

Au fil des débats : ils ont dit...



Marie-Ève Maréchal : « Le secteur primaire est une culture qui tremble. »

Marie-Ève Maréchal, animatrice à l'association d'éducation populaire Peuple et Culture Wallonie (Belgique) : Fille d'agriculteurs, je suis philosophe de formation. J'ai un gîte rural et j'ai travaillé dans l'éducation populaire aux Équipes rurales. Ma boussole, ce sont les dix-huit années que j'ai passées dans un centre culturel en milieu rural : j'ai travaillé sur l'expression citoyenne et artistique. J'ai été directrice du centre. J'ai quitté celui-ci en 2014 à cause d'ingérences politiques. Ensuite, je suis retournée au charbon de l'animation, mes premières amours. En zone périurbaine : face à des réalités sociétales que je ne connaissais pas. Le secteur primaire est une culture qui tremble : si nous la perdons, nous perdons nos racines. Mais, notre humanité, ce ne sont pas nos racines. Cependant, avec elles, nous sommes capables d'évolution et de transformation : c'est ce qui fait notre humanité, pour peu qu'on veuille rencontrer l'autre. Être éducateur, c'est être celui qui, de toutes ses forces, crée les conditions de la rencontre des différents esprits. À Peuple et Culture Wallonie, on défend l'égalité de l'intelligence. Et nous mettons tout en œuvre pour faire peuple car il n'y en a qu'un.



Sylvie Karquet : « Nous exerçons un métier où il faut être bon partout ! »

Sylvie Karquet, maraîchère biologique depuis 2009 à Léouville (Loiret) : Après un licenciement, j'ai exprimé le besoin de créer une entreprise biologique ou œuvrant dans le commerce équitable. J'ai découvert le monde maraîcher en visitant un marché. Le système des Amap (Association pour le Maintien d'une Agriculture paysanne) m'a convaincue que c'était faisable : physiquement et économiquement. Après une formation, je me suis lancée. Nous avons emprunté pour acheter une ferme et des terres. Puis je me suis retrouvée enceinte. Cela m'a obligée à recruter un salarié. Celui-ci avait une expérience dans le

maraîchage : sans lui, je n'y serais pas arrivée. En 2010, j'ai embauché un deuxième salarié à mi-temps, suivi d'un apprenti un an plus tard. En 2014, j'ai donné naissance à mon deuxième enfant. (...) Via l'Afocg45, j'ai suivi une formation de comptabilité : l'enregistrement et la clôture des comptes sont devenus plus simples. Le module sur les coûts de revient est très intéressant : j'applique les recettes sur mon exploitation et cela m'a permis de prendre les bonnes décisions. Au niveau commercialisation, Amap et marchés sont deux modèles totalement différents. (...) Après plusieurs années d'activité, j'ai réfléchi aux aspects économiques et personnels : cela m'a donné des billes pour un plan d'action. (...) Lors des formations, on échange. (...) Un recrutement est un processus qu'on ne connaît pas forcément et notamment l'entretien : on nous dit comment bien faire et ensuite on l'applique : on élabore une fiche de poste. Il faut penser à la capacité de la personne à travailler en équipe. On a besoin de personnes qui s'investissent. Avec celles ayant le projet de s'installer, aucun problème car elles doivent prouver leurs capacités. Pour les autres, c'est plus compliqué. L'Afocg nous donne les bons outils de management. Nous exerçons un métier où il faut être bon partout !



Ximun Lucu, à gauche, et Miren Harignordoquy.

Ximun Lucu (Pyrénées-Atlantiques), éleveur conventionnel de brebis laitières : Mon premier projet, mené avec mon oncle, est tombé à l'eau. Pourtant, celui-ci était bien ficelé. Répartir à zéro amène à se poser beaucoup de questions. Une source d'anxiété car il y avait des investissements supplémentaires. Or j'ai une famille avec deux enfants. D'où le besoin de se rassurer sur la faisabilité du projet. En parallèle, mon épouse prévoit de s'installer avec moi d'ici deux ans. Dans un premier temps, je livrerai mon lait à une laiterie. Puis, dans un deuxième temps, je transformerai une partie de ma production. La formation fait travailler la tête : comment réagir face aux changements de contexte ? Un travail sur soi.

Miren Harignordoquy (Pyrénées-Atlantiques), productrice fruitière biologique en cours d'installation : J'ai

travaillé à la définition de mon projet. L'enjeu : me projeter sur le long terme, imaginer les évolutions selon le contexte. Lors de la formation, on échange avec les autres paysans : nous sommes dans une dynamique. Mon installation sera progressive. J'ai planté un verger : les premières années, je n'aurai pas de production à transformer. Raison pour laquelle je reste salariée (NDLR : dans les vignes). Mon projet : transformer une partie de ma production en sorbet et vendre le reste en fruits frais : un équilibre à trouver. De même pour les circuits de commercialisation. Cet hiver, je ferai une étude de marché détaillée : Amap, magasins bio, etc.



Martine Cêtre : « Revoir mon projet tous les ans. »

Martine Cêtre (Jura), éleveuse de vaches laitières en agriculture raisonnée : En 2016, j'ai débuté une formation en gestion-comptabilité : je voulais faire ma comptabilité moi-même et m'approprier mes chiffres. Objectif : une autonomie totale. Aujourd'hui, c'est presque le cas. Le cursus se déroule sous la forme de huit demi-journées par an pendant trois ans : j'en suis à la deuxième année. Avant, je n'avais aucune notion de comptabilité : il m'a fallu apprendre. J'avais une grosse appréhension ! Je sais rentrer mes factures, rechercher une TVA, etc. Mon but est de revoir mon projet tous les ans et de l'adapter au contexte forcément changeant : je veux le faire à ma façon grâce à la comptabilité !



William Dezette : « Quand on a un besoin, on l'exprime. »

William Dezette (Savoie), maraîcher bio (traction animale et vente directe) : J'ai toujours eu le projet de travailler avec quelqu'un sur l'exploitation : restait à étudier la forme. Installé depuis 2013, je voulais créer l'outil avant d'avoir quelqu'un tout en ayant une idée du modèle que je voulais mettre en œuvre. 2016 fut pour moi une année de stabilité : cela m'a permis de poser des jalons en vue de trouver un associé. Discutant

dans le réseau et avec mes stagiaires, je découvris qu'une amie projetait de s'installer : je l'ai employée pendant un an. Puis, en avril dernier, elle est devenue associée (NDLR : Gaec les Mauvaises graines). À l'Afocg, on essaie d'être force de proposition : quand on a un besoin, on l'exprime. Onze candidats se manifestèrent pour créer cinq sociétés. Mais seul mon projet aboutit : d'autres schémas furent mis en œuvre mais tous ces projets furent valorisés.



Audrey Baudin : « Nous avons revu nos débouchés. »

Audrey Baudin (Ariège), éleveuse ovine et maraîchère biologique : En 2016, j'ai suivi la formation sur les prix de revient. Nous avons des retours de maraîchers et de clients selon lesquels nous avions des prix un peu bas. Le formateur nous a proposé un logiciel permettant de calculer les surfaces, le temps de travail, les investissements matériels, etc. Pour réduire nos prix de revient, le seul moyen, c'était le temps de travail. Or, sur certains légumes (carottes, oignons et pommes de terre), nous avons investi (semoir pneumatique, bineuse et récolteuse) : cela a allégé notre temps de travail. (...) Nous avons revu nos débouchés : nous vendons certains produits en demi-gros uniquement sur les marchés : les prix sont plus élevés alors que, dans la grande distribution, la marge est trop faible. Par ailleurs, nous ne faisons plus de petite livraison dans les restaurants et les magasins bio : les quantités sont trop faibles par rapport au prix unitaire. Nous avons instauré des jours de livraison et regroupé nos récoltes : une optimisation du temps de travail. (...) Lors de la formation, nous avons calculé notre coût horaire de travail : nous n'avons pas augmenté notre revenu mais nous avons plus de temps pour nous. Nous avons réduit les surfaces des cultures qui n'étaient pas rentables et nous avons augmenté celles des légumes qui étaient mécanisées.

Catherine Jean, agricultrice en Gironde : Pour mettre du lien entre les adhérents de l'Afocg de notre département, en 2014, nous avons créé un site intitulé Lien des terroirs. Une démarche impulsée par le conseil d'administration car il y avait un problème de com-

munication : des adhérents proches géographiquement ne se connaissaient pas. On a fait un bottin des adhérents. Mais nous avons trouvé que cela n'allait pas assez loin : quid des journées portes ouvertes dans les exploitations ? Les adhérents envoient des articles sur leurs événements. Nous publions des petites annonces, le programme des formations et diverses informations de nos partenaires. Il y a aussi le pavé Fond de terroir où nous mettons l'accent sur une production particulière : les porcs gascons ou une jeune qui fait des vaches bordelaises. Le site commence à fonctionner. Il faut veiller à le mettre régulièrement à jour. Pour cela, nous sommes une équipe de trois personnes : nous suivons quatre journées de formation par an. L'enjeu : savoir utiliser le site, résoudre un problème technique, etc.



Catherine Jean, à gauche, et Hélène Bernhard, agricultrices en Gironde.

Hélène Bernhard, agricultrice en Gironde : En 2007, afin de trouver d'autres systèmes de commercialisation, s'est exprimée une forte demande de formation pour faire de la vente directe : mon mari et moi avons été invités car nous pratiquons ce système depuis plus de trente ans. Nous souhaitons accueillir un marché fermier ouvert à d'autres producteurs. Une dizaine d'entre eux se montrèrent intéressés : cela fut mis en place en 2008. Au fil du temps, il s'avéra nécessaire de fédérer la démarche via un règlement intérieur et une charte. Une cooptation des producteurs fut instaurée pour savoir si leur profil correspondait. Des marchés événementiels furent créés chez des exploitants. En plus, il y avait des marchés mensuels où les ventes se faisaient sur commandes. La mise en place d'outils de communication devint nécessaire : Internet, mailings, etc. En 2016, nous avons créé une association loi 1901 : aujourd'hui, il existe quatre sites de marchés.

OLIVIER JOLY