officiel, l'apprentissage par le travail bénévole chez un collègue par exemple.

Les stages et les apprentissages jouent un rôle important pour rencontrer des personnes ressource pour l'installation. Ils permettent de créer des liens durables d'entraide avec les agriculteurs qui ont accueilli l'apprenant. En outre, ils permettent aussi l'accès à d'autres agriculteurs locaux (maraîchers ou non), à des fournisseurs (plants, semences, matériel agricole) ou des débouchés commerciaux (boutiques, marchés). Il faut donc de préférence choisir un lieu de stage proche de l'endroit où l'on souhaite s'installer et qui possède le même modèle agricole que celui imaginé pour la future installation. La figure 3 suivante synthétise les ressources trouvées grâce à la formation et le nombre de porteurs de projet concernés dans l'échantillon.

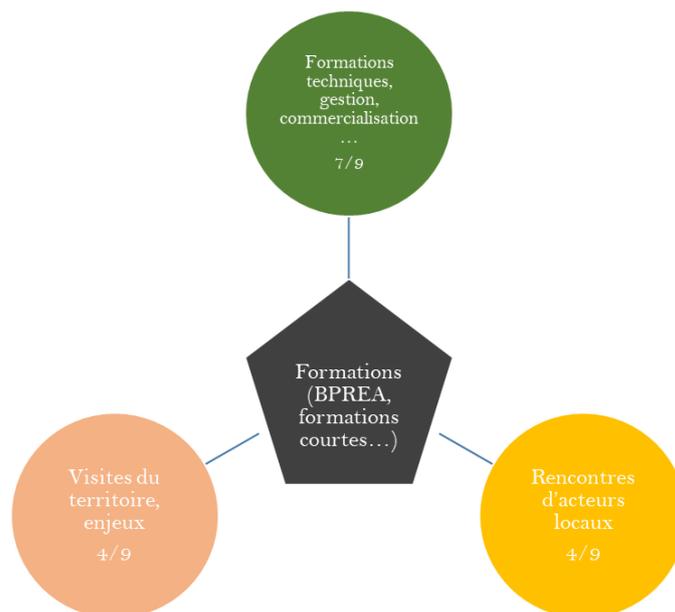


Figure 3: Ressources liées à la formation et nombre d'enquêtés concernés

3 des 9 enquêtés ont rencontré de véritables « mentors » pendant leur stage ou leur apprentissage, qui les ont aidés par la suite à travers des conseils techniques, du prêt de matériel, des encouragements, de l'aide à la saisie d'opportunité et de la mise en contact (voir 3.b) *Les aides reçues à l'installation*).

Un autre moyen de s'installer est de reprendre une exploitation déjà opérationnelle dans le cadre d'une transmission progressive. C'est le cas de Denis, qui est passé par une couveuse pendant 3 ans avant de reprendre l'exploitation de Vivien, où il a fait un stage.

« Je me suis formé pendant 3 ans. Au fur et à mesure, plus le temps passait, plus Vivien arrêta ses productions. [...] Et jusqu'à ce qu'on reprenne les poules et qu'il parte à la retraite et qu'on s'installe au 1er avril 2017. » Denis

Enfin, ceux pour qui la formation initiale a uniquement joué le rôle de fournir les compétences théoriques nécessaires, se sont en fait installés plusieurs années après leur diplôme (5/9). On peut supposer que la mise en réseau potentielle qu'offrent ces formations n'est pas exploitée si l'étudiant n'a pas de projet professionnel d'installation au moment de ses études. Pour ces derniers qui s'installent longtemps après leur diplôme, d'autres formes d'apprentissage, moins conventionnelles, peuvent jouer le rôle de formation pratique, de mise en contact et de connaissance du territoire. Ces formations non conventionnelles peuvent prendre la forme de travail en bénévolat, de woofing ou de salariat chez des agriculteurs référents du territoire.

« Moi quand je suis arrivé, j'ai voulu aller les rencontrer, voir aussi comment était leur exploitation, les spécificités, bénéficier de leur expérience. Ça fait partie du jeu. Ils m'ont bien accueilli. Je suis parti faire un peu de bénévolat chez eux, quand j'avais une journée disponible. Je leur demandais si je pouvais venir voir leur façon de faire. » Pierre parlant des frères P.

« J'ai fait énormément de stages et c'est pas ce biais là que j'ai appris des trucs et que j'ai rencontré des gens. Des trucs techniques mais aussi le territoire et plein de choses. » Noémie

Enfin, le fait d'être issu d'un milieu agricole familial (3 enquêtés sur 9 sont dans ce cas) permet de connaître quelques bases du monde agricole, facilitant l'installation et la création de liens avec d'autres agriculteurs. C'est aussi une ressource d'apprentissages et de facilitation pour consolider des réseaux ou en créer de nouveaux.

3.2.1.2 *L'accès au foncier, la première bataille*

L'accès au foncier est une question primordiale dans l'installation agricole. Dans un contexte de pression foncière, trouver des terres cultivables est souvent un défi, particulièrement quand celui qui souhaite acheter ou louer la terre n'est pas originaire du territoire.

Les enquêtés ont trouvé leurs terres au travers de divers moyens : petites annonces dans un journal (1) ou dans le répertoire des fermes à vendre de la Chambre d'Agriculture (1), demandes directes aux maires (2), demandes à de futurs voisins (2), couveuse agricole (1) et enfin reprise familiale (1). La mise en lien grâce à un agriculteur (mentor ou un ami), signalée par 4 enquêtés, est considérée comme la plus efficace, contrairement aux recherches par la Safer (Société d'aménagement foncier et d'établissement rural), qui attribue des terres aux porteurs de projet (cas de 2 enquêtés).

« Pendant 5 ans on a cherché des terres par les organismes officiels. On n'a que des organismes mafieux dans le Sud Est. J'ai mis du temps à le comprendre. Parce que je suis un gros niais. » Martin parlant de la Safer.

L'accès à la propriété est jugée porteuse d'une légitimité nouvelle sur le territoire ou dans le voisinage: « *Quand tu deviens propriétaire, ils te voient différemment. La terre est à toi, ils te considèrent comme leur vrai voisin.* » Brigitte.

D'autres expliquent qu'il faut faire ses preuves, prouver son professionnalisme : un travail sérieux, c'est-à-dire des cultures propres, soignées et productives, pour faciliter l'accès au foncier en réduisant le scepticisme local.

« *Mais il faut avoir des références, c'est ta parcelle, comment elle est cultivée. Si elle est propre, cultivée, proprement, correctement, s'il y a pas des mauvaises herbes partout, du plastique qui vole partout et que c'est pas à l'abandon, tu deviens une référence. Si les gens voient que tu sors de la marchandise, tu deviens une référence. Tu es quelqu'un qui sait cultiver. Et si tu sais cultiver, on va te donner des terres.* » Paul

Ainsi, avant l'installation, le réseau peut déjà commencer à se créer, notamment grâce à la formation et aux stages/alternances, qui permettent, certes, de renforcer ses compétences techniques et de mieux connaître le territoire, mais surtout de rencontrer les acteurs locaux et de créer des liens privilégiés avec des agriculteurs formateurs pendant ces expériences. La recherche de foncier peut aussi en être facilitée.

3.2.2 L'accueil sur le territoire : entre bienveillance et scepticisme

3.2.2.1 La nécessité de faire ses preuves pour être accepté

Cette nécessité de faire ses preuves (réussite technique et économique) est aussi ressentie comme indispensable pour l'intégration plus globale dans le territoire. 6 enquêtés ont eu conscience que la qualité de leur travail influençait le comportement des « autochtones ».

« *Pour en avoir parlé avec d'autres, qui m'ont fait la même réflexion, j'étais pas de la région, au début ils m'ont regardé de travers puis ils ont vu que mon affaire était sérieuse et que je m'y tenais. C'est un peu une observation généralisée.* » Pierre

Etre en bordure de route est une caractéristique facilitant cette preuve de sérieux, puisque les gens passant sur la route observent les champs (3 enquêtés mentionnent ce phénomène : Brigitte, Paul et Pierre). Cette position augmente la visibilité auprès de potentiels clients et des agriculteurs locaux.

« *Tu te mets au bord de la route donc t'es visibles des clients, ça a un plus et des autres agriculteurs, même s'ils te connaissent pas, ils voient qui tu es. Moi je les connais pas mais eux oui. Ils savent ce que je fais, [le magasin de producteur].* » Paul

Une fois la terre trouvée, le porteur de projet s'installe concrètement et s'intègre dans le tissu rural qu'il vient de rejoindre.

3.2.2.2 L'appréhension et les premières impressions

L'insertion sur le territoire est souvent progressive dans le cas des néo-ruraux, étrangers à la localité. Plusieurs enquêtés (3 enquêtés sur 7 non issus du territoire : Noémie, Brigitte, Max) expliquent avoir fait profil bas à leur arrivée, le temps de comprendre le territoire et les liens entre les acteurs pour mieux interagir avec eux, mais aussi de montrer de quoi ils étaient capables.

« *Je suis arrivé la queue entre les jambes, pas fier comme un bar tabac. Ce qui les a scotchés, c'est de me voir arriver monter mes serres tout seul. [...] Et de voir les serres pleines de cultures, ça les a*

scotchés et ils se sont dit « Ce petit il en veut. » » Pierre en parlant des agriculteurs de la commune.

Deux enquêtés évoquent aussi une certaine surprise face à l'accueil relativement chaleureux des autres agriculteurs. Avant de s'installer, ils appréhendaient la méfiance et une relation de concurrence avec ces derniers, alors que ça n'a pas été le cas.

« Moi je m'attendais pas non plus à ce que les gens me réservent un super accueil. Et j'avais vu dans d'autres régions, notamment le centre de la France, où les agriculteurs sont très méfiants des néo-ruraux. Qui vont mettre des années voire des dizaines d'années avant de se faire un peu accepter. En fait ici, non. » Pierre

Certains points peuvent faciliter l'insertion dans le territoire comme un lien avec une personne référente, reconnue sur le territoire, qui va présenter le nouvel arrivant à d'autres acteurs, voire avoir un effet de recommandation grâce à sa réputation.

« Quand tu es chez eux, ils te trimballent partout. S'ils ont une fête ou quoi, ils prennent leur woofeur ou leur apprenti avec. [...] Au début, je connaissais des gens presque qu'à travers eux. Eux sont là depuis longtemps, presque 20 ans, donc tout le monde les connaît. » Brigitte, parlant de Clément et Delphine.

3.2.2.3 Les agriculteurs plus expérimentés : des liens précieux complexes à construire

Si les néo-ruraux semblent plus faciles à aborder, la rencontre avec les agriculteurs expérimentés, âgés ou retraités, appelés « vieux paysans », est plus délicate. Acteurs incontournables du tissu rural, ils sont le plus souvent liés entre eux et forts d'une expérience et d'une connaissance approfondie du territoire, notamment au niveau agricole. Ils sont donc une source précieuse d'informations et même parfois d'influence. Cependant, plusieurs enquêtés avouent qu'il est parfois relativement long de créer un lien avec eux car ils attendent que leur installation réussisse. Cette relation se construit en plusieurs étapes. Ils sont d'abord sceptiques, puis après un ou deux ans, ils sont plus enclins à échanger et à rendre service car ils reconnaissent une valeur de travail à laquelle ils sont attachés.

« Ici, les premiers vieux paysans avec qui on a eu des contacts, ils nous ont dit « Ah vous vous installez gnagna, vous allez voir, vous allez pas tenir longtemps ». Et au bout d'un an ou deux, quand ils ont vu qu'on a vraiment commencé à s'y mettre, à tout nettoyer et à mettre en ordre, le lien s'est créé. Tu rencontres au village tu discutes « ah ouais, tu as fait ça, machin ». Je suis tombé en panne d'une machine je suis allé les voir en disant, « Tu veux pas me dépanner, ma machine pour les foins est en panne » Et hop, ça crée des liens comme ça. Et surtout quand ils voient que tu restes là et que tu t'investis vraiment dans ce que tu fais, ils viennent, ils viennent voir. » Clément

« Et puis, je sais pas ce qu'il lui a pris par la tête, deux ans plus tard, il me dit : « Bon Noémie, je vois que vous êtes courageuse ». Comme quoi, il faut vraiment faire ses preuves quand tu débarques quelque part. « Du coup j'ai décidé de vous aider ». » Noémie parlant d'un voisin agriculteur.

Les agriculteurs retraités ou âgés sont aussi susceptibles de vendre des terres pour réduire leur activité ou transmettre leur ferme. Ils sont donc une source potentielle d'accès au foncier.

« Il y a des retraités qui ont des vignes, il y a des retraités qui ont du foncier, avec qui je garde de très bonnes relations. » Paul

3.2.2.4 Les habitants, éternels enthousiastes

Les nouveaux porteurs de projet évoquent une forme de bienveillance de la part des habitants par rapport au modèle qu'ils ont adopté : une agriculture biologique diversifiée, à petite échelle

pour une commercialisation locale en circuit court. Le tissu rural peut donc être encourageant et offrir des possibilités de création de lien grâce à son dynamisme, par exemple en organisant des événements ou accueillant des associations.

« Le fait qu'on était dans une région en plein recul agricole, déperdition, en tout cas de déprise agricole considérable, d'avoir une activité qui se crée et qui redémarre un truc qui n'existait plus depuis longtemps, le maraîchage, pas directement en concurrence avec eux, puisqu'ils n'étaient de fait pas dans la même activité, c'était plutôt très bienveillant. Beaucoup de bienveillance. » Pierre

L'accueil sur le territoire peut être difficile pour les néo-ruraux non issus du milieu agricole. « Faire ses preuves », c'est-à-dire montrer sa détermination et ses compétences par la valeur travail, souvent présente chez les agriculteurs, permet d'être plus facilement accepté par ces derniers. Etre en bordure de route permet d'être plus visible. L'accueil est souvent positif avec des preuves de solidarité et une faible concurrence entre pairs et un enthousiasme de la part des habitants pour des projets

3.2.3 L'importance des pairs et des « mentors » à l'installation

Lors de l'installation, deux cas de figure sont observés. Soit l'enquêté a bénéficié d'une aide quasi unilatérale d'une sorte de « mentor » agriculteur (5/9 : Noémie, Brigitte, Denis, Camille, Clément) ; soit il a mis en place un réseau d'entraide sur lequel il pouvait s'appuyer (3/9). Dans le premier cas, le mentor ou les personnes ressource proposent souvent des conseils techniques ou stratégiques (aide à la saisie et à l'exploitation d'opportunité), du prêt de matériel, de l'accès au foncier, de la mise en contact avec d'autres personnes ressources, des débouchés commerciaux, de l'encouragement, du soutien émotionnel, voire parfois un effet de recommandation ou une certaine légitimité auprès d'autres acteurs (comme des clients potentiels ou des propriétaires terriens). La figure 4 illustre ces ressources. L'aide est particulièrement complète dans les cas où l'installé est passé par une période d'apprentissage pratique chez son mentor via une formation ou une couveuse agricole (3/9).

« Au début j'avais pas de tracteur donc c'était Vivien qui venait passer le tracteur pour moi. On a un cahier d'entraide. [...] J'ai fait trois clients avec lui [Vivien], que j'ai pu garder donc ça permet de mettre un pied dedans. » Denis parlant d'Vivien.



Figure 4: Ressources apportées par les mentors et nombre d'enquêtés concernés

L'impact des « mentors » est donc important. On remarque que ces derniers sont ou ont été investis dans des associations ou des syndicats agricoles, qui les ont probablement sensibilisés à ce type de démarche d'entraide. Par la suite, les porteurs de projet qui ont ainsi été aidés, s'investissent à leur tour dans les organismes dont faisait partie leur mentor et ils deviennent à leur tour mentors⁹. Julie, par exemple, après avoir reçu l'aide d'une association pour ses difficultés financières, a spontanément aidé Camille et Damien quand ces derniers étaient eux-mêmes en difficulté. Elle a même encouragé certains de ses clients à passer chez eux, mettant la priorité à la solidarité. Les associations avec lesquelles elle a des liens renforcent sa vision de l'entraide.

« On a fait une, deux réunions. On a eu beaucoup de monde, des jeunes de J. [village], qui sont allés chez eux, qui n'étaient jamais allés chez moi, d'autres de chez moi qui sont allés chez eux. Il n'y avait pas de concurrence. L'objectif pour moi c'était qu'ils s'en sortent. C'est ce qu'on fait aujourd'hui à Solidarité Paysan, au CIVAM, dans toutes les associations qui travaillent, militent sur le territoire. On est là pour maintenir l'agriculture et la production locale. » Julie, parlant de Camille et Damien qu'elle a aidé à passer en AMAP et en bio, présidente du CIVAM et investie dans d'autres associations comme Solidarité Paysans.

⁹ Exemples : Mathieu a été aidé par L. de l'ADDEARG, il s'est investi dedans puis a parrainé deux couvés de la couveuse agricole. Pierre s'est investi dans le CIVAM Humus puis a parrainé N. dans la couveuse, qui s'est investi dans le CIVAM Humus par la suite. Vivien était à la Confédération, au CIVAM Bio et à la Chambre d'Agriculture, il a parrainé Denis dans la couveuse, qui a après parrainé deux autres couvés.

Une aide unilatérale, peut aussi venir d'un organisme comme l'ADDEARG, la Chambre d'Agriculture ou le CIVAM (Mathieu, Martin) pour les conseils administratifs ou la construction et la mise en place du projet (un prévisionnel par exemple).

« J'ai mis en place mon activité, surtout grâce à l'ADDEARG, qui m'a énormément aidé. En m'aidant pour trouver les sous pour l'installation. » Martin

Ainsi, trois enquêtés qui ont été aidés de manière déterminante par des personnes ou des structures lors de leur installation, ont souhaité s'impliquer à leur tour auprès d'eux, une fois leur activité stabilisée, peut-être comme un moyen de rendre l'aide dont ils avaient bénéficié. Ce sentiment de redevabilité est appelé « dette sociale ». Ce retour de service peut prendre la forme de coups de main rendus plusieurs années plus tard par exemple, quand l'agriculteur de l'époque est proche de la retraite et apprécie une aide physique pour certaines tâches.

« Et mes voisins qui m'ont beaucoup aidé, à qui je rendais pas la pareille à ce moment-là, maintenant qu'ils sont vieux c'est moi qui vais les aider. Il y a des choses qu'ils ne peuvent plus faire, donc ils viennent me chercher. » Clément

Il peut aussi se présenter sous la forme d'une implication non négligeable dans les organismes ayant aidé en premier lieu.

« Je trouvais que l'ADDEARG m'avait beaucoup donné donc c'était un échange. » Mathieu, aujourd'hui co-président de l'ADDEARG.

« L'impact CIVAM, il a été important surtout dans les premières années, ensuite l'impact s'est amoindri, c'est plutôt moi qui suis intervenu auprès d'eux plutôt qu'eux auprès de moi » « Je pense que les rôles se sont inversés. » Martin, ancien membre du CIVAM RACINES et ancien co-président du CIVAM de l'Arnavé.

Des ressources déterminantes pour l'installation de l'activité agricole viennent des mentors, rencontrés dans les formations/stages, de plusieurs pairs et/ou des associations de développement agricole. Les nouveaux venus se sentent par la suite redevables et expriment un sentiment de « dette sociale » qui les incite à aider à leur tour des pairs, directement ou à travers des organismes agricoles (associations,

3.2.4 Etre proactif pour construire son réseau

Une fois installés, les enquêtés recommandent d'aller vers les autres dans une démarche proactive. Cette approche passe par exemple par des visites de fermes dans le cadre d'un échange technique ou simplement des visites spontanées chez des pairs, une participation au marché du village, une visite au café, à la place centrale ou à d'autres lieux où se regroupent les habitants.

« Déjà aller dans le marché du village. A force que les gens te voient, tu commences à discuter et c'est parti quoi. J'allais sur la place du village, il y en a toujours un que tu connais, puis il y a des nouveaux, tu serres des mains et puis voilà. [...] C'est te montrer, montrer aux gens que tu es là, que tu participes à la vie du village. » Clément

Participer à la vie du village ou du territoire, à ses événements est un bon moyen de rencontrer les habitants et de se faire connaître. Plusieurs enquêtés ont évoqué le fait qu'à travers les enfants qui se rendaient à l'école, des rencontres pouvaient facilement se faire. S'impliquer dans des associations locales, agricoles ou non, est aussi un bon moyen de s'intégrer, au vu de

plusieurs trajectoires d'enquêtés. L'intérêt de s'impliquer dans un organisme en lien avec l'agriculture est d'avoir accès à des informations, des opportunités et surtout un réseau potentiellement utile à la ferme en fonction de ses besoins. En effet, des groupes d'échange au sein d'une interprofession ou d'une association comme le CIVAM ou l'ADDEARG, offre un réseau déjà formalisé et accessible.

« Il faut rencontrer des gens à des endroits. Des endroits quand on est producteur ça peut être des réunions thématiques en terme de production, ça peut être lié à la technique, des résultats ou des comptes-rendus d'expérimentation, des démonstrations de matériel, où on rencontre des gens et où on sait à qui s'adresser quand on a besoin de quelque chose. » Vivien

« Il faut voir où sont tes facteurs de progression. Tu as plutôt intérêt à développer des réseaux là où tu en as besoin. [...] Si tu fais l'école du cirque c'est vachement sympa, mais ça ne va pas faire progresser l'exploitation ! » Vivien

Tout au long de la trajectoire de la ferme, les réseaux nécessaires sont susceptibles de changer. Les réseaux dans lesquels il devient pertinent de s'impliquer changent alors aussi.

Communiquer et formuler clairement ses objectifs auprès de son réseau est essentiel pour déclencher des opportunités. Dès la construction du projet, il est fortement recommandé par les conseillers interviewés, d'oser solliciter les personnes susceptibles d'aider le porteur de projet. Les professionnels du secteur, comme les conseillers techniques de la Chambre d'Agriculture, des référents des CIVAM ou de l'ADDEARG sont facilement joignables et il ne faut pas hésiter à les solliciter, de préférence en personne.

« Mais ils sont là pour ça, ça te coûte pas plus cher parce que tu leur demandes un conseil. » Paul parlant des conseillers du CER France.

Les agriculteurs locaux sont aussi une source d'information et d'aide précieuse. La situation est cependant paradoxale, car plus le nouveau venu est étranger au territoire et nouvellement installé, moins il ose se tourner vers ses pairs plus expérimentés alors qu'il en a besoin ! A contrario, plus il se développe, plus il ose solliciter son entourage, mais moins il en a réellement besoin. Une sollicitation peut d'ailleurs être valorisante pour l'agriculteur puisqu'elle signifie implicitement que le demandeur estime son travail. A titre d'illustration, Martin n'a pas osé solliciter à son installation les autres agriculteurs de la commune. Mais en le voyant faire face seul à des difficultés, les autres ont été vexés qu'il ne vienne pas les voir.

« Je me souviens la première année j'avais eu des pannes, des trucs, j'avais loupé des cultures parce que je pouvais pas faire. Je passe chez un des agriculteurs à qui je dis, « j'ai galéré, avec ça et ça » et il m'a engueulé en disant « mais attends, t'es pas tout seul, pourquoi tu n'es pas venu nous voir ? » » Martin

En fait, l'échange de services semble être au cœur de la construction et de l'entretien des relations avec les pairs. Etre le premier à proposer de l'aide, revient à rentrer dans une démarche proactive de rencontre, en montrant sa volonté de se lier à la personne. Cela peut être gage de confiance afin d'approfondir le lien. Un premier service rendu rend aussi plus légitime la personne qui a aidé à solliciter l'autre par la suite, puisque ce dernier a toutes les chances de se sentir redevable. Si l'on est sollicité, ne serait-ce que pour une demande d'information, il est important d'y répondre, le plus rapidement possible. Il ne faut cependant pas aider dans le but d'être aidé par la suite, mais bien dans une optique de création de lien gratuit (Bommelaer, 2012). Adopter une attitude inverse, c'est-à-dire, attendre l'aide des autres d'abord, puis les

aider ensuite, peut parfois être mal perçu voire source de méfiance quand la personne sollicitée est mal connue.

« Faut savoir aider aussi. Avant d'avoir obtenu quelque chose pour soi, si tu peux aller aider les autres d'une façon ou d'une autre, c'est bien. » Noémie

« L'intérêt du réseau, quels que soient les réseaux, c'est la rapidité d'action après. J'ai besoin d'un renseignement, je sais à qui je téléphone. S'il y a quelqu'un qui m'appelle et qu'il a besoin de quelque chose, surtout je lui réponds, j'oublie pas. C'est ça qui fait fonctionner le réseau. Là, ça va dans les deux sens. » Vivien

Faire des cadeaux ou des dons, notamment de légumes, peut être assez symbolique dans une démarche de rencontre et de création de lien. Ce type de geste inspire confiance et sympathie, permettant ainsi de poser une première pierre dans la construction d'une relation.

« Et puis moi je suis du genre, quand mes concombres sortent, j'en distribue aux uns et aux autres. Je fais toujours ça. [...] Eux [viticulteurs voisins] c'était du genre, tiens prends une bouteille de vin. » Martin, qui a distribué toute sa première récolte de concombre aux habitants du village car il n'avait pas encore de débouché commercial, puis qui a gardé cette « tradition ».

Plusieurs enquêtés soulignent qu'il est nécessaire d'être tolérant envers les autres et de rester à l'écoute. Pour Pierre, cela signifie apprendre des autres et de leur discours en acceptant d'être perfectible. Etre à l'écoute peut aussi signifier être attentif aux liens entre les personnes, à leur histoire et leur ressenti pour mieux interagir avec eux par la suite.

« Moi je suis pas du tout sectaire, je ne suis pas arrivé en terrain conquis « tous ceux qui font pas de bio c'est des nuls ». Donc j'ai composé avec tout le monde. » Pierre

« Oui tout à fait, connaître les histoires aussi, les liens entre les gens. Il faut du temps pour ça. Au départ on peut bien tout te raconter mais tant que tu... Il faut aussi vivre, voir par soi-même, ressentir. » Noémie

L'insertion sur le territoire est facilitée par certains comportements d'après les agriculteurs interrogés : aller à la rencontre des autres en participant à la vie locale (événements de la commune, marché, lieux de rencontre, associations locales...), créer des liens de confiance à travers l'entraide, oser solliciter les autres et présenter son projet autour de soi pour déclencher des opportunités.

3.3 Le réseau comme ressource pendant le développement de l'activité

3.3.1 L'entraide, le cœur des réseaux

Le réseau entre pairs est enrichissant car il permet d'échanger sur les pratiques et les savoir-faire et de renforcer ses compétences. Pour les fermes peu communes comme les microfermes, il permet aussi de se rassurer et de sortir de la sensation de marginalité (CARMA, 2015). Plus spécifiquement, la coopération est définie comme un « ensemble d'initiatives dans lesquelles des entreprises ou des individus s'associent pour mutualiser des moyens, des services ou des actions destinées à conforter le projet économique de chacune des parties prenantes. » (AFIP & FNCUMA, 2013). Ces initiatives prennent la forme de simples partenariats ou de relations assez informelles. Trois types de coopération sont distingués : a) l'échange de savoir ; la connaissance

et le savoir-faire ; b) la mutualisation des moyens de productions ; c) la coopération pour la commercialisation de proximité (AFIP & FNCUMA, 2013).

3.3.1.1 Groupe d'entraide

Les groupes d'entraide observés sont souvent liés à une structure formalisée, telles qu'un groupe technique organisé par une association. Cette entraide se traduit par des conseils, de l'aide à la résolution de problème (ex : conseil sur une culture malade ou un ravageur), du prêt de matériel, des coups de main lors de travaux importants (ex : chantier collectif pour monter des serres), de l'échange de services (ex : cueillir les salades pendant que le paysan est en vacances), du troc, de l'encouragement et du lien social.

Mathieu par exemple est membre d'un groupe d'entraide, dont il a rencontré les membres par l'ADDEARG, association dans laquelle il est investi, et par un ami commun. Ils s'échangent matériel et temps de main d'œuvre, suivis dans un cahier d'entraide (banque de travail). Fort de son expérience en irrigation et bien équipé, il conseille et prête souvent aux autres, gratuitement ou en échange d'une demi-journée de travail.

« Donc par exemple, j'ai été chez B. parce qu'elle devait monter une serre. Et en échange elle vient m'aider. On fait ce qu'on a le droit de faire avec la MSA, le cahier d'entraide en fait. Tant d'heures échangées. » « Donc c'est vrai qu'on a mis en place un réseau, c'est assez sympa. » Mathieu

« J'ai toujours eu des coups de main de tout le monde. [...] J'ai supporté les coûts durs grâce à ça. » Martin

L'entraide peut aussi prendre la forme d'une mutualisation des moyens de production, de manière formelle, comme une CUMA ou un groupement d'employeurs. Elle permet une économie d'échelle et la création de liens durables entre pairs.

« Du fait de ce compost, on se réunit 4 ou 5 fois par an, où on est amené parfois à faire des chantiers ensemble » Pierre, membre du CIVAM Humus, dans lequel il collabore beaucoup avec d'autres agriculteurs membres.

« Les gros achats groupés, c'est posé dans la cour parce que c'est pas toujours très accessible donc c'est posé ici. Comme on est au bord de la route c'est pas mal. Puis tout le monde vient chercher ses commandes ici, les engrais, les terreaux, tout est posé là. » Clément

3.3.1.2 Duo d'entraide

L'entraide se fait parfois entre deux personnes, la collaboration est alors plus étroite. Ce type de collaboration est établie sur un lien de confiance car elle ne fait pas toujours l'objet de compte précis des temps de travaux partagés ou des dépenses communes. Brigitte par exemple, après avoir travaillé un an en apprentissage chez Clément et Delphine, s'est installée dans la commune voisine. Ils l'ont beaucoup aidée et encouragée, à travers leurs conseils techniques, avec des encouragements presque quotidiens, du prêt de plusieurs machines agricoles et de matériel de marché, de la mutualisation de commandes et de livraisons de plants, l'introduction à leurs cercles sociaux, l'accompagnement sur les marchés... Brigitte évoque une véritable « famille de cœur ». En échange, elle paye certains frais d'entretien, les aide quand ils en ont besoin et garde leur troupeau pour qu'ils puissent partir en vacances.

« Et surtout, je me rappelle le premier marché, elle est restée toute la putain de matinée pour rester avec moi et attirer tout le monde. En plus moi j'avais peur [...]. Elle a rencontré tout le monde et ça m'a ouvert plein de portes. » Brigitte

« Le propriétaire du [magasin de producteurs], qui est ferronnier là, est vraiment quelqu'un qui m'aide beaucoup. Des fois en rigolant on dit qu'on est associé. Des fois, s'il a besoin, un dimanche ou quoi je peux aller lui filer un coup de main. On a monté ce bâtiment ensemble. Si je prends le téléphone et que je lui dis j'ai besoin de toi, il va venir. » Paul

« L'entraide est essentielle » Julie.

Trois paramètres émergent cependant comme des conditions essentielles pour construire et entretenir ces formes d'entraide : la distance géographique entre les fermes, la confiance et une l'entente ; ainsi qu'une bonne organisation (AFIP & FNCUMA, 2013). Ces exemples prouvent aussi qu'il n'est pas nécessaire de créer une structure juridique afin de coopérer et qu'un leader n'est pas non plus indispensable.

3.3.1.3 Spécificité des relations entre agriculteurs bio

Une certaine solidarité a été relevée entre agriculteurs biologiques d'un même territoire, autour de valeurs communes. Trois enquêtés ont clairement évoqué ce phénomène.

« C'était des bio, des gens avec une très bonne mentalité. Dès le début j'ai eu des soucis, parce que j'avais acheté un tracteur d'occasion, qui est tombé en panne. Il y a un des deux viticulteurs qui est venu et qui m'a dit « J'ai un vieux Masset Ferguson, je te le prête ». Il me l'a prêté et je l'ai gardé un an. » Martin

« On a tous le même état d'esprit. Petite ferme, circuit court, tous en partie en bio » Mathieu, parlant de la boutique de producteurs dans laquelle il commercialise.

A contrario, l'un deux s'est senti plutôt rejeté par ce milieu agricole biologique à cause de la trajectoire et du développement de sa ferme, qui ne correspondait plus aux critères défendus par ces agriculteurs diversifiés sur petites surfaces. A l'inverse, un autre enquêté insiste plusieurs fois dans son discours sur l'opposition entre petit et gros producteurs, qui ont des facilités à produire, sont moins sensibles aux pertes et ont un pouvoir de négociation plus élevé face aux clients, en somme, qui ont des valeurs différentes des siennes.

« [...] les grossistes ou les plus gros, c'était pas vraiment le même réseau. » « C'est sûr que ça le faisait rire, moi je sors 70 plateaux/semaine de salades, lui il me dit « J'en sors 150 dans la journée ». C'est sûr... des types comme ça, ils vont pas s'embêter à livrer deux plateaux aux Biocoop. Je sais pas ce qu'il est venu faire dans la réunion d'ailleurs ! » Camille

Malgré cette sorte de rivalité entre ces deux types de producteurs, Vivien, interrogé dans le cadre de cette étude, prévient qu'il faut savoir rester ouvert aux autres types de production afin de s'intégrer dans le territoire et de créer des liens, en mettant au-dessus de tout, le métier commun d'agriculteur et la solidarité qui doit en résulter.

3.3.1.4 L'utilisation d'internet

D'une manière générale, il est courant de penser qu'internet est une ressource pour des conseils techniques, du partage de savoir, des formations ou de la commercialisation. Il permet un accès à des réponses très rapidement et il est parfois plus simple de chercher sur internet que de demander à un voisin directement car l'agriculteur débutant peut être impressionné, ou peut avoir peur d'assumer son ignorance (Étienne, 2017). Cependant, seuls 3 enquêtés sur 9 utilisent internet pour consulter des groupes techniques ou des sites internet pour des conseils techniques (MSV, le GRAB ou simplement Google).

L'entraide entre agriculteurs permet d'échanger des ressources facilement : matériel, main d'œuvre, savoir-faire, économies d'échelle... Des groupes d'entraide peuvent se former grâce à des groupes préexistants (groupe d'échange technique, agriculteurs commercialisant dans la même structure) ou bien des échanges plus denses naissent entre deux fermes dans le cas des mentors. Globalement, une solidarité est observée entre agriculteurs biologiques grâce à leurs valeurs communes.

3.3.2 Les organismes agricoles, source d'accompagnement et d'intégration

3.3.2.1 Les organismes agricoles : entre enthousiasme et aversion

Nous avons vu précédemment que les actions des structures classiques d'accompagnement agricole ne correspondaient pas toujours aux attentes des porteurs de projet innovants ou atypiques. Ils peuvent être considérés comme marginaux dans les structures de conseil conventionnelles. Cette insatisfaction est clairement exprimée dans l'étude de Chiffolleau & al, (2013). Ce sentiment ressort chez certains enquêtés de notre étude, qui critiquent les organismes publics comme la Chambre d'Agriculture ou la Safer (3 la Safer et 3 la Chambre) pour leur manque d'efficacité et de compréhension des besoins des microfermes, pouvant déclencher un découragement.

« Ils m'ont dit : « Faites pas, c'est trop petit, vous n'allez jamais vous en sortir » « Plusieurs fois il m'a demandé « Ben t'es au RSA » et plusieurs fois « ben non ! ». Pour lui, j'étais au RSA parce que j'avais une petite surface et cotisante solidaire. Le plus loin je me tiens d'eux, le mieux je me tiens ! »
Brigitte, installée depuis 2013 et arrivant à dégager un chiffre d'affaire de plus de plus de 52 000€, forçant le respect de ses collègues.

« Je suis allé voir la Chambre d'Agriculture, comme un con, pour parler poliment. « Salut c'est moi, je connais tout, je sais tout, je vais m'installer en maraîchage biologique et je ne veux surtout pas faire une grosse installation type FNSEA, vous voyez ? Une petite installation cool ». Ils m'ont chopé par l'oreille et m'ont dit « Vous voyez la porte monsieur ? Et ben vous la prenez et vous ne revenez pas. » »
Martin, qui ne connaissait pas la proximité, à l'époque, entre la Chambre d'Agriculture et la FNSEA.

« La Chambre d'Agriculture, j'y suis resté 30 min, j'étais pas plus avancé pour l'installation, alors que chez l'ADDEARG j'ai été reçu pendant 2h et ils m'ont suivi et me suivent encore. »
Mathieu

Cependant, 7 enquêtés sur les 9 sont ou ont été investis dans des associations ou des organismes, dont 6 en lien avec l'agriculture, comme le CIVAM, l'ADDEARG, la Chambre d'Agriculture ou la Confédération Paysanne. Tous ont bénéficié d'un de ces organismes pour des formations, des conseils administratifs, de gestion ou de la mise en contact, comme l'illustre la figure 5.

« On [ADDEARG] me reçoit à bras ouverts, on me fait des bisous « Tiens qu'est-ce que tu veux à manger, tu veux un coup à boire » et tout. C'est quoi ton projet ? Je suis revenu j'étais Super-Martin, j'avais la cape et tout ! »
Martin

« Grâce au CIVAM, j'ai pu créer le [magasin de producteurs]. J'ai fait d'autres formations. Dans ces formations, il y en a qui m'aident aujourd'hui à faire mes cours au lycée, pour me remettre au goût du jour. »
parlant des deux boutiques de producteurs qu'il a fondées suite à une formation au CIVAM.

« Ils m'ont aidé, ils m'ont donné des documents pour faire mon étude prévisionnelle. Ça s'est fait comme ça. Je savais qu'il existait le CIVAM. A la Chambre ils avaient aucune donnée par rapport à ça. » Paul

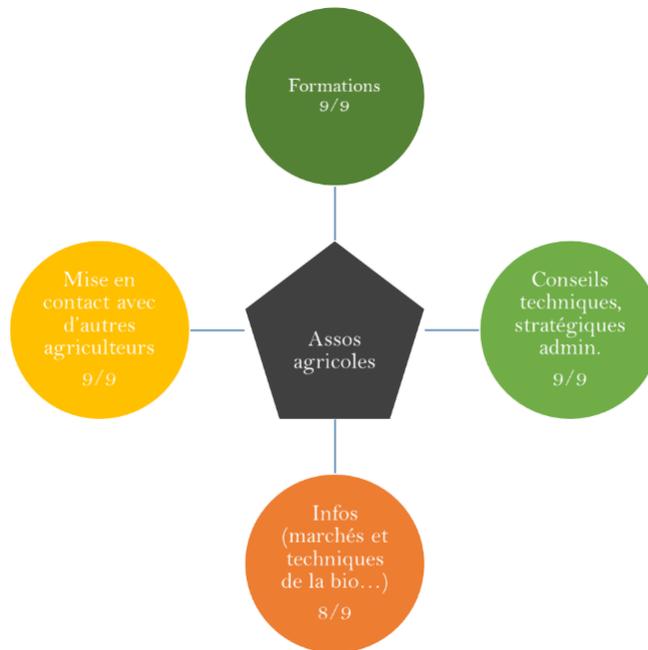


Figure 5: Ressources apportées par les associations de développement agricole (ex: le CIVAM, l'ADDEARG) et nombre d'enquêtés concernés

3.3.2.2 L'implication dans des associations, un véritable catalyseur de création de réseau

Par la suite, 6 enquêtés ont décidé de rentrer dans ces réseaux de manière active, en tant que membre, trésorier ou président de CIVAM (RACINES, HUMUS, de l'Arnavé), de l'ADDEARG ou de la Confédération Paysanne. La participation à des associations pour les jeunes créateurs d'activité permet de bénéficier des solidarités locales et de relations d'entraide (en compensation des appuis familiaux); d'être reconnu et pris en considération grâce à la participation à la vie locale et de bénéficier de l'expérience des pairs à travers l'échange (Cherrier, 2016). Ces observations sont confirmées par les résultats de notre étude : des réseaux se construisent en dehors de la structure tel un groupe d'entraide locale (Mathieu, Pierre) ou de mutualisation de la commercialisation (Paul). De manière générale, ces réseaux associatifs permettent de s'intégrer rapidement dans le territoire (2 cas). La motivation est parfois de se sentir soutenu et de rencontrer des gens (2 cas : Paul, Mathieu), parfois elle vient plutôt de valeurs plus profondes d'aide et de défense du monde rural (2 cas : Martin, Denis).

4 enquêtés sont aussi membres d'associations non agricoles, telles que des associations culturelles de villages (bibliothèque, organisation de dégustation de vin, tauromachie) ou militantes (Femmes Solidaires, Maison Famille Rurale...). Ces structures permettent de rencontrer des personnes locales, de se faire connaître, de s'intégrer plus facilement, voire de créer, dans un cas, une base solide de clientèle.

« J'avais adhéré à plusieurs associations à B. [village] comme Femmes solidaires, Afrique à B., Peuple solidaire, ATTAC... j'étais connu par tout ce monde associatif. Et en même temps, je faisais des conférences sur la bio, donc les gens en ville, dans l'amphithéâtre ou le cinéma de la ville, m'avaient déjà vu. Dès qu'il y avait un truc sur la bio, ça sonnait ici. Quand on a ouvert le [magasin

de producteurs], t'aurais dû voir, VROUM ! Tous les clients des bio de partout étaient là. Un réseau incroyable dès le départ. » Martin, parlant de l'ouverture de son magasin de producteurs.

Malgré des déceptions concernant l'accompagnement des structures classiques comme la Safer ou la Chambre d'Agriculture, les enquêtés sont satisfaits de l'aide reçue par les CIVAM et l'ADDEARG, ce qui les pousse à s'y investir à leur tour. Cette implication permet de rencontrer des acteurs locaux, de mieux comprendre le territoire et de créer des liens d'entraide avec des pairs. Le réseau associatif est ainsi un véritable tremplin dans l'insertion dans le territoire.

3.3.3 Le réseau commercial, central pour la viabilité et la vivabilité

La commercialisation, peut fournir d'autres ressources aux paysans que le simple revenu. En termes sociaux, elle est d'abord et à première vue une source de concurrence donc de tensions entre acteurs, notamment lorsque plusieurs producteurs vendent les mêmes produits ou dépendant d'un circuit en particulier (Chiffolleau & al, 2013). Ce n'est cependant pas toujours le cas dans notre échantillon.

3.3.3.1 Les marchés : entre collaboration et concurrence

Les marchés sont d'abord des lieux de rencontres entre les producteurs, certes paradoxale puisqu'elle peut à la fois être source de concurrence (tensions), et incarner une forme d'entraide et de soutien mutuel. Dans tous les cas rencontrés lors de nos enquêtes, le rôle social de la commercialisation est souligné.

« Le marché c'est super important au niveau social. » Brigitte

« Quand un des deux ne pouvait pas venir, il prévenait l'autre en lui disant « Prévois plus de légumes, je serai pas là » Martin parlant de J., un autre producteur du marché de B.

« Moi je suis parti de là-bas parce que l'ambiance était de merde. » Paul

« D'un côté la voiture du fromager, de l'autre côté, le camion d'un vieux con, raciste. C'était horrible ! C'était vraiment un mec horrible. [...] Une fois un matin Je me suis pris la tête, une fois j'ai même pleuré » Brigitte

3 enquêtés faisant les marchés déclarent fixer leurs prix en fonction des autres vendeurs, souvent des amis ou des collègues et s'arranger avec eux pour s'aligner. Au départ d'une activité, cet échange d'informations permet de gagner du temps sur une étude de la concurrence. Ces pratiques traduisent une volonté de collaboration, ou du moins du pragmatisme, entre concurrents directs.

3.3.3.2 Les boutiques de producteurs ou paysannes, modèle de solidarité

Les boutiques de producteurs ou paysannes, regroupent ceux souhaitent vendre directement leur production et avoir un contact avec le client. D'après Yuna Chiffolleau, ce genre de collectif externe¹⁰ encourage la solidarité et le soutien entre paysans. L'organisation du travail est certes plus complexe et chronophage par rapport à une boutique classique, mais cela incite à une meilleure organisation globale de l'exploitation. En outre, si les points de vente collectifs sont un atout économique (meilleure valorisation), ils sont aussi une source d'échange de savoir-faire et de conseils sur l'activité entre les membres (Chiffolleau & al, 2013). Les membres peuvent

¹⁰ En opposition aux collectifs internes, comme un GAEC.

devenir des amis et/ou des collègues avec qui une entraide mutuelle se construit. De plus, rentrer dans ce type de réseau peut apporter une certaine légitimité ou renforcer la confiance en soi du paysan. A l'inverse, si des liens professionnels sont déjà créés, il est aussi possible de fonder sa propre boutique.

« Comme quand j'ai créé le [magasin de producteurs], c'était que des potes, c'était un magasin d'amis. » Martin, qui a créé deux boutiques de producteurs avec une dizaine d'amis producteurs locaux.

« Dans le cadre de [la plateforme de vente en ligne], on s'est prêté des outils, on fait des chantiers collectifs entre nous. [...] Maintenant ils [les autres agriculteurs] savent que je suis dans un réseau. Justement pour l'évènement qu'on fait une fois par an avec [la plateforme de vente en ligne], j'avais invité mon voisin pour qu'il voie aussi que je suis dans ce réseau, que je fais pas mon truc toute seule. » Noémie, parlant de la plateforme de vente en ligne par laquelle elle commercialise ses produits, et de son voisin avec qui elle avait du mal à s'entendre.

3.3.3.3 Le soutien des clients en vente directe

L'isolement, c'est-à-dire l'absence de réseau, est un phénomène dangereux pour la viabilité économique mais aussi pour la vivabilité de la ferme. Il peut déboucher sur des situations dramatiques quand le sentiment de solitude devient insupportable.

« Il y a beaucoup d'agriculteurs qui sont dans l'isolement, qui mène à des situations catastrophiques, des situations économiques en difficulté, voire, dans d'autres régions parce qu'ici on n'est moins touchés, des agriculteurs qui se suicident parce qu'ils sont au bout du bout. Mais surtout parce qu'ils sont seuls. Si tu n'as pas un collectif autour pour t'aider et te soutenir, il y a un moment où seul, tu ne vois pas la solution. » Vivien

Les circuits courts permettent de pallier en partie à ce sentiment d'isolement. L'exclusion sociale, d'après Yuna Chiffolleau, touche, en effet, particulièrement certaines catégories d'acteurs agricoles comme les « petits producteurs », les pluriactifs, les femmes, les nouveaux venus... Elle peut s'expliquer par un échec de construction des liens avec les pairs, les institutions ou le reste de la société, amenant ainsi à un repli sur soi. Pour les producteurs marginaux, la relation et le soutien des consommateurs, lors des marchés par exemple, sont centraux car ils permettent une reconnaissance sociale et du métier (Chiffolleau, 2012). 8 enquêtés sur 9 dans notre échantillon commercialisent une partie de leur production en vente directe. Par le simple acte d'achat et les retours sur les produits achetés, souvent positifs, ils trouvent une véritable valorisation de leur travail, qui les encourage à continuer leur métier, comme l'illustre la figure 6. Grâce aux échanges directs avec le producteur, les consommateurs, de leur côté, se montrent plus compréhensifs. Cet échange est donc essentiel pour la vivabilité de la ferme.

« Et après voir que t'as tout vendu, que les gens te disent la semaine d'après « on s'est régalé avec les fraises » ou je sais pas quoi. C'est là, la reconnaissance pour ton travail. » Brigitte

« Ma motivation c'est les clients, c'est ce qu'il me fait avancer. [...] Parce qu'il y a des clients quand tu les vois qu'ils achètent et qu'ils te remercient de produire, ça te fait avancer. Des fois quand tu sais plus pourquoi tu fais ça, c'est bien de les entendre ! Et au moins tu sais pourquoi tu le fais. »
Paul

« Parfois ils peuvent me donner des suggestions de choses dont ils auraient envie, mais en tout cas ils sont très enrichissants sur le plan humain. [...] C'est pas forcément généralisable mais il y a beaucoup avec qui j'ai un vrai rapport d'amitié. [...] Mais c'est aussi une grande satisfaction, une

grande motivation. Si on fournissait simplement une plateforme, moi je ne travaillerais pas avec ce même plaisir. » Pierre

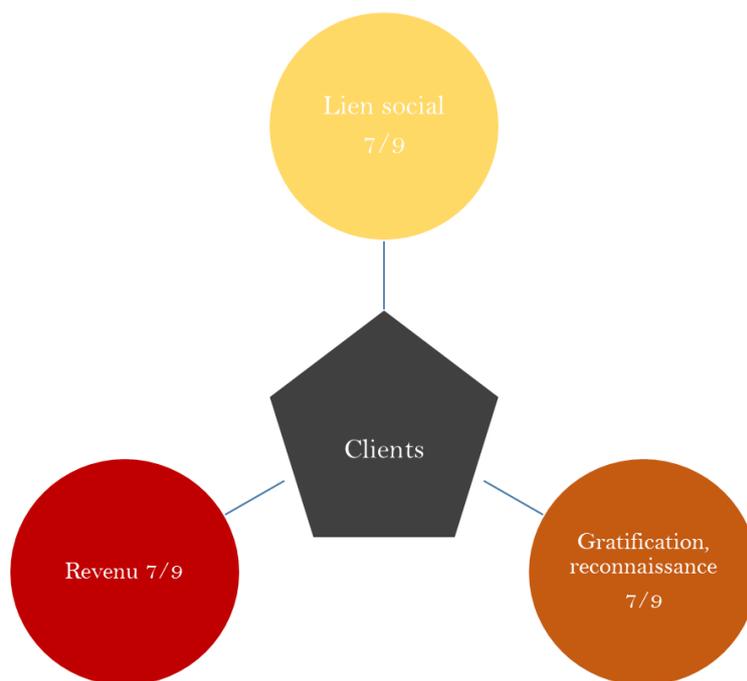


Figure 6: Ressources apportées par les clients en vente directe et nombre d'enquêtés concernés

Le cas des AMAP est particulièrement intéressant car il permet une relation à deux sens. Le client connaît le producteur et la qualité des produits, ce qui induit une relation de confiance, facilitée par la proximité à la fois géographique et cognitive. Un lien se crée par l'échange de savoir (variété de légumes, recettes) et de services. Les Amapiens sont engagés sur la durée, en échange, le producteur ne déçoit pas ses clients avec des produits de qualité (propres, sains, bons) et une vente bien organisée (garder assez de légumes pour les derniers paniers par exemple). Ce lien est d'autant plus solide que l'engagement des consommateurs dans une AMAP dépasse le simple achat de fournitures alimentaires. Il est un acte militant et un geste citoyen, prouvant la sensibilité du consommateur aux causes environnementales, sociales et éthiques (Loisel, 2017).

« Quand ils viennent souvent ils restent demi-heure à parler. Ils restent, ils parlent de tout et de rien. On discute de nos problèmes. Quand les gens restent on peut expliquer pourquoi telle culture, à cause du temps, de ceci, de cela. Ils voient les cultures, ils comprennent bien que c'est pas facile. »

Camille et Damien parlant de leurs Amapiens.

« C'est des amis, des gens avec qui on se tutoie, on s'embrasse, on partage des choses ensemble, ils viennent à la maison, puisqu'ils viennent souvent sur l'exploitation. » Julie

Afin d'entretenir cette relation particulière, il est possible d'organiser des moments de rencontre, pour les remercier de leur fidélité et approfondir le lien avec eux, comme l'organisation de portes-ouvertes ou de repas collectifs.

« Avec les Amapiens ? Oui, ça nous arrive. 2 fois par an. Pas forcément des grands trucs mais chacun amène un plat. A la fin de saison en général ou à Noël, avant les fêtes. Pour finir la saison justement. » Camille

Six enquêtés se sentent d'ailleurs véritablement engagés auprès de leurs clients en vente directe et ont bâti une relation de confiance avec eux.

« Oui c'est vraiment un esprit solidaire, de solidarité. L'Amap ils regardent pas qu'il y avait vraiment 15€ de légumes. [...] C'est des gens qu'on a depuis le début. Pratiquement 8 ans. [...] Donc là une petite jeune pareille, je lui ai dit « Si tu veux, tu me payes le panier quand tu viens récupérer le panier. » On fait pas de contrat. J'ai confiance. » Camille, parlant de son AMAP et des adhérents avec lesquels elle a une relation de confiance mutuelle.

« Je ne voulais pas abandonner mes clients » Martin, parlant des marchés qu'il a dû arrêter pour fonder son magasin de producteurs.

« Parce qu'avec ces personnes-là, on a développé, sans l'instaurer, un truc, du social. Moi je leur amenais le panier au pied de leur porte et des fois « viens, rentre, tu veux un café » « ça me rappelle mon mari quand il faisait le jardin ». ça crée un dialogue entre générations. » Noémie, en parlant de quelques clientes âgées issues de l'immigration qu'elle appréciait particulièrement livrer.

Ainsi, les circuits courts alimentaires, au-delà des impacts économiques et environnementaux, ont un impact social important sur la création et le renforcement de lien social, la lutte contre les exclusions et les inégalités, la dynamisation des territoires et les nouveaux rapports à l'environnement, à l'alimentation et à la consommation. (Chiffolleau & al, 2013).

3.4 Les facteurs d'échec et de réussite à la constitution du réseau

3.4.1 Les freins à la création et à l'entretien du réseau

3.4.1.1 *Le facteur temps, la plus grande limite*

Sans aucun doute, le manque de temps est la principale limite au développement du réseau. S'impliquer dans des réseaux de type associatif, rendre service aux autres, participer à des événements et échanger avec ses pairs nécessite beaucoup de temps, ce qui n'est pas toujours conciliable avec la gestion d'une exploitation agricole, particulièrement maraîchère. On observe qu'être vigilant pour cibler les réseaux les plus importants et savoir se désengager est nécessaire, car le danger est de délaissier son activité productive au bénéfice de relations sociales ou de vouloir gérer trop de responsabilités en même temps, au risque d'impacter, dans les cas les plus graves, sa propre santé. C'est le cas de Martin, qui a fait un burn-out à cause de ses trop nombreuses responsabilités dans différentes associations en plus de la gestion de sa ferme.

« J'avais cinq à six réunions par semaine, c'était infernal. C'est pour ça que j'ai fait un burn-out. Après j'ai démissionné de tous les trucs. Même le [magasin de producteurs]. » Martin qui était investi dans quatre associations citoyennes (Femme Solidaires, Peuple Solidaire, Afrique à B.et ATTAC), président de ses deux boutiques de producteurs, co-président du CIVAM de l'Arnavé et membre du CIVAM RACINES.

Le stade de développement de la ferme peut aussi jouer sur la disponibilité de la personne. En effet, en installation, les porteurs de projet disposent de moins de temps pour s'impliquer dans le territoire. Mais, comme cela a été souligné précédemment, c'est aussi le stade où ils ont le plus besoin de se créer un réseau et de s'intégrer. Investir du temps à court terme peut paraître handicapant sur le moment, mais le réseau permet de gagner du temps sur le long-terme. La lourdeur administrative pour créer des réseaux formels comme un CUMA, un groupement d'employeur ou un simple cahier d'entraide peut aussi freiner des formes de collaboration.

3.4.1.2 L'arrivée en terre inconnue

Une difficulté récurrente est de s'installer sur un territoire inconnu, sans réseau professionnel. Seuls deux enquêtés sur 9 étaient historiquement implantés dans le territoire dans lequel ils se sont installés, dont un ne travaillait pas dans le milieu agricole et ne disposait donc pas d'un réseau professionnel. 3 ont fait une formation avec stage ou apprentissage sur le territoire sur lequel ils arrivaient et où ils se sont installés par la suite et 3 se sont installés directement dans une zone inconnue en y emménageant en même temps. Un seul a brièvement travaillé hors du contexte agricole dans le territoire où il s'est installé.

« Quand je me suis installé ? Vraiment quand j'ai commencé, je ne connaissais personne comme maraîchers. C'est au fil des formations que j'ai faites avec l'ADDEARG, avec le groupe maraîchage et tout que j'ai commencé à rencontrer. » Mathieu, qui pourtant travaillait depuis 25 ans sur le territoire.

« Quand je suis arrivé chez les autres, ils étaient morts de rire, roulés par terre. « Tu en as eu pour 600€ mais chez D. ou les autres, tu en aurais eu pour 90€ ! » Tout le monde s'est foutu de moi. » Martin, qui avait commandé ses premières semences à la ferme S., destinée aux particuliers et non aux professionnels.

3.4.1.3 Les relations conflictuelles

La dimension humaine est, certes, le premier atout de la coopération, mais elle est aussi une potentielle source de rupture. En effet, les conflits au sein du réseau, commercial ou associatif notamment, peuvent décourager l'implication de certains.

« Moi je suis parti de là-bas parce que l'ambiance était de merde. Moi je travaillais et eux pas. Tu fais du bio, il y en a un qui a porté plainte contre moi, enfin des conneries. Eux, ils étaient là depuis toujours à faire du business, de l'achat-revente avec des produits espagnols transformés en barquette de fraises françaises. » Paul, parlant du marché d'Alès où il commercialisait.

« Ça me prenait la tête tous les CA [conseils d'administration], les AG [assemblées générales], les autres qui se mêlent de tes produits, ceux qui prennent pas soin des légumes » Brigitte parlant de la boutique de producteurs où elle commercialisait et qu'elle a quittée au profit des marchés suite aux tensions et au temps d'implication important que cela demandait.

Ces conflits peuvent aussi toucher à des relations très locales, « de voisinage », devenues gênantes par la proximité géographique.

3.4.1.4 La distance géographique

La distance géographique est le frein le plus évident à la construction du réseau.

« Nous, notre équipe, on essaye et on a du mal pourtant on se voit quand même assez régulièrement après on serait plus proches géographiquement, on aurait encore plus développé certains trucs. »

Noémie

Un territoire concentrant les acteurs (agriculteurs, fournisseurs, organisations, points de vente...) est donc un atout à la fois stratégique pour la ferme, en optimisant les trajets et en facilitant la mise en place d'un réseau.

3.4.1.5 Le manque de confiance en soi

Le manque de confiance en soi ou la timidité est aussi un obstacle à la construction d'un réseau, puisque, comme décrit précédemment, il faut oser aller vers les autres et les solliciter pour amorcer une relation. L'appréhension des autres et de leur réaction, comme une peur de la

concurrence par exemple, peut aussi décourager certains porteurs de projets à aller vers les autres.

« Non parce que je me sentais comme un concurrent, je me suis dit, je vais pas aller les voir. »

Mathieu, parlant des autres maraîchers du secteur lors de son installation.

Les principaux freins à la création d'un réseau socio-professionnel sont donc le temps investi, bien que sur le long terme ce soit avantageux, le fait de n'avoir aucune relation sur le territoire en s'installant, les relations conflictuelles, la distance géographique et le manque de confiance en soi.

3.4.2 Les facteurs de développement du réseau et d'intégration dans le territoire

D'après les résultats de notre étude et si l'on reprend les conseils des porteurs de projet rencontrés et des acteurs de l'accompagnement agricole dans le Gard, certaines actions permettent de développer le réseau socio-professionnel et de renforcer l'intégration dans le territoire des PP. Le tableau 5 suivant synthétise ces préconisations :

Tableau 5 : Facteurs de réussite et d'échec au développement du réseau socio-professionnel

Avant l'installation	Objectifs
Suivre des formations type BPREA ou MFR	Renforcer les compétences techniques, rencontrer des acteurs locaux et créer des liens avec eux, comprendre le territoire
Faire des stages ou travailler en exploitation agricole pendant plusieurs mois	Renforcer les compétences techniques, créer un lien privilégié avec un agriculteur expérimenté
Présenter son projet aux agriculteurs locaux	Faciliter l'intégration dans le territoire, explorer les possibilités de mutualisation de matériel, créer un lien avec les agriculteurs, prospector les possibilités de commercialisation locale
Solliciter les structures d'accompagnement	Avoir un avis extérieur sur le projet et des conseils, avoir accès à des informations utiles
Parler de son projet autour de soi	Faciliter l'émergence d'opportunités (foncières, commerciales...)
Pendant et après l'installation	
Participer à des formations et des journées d'échange	Renforcer ses compétences, avoir des avis extérieurs sur son activité et ses difficultés, rencontrer et échanger avec des pairs
Solliciter les agriculteurs locaux pour des conseils et de l'aide	Prendre des décisions éclairées, gagner du temps, éviter les erreurs, créer un lien
Aider les autres	Créer une relation de confiance et une dynamique d'entraide
S'investir dans le milieu associatif et/ou politique (agricole ou non)	Rencontrer des acteurs locaux et des personnes ressource, mieux connaître le territoire, créer des liens
Participer à des événements locaux (fête du village, concert...) et être présents dans les lieux de rencontre (marché, café...)	Rencontrer des gens, renforcer les liens déjà existants, échanger des informations utiles

Ces recommandations peuvent paraître chronophages au premier abord, mais elles permettent de se créer un réseau, d'enrichir son projet, de renforcer ses compétences, de sortir de ses préoccupations, de créer un lien social et de sortir de l'isolement.

Malgré les difficultés que sa création et sa mobilisation impliquent, un réseau a de nombreux intérêts pour la viabilité et la vivabilité de la ferme. Il permet d'une part d'avoir accès à des informations, des opportunités, du savoir-faire, des ressources matérielles (machines, plants, semences...), des services, des conseils et des économies d'échelle, d'autre part, de renforcer sa confiance en soi, de créer un échange social, d'être encouragé et soutenu. Si construire et entretenir un réseau est chronophage sur le court terme, cela permet de gagner du temps sur le long terme.

4. Discussions et préconisations

4.1 Regard critique sur l'étude

Cette étude permet d'en savoir plus sur les réseaux des microfermes gardoises et leur rôle dans l'activité agricole. Certains biais de l'étude doivent être soulignés. L'étude exclusivement qualitative est menée auprès d'un échantillon restreint de 9 microfermes, toutes membres du réseau de la Fédération CIVAM du Gard, ce qui explique l'apparente homogénéité de leurs réponses sur certains aspects (sensibilisation à l'agriculture paysanne, au monde associatif, aux alternatives agricoles...). De plus, le manque d'informations générales sur les microfermes dans le Gard a rendu la construction de l'étude plus difficile (ex : nombre exact de microfermes dans le Gard inconnu). Mais ces résultats permettent de formaliser les observations empiriques des structures d'accompagnement et d'alimenter un domaine de recherche encore peu exploré. Enfin, cette étude pourra contribuer à la construction d'outils d'accompagnement adaptés aux situations individuelles.

4.2 Les actions mises en place pour aider les porteurs de projet à construire et à entretenir leur réseau socio-professionnel

Deux entretiens avec des acteurs de l'accompagnement (CIVAM Bio 30 et ADDEARG) auprès des porteurs de projets en maraîchage ont permis de mettre en perspective les résultats de l'étude avec leur propre expérience. Le CIVAM Bio 30, association indépendante membre de la Fédération CIVAM du Gard, a pour mission principale d'accompagner les professionnels dans la structuration de filières biologiques. L'ADDEARG est dans l'accompagnement à l'installation de petites fermes paysannes durables. Ces deux structures observent les mêmes caractéristiques que les nôtres chez les PP : un manque d'expérience pratique et de connaissances du monde agricole (souvent des NIMA) qui rend les projets parfois peu réalistes et un faible capital de départ ne permettant pas un investissement suffisant. De plus, leurs fortes valeurs environnementales les poussent à vouloir un système complexe et très diversifié, imposant des « handicaps » techniques dès le départ (traction animale au lieu de mécanisation, paillage naturel...). La chargée de projet maraîchage et PPAM du CIVAM Bio 30 observe aussi un manque d'anticipation des stratégies commerciales (manque d'étude de marché, de débouchés stables) qui ne permet pas d'écouler correctement les produits ni d'en tirer assez de bénéfices pour être viables.

Face à ces problèmes, les deux structures et la FD CIVAM proposent un accompagnement avec plusieurs outils. Un entretien individuel permet de discuter du projet et de sa viabilité. Au

CIVAM Bio, il dure d'1h30 à 2h et a surtout pour but d'informer le PP sur les démarches administratives et les aides financières auxquelles il est éligible. Les différents aspects (production, commercialisation, financement) du projet sont aussi discutés. L'entretien avec un animateur ADDEARG dure plus longtemps car il explore l'intégralité du projet agricole. Un outil permet de décrire le projet idéal à terme en fonction des aspirations du PP, d'évaluer sa viabilité (opérationnelle, économique et sociale) et de décrire un plan d'action en fonction de la situation présente (compétences, capital, débouché commercial...). Une fois installés, les PP qui le souhaitent peuvent être suivis mensuellement afin d'évaluer l'évolution de leur activité par rapport à leurs objectifs. Par le passé, un système de parrainage existait aussi entre un porteur de projet et un agriculteur plus expérimenté, mais le suivi de ce système étant trop chronophage, il a lentement disparu. L'ADDEARG propose aussi des rencontres collectives pour les PP dont le projet est encore vague, pendant lesquelles des fermes maraîchères dont l'activité est stable sont visitées, ce qui permet de découvrir et de comparer les projets entre eux. L'offre d'accompagnement de la FD CIVAM 30 se traduit principalement par une formation-action « Pluriactivité agricole et rurale » de 22 jours, tournée vers l'installation agricole et la création d'activités en milieu rural. Ce stage a pour objectif d'aider le PP à mûrir son projet à travers des ateliers et des visites en groupe et un stage pratique de 10 jours, lui permettant de rentrer en contact avec des personnes ressources. Une fois en phase d'installation, le CIVAM oriente alors le PP vers l'ADDEARG, spécialisée dans l'accompagnement à l'installation. La FD a aussi une fonction de premier accueil, c'est-à-dire qu'elle répond à des demandes d'informations ponctuelles, échange sur le projet des paysans et les oriente vers les réseaux professionnels et les ressources documentaires pertinents.

FD CIVAM, CIVAM Bio 30 et ADDEARG proposent tous trois des formations à thème, avec des visites de fermes, à la fois pour des agriculteurs installés et pour des PP. Ce sont autant d'occasions de renforcer les compétences techniques, de rencontrer des agriculteurs plus expérimentés, source de conseils. A la fin de ces rencontres, les coordonnées des participants et des intervenants sont communiquées. Les trois structures s'accordent à dire que la formation et l'expérience sont importantes pour prendre conscience de la réalité du métier. La FD propose ainsi une offre très large de formations¹¹. L'ADDEARG propose aussi aux PP des stages allant jusqu'à 40 jours chez des maraîchers choisis en fonction du projet imaginé. Le CIVAM Bio conseille aussi des stages ou un travail salarié agricole pendant plusieurs mois et de passer par une formation, comme celles proposées par les CFPPA ou les Maisons Familles Rurales.

4.3 Pourquoi et comment améliorer ces actions ?

Les résultats de l'étude montrent que les réseaux sont essentiels à la survie des fermes. On peut les catégoriser en deux familles : le réseau agricole et non agricole. Dans le premier on retrouve le réseau « professionnel », composé des pairs, le réseau « commercial », avec les clients et les fournisseurs et enfin les organismes agricoles, avec la Chambre d'Agriculture, les associations de développement agricole et les syndicats. Dans le second, le non agricole, on retrouve le réseau personnel, c'est-à-dire les amis et la famille, et le réseau local non agricole, avec les habitants, les voisins, les associations locales non agricoles (ex : comité des fêtes du village). Le réseau professionnel local, particulièrement les agriculteurs aux activités similaires, est important. Il permet de faciliter l'installation dans un premier temps puis le développement de l'activité dans un second temps grâce à une solidarité en cas de coup dur et une collaboration régulière au

¹¹ agroécologie, fertilité des sols, agroforesterie, gestion, commercialisation, transformation, agritourisme et accueil pédagogique

travers de partage de matériel, d'échanges de savoir-faire ou encore de chantiers collectifs par exemple. Ce réseau est composé des « mentors », ces agriculteurs rencontrés principalement lors de stages ou d'expériences professionnelles, des pairs locaux, des voisins ou des collègues commercialisant dans la même structure commerciale. Les organismes agricoles sont des ressources moins « opérationnelles » dans le sens où elles ne permettent pas d'aider le PP au quotidien, mais ont une action de soutien plus globale à travers le renforcement des compétences avant l'installation et la mise en réseau avec des acteurs pertinents (autres agriculteurs locaux par exemple). Le réseau commercial a aussi un rôle essentiel, nous l'avons vu, notamment via les clients. Enfin, le réseau personnel, composé des amis et de la famille non impliqués dans le milieu agricole joue un rôle différent selon les enquêtés, mais qui semble rester mineur par rapport aux autres réseaux. La figure 7 illustre la structuration des réseaux gravitant autour d'une microferme installée et les ressources qu'ils apportent. Il montre bien que le réseau professionnel est celui qui apporte le plus de ressources.

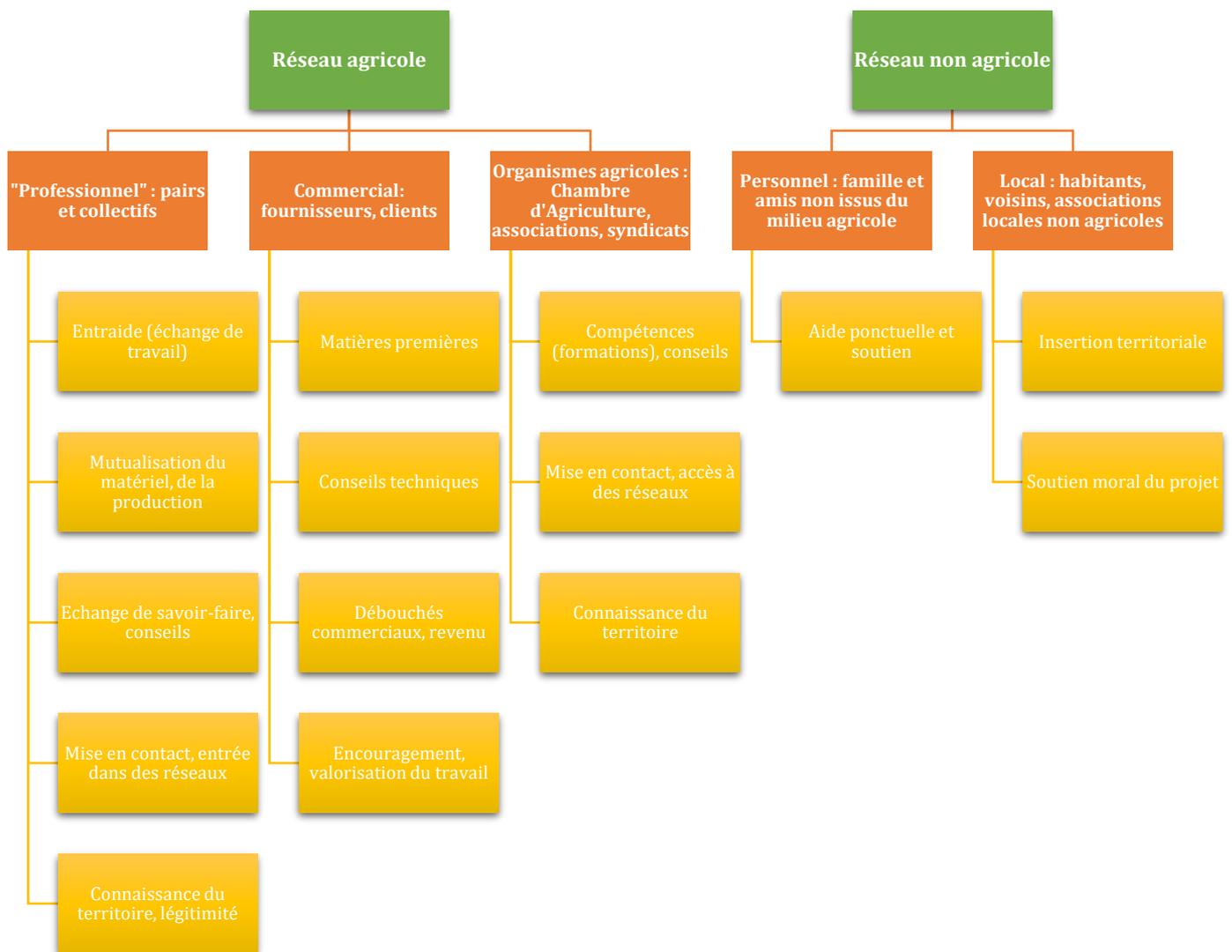


Figure 7: Schéma de synthèse de la structuration des réseaux autour des microfermes installées et des ressources qu'ils apportent

Les actions proposées par les structures d'accompagnement, que ce soit la Fédération CIVAM du Gard, le CIVAM Bio ou l'ADDEARG, visent surtout à développer le réseau professionnel, qui est le plus déterminant, à travers différentes activités : rencontres, visites, stages, formations mise à disposition de contacts. Des pistes d'amélioration peuvent être explorées.

Tout d'abord, afin de valoriser les résultats du projet MicroMa, les Fermoscopies de l'échantillon pourraient être révisées et mises en forme pour être diffusables au public. De même, les résultats des mémoires de stages pourraient être synthétisés sous forme de fiches que le CIVAM pourrait communiquer à ses adhérents et au grand public. Ensuite, une restitution des résultats auprès des participants de l'étude (maraîchers, personnes ressources, partenaires d'autres structures et du monde de la recherche) pourrait être organisée. L'étude des microfermes, particulièrement de leur viabilité économique et technique, pourrait être prolongée sur plusieurs années afin d'en voir la progression et de mieux identifier les facteurs de réussite et d'échec. Les résultats du projet MicroMa et d'une éventuelle prolongation permettraient à la FD CIVAM d'avoir une véritable expertise concernant les microfermes et de proposer un accompagnement et des formations particulièrement adaptées à ces dernières.

D'une manière plus globale, d'autres idées pourraient être testées :

- Des recommandations pratiques sous forme d'un mémo sur l'importance du réseau pour sensibiliser les PP au développement de leurs réseaux et à l'intégration au territoire ;
- Compléter la plateforme collaborative en ligne (Wiki) du CIVAM sur les pratiques agroécologiques avec une partie spécifique aux microfermes, qui rende accessibles les résultats publiables du projet MicroMa et de la bibliographie pertinente ;
- Une carte des microfermes du Gard avec leurs coordonnées et leur activité pour faciliter la recherche de pairs et la mise en contact ;
- Un nouvel outil d'accompagnement basé sur des cartes de réseaux de personnes ressources existant autour du PP (sur le modèle des cartes de liens produites dans l'étude)

Ce dernier outil pourrait s'appuyer sur un dispositif en plusieurs étapes. D'abord, un entretien sur le projet aurait lieu (comme c'est déjà le cas), puis le PP dessinerait sur une grande feuille A3 une carte de son projet ou de sa ferme avec les personnes/organismes avec lesquels il est ou a été en lien (sur le modèle des cartes de liens). Ensuite, à partir des bulles des personnes, il dessinerait les ressources potentielles ou présentes apportées par ces dernières. Enfin, il remplirait une grille d'auto-évaluation de son réseau (elle figure en annexe F). Construite à partir des résultats de l'étude, elle questionne 4 thèmes principaux (le travail collaboratif, les relations commerciales, la vie locale et la formation) au travers de critères auxquels des points (positifs ou négatifs) sont attribués. Par exemple, si le PP a une banque de travail (cahier



Figure 8: Exemple de résultats graphiques de l'évaluation d'un réseau socio-professionnel

d'entraide) avec des pairs, il a 2 point supplémentaire ; s'il a des responsabilités dans une structure professionnelle (trésorier d'un CIVAM), il a 3 points, etc. La majorité des critères sont objectifs (ex : débouché commercial avec contact direct avec les consommateurs). Des questions introductives sont laissés à l'appréciation du PP, comme la perception du sentiment d'isolement, mais elles ne sont pas comptées dans la note totale. Un total de 100 points peut être obtenu, transformé en pourcentage. Chaque sous-total par catégories est converti en pourcentage et sert à dessiner un graphique radar pour illustrer les résultats (voir figure 8). Bien entendu, la prise de conscience de l'importance du réseau et le questionnement des liens avec son entourage professionnel sont plus importants que la note finale.

Pour des mesures plus larges, étant donné que des groupes d'échanges entre maraîchers existent déjà au CIVAM Bio et à l'ADDEARG, il serait a priori inutile d'en construire un nouveau à la FD. En revanche, il pourrait être intéressant de créer une plateforme ou un groupe Facebook par exemple, regroupant les PP et les agriculteurs ayant participé aux formations et les présentant brièvement (coordonnées, localisation, activité) afin qu'ils rentrent en contact plus facilement entre eux. Afin de suivre les porteurs de projet dans le temps et éviter un effet « boule de neige » des difficultés rencontrées (un petit problème en début de saison en engendre d'importants en fin de saison), le CIVAM pourrait mettre un place un dispositif de suivi pérenne et régulier. Si cette mesure est trop chronophage pour être portée par un employé de la FD, un système de parrainage pourrait être élaboré, afin que le suivi se fasse régulièrement par un pair local et expérimenté. Ce modèle s'inspirerait de celui des espaces-test, sans la structure juridique qui leur est propre. Des vidéos de témoignages d'agriculteurs/maraîchers installés donnant des conseils réalistes à des porteurs de projet pour leur installation (commencer avec un système relativement simple, faire des formations, investir suffisamment dans du matériel, etc.) pourraient aussi être tournées et diffusées, sur le site internet de la FD et lors des formations. Enfin, l'offre d'accompagnement auprès des petites fermes pourrait être mutualisée entre les différentes structures (CIVAM, ADDEARG, Chambre d'Agriculture, CFPPA...), sur le modèle du parcours Eco-paysan¹². Cependant, la concurrence de ces structures concernant les financements et les rivalités politiques sont de sérieux obstacles à une telle coopération. De plus, le plafond des aides à la formation VIVEA, fixé récemment à 2000€, rend le financement de ce parcours et de formations similaires impossible.

Bien entendu, les idées doivent être sélectionnées et construites de manière à ne pas être redondantes avec les actions menées par d'autres structures d'accompagnement du Gard. Les premières mesures (Wiki, recommandations,, carte) sont les plus faciles à mettre en œuvre car peu coûteuses et nécessitant un effort ponctuel. Le suivi soutenu des PP, le système de parrainage sont quant à eux plus chronophages et nécessitent un temps de travail dédié sur le long-terme. Les vidéos seraient plus coûteuses à produire, mais ne nécessiteraient qu'un investissement (temps de travail et fonds) ponctuel. Une collaboration nationale avec les autres acteurs étudiant les microfermes serait aussi pertinente pour mutualiser les connaissances accumulées jusqu'à présent.

Une demande de financement a été déposée pour cette dernière phase de capitalisation des résultats du projet mais elle n'a malheureusement pas reçu de réponse positive à ce jour.

¹² Le parcours Eco-paysan est un dispositif d'accompagnement codirigé par Agri Bio 84, ADEAR 13 et 84, deux CFPPA et APTE(Association de Promotion des Techniques Ecologiques). Les différents modules sont gérés par les acteurs du projet en fonction de leur domaine d'expertise. Plus d'infos sur : <https://sites.google.com/a/ecopaysans.fr/ecopaysans/home>

Conclusion

Ainsi, l'étude de 9 cas de maraîchers diversifiés sur petites surfaces et commercialisant en circuits courts et les 4 entretiens complémentaires avec des professionnels de l'accompagnement ont permis de mieux comprendre les réseaux socio-professionnels autour des microfermes et leur rôle dans l'activité agricole. Le réseau des pairs est essentiel : collaboration pour effectuer des travaux importants, économies d'échelle en mutualisant des commandes ou du matériel, soutien mutuel, conseils en tout genre... Afin de développer ces liens avec les pairs, les stages, les formations et autres expériences professionnelles sont conseillés par les agriculteurs, de même que s'investir dans le territoire et le milieu agricole local. Le réseau commercial quant à lui, et plus particulièrement la vente directe, jouent un rôle important dans la reconnaissance et la valorisation du travail, donc plus globalement dans la motivation des maraîchers. Les cartes de réseaux et les résultats obtenus après analyse des données pourraient être un support innovant pour l'accompagnement des porteurs de projet afin qu'ils prennent conscience du réseau qui les entoure et qu'ils peuvent solliciter dans la construction de leur projet. Cette étude est ainsi originale parce qu'elle approfondit deux sujets encore peu explorés : les microfermes maraîchères et les réseaux socio-professionnels en agriculture. Elle contribue ainsi à nourrir la recherche et les données sur ces agriculteurs atypiques, afin d'améliorer l'accompagnement dont ils font l'objet et d'alimenter les références qui les concernent. Des références sur le sujet restent cependant à construire pour renforcer les outils d'accompagnement et d'aide à la décision pour les agriculteurs qui ne rentrent pas dans les paramètres agricoles classiques.

Bibliographie rédaction

- AFIP & FNCUMA (2013) *Guide de l'entreprenariat collectif en milieu rural*. 48 p.
- Augier, P. (2011) *Recensement agricole 2010 – Languedoc-Roussillon Gard Premières tendances*. Montpellier : AGRESTE, 4 p.
- Blanchet, A., Gotman, A. (2006a) La réalisation des entretiens. In : *L'enquête et ses méthodes*. Barcelone : Armand Colin, pp 67-90.
- Blanchet, A., Gotman, A. (2006b) L'analyse du discours. In : *L'enquête et ses méthodes*. Barcelone : Armand Colin, pp 91-115.
- Bommelear, H. (2012) *Booster sa carrière grâce au réseau*. Paris : Eyrolles, 218 p.
- Bothy, A. (2017) *Maraîchage biologique diversifié sur petites surfaces commercialisant en circuits courts dans le département du Gard : Quelles particularités et tendances pour atteindre la viabilité ?* Mémoire de fin d'études : Ingénieur Agronome RESAD : Montpellier : Montpellier SupAgro, 135 p.
- Bourdieu, P. (1980) Le capital social - Notes provisoires. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 1980, vol. 31, pp. 2-3.
- Brochen, P. (2017) *Suicide paysan : la faucheuse est dans le pré*. Libération [en ligne] Disponible sur : <http://www.liberation.fr/futurs/2017/02/24/suicide-paysan-la-faucheuse-est-dans-le-pre_1550939> (Consulté le 03/09/18)
- Camour, C., Quelin, C. (2010) *Projets agri-ruraux innovants : quel accompagnement ?* Limoges : Agence des Services de Paiements, 10 p.
- Cardon, D. (2010) *La démocratie Internet. Promesses et limites*. Éditions du Seuil et La République des Idées.
- CARMA (2015) *Contribution des agricultrices au renouvellement des métiers agricoles – Analyse de 27 parcours d'agricultrices*, 76 p.
- Caumont, D. (2016) *Les études de marché*. Paris : Dunod, 128 p.
- Chaxel, S. (2010) *La « trajectoire » comme support de l'accompagnement à l'installation agricole*. Mémoire de fin d'études Ingénieur agronome : Montpellier : Montpellier SupAgro, 142 p.
- Cherrier, P. (2016) *Les impacts socio-territoriaux des activités accompagnées par les réseaux CIVAM / AFIP*. Mémoire de recherche, 199 p.
- Chiffolleau, Y. (2012) Circuits courts alimentaires, dynamiques relationnelles et lutte contre l'exclusion en agriculture. *Economie rural*, no. 332, pp. 88-101.
- Chiffolleau, Y., Gauche A., Ollivier, D. (2013) Impact social des circuits courts alimentaires sur les exploitations agricoles. *Références circuits courts*, 24 p.
- Dubar, C., Demazière, D. (2004) *Analyser les entretiens biographiques*. Laval : Presses De L'université Laval, 350 p.
- Esnouf, C., Russel, M., Bricas, N. (2011) *duALIne – durabilité de l'alimentation face à de nouveaux enjeux*. Questions à la recherche, Rapport Inra-Cirad (France), 236 p.

- Etienne, L. (2017) *Agricultures périurbaines en Méditerranée : coexistence d'une diversité d'agriculteurs dans des espaces en mutation - Le cas du secteur SCOT Plaine Ouest de la Métropole de Montpellier*. Mémoire de fin d'étude Ingénieur agronome RESAD : Montpellier : Montpellier SupAgro, 151 p.
- Fédération CIVAM Du Gard (2018a) *Compte rendu de réunion de préparation des deux stages 2018 pour le Projet FD CIVAM MicroMa*. [Document interne à l'organisme]. 13 p.
- Fédération CIVAM Du Gard (2018b) *Etude de la viabilité et de la « vivabilité » de petits systèmes de production en maraîchage biologique diversifié commercialisant en circuits courts. Rapport intermédiaire, avril 2018*. [Document interne à l'organisme]. 20 p.
- Fenneteau, H. (2015) *L'enquête : entretien et questionnaire*. Paris : Dunod, 128 p.
- Flament-Ortun, S., Macias B. (2017) *Néo-paysan : le guide très pratique*. Paris : Editions France Agricole, 294 p.
- Forsé, M. (2008) Définir et analyser les réseaux sociaux. Les enjeux de l'analyse structurale. *Informations sociales*, vol. 147, no. 3, pp. 10-19.
- INRA, UMR SADAPT, AGROPARISTECH, 2015. *Etude « Maraîchage biologique permaculturel et performance économique » Rapport final*, 67 p.
- Interbio Occitanie (2018) *L'observatoire régional de l'Agriculture bio d'Occitanie : Les chiffres-clés de la bio dans les départements – Gard*. 4 p.
- Kebir, L. (2006) Ressource et développement régional, quels enjeux ? *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, décembre 2006, pp. 701-723.
- Lazega, E. (1994) Analyse de réseaux et sociologie des organisations. *Revue française de sociologie*, no. 35, pp. 293-320.
- Loisel J. (2017) *Troisième partie : Résultats, Chap. 1, 1.2 Solidarité locale et citoyenne entre paysans et consommateurs*. In : *Agroécologie(s), savoirs et pratiques en maraîchage biodiversifié sur petite surface*. AgroParisTech, Université Paris Sarclay, UMR SAD-APT, INRA. 130p., pp.91-94.
- Marzano, M. (2010) *Qu'est-ce que la confiance ?* Études 2010/1, no. 412, pp. 53-63.
- Massein, G. (2018) Animateur à l'ADDEARG. L'accompagnement des microfermes maraîchères du Gard, Interview réalisée le 10/09/2018.
- Morel, K., Léger F. (2015) *Aspirations, stratégies et compromis des microfermes maraîchères biologiques* [en ligne]
 Disponible sur : <<https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01206302>> (Consulté le 30/05/18)
- Morel, K. (2016) *Viabilité des fermes maraîchages biologiques. Une étude combinant méthodes quantitatives et modélisation*. Thèse de doctorat : Agriculture : Paris : AgroParisTech, 354 p.
- Mundler, P. (2011) Viabilité et pérennité des « petites fermes » Enseignements tirés de deux projets de recherche. *Courrier de l'environnement de l'INRA*, décembre 2011, no. 61, pp. 57-68.
- Néron, F. (2002) *Petit précis d'agriculture : de la politique à la technique*. Paris : Editions France Agricole, 434 p.
- Polanyi, K. (1983) *La Grande Transformation*, Éditions Gallimard, 476 p.

RESEAU CIVAM (2013a) *Histoire des CIVAM* [en ligne]

Disponible sur : <<http://www.civam.org/index.php/les-civam/histoire-des-civam>> (Consulté le 21/04/2018)

RESEAU CIVAM (2013b) *Les CIVAM et la FNCIVAM* [en ligne]

Disponible sur : <<http://www.civam.org/index.php/les-civam/valeurs-du-reseau>> (Consulté le 21/04/2018)

Saïlles, S. (2007) *L'entrepreneur néo-rural et son réseau personnel : une étude exploratoire*.

Thèse en doctorat : Gestion et management : Montpellier : Université Montpellier I, 360 p.

Annexes

Annexe A : les sous-hypothèses de l'étude	55
<i>Annexe B: le guide d'entretien</i>	57
Annexe C: le tableau des caractéristiques des microfermes enquêtées	58
Annexe D : Carte des liens des enquêtés avec les alters	59
Annexe E : graphes des ressources apportées par type d'acteur	63
Annexe F: Exemple d'une grille d'auto-évaluation du réseau socio-professionnel et de son résultat graphique	69

Annexe A : les sous-hypothèses de l'étude

- Les réseaux sociaux d'entraide (coopération entre agriculteurs, entre amis, dans la famille), d'accompagnement à l'activité (structure institutionnelle, association...) et d'échanges marchands (entre amis, agriculteurs, voisins, clients...) participent à la pérennisation de la ferme, au niveau économique, environnemental et social.
- Le réseau d'apprentissage formé avant l'installation, lors de stage, d'expérimentation ou de formation, permet une meilleure construction du réseau d'entraide par la suite, lors de l'installation et après.
- La coopération avec d'autres agriculteurs (ou autres) et la vente en circuit court contribue au bien-être de l'exploitant.
- Le territoire offre des ressources (clientèle, appui des collectivités, aide régionale, réseaux d'agriculteurs, syndicat...) susceptibles de pérenniser la ferme et qu'il faut savoir comprendre et utiliser.
- Pour avoir accès au foncier et s'ancrer dans le territoire il est important de montrer un « bon » travail, de se montrer fiable et sérieux car les agriculteurs ne cèdent pas leur terre à des gens auxquels ils ne font pas confiance ou dont ils ne reconnaissent pas les compétences.
- Ce n'est qu'à partir du moment où l'on est reconnu dans le territoire que le réseau facilite l'activité grâce à l'accès au foncier, à l'entraide, au prêt de matériel, aux conseils et à d'autres ressources.
- La mutualisation de la commercialisation permet aussi la mutualisation des réseaux dans lesquels il est possible de communiquer pour vendre ses produits.
- Le réseau n'est pas nécessairement une ressource, il peut aussi parfois être un frein.
- Les ressources prennent de nombreuses formes :
 - De type technico-économiques
 - Ressource foncière : mise en contact avec un vendeur/bailleur, mise à disposition d'un terrain (vente, prêt, location, don)
 - Ressource matérielle : mise à disposition, partage, location, don de matériel (machine agricole, outils, stockage...)
 - Ressource d'intrants : graines, engrais, eau d'irrigation, caquettes en bois, aliments (fruits, légumes, viande, lait, fromage...) sous la forme de dons, achat/vente, troc...
 - Ressource commerciale : mutualisation de la commercialisation (plateforme de vente en ligne, par exemple, partage d'un stand, association commerciale), accès ou aide à la construction d'un réseau commercial (ex : J. pour NL)
 - Ressource main d'œuvre : entraide, aide ponctuelle, chantier partagé

- Ressource financière : accès à un crédit, à de l'argent, épargne, subventions...

- Ressource savoir/connaissance : conseils techniques, économique, autres par des agriculteurs plus expérimentés, des conseillers institutionnels (Chambre d'Agriculture...), des associés

- Ou sociale/psychologiques
 - Ressource sociale : lien social ou au territoire, amical, encouragements ou valorisation de la part d'amis, de la famille, des consommateurs...
 - Ressource spirituelle/mentale/d'inspiration (?) : rencontre qui a bouleversé la vision du porteur de projet, qui l'a inspiré, qui a nourri sa réflexion

Constat suite à la lecture des entretiens d'Aurélia :

- Le réseau, notamment avec les communautés de communes, municipalités, etc., facilite l'accès au foncier.
- Les relations avec les personnes expérimentées ou âgées sont particulièrement enrichissantes (conseils techniques, compréhension du territoire et de ses enjeux, clientèles, entraide, « bons-plans »...)
- L'image que l'on renvoie et la perception que les autres ont de nous et de notre travail influence les opportunités d'échanges. (ex : vieux agriculteurs cévennols qui offrent leur aide seulement après avoir compris que le PP est compétent, après plusieurs années). Il faut « montrer qu'on bosse bien »
- La construction d'un réseau et l'implantation dans un territoire est plus complexe dans un nouveau territoire ou un territoire militant avec peu de renouvellement de la population fixe (ex : Cévennes).
- Le regard du consommateur, son avis et ses questions directes au producteur (CC) pèsent sur les choix stratégiques et la conduite de la ferme.
- Souvent l'envie de rupture avec une vie professionnelle antérieure est encouragée, voire donnée, par des témoignages d'agriculteurs passionnés ou des rencontres marquantes.
- La diversité des sphères, des membres du réseau, élargit les ressources possibles (ex : travailler/faire des stages chez plusieurs agriculteurs différents permet de découvrir différents systèmes, techniques).
- Le réseau peut aussi être source de freins (ex : compagne qui freine les projets).
- Les formations, les stages et expérimentations (couveuses) sont réellement essentiels pour la création de réseau et l'échange de pratiques.

GUIDE D'ENTRETIEN

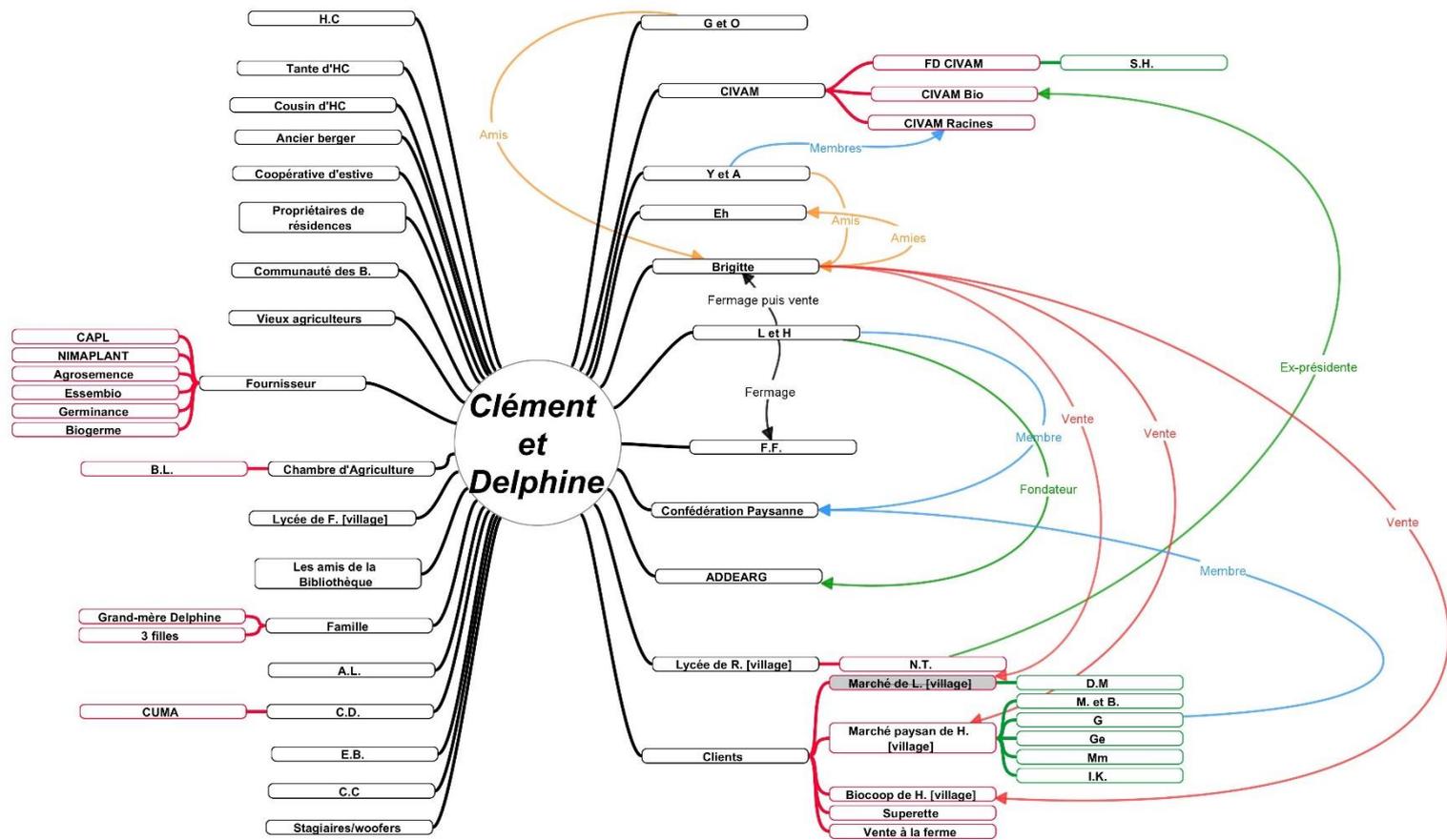
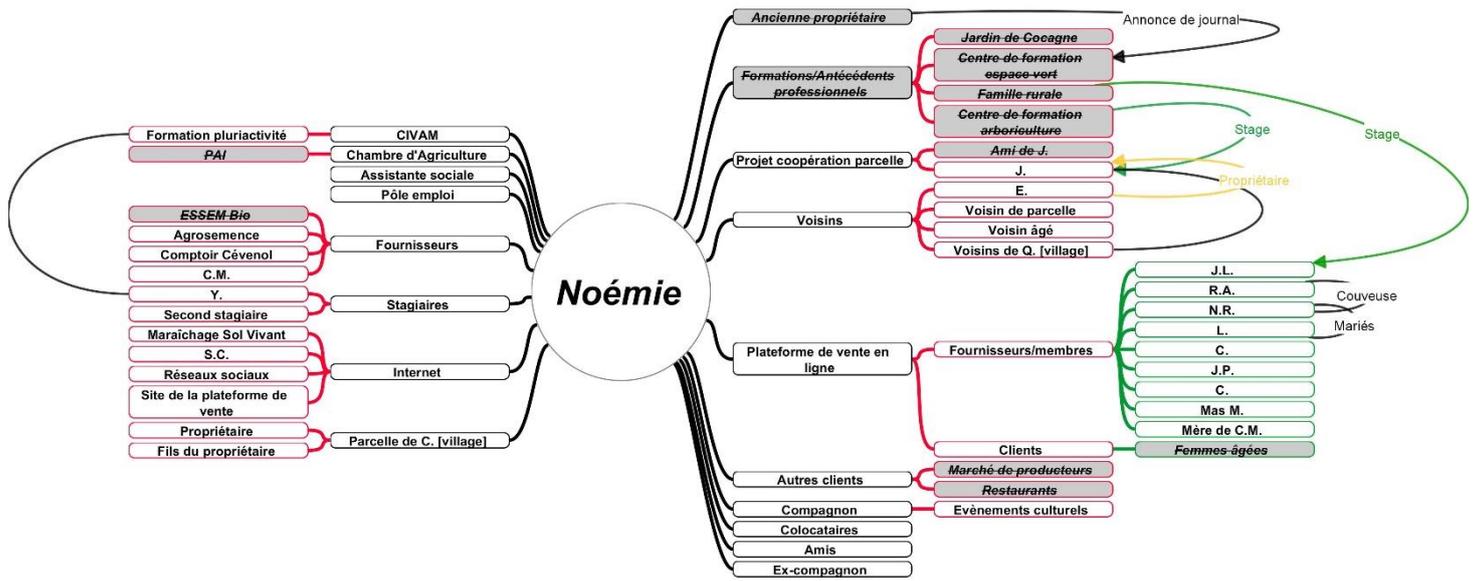
Concepts / objectifs	Exemples de questions / relances
Présentation/Introduction	
Speech de début	Présentation de soi, rappel de l'objectif de l'étude, durée approximative de l'entretien, devenir des données (anonymat, etc.)
Contexte global	Rappeler la trajectoire d'après ce que j'ai compris (schéma chronologique en support) : histoire, activités, motivations, points forts, points faibles...
Contribution du réseau à la construction du projet et à l'installation	
Conception du projet	Quelles sources d'inspiration avez-vous eues pour votre projet Avez-vous rencontré des gens inspirants ? Ou au contraire des contre-exemples / des personnes dont vous vous êtes dit que vous ne vouliez pas leur ressembler ? Qu'est-ce que ça a changé dans votre vision / votre projet?
Construction du projet /formation	Qui vous a initié, formé, influencé ? Quelle relation entretenez-vous avec ces personnes ? Comment les avez-vous connues ? Comment vous ont-elles aidé ? Quelle importance cela a-t-il eu pour vous et votre projet ?
Ressources à l'installation	Qui vous a aidé à construire le projet, à vous installer ? Qui avez-vous sollicité ? accès au foncier, prêt de matériel, commercialisation, main d'œuvre, conseils/expérience... Au contraire, des personnes vous ont-t-elles freiné dans votre projet ?
Le territoire	
Lien avec le territoire	Quelle a été l'influence du territoire du Gard dans votre installation ? Quels avantages/inconvénients ? Quelles opportunités/menaces ? Forme de tension à l'installation (rejet, isolement, étranger...) ? Comment avez-vous créé votre réseau dans le territoire ? Quel est votre lien avec le territoire aujourd'hui ? Quel rôle y jouez-vous ? Vous commercialisez en CC : comment vous êtes-vous fait connaître ?
Contribution du réseau à la pérennisation de la ferme	
Réseau professionnel formel	Dans quels réseaux socio-professionnels êtes-vous : coopération, entraide, CUMA, syndicat, association... ? Qu'est-ce que vous y faites ? Comment y êtes-vous rentré ? Qu'est-ce que cela vous apporte ? A l'inverse, quelle est votre contribution ? A quelle fréquence participez-vous (à des réunions, des interventions...) ? Combien de personnes y côtoyez-vous ? Comment utilisez-vous internet pour vos réseaux ?
Réseau professionnel informel	Comment êtes-vous impliqué dans la vie citoyenne ? Aujourd'hui, avec qui discutez-vous des décisions importantes dans votre travail ? A qui demanderiez-vous conseil ... ? A qui demanderiez-vous de vous aider pour telle ou telle tâche ? Quelles autres aides recevez-vous ? Comment aidez-vous les autres ? Comment avez-vous connu ces personnes ? Que représentent-elles pour vous ? Etes-vous souvent en contact avec elles ?
Réseau personnel	Quels sont vos loisirs pendant votre temps libre ? Activités en dehors du travail ? Avec qui avez-vous échangé ces deux dernières semaines ? Quelles sont les personnes les plus proches de vous ? A qui confieriez-vous un problème personnel ?
Symétrie des relations	Quelle image pensez-vous renvoyer à votre entourage ? Cela importe-t-il pour vous ? Sentez-vous le besoin de prouver votre valeur ? Prenez-vous en compte les remarques des consommateurs dans vos choix stratégiques, votre conduite de la ferme ?
Le réseau et l'accompagnement	
Création et entretien de réseau	D'après vous, quelle importance a le réseau dans votre activité ? Comment le créer ? Comment le maintenir ? Comment le mobiliser ?
(In)satisfaction de l'accompagnement à l'installation et après	Comment jugez-vous l'accompagnement que vous avez eu pendant la création de votre ferme et que vous avez éventuellement aujourd'hui dans votre activité ? Comment pourrait-il s'améliorer ? Que manque-t-il ?
Enjeux et perspectives	Comment voyez-vous votre ferme d'ici 3-5 ans ? Et sur le long terme ? Vision idéale ? Et si c'était à refaire, que changeriez-vous ? Si vous deviez donner des conseils à d'autres que leur diriez-vous ? Si vous n'aviez aucune contrainte de temps ou budgétaire que changeriez-vous ? Au niveau du réseau ?

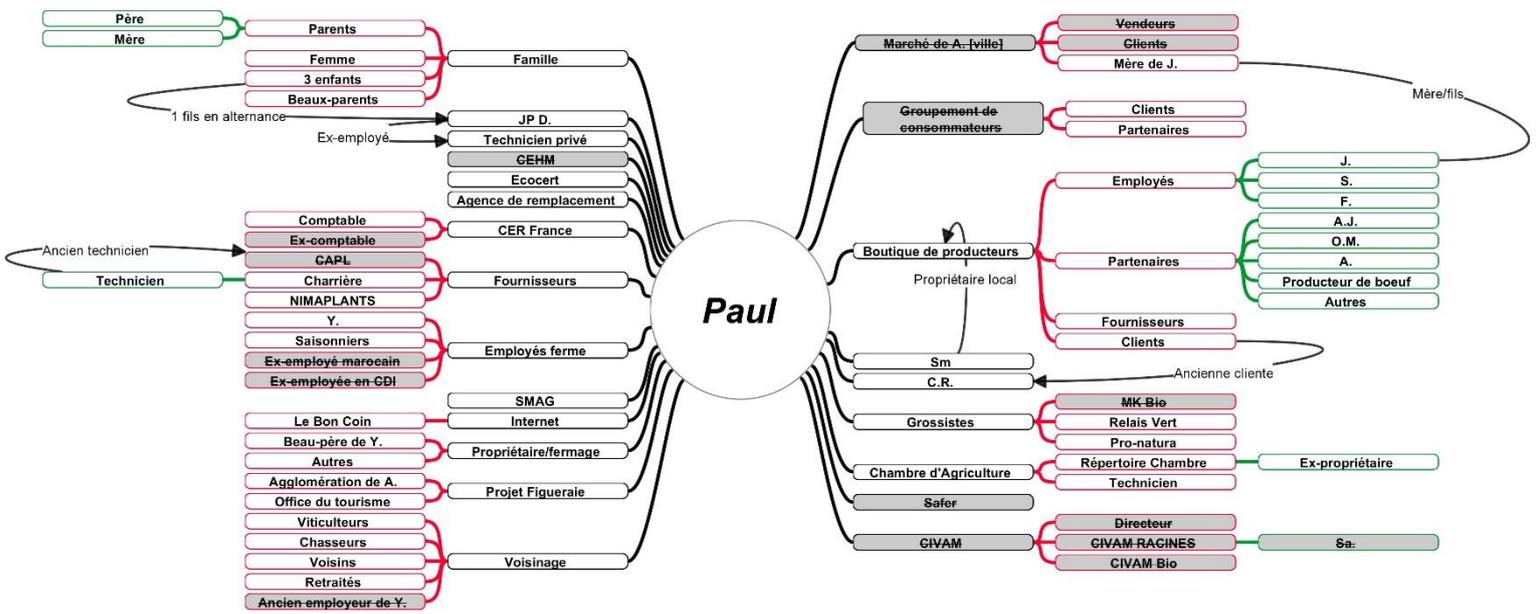
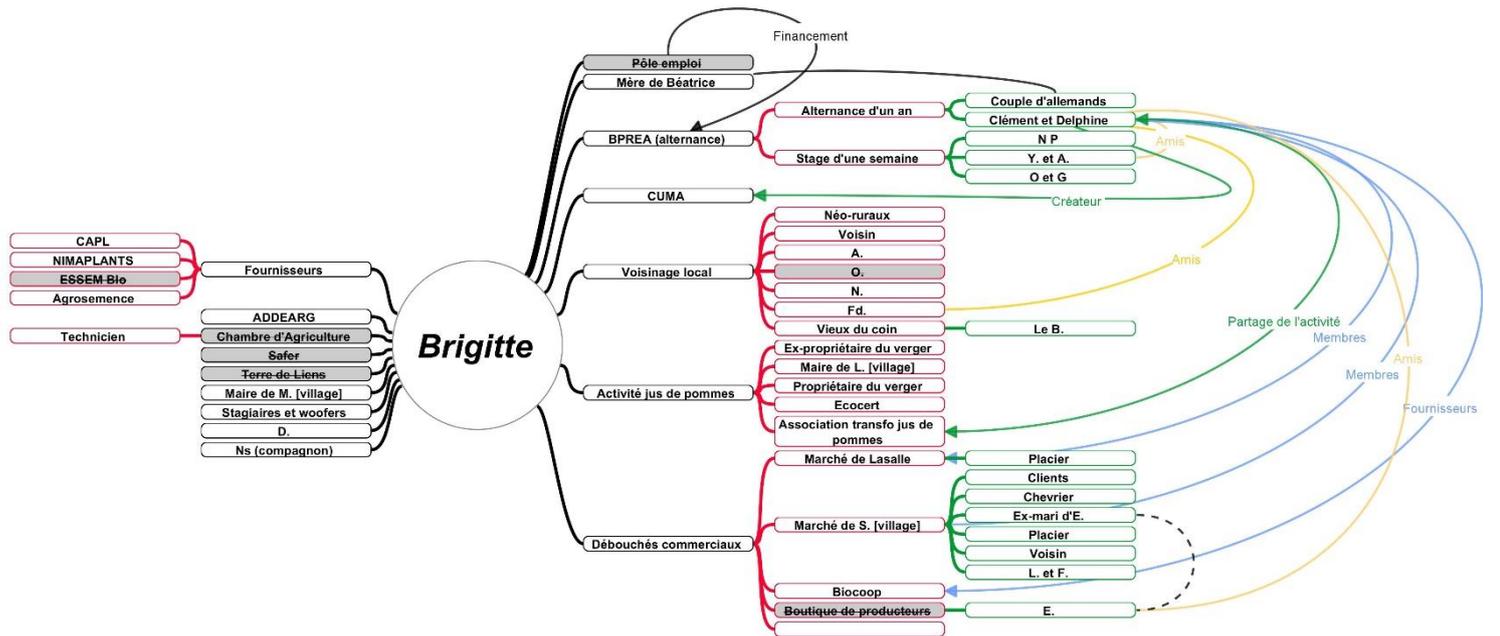
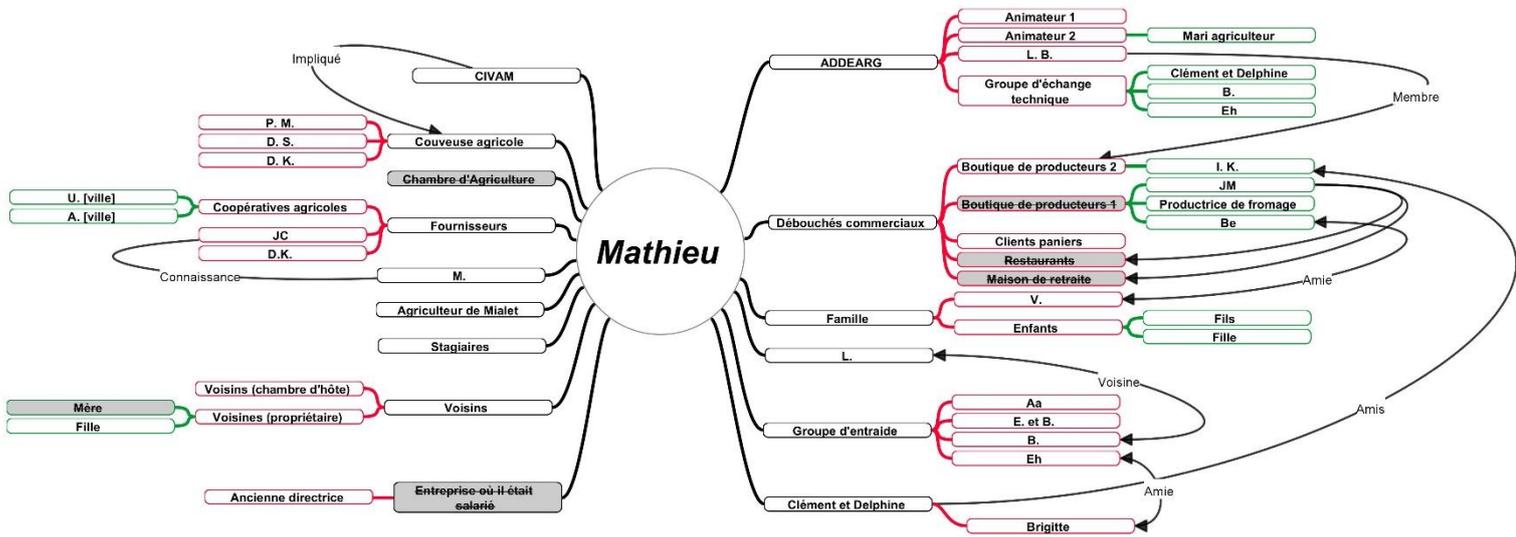
Annexe C: le tableau des caractéristiques des microfermes enquêtées

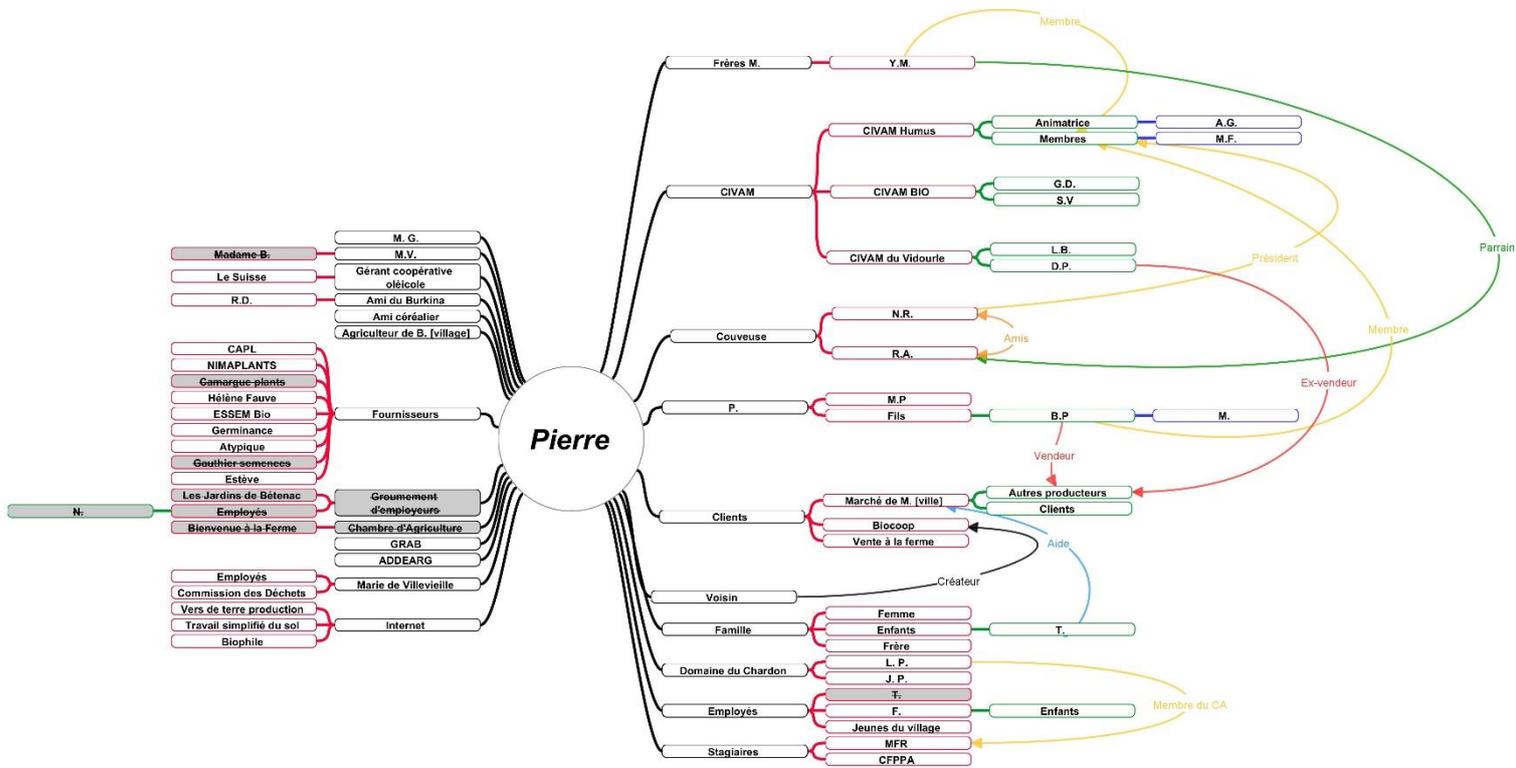
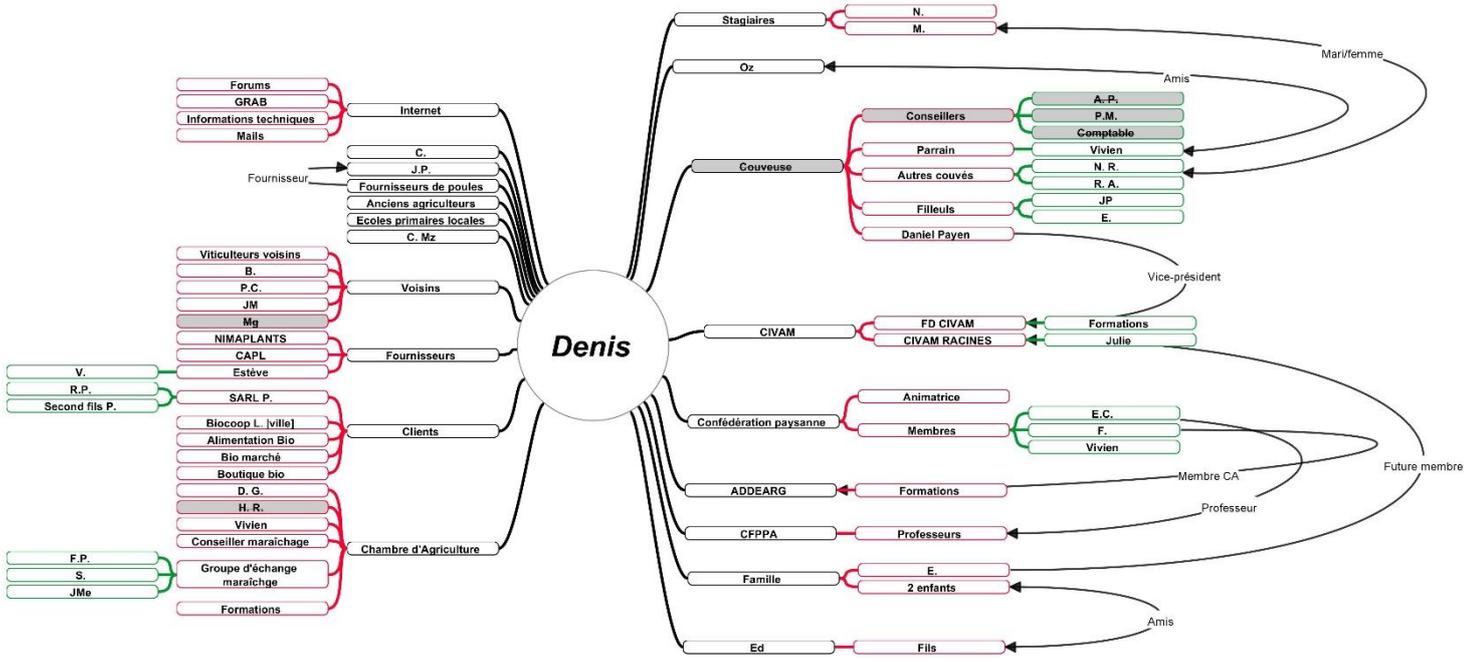
Tableau 6 : Caractéristiques principales des microfermes enquêtées dans la phase 2

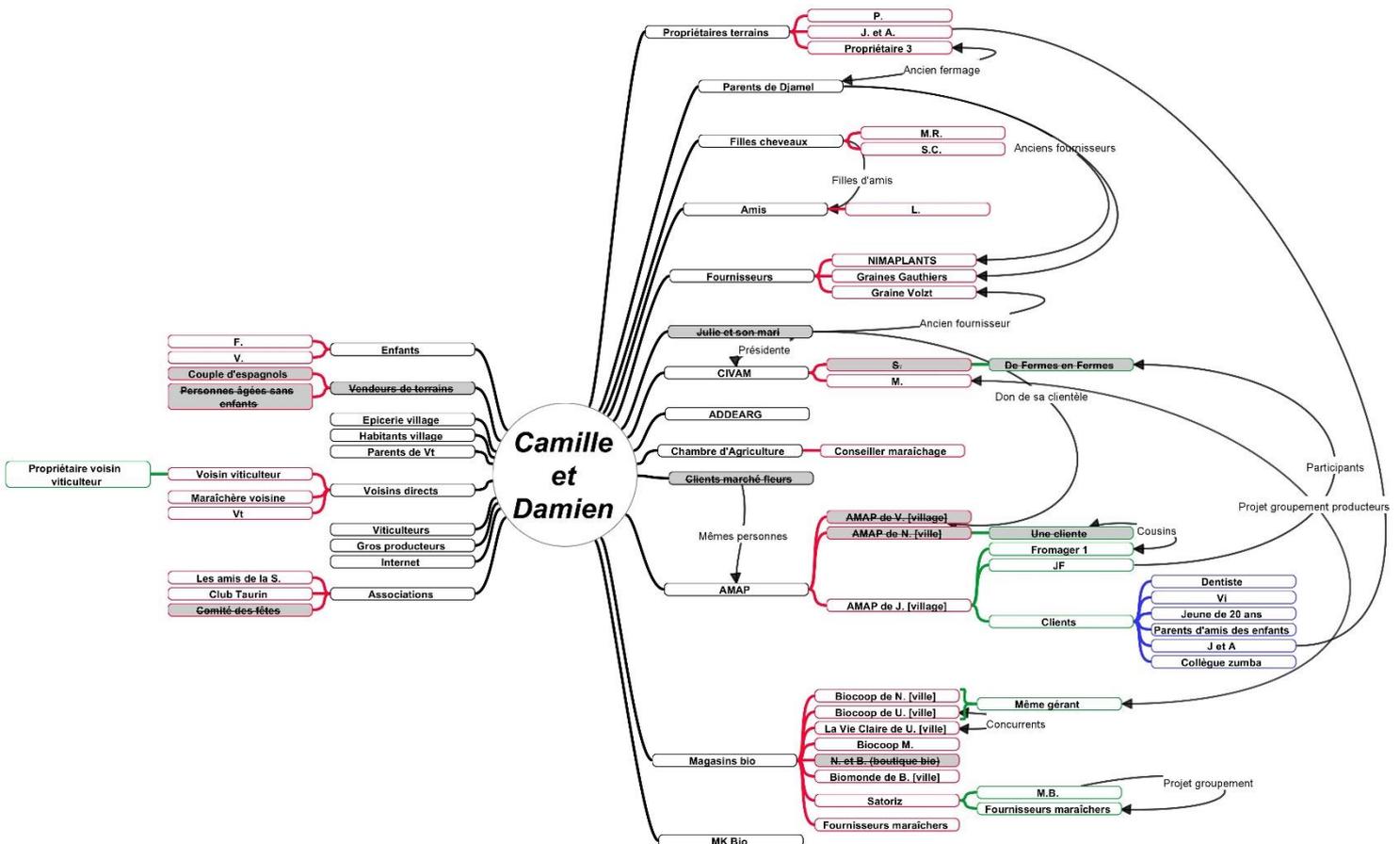
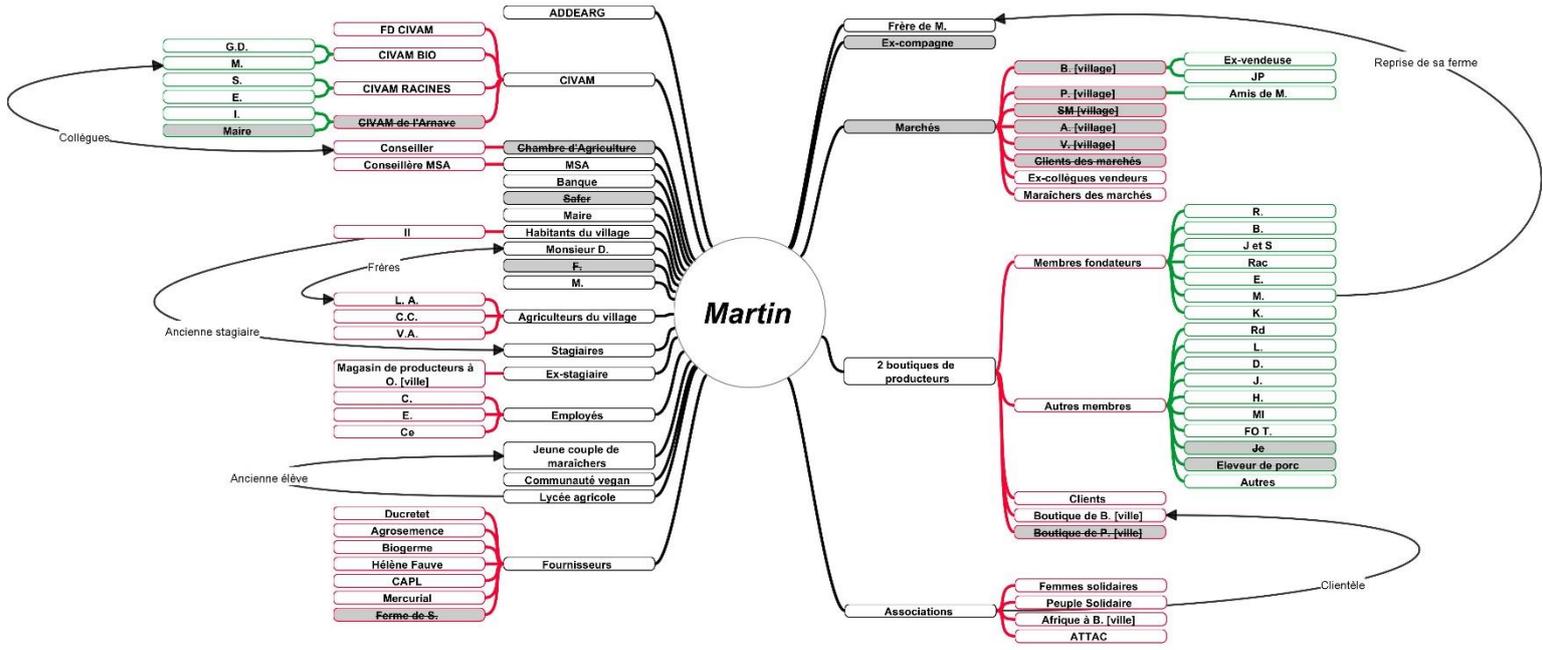
Code	Zone du Gard	Description	Ha	Nbe d'espèces	Commercialisation	Actif	CA (approx.)
Brigitte	Cévennes	Un système maraîcher alternatif sur très petite surface très productif à l'ha	0,4 ha	55 espèces (+ jus de pomme)	Marchés	2	52 700€
Camille et Damien	Plaine	Conditions difficiles à l'installation avec un passage de l'horticulture au maraîchage	3 ha	15 produits	6 magasins bio + AMAP	2	26 000€
Clément et Delphine	Cévennes	Une ferme dont la production est diversifiée (maraîchage, élevage, jus de pomme, légumes transformés)	57 ha (0,8 maraîchage)	+ de 50 produits	Marchés	2	31 500€
Denis	Plaine	Un système en sortie de couveuse avec un outil de travail opérationnel	2,1 ha	10 espèces (+ œufs)	Demi-gros, Biocoop, SARL P.	2	34 000€ (100 000€ avec les œufs)
Martin	Cévennes	Un système se simplifiant au cours du temps, en déprise et à la demande d'un point de vente collectif	1 ha	30 espèces	Boutique de producteurs	1	33 000€
Mathieu	Cévennes	Une ferme sur petite surface, commercialisant en boutique paysanne	0,25 ha	35 espèces	Boutique de producteurs	1	30 000€
Noémie	Vallée (Vidourle)	Néo-paysanne NIMA - Une très petite ferme diversifiée et productive mais chronophage.	0,15 ha	30 espèces	Plateforme de vente en ligne	1	5 000€
Paul	Vallée (Gardon)	Grande exploitation en constant développement, liée à une boutique de producteur	13 ha dont 8 maraîchage	40 produits	Boutique de producteurs	2	200 000€
Pierre	Piémont	Activité stable voire en diminution avec un marché porteur.	3,8 ha dt 2 maraîchage	30 espèces (+oliviers)	Marché + Biocoop	2,5	80 000€

Annexe D : Carte des liens des enquêtés avec les alters



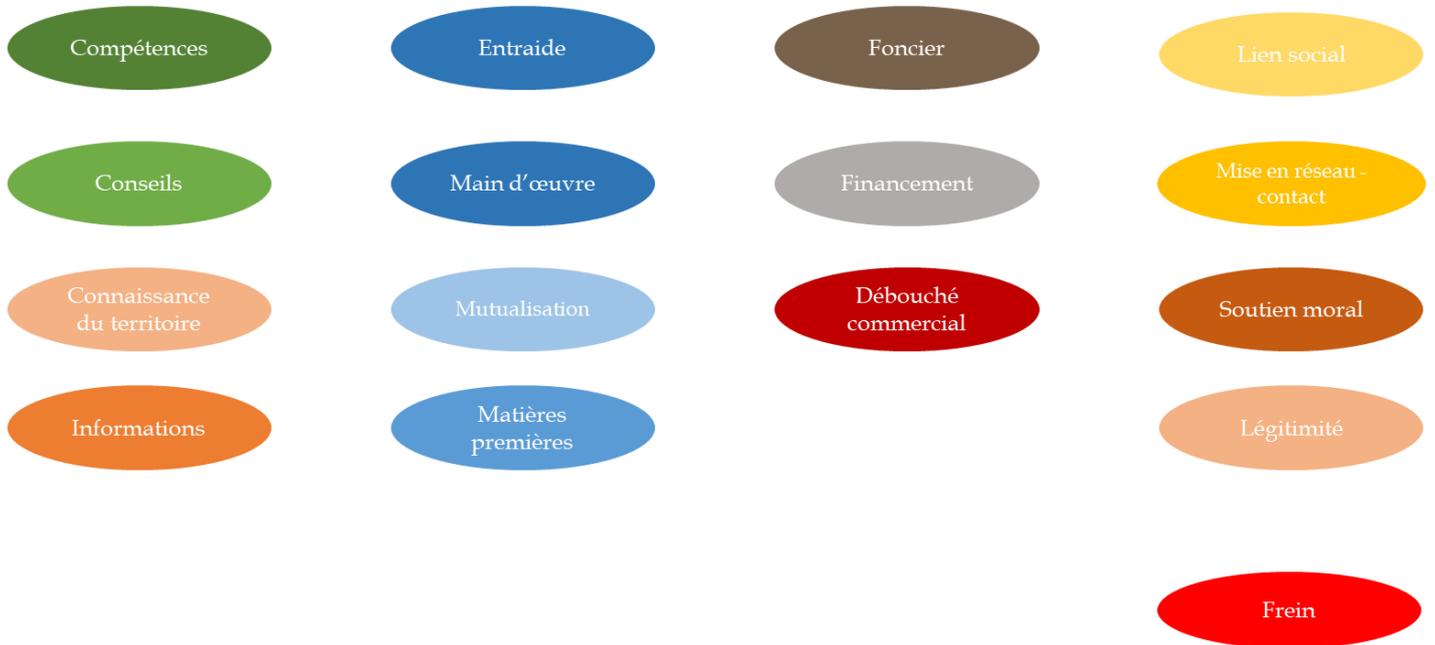




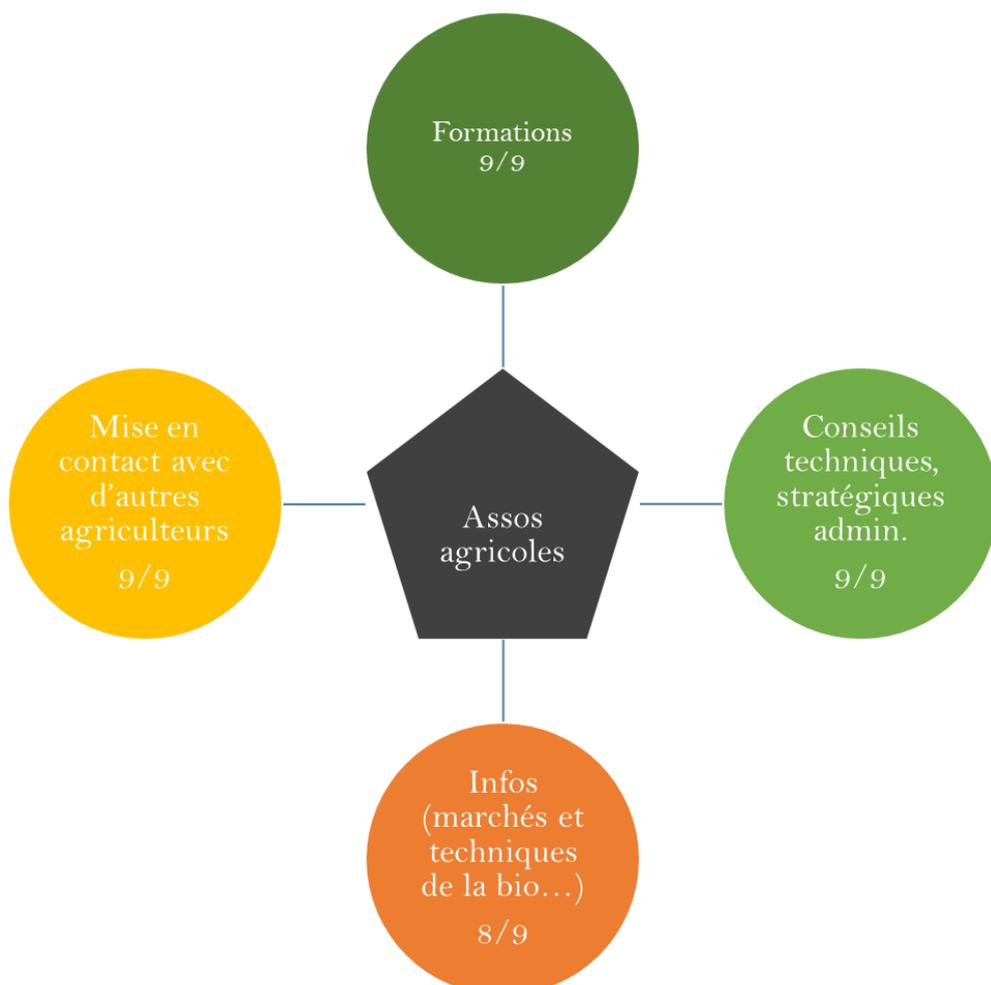


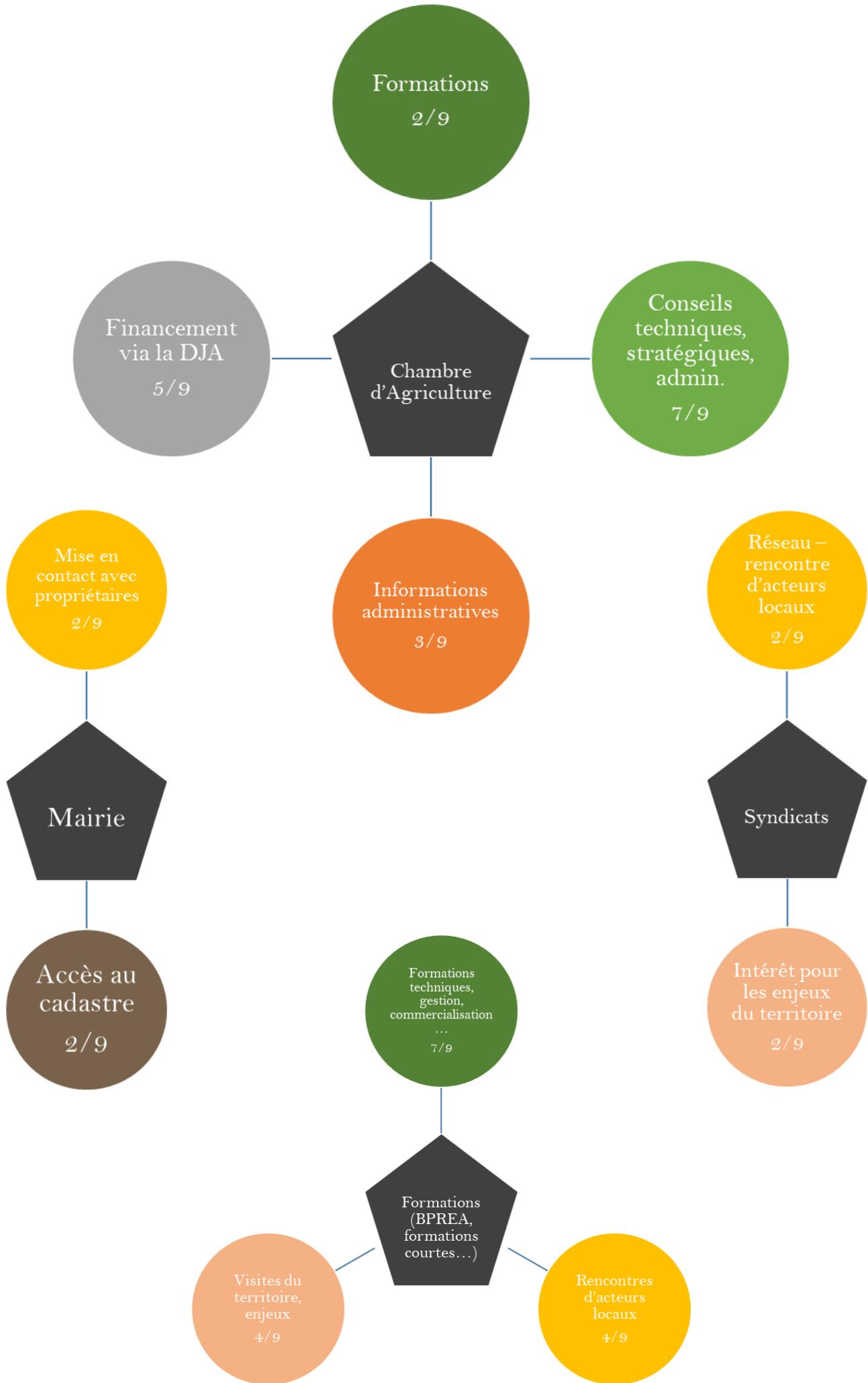
Annexe E : graphes des ressources apportées par type d'acteur

Légende des couleurs des graphes ressource

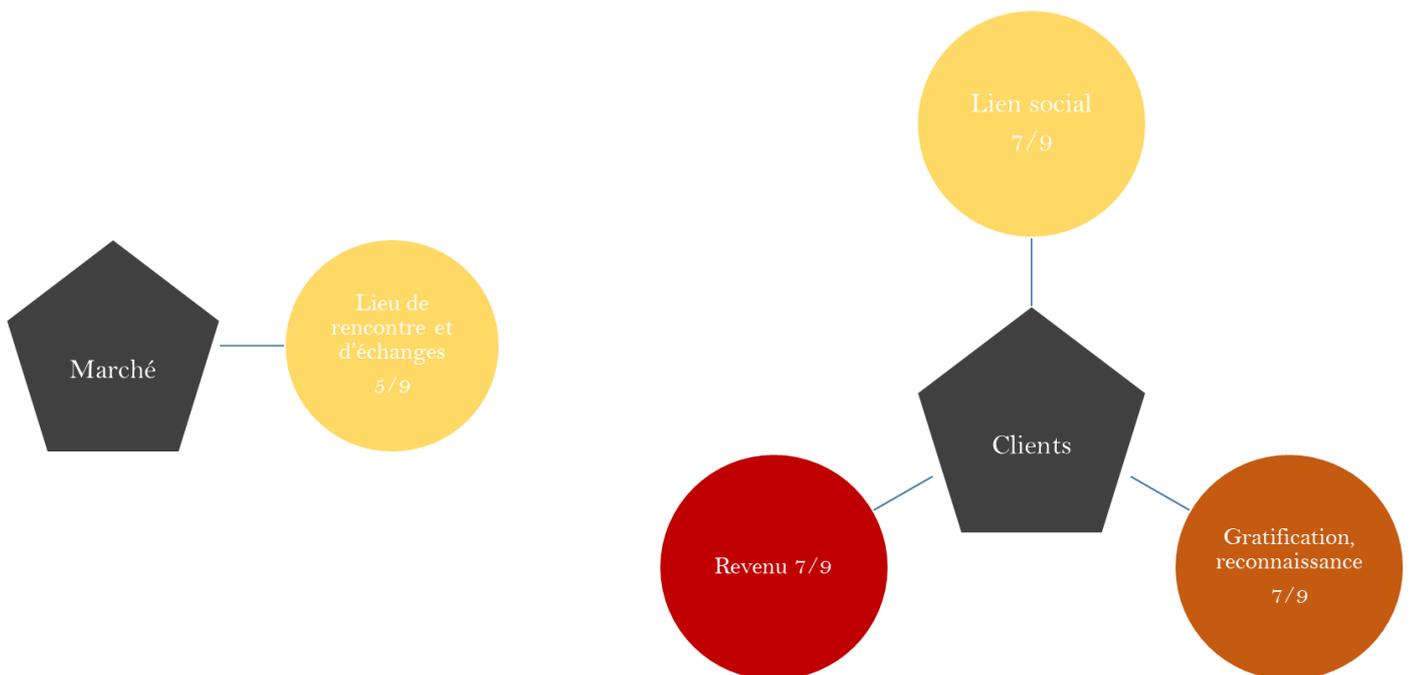
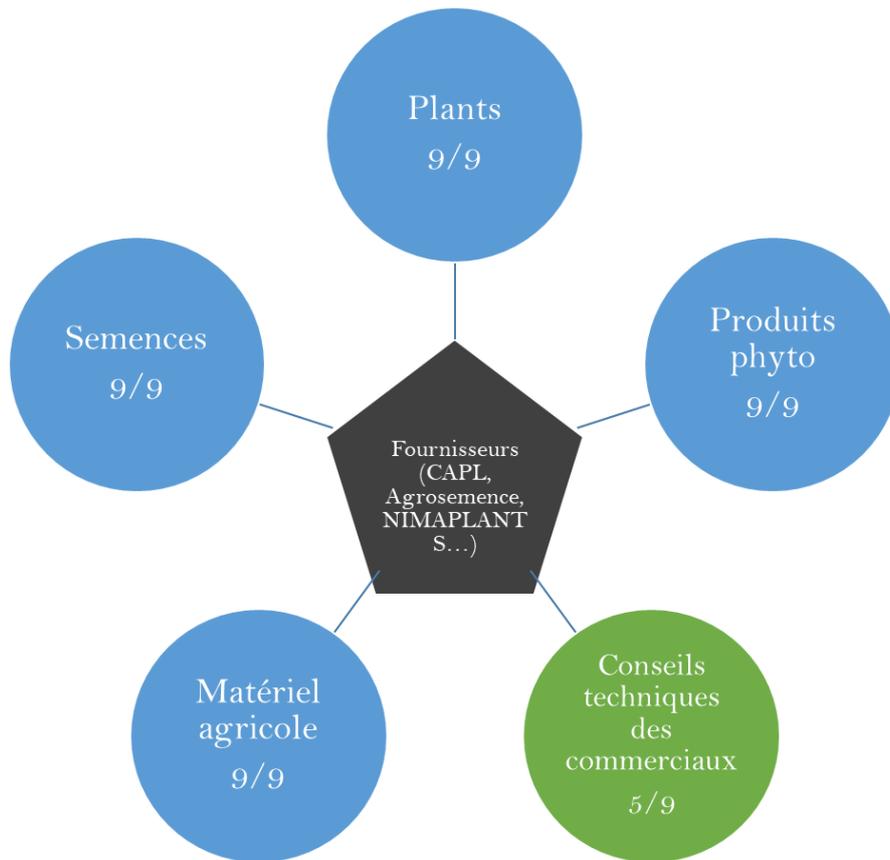


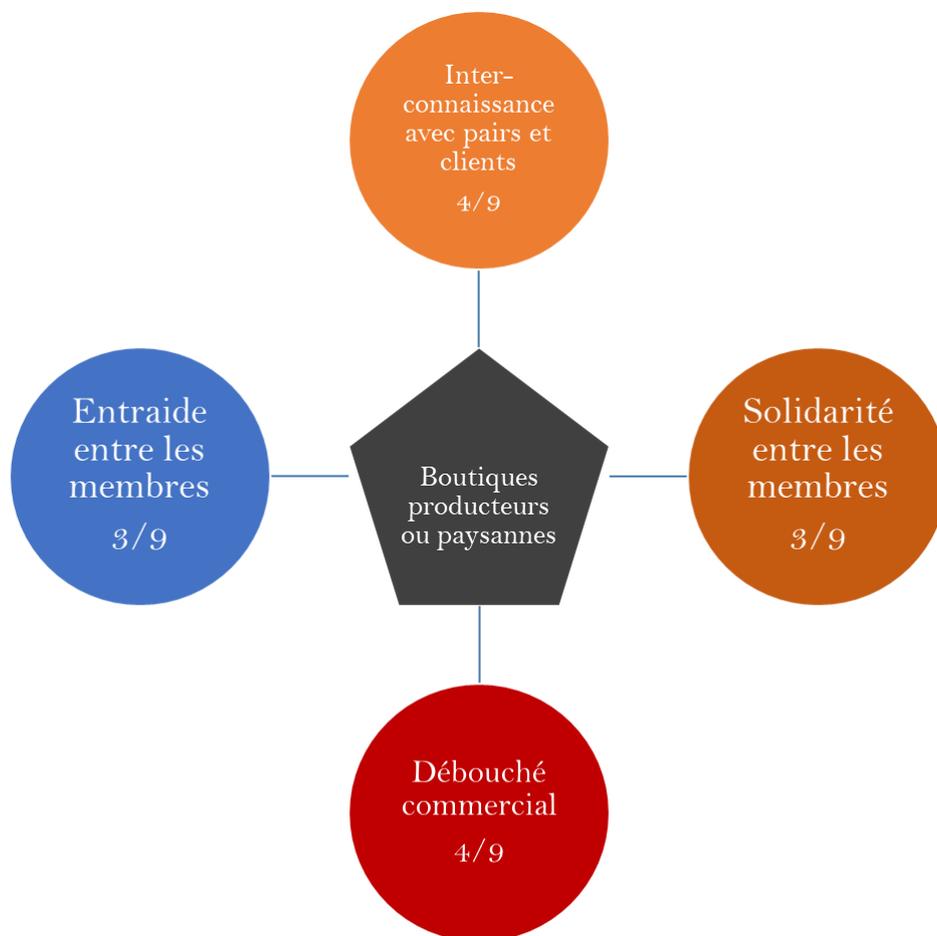
Les organismes d'accompagnement





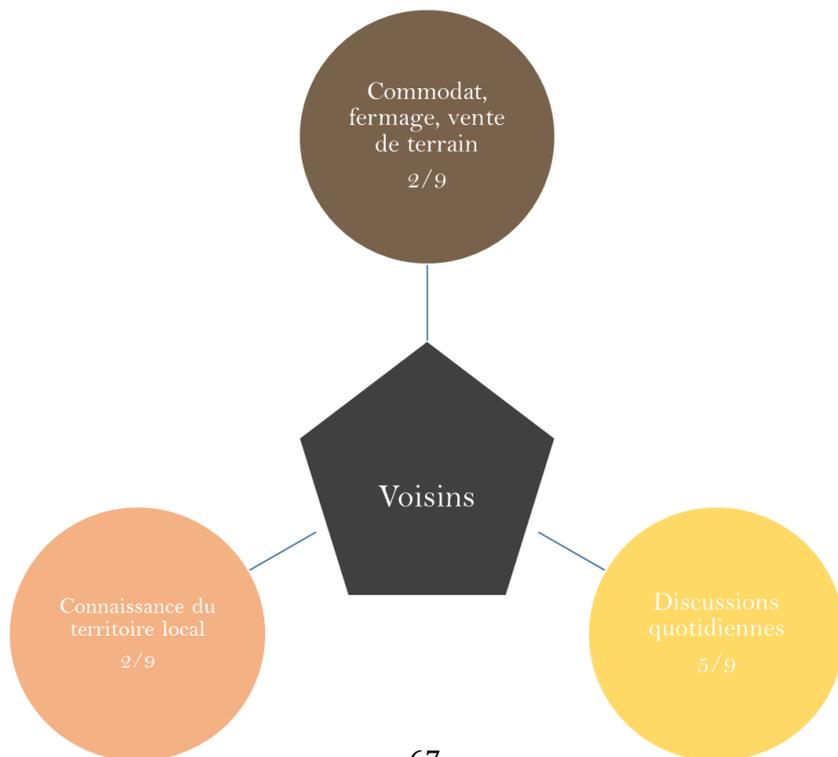
Acteurs de la commercialisation

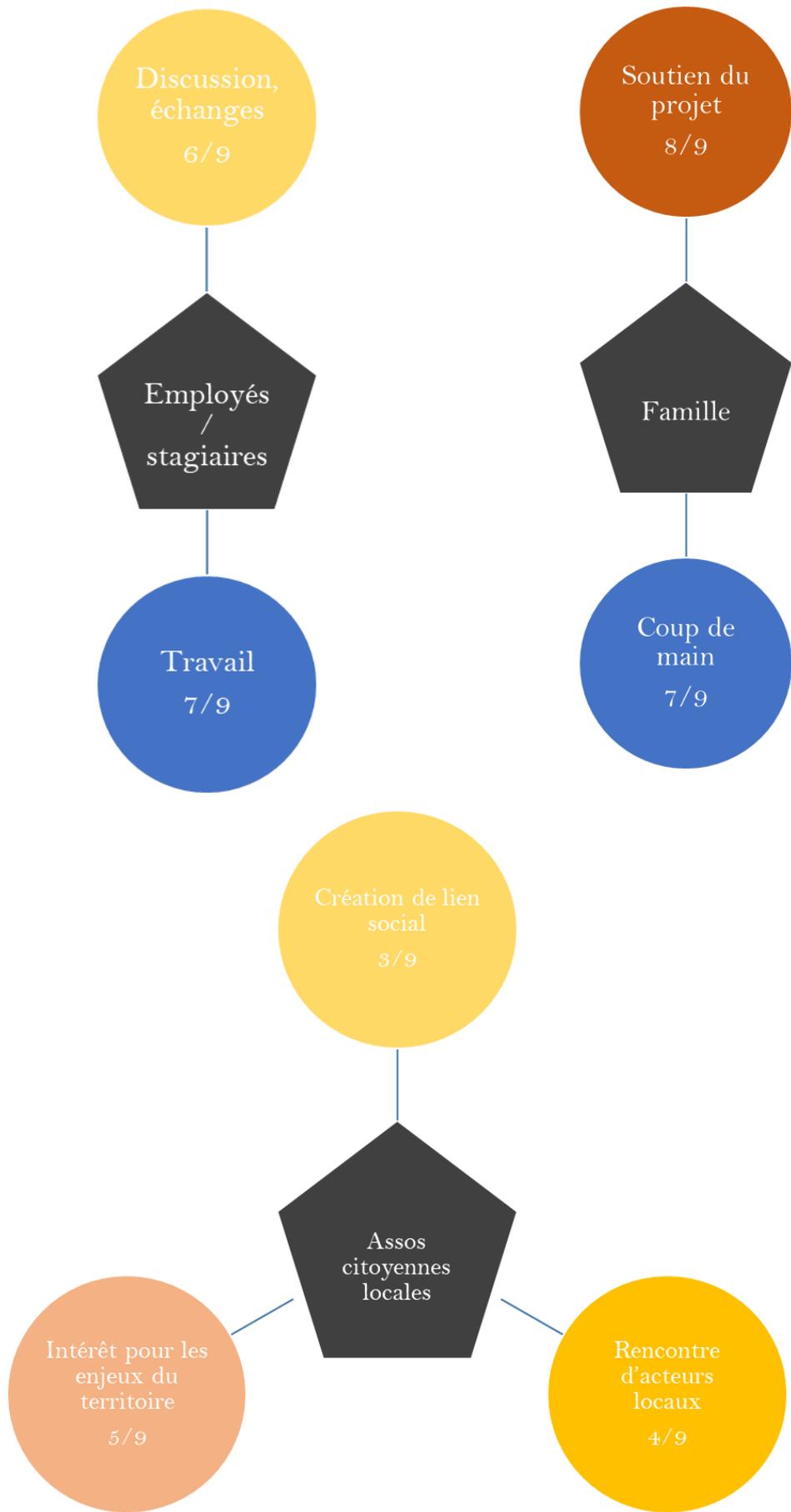




Le réseau de proximité







Annexe F: Exemple d'une grille d'auto-évaluation du réseau socio-professionnel et de son résultat graphique

Thèmes	Critères	Sur une échelle de 5		
		Points max	Auto-évaluation	%
Introduction	Sentiment d'isolement			
	Auto-évaluation de la facilité à aller vers les autres et à les solliciter			
	Auto-évaluation de son propre réseau : taille, pertinence, performance (rapidité de réponse à une sollicitation et qualité de l'aide), temps investi			
		Points max	Auto-évaluation	%
Travail collaboratif / coopération	Participation à des réseaux de connaissance (travail ou participation à des réseaux d'essai, de connaissance, de gestion, collectifs d'apprentissage ou de conception de pratiques environnementales innovantes)	5	5	
	Mutualisation des matériels équipements /bâtiments /services	4	4	
	Mutualisation du travail	4	4	
	Banque de travail	2		
	Entraide + 10 j/an	3	3	
	Groupement d'employeurs	2	2	
	CUMA de matériel	2	2	
	Aide donnée aux collègues ou futurs collègues (parrainage)	3		
	Mutualisation de projets productifs (assolement en commun, projet en commun de diversification, points de vente partagés, etc...)	8		
	Nombre de personnes mobilisables pour des conseils	4		
	<i>Moins de 3 : 1 pt</i>			
	<i>Plus de 3 : 2 pt</i>			
	<i>Plus de 5 : 3 pt</i>			
	<i>Plus de 10 : 4 pt</i>			
	Nombre de personnes mobilisables pour une aide matérielle	4		
	o <i>+ de 2 : 3 pt</i>			
	o <i>+ de 5 : 4 pt</i>			
	Distance géographique avec les pairs/collègues : si handicap à l'entraide	-2		
	Parcelle en bordure de route	2		
	Auto-évaluation de la régularité des contacts avec des pairs	3		
	o <i>+ d'1 fois/semaine : 2 pt</i>			
	o <i>Plusieurs fois/semaine : 3 pt</i>			
	Personnes ressources sur l'exploitation (si apport de soutien moral, de contacts, de conseils...)	6		
o <i>Associé : 2 pt</i>				
o <i>Salarié : 1 pt</i>				
o <i>Aide ponctuelle familiale : 1 pt</i>				
o <i>Stagiaire/woofers : 1 pt</i>				
Sous-total		50	20	40%
Relations commerciales	Nombre de débouchés commerciaux	2		
	<i>Plus de 2 : 1 pt</i>			
	<i>Plus de 3 : 2 pt</i>			
	Relation constructive avec les clients professionnels (accès à un réseau, conseils, bonne entente, valorisation du travail...)	2		
	Lien direct avec le consommateur	4		
	Commercialisation dans des lieux communs à d'autres producteurs (marché, boutiques paysannes ou de producteurs)	3		
	Relation constructive avec les fournisseurs (accès à un réseau, conseils, bonne entente, valorisation du travail...)	2		
	Conseiller technique parmi les fournisseurs	2	13	
Sous-total		15	13	87%
Vie locale/intégration au territoire	Si + de 3 relations conflictuelles avec des acteurs locaux (voisins, collègues, clients, concurrents, fournisseurs, conseillers...)	-6		
	Implication dans des structures professionnelles (limitée à trois structures)	4		
	Membre adhérent (quel que soit le nb de structures)	2		
	Avec des responsabilités (quel que soit le nb de structures)	4		
	Implication dans des structures (non agricoles) associatives et/ou électives hors champs professionnel dans le territoire	3		
	Avec des responsabilités (quel que soit le nb de structures)	2		
	Membre adhérent (quel que soit le nb de structures)	1		
	Participation à des événements locaux : marchés, concerts, lieux communs (café, place publique...)	2		
	Implication de citoyens dans les travaux ou la vie de l'exploitation	1		
	Accueil bénévole de public	1	11	
	Utilisation d'internet comme réseau	1		
Sous-total		15	11	73%
Formation	Formation initiale agricole	4		
	Formation continue agricole locale	4		
	Stage agricole de courte durée (de quelques jours à 3 semaines)	3		
	Stage agricole longue durée ou alternance (à partir de 1 mois)	5		
	Expérience professionnelle agricole	4	19	
	Sous-total		20	10
Bilan	TOTAL	100	54	54%

Catégorie	Points (%)
Travail collaboratif / coopération	40%
Relations commerciales	87%
Intégration au territoire	73%
Formation	50%

