



Projet
soutenu par

Fondation
de
France

Projet MicroMa : viabilité et vivabilité des petits systèmes maraîchers du Gard

Journée de restitution
soutenue par :



Introduction

Jocelyne FORT,
Présidente FD CIVAM 30

Antoine CARLIN,
Directeur FD CIVAM du Gard



Programme

9h00 - Accueil

9h30 - Présentation des participants

10h15 - Présentation du projet MicroMa et de ses principaux résultats

11h30 - Témoignages des fermes ayant participé au projet

12h00 - Ateliers thématiques :

- viabilité,
- mobilisation des réseaux sociaux,
- idéal versus réalité,
- que retenir ?

13h00 - *Repas partagé (apporter vos produits locaux !)*

14h00 - Visite de l'exploitation du Mas Perdu

15h00 - Conclusion des ateliers thématiques & Regards croisés avec la **ferme du Bec Hellouin**

16h15 - Présentation des ressources disponibles en ligne

16h30 - L'avenir du projet MicroMa

17h00 - Conclusion par **François Léger, enseignant chercheur à AgroParisTech**

17h30 - *Apéritif*

Vous souhaitez participer ? Merci de vous inscrire à l'aide du formulaire en ligne !

Et quelques règles de fonctionnement !



Projet MicroMa : viabilité et vivabilité petits systèmes maraichers du Gard

Phase 1
2017

Recueil de
données technico-
économiques et
trajectoires
d'installation

Phase 2
2018

- Etude agro-
anthropologique
- Analyse des
réseaux socio-
professionnels

Phase
3

- Capitalisation
- Valorisation



L'ambition du projet MicroMa

Approche globale et transdisciplinaire (agronomie, économie, sciences sociales) :

- Techniques de production et performances agronomiques ;
- Stratégie de vente et circuits de commercialisation ;
- Organisation du travail (gestion du temps, pénibilité physique, charge mentale)
- Relation au territoire, aux consommateurs
- Logiques d'installation et trajectoires, leviers et les freins au changement, réseaux socio-professionnels mobilisés.



Profil type de la « microferme »

NIMA, installation
HCF

Intérêt pour
l'agriculture alternative



- Moins d'1,5 ha / UTA
- Productions diversifiée



- Peu mécanisée
- Peu d'intrants
- Pratiques



agroécologiques



- Agriculture biologique
- Vente en CC (marché, AMAP, Biocoop...)





La phase 1 :

Analyse technico-économique de 15 cas

Critères de sélection et profils des 15 maraîchers enquêtés :

- ❖ Surfaces : **0,1 à 2 ha/actif à temps plein (0,06 ha à 8 ha)**
- ❖ **2-3 ans d'activité minimum (1997 – 2014)**
- ❖ Principale production le maraîchage avec une **diversité d'espèces**
- ❖ Commercialisant principalement en **circuits courts (de 1 à 4 lieux)**
- ❖ **En bio** labellisé ou non
- ❖ Bénéficiant ou non d'aides

Majoritairement HCF, formation agricole pour la moitié, 1 ou 2 actifs familiaux, peu de salariés (2 fermes), emplois de saisonniers (3 fermes), 8 fermes cultivent plus de 30 espèces



Une approche transdisciplinaire en 2 entretiens

Un premier entretien qualitatif

- La formation antérieure à l'installation de l'agriculteur/Les motivations à l'installation/La trajectoire de la ferme depuis l'installation
- Le fonctionnement global de la ferme
- Les stratégies globales de commercialisation
- L'environnement physique
- Le réseau social de l'agriculteur

Un deuxième entretien technico-économique

- L'organisation de la production
- L'organisation du travail
- Les performances économiques
- La perception par l'agriculteur de la vivabilité de sa ferme



« Livrables » de la phase 1

- ❑ Synthèse en cours (phase 1 et 2), à compléter !
- ❑ Une grande diversité de cas, à restituer dans leur diversité :



Synthèse des données économiques

Consommations intermédiaires	Chiffre d'affaire	
Plants et semences	maraichage	
Engrais, amendements	autres ateliers	
Produits phyto		
Emballages		
etc.		TOTAL Chiffre d'affaire :
Petit matériel		
	Aides	
<u>Autres frais</u>	Crédit d'impôt	
Eau, électricité, carburant, entretien	PAC	
TOTAL Conso intermédiaires :		TOTAL Aides :
	Divers	
Charges		
Fermages / Taxes foncières		
Ecocert		TOTAL Divers :
MSA exploitant		
Charges salariales et stagiaires		
Assurance		
Frais bancaires		
etc.		
Total Charges :		
Amortissements :		
TOTAL Dépenses :		TOTAL Recettes :

REVENU :

dont annuités :

dont prélèvements privés :

Surface en ha :

nombre d'actifs familiaux :

Temps de travail :

Autoconsommation :

Dossier par ferme

- Activités et environnement physique
- Trajectoire de la ferme
- Techniques de production
- Commercialisation
- Gestion du temps de travail
- Analyse économique
- Auto-évaluation de la vivabilité



La phase 2.1 : Les réseaux comme ressources

La méthode

Hypothèse : Chaque maraîcher nouvellement installé construit et/ou s'intègre dans des réseaux socio-professionnels complexes qui offrent des ressources pour ses activités et pour la pérennisation de sa ferme.



- 9 entretiens avec des fermes
- 4 entretiens d'experts



- Cartes de réseaux
- Lien entre réseaux et ressources
- Outil d'évaluation du réseau

Principaux facteurs de réussite et d'échec à la création du réseau

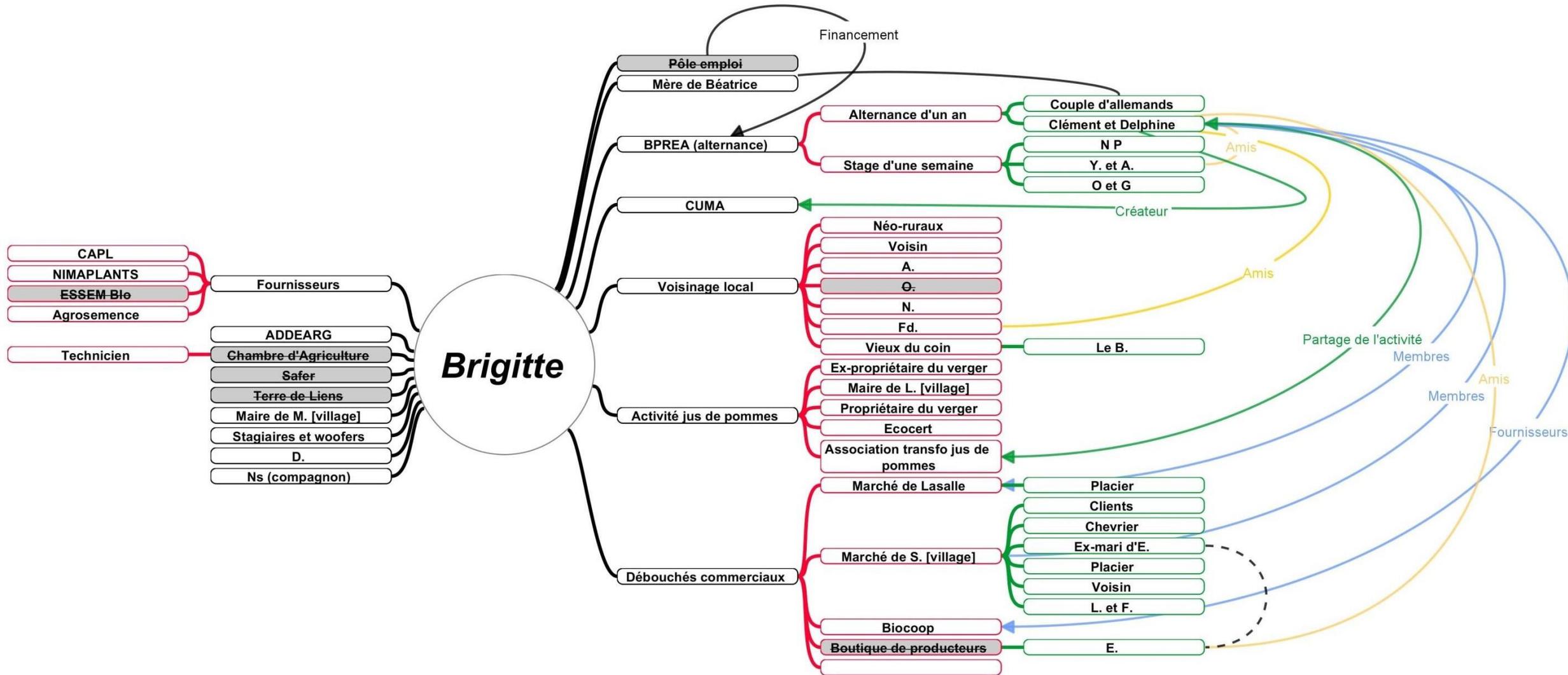


- ▶ Formation avec un stage ou expérience professionnelle en maraîchage (si possible localement)
- ▶ Sollicitation des structures d'accompagnement et des agriculteurs locaux pour des conseils et de l'aide, en particulier en début d'activité
- ▶ Présentation de son projet autour de soi pour déclencher des opportunités
- ▶ Aide aux autres pour créer un lien de confiance
- ▶ Participation à des journées d'échange entre pairs
- ▶ Investissement dans le milieu associatif et/ou politique (agricole ou non)
- ▶ Participation à des événements locaux (fête de village, concert...) et présence dans les lieux de rencontre (marché, café...)

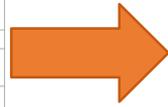


- ▶ Temps investi : le réseau est chronophage mais il est avantageux sur le long terme
- ▶ Aucune relation préexistante sur le territoire en s'installant
- ▶ Relations conflictuelles (avec des voisins par exemple)
- ▶ Éloignement géographique limitant les possibilités d'entraide
- ▶ Manque de confiance en soi qui empêche d'aller vers les autres.

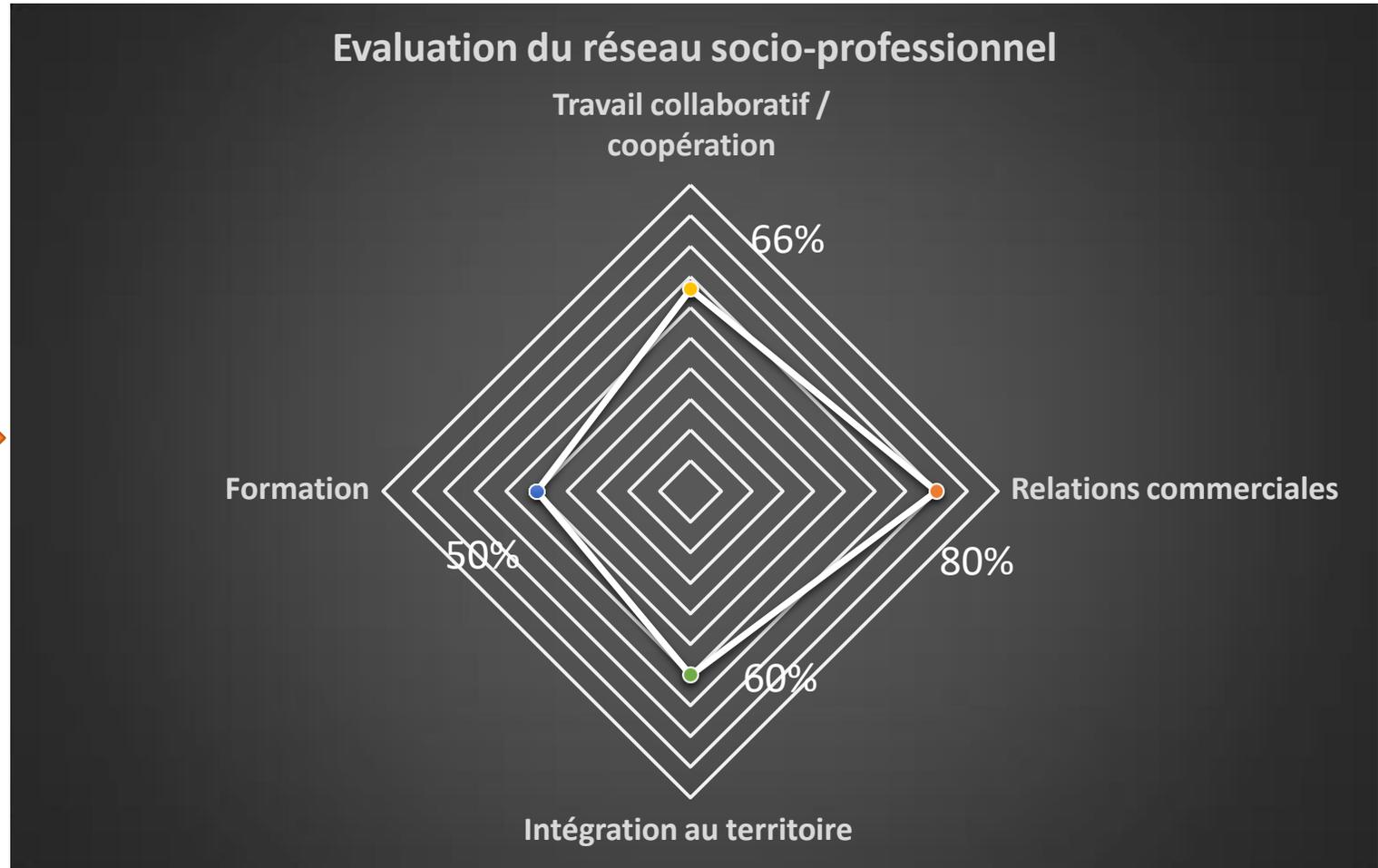
Les cartes des réseaux



Critères	Sur une échelle de 5		
	Points max	Auto-évaluation	%
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			
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	3	
Mutualisation des matériels équipements /bâtiments /services	4	3	
Mutualisation du travail	4	0	
Banque de travail	2	2	
Entraide + 10 €/an	3	2	
Groupement d'employeurs	2	0	
CUMA de matériel	2	0	
Aide donnée aux collègues ou futurs collègues (parrainage)	3	0	
Mutualisation de projets productifs (assolement en commun, projet en commun de diversification, points de vente partagés, etc...)	8	5	
Nombre de personnes mobilisables pour des conseils	4	3	
Moins de 3 : 1 pt			
Plus de 3 : 2 pt			
Plus de 5 : 3 pt			
Plus de 10 : 4 pt			
Nombre de personnes mobilisables pour une aide matérielle	4	3	
+ de 2 : 3 pt			
+ de 5 : 4 pt			
Distance géographique avec les pairs/collègues : si handicap à l'entraide	-2	-1	
Parcelle en bordure de route	2	0	
Auto-évaluation de la régularité des contacts avec des pairs	3	3	
+1 fois/semaine : 2 pt			
Plusieurs fois/semaine : 3 pt			
Personnes ressources sur l'exploitation (si apport de soutien moral, de contacts, de conseils...)	6	1	
Associé : 2 pt			
Salarier : 1 pt			
Aide ponctuelle familiale : 1 pt			
Stagiaire/woofers : 1 pt			
Sous-total	50	24	48%
Nombre de débouchés commerciaux	2	1	
Plus de 2 : 1 pt			
Plus de 3 : 2 pt			
Relation constructive avec les clients professionnels (accès à un réseau, conseils, bonne entente, valorisation du travail...)	2	0	
Lien direct avec le consommateur	4	4	
Commercialisation dans des lieux communs à d'autres producteurs (marché, boutiques paysannes ou de producteurs)	3	3	
Relation constructive avec les fournisseurs (accès à un réseau, conseils, bonne entente, valorisation du travail...)	2	2	
Conseiller technique parmi les fournisseurs	2	2	
Sous-total	15	12	80%
Si + de 3 relations conflictuelles avec des acteurs locaux (voisins, collègues, clients, concurrents, fournisseurs, conseillers...)	-6	0	
Implication dans des structures professionnelles (limitée à trois structures)	4	1	
Membre adhérent (quel que soit le nb de structures)	2	2	
Avec des responsabilités (quel que soit le nb de structures)	4	4	
Implication dans des structures (non agricoles) associatives et/ou électives hors champs professionnel dans le territoire	3	0	
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	1	
Implication de citoyens dans les travaux ou la vie de l'exploitation	1	0	
Accueil bénévole de public	1	0	
Utilisation d'internet comme réseau	1	1	
Sous-total	15	9	60%
Formation initiale agricole	4	0	
Formation continue agricole locale	4	4	
Stage agricole de courte durée (de quelques jours à 3 semaines)	3	3	
Stage agricole longue durée ou alternance (à partir de 1 mois)	5	3	
Expérience professionnelle agricole	4	0	
Sous-total	20	10	50%
TOTAL	100	55	55%



L'outil d'évaluation du réseau





La phase 2.2: Aspirations et réalité