

Projet de recherche-action « Agroécologie de montagne »

ADEAR 05 et Carine Pionetti, chercheuse¹

Synthèse de l'Atelier participatif sur le maraîchage

Date : jeudi 2 avril 2015 de 18h00 à 21h00

Lieu : Chambre d'Agriculture, salle B

Participants :

1. Gilbert Estachy, maraîcher, Jarjayes
2. Sophie Jaussaud, maraîchère, Orcières
3. Fanny Lhermitte, maraîchère, Guillestre
4. Jullien Magallon, maraîcher, Jarjayes
5. Sylvain Martin, maraîcher, Vallouise
6. Bernard Meyssonier, petits fruits, Pelleautier
7. Manon Michalinoff, maraîchère, Pelleautier
8. Alexandre Saulnier, transformation de légumes
9. Sandrine Turell, maraîchère, La Saulce
10. Pierre, stagiaire chez Manon Michalinoff
11. Silvia, stagiaire chez Gilbert Estachy

Facilitation : Carine Pionetti et Anna Quintin (stagiaire ADEAR)

1. Introduction

- Rappel du projet global, de la démarche.
- Partie maraîchage : entretiens individuels + 2 ateliers (un second prévu pour l'automne).
- Questions-guides pour le projet global :
 - Comment faire en sorte que les agriculteurs et agricultrices deviennent de plus en plus acteurs du système alimentaire du territoire ?
 - Comment construire une base / un réseau qui puisse porter des propositions en termes de relocalisation de la production alimentaire ? (voire influencer sur la politique alimentaire du territoire).
- Tour de table : voir tableau à la fin du document

¹ Chercheuse indépendante en environnement, affiliée au Centre for Agroecology, Water and Resilience, Université de Coventry, Royaume-Uni.

2. Présentation de données de base sur le maraîchage dans les Hautes-Alpes

- 122 ha de cultures maraîchères (légumes frais et pommes de terre, hors légumes secs) dont > 80 ha en bio (environ 40% des exploitations)
- environ 40 exploitations – dont le maraîchage est l'activité principale – et 40 exploitations qui le pratiquent comme activité secondaire
- grande diversité de légumes cultivés (9 en moyenne par exploitation, contre 4,4 en moyenne nationale)
- plus de la moitié de la production est vendue dans le département
- plusieurs grossistes sont présents sur le département (Abeil, Pomona) et ils s'approvisionnent très peu en local

A noter aussi :

- difficile de consolider des données de production pour le département (nombre important de producteurs et d'espèces cultivées, forte variations saisonnières, pas de suivi du maraîchage car filière non « structurée »)
- cas particulier de la pomme de terre : tentative d'augmentation de la production dans le Queyras pour répondre à la demande locale ; forte demande de pommes de terre dans le Champsaur.

Taille de l'exploitation	Nombre (estimation)	Diversité légumière	Circuits de vente
< 2 ha	10-15	Forte (> 30 variétés par ferme)	Marchés, AMAP, Biocoop
2 à 5 ha	20-25	Forte	Marchés, AMAP, Biocoop, magasins de producteurs
5 à 10 ha	4-6	Moyenne à faible	Magasins, Biocoop, AMAP, grossistes
> 10 ha	2-4	Moyenne à faible (quelques cas de spécialisation)	Grossistes, grandes et moyennes surfaces, magasins, AMAP

Le convertisseur alimentaire : un outil pour penser la « relocalisation »

Il s'agit d'un outil développé par Terre de Liens – Normandie pour répondre à deux questions :

1. Combien de paysans et paysannes devriez-vous avoir dans votre commune (ou dans une commune proche), si vous relocalisiez progressivement votre consommation alimentaire?
2. Combien d'hectares de terres agricoles pourrions-nous protéger grâce à cette relocalisation alimentaire si nous installions de nouveaux agriculteurs en bio et/ou nous passions des « contrats de transition vers la bio » avec les agriculteurs conventionnels qui pourraient profiter de notre décision de relocaliser notre consommation ?

Appliqué au maraîchage dans les Hautes-Alpes, il permet de calculer les surfaces qui seraient nécessaires pour produire des légumes (frais et secs) pour la population totale des Hautes-Alpes, soit 144.950 habitants à l'année. Le convertisseur alimentaire ne prend pas en compte les flux saisonniers de population.

	Surfaces cultivées aujourd'hui	Surfaces nécessaires (consommation actuelle)	Coefficient multiplicateur (pour la conso actuelle)	Surfaces nécessaires (consommation « avancée »*)	Coefficient multiplicateur (pour la conso avancée)
Légumes frais	75 ha	318 ha	4,27	494 ha	6,6
Légumes secs	24 ha	379 ha	15,8	390 ha	15,8
Pommes de terre	48 ha	159 ha	3,3	158 ha	3,3

* Consommation plus élevée de fruits et légumes frais

3. Analyse collective du système « maraîchage » des Hautes-Alpes en croisant production, transformation, commercialisation

Après cette présentation des données sur le maraîchage et du convertisseur alimentaire, on a proposé aux participants de réfléchir au « système maraîchage » des Hautes-Alpes en termes d'atouts et de contraintes (exercice participatif).

3.1. Atouts/forces et les faiblesses/contraintes du système « maraîchage » dans sa globalité (saisonnalité, territoire, équilibre offre/demande, choix de vente, main d'oeuvre, prix, évolution de la société)

Atouts/forces	Contraintes
<ul style="list-style-type: none"> • Diversité et taille des structures • Répartition assez équilibrée du maraîchage sur le territoire (sauf Champsaur et Dévoluy) • Nombre de maraîchers en hausse depuis 10 ans • Grande diversité de légumes et petits fruits • Forte demande locale • Des Biocop qui jouent le jeu de l'approvisionnement local • Mise en lien producteurs-acheteurs par Echanges paysans (risque des commandes au « coup par coup ») • Dynamique locale qui favorise l'écoulement de produits locaux en direct (ex. l'association Court-Jus). Risque : déséquilibre du marché (effet pervers) 	<ul style="list-style-type: none"> • Saison courte • Le temps passé à produire, récolter, vendre... : problème du temps de travail • Soutien à la vente directe – a tardé à venir (mais est là aujourd'hui) • Manque de structuration (savoir qui est qui, aide aux nouveaux sur d'autres filières, savoir qui veut quoi, réseaux de producteurs-transformateurs...) • Pas assez de transformation de légumes car manque d'outils de transformation adaptés à la production haut-alpine • Essoufflement des AMAP (pas assez de renouvellement dans les paniers?) • Concurrence des revendeurs sur les marchés

3.2. Discussion sur les forces/atouts et contraintes du « système maraîchage »

Plus de contraintes que d'atouts ressortent dans la discussion. Beaucoup de contraintes autour de la vente sont listées : difficile de savoir qui veut quoi (et donc quoi produire et surtout où vendre pour renouveler sa clientèle), essoufflement des AMAP, saturation des marchés, manque de structuration, multiplication des grandes surfaces.

A côté de ça, des initiatives individuelles « innovantes » ressortent :

- la commercialisation de Manon « adaptée à son territoire » (elle vend à des employés d'entreprise via deux livraisons à Gap + de la vente à la ferme, ce qui a aussi l'avantage de limiter le temps qu'elle passe à vendre – vendre au marché prend bcp de temps)
- le projet d'Alexandre de créer un atelier de transformation en légumes et fruits (avec de la prestation et des produits en nom propre), qui permettrait à des agriculteurs d'avoir une ou deux productions « dédiée » à la transformation

Diversité dans les choix de production et de commercialisation (à partir des entretiens individuels et de l'atelier) :

- produire des dizaines de variétés (par passion, par choix – Manon M, Jean-Bernard et Maria D) ou s'en tenir à quelques productions (Jullien M)
- développer son activité (Jullien, Jérôme) ou rechercher l'équilibre (Bernard M, Sylvain M)
- faire le choix de la mécanisation (Jérôme, dans une moindre mesure Gilbert) ou opter pour le « tout à la main » (Manon M, Sylvain M)
- gérer un ha et deux serres seule ou avec un peu d'aide (Manon M, Sophie J) ou avoir 3-4 ha et de la main d'oeuvre (Gilbert E, Sandrine T), voire dépasser les 10ha et se mécaniser à outrance (Jérôme A)
- tout commercialiser en vente directe (Jean-Bernard et Maria D, Sylvain M/Elisa C), faire un peu de vente directe et plusieurs magasins (Sandrine T, Gilbert E), être sur tous les créneaux (Amap, marché, grossistes (Jérôme A) ou faire le choix unique des grossistes, mais en bio (« les marchés, surtout pas! » - Jullien M).

Ce qui ressort, en matière de commercialisation, c'est qu'il y a une réelle **complémentarité** entre les « **petits maraîchers** » (< 2 ha) qui écoulent tout en vente directe (marchés, Amap, magasins bios) et les **plus gros** que la vente directe n'intéressent pas, qui cherchent plutôt à **faire du volume** et à vendre à des grossistes (pour passer moins de temps à commercialiser).

>> Du point de vue de la relocalisation, cette complémentarité est importante, car il faut des maraîchers qui touchent une clientèle locale (diversité, volumes limités), et d'autres qui puissent répondre à la demande collective (plus gros volumes).

Au fil des discussions sur la commercialisation, plusieurs points ressortent :

- certains magasins comme Epine Vinette (BioCoop associative à Briançon) « jouent le jeu » et n'achètent quasiment qu'aux producteurs locaux. Ce n'est pas le cas de toutes les BioCoop
- tout le monde n'a pas de problème de commercialisation dans le groupe, seuls certains sont face à la saturation des marchés ou l'effritement des AMAP
- engagement des consommateurs ? « Comment se fait-il qu'il n'y ait à Gap que 100 Amapiens sur une population de 40.000 personnes ? ». De nouveaux réseaux sont certainement à inventer pour toucher une clientèle
- la restauration collective est un levier important pour la relocalisation car : volumes brassés importants ; demande plus facile à « capter » que la demande des particuliers ; les pouvoirs publics peuvent soutenir la démarche (ex. 30% de nourriture bio ou locale dans les écoles et les collèges)
- beaucoup de revendeurs sur les marchés qui parasitent le système
- attention aux opérations « coup de pouce » (ex. Court-Jus aide un paysan à écouler un surplus), cela peut avoir un impact sur les autres producteurs

- le « Marché paysan » situé au croisement des routes qui descendent de l'Ubaye et du Gapençais (près de Tallard) capte une clientèle incroyable, parce qu'il est bien situé. Il vend un peu de local (Jullien) et bcp de produits frais venus de Carpentras... que les Marseillais qui s'arrêtent redescendent allégrement dans le Sud... « Des emplacements comme ça, il n'y en a pas d'autres dans les Hautes-Alpes! ».

Questions-réponses :

- Bernard : « Pourquoi n'y a-t-il pas de maraîchers en conventionnel ce soir ? C'est intéressant de discuter avec eux ! »
- Ils sont assez peu nombreux sur le département (la majorité des maraîchers en « activité principale » est en bio, ou en conversion). On a invité Vincent Lions (intéressé mais pas disponible ce soir cause agnelage), Patrice André (intéressé mais problème de santé) et rencontré Denis Rousselle (à la fois producteur et revendeur – fait 9 marchés par semaine).

Pistes d'action possibles :

- favoriser l'installation de nouveaux maraîchers
- meilleure coordination et planification entre maraîchers (pour répondre à la demande d'Echanges paysans, des magasins bios...)
- répondre à la demande de la restauration collective (qu'est-ce que ça implique?)
- soutenir les initiatives de transformation – à échelle individuelle ou collective ? (meilleure valorisation et gestion du temps)
- plus d'initiatives portées par des groupes de consommateurs
- synergies/complémentarités entre élevage et maraîchage à l'échelle des vallées

3.3. L'agroécologie : un modèle de synergie entre élevage et autres productions ?

Sylvain introduit la notion d'agroécologie dans le cours de la soirée, d'abord à partir de son expérience (travailler avec son frère qui est en élevage, ce qui lui permet d'avoir accès au fumier, et de faire des rotations sur les terres entre élevage et maraîchage), et puis dans le cadre du projet : réfléchir à des vallées ou territoires du département où la synergie entre élevage et autres cultures a disparu et pourrait être posée comme un objectif (re-crée des synergies entre les productions, pour lutter aussi contre la précarisation due à la spécialisation).

La discussion se réoriente, moins autour des difficultés individuelles de vente, et plus autour d'une approche globale. Le projet vise précisément à faire en sorte que les maraîchers (et autres producteurs) deviennent acteurs du système alimentaire, et « subissent » moins. Gilbert : « on n'avait pas compris la question !! ». Finalement, petit à petit, on repose le contexte d'une recherche-action qui vise non pas à trouver des solutions miracles en une rencontre, mais de **créer une dynamique portée par des producteurs**. Et pour cela, il faut qu'ils commencent par se connaître et se parler. Et dégager ensemble des pistes. Mais cela prend du temps. Au final, ce premier échange a permis à chacun (il semble) de cerner le projet global, de comprendre la démarche, et de trouver sa place là-dedans.

3.4. Rapport au temps

La question du temps – le temps passé à produire, récolter, vendre... – revient souvent au cours de cet atelier, avec des phrases très parlantes :

Sophie J. : « Pour nous c'est récurrent, cette discussion sur le temps » (le temps qu'on y passe)

Julien M. : « En septembre ça s'accélère encore, il y en a toujours plus à faire... J'attendais les premières gelées, le froid d'octobre... »

Gilbert E. : « Et tu finis cuit ! C'est épuisant comme travail »...

Sandrine T. : « Toujours tentant d'en faire plus, d'expérimenter »... mais « à force d'en ajouter, on n'en enlève pas », donc au final, on en fait toujours plus...

Or, si l'on parle de **viabilité**, si on veut que des jeunes continuent ou reprennent (une donnée fondamentale de l'agroécologie paysanne), il faut **intégrer cette dimension du temps** : quels outils, quels modes d'organisation pour limiter le temps passé ?

Pour aller plus loin : identifier les différents « temps du maraîchage » ? : temps de culture (entretien des cultures, arrosage...), temps de récolte ou ramassage, temps pour la préparation des commandes, temps pour la vente, temps passé à la transformation (qui peut être ou non différé – oui pour les petits fruits qu'on congèle, non pour les tomates à transformer en coulis).

Manon a trouvé un mode de commercialisation qui limite le temps passé à vendre : elle ne fait pas les marchés, elle prépare et livre des paniers. Autres solutions qui existent ? Service de remplacement, groupement d'employeurs agricoles du Queyras....

4. Conclusions

Une meilleure structuration des maraîchers, pour quoi ?

- mieux connaître qui vend quoi, et à quel prix (pour pouvoir s'aligner ou se positionner, même si chacun est obligé de fixer ses prix en fonction de ses contraintes agro-écologiques et de son niveau de mécanisation)
- mieux travailler avec les magasins bios (planifier qui propose quoi à quelle période) ou avec Echanges Paysans (sur la restauration collective notamment)
- plus de transparence dans les volumes, les pratiques, plus d'échanges au niveau des techniques de production (Le GRAB organise des journées techniques sur le maraîchage. Mais selon Sophie, « il manque un temps d'échange, de discussion ».)
- pouvoir collaborer pour le montage d'une légumerie qui soit utilisable par plusieurs maraîchers ?

.... et à plus long terme :

- créer une force qui puisse devenir l'interlocutrice des pouvoirs publics, des élus, des magasins pour orienter le système alimentaire du territoire, faire des propositions, orienter la politique agricole locale
- pouvoir dialoguer avec les autres productions et réfléchir à comment repenser ou réorganiser le système de production pour aller vers plus de synergies entre productions, pour limiter les incohérences (trop de pommes produites, déconnexion entre l'élevage et le maraîchage), pour développer une agroécologie adaptée au territoire haut-alpin

A noter:

Quasiment tous les maraîchers/maraîchères qu'on a contacté.e.s par téléphone (une 40aine au total) ont montré de l'intérêt pour le projet et pour la démarche, et la majorité souhaite être tenue au courant.

Participants : Nom, lieu et durée d'installation	Productions et circuits	Motivations	Remarques
Jullien Magallon à Valsерres depuis 1 an (jeune installé)	3.5Ha + 1 l'an prochain dont 5 serres (+5 autres à la fin du mois) A fait le choix de spécialisation (tomates, salades, courgettes) pour vendre aux grossistes dans le département et ailleurs : Aubagne, Grasse et Carpentras.	Reconversion pro, a bénéficié des terres de son père qui partait à la retraite (arbo, pas viable et ne se reconnaissait pas dans ce type de culture : « armada de traitements ») .	Choix de faible diversification pour plus de facilité mais « quand ça foire, ça foire » Ne s'attendait pas à ce que cela prenne autant de temps « j'ai guetté les premières gelées ! »
Bernard Meyssonier à Pelleautier depuis 1984	Petits fruits majoritaire, un peu de lentille, épeautre et pois-chiche. Vente directe en frais et transformation (confitures, jus, farines...)	« J'en ai plus des motivations » mais au début souhait de faire des petits fruits pour justement « avoir la maîtrise de la vente directe »	La transformation est arrivée « par la force des choses » car n'arrive pas à tout vendre en frais « <i>Maîtriser une petite quantité pour être sûr de la vendre en totalité</i> »
Gilbert Estachy à Jarjaye, maraicher depuis 2000	Légumes de saison « c'est les serres qui nous sauvent ! » Vente directe, Amap et Biocoop Epine-Vinette	- « Il fallait travailler pour s'en sortir, et l'exploitation se prêtait bien au maraichage ». - « Ca me plait toujours autant » et « depuis le temps, j'ai mes clients »	« On est trop tombé dans un système : 4Ha c'est rien mais c'est une vraie entreprise, avec le comptable et tout »
Sandrine Turell depuis 2007 à La Saulce	Légumes de saison 4ha	« Je voulais travailler pour moi » après études (autre) et salariée dans une structure de réinsertion	« On est à une limite, trop de production pour ne faire que de la vente directe, pas assez gros pour vendre aux grossistes »
Manon Michalinoff à Sigoyer	Maraichage et safran (300m2 de puis 6 ans) Vente directe « personnalisée »	« Un peu par hasard et ça m'a bien plu »	Principale difficulté : être seule, demande énormément de temps

Sylvain Martin à Vallouise depuis 2001 En GAEC avec Elisa Cottaz depuis 2013	1.5 ha de maraîchage et petits fruits Grande diversité de produits (> 30) Vente marché et BioCoop (50/50)	« Je me suis installé grâce à une opportunité, et ça me plaît » Frère en élevage ovin lait sur la même ferme	Contrainte : le temps « A deux et on vit bien »
Sophie Jaussaud à Ancelle (1400m) depuis 2013	1Ha de PdT 1Ha de maraichage 1000m2 de serres Amap, 2 marchés et magasin bio	A bénéficié des aides quand elle s'est installée Son mari fait du pain bio	Problème du temps récurrent et usant à la longue « on adore ça, mais réflexion engagée » pour en gagner
Fanny Lhermitte à Eyglies et Guillestre (2 parcelles) depuis cette année – en cours d'installation	Petits fruits et maraîchage	Petite fille d'éleveur dans le Pas-de-Calais A travaillé au Parc du Queyras puis s'est reconvertie	Pb du foncier : 1 ½ an pour trouver. Pb d'accès à l'eau Difficultés : rouages administratifs, investissements... Projet de point de vente collectif à St Clément sur Durance
Alexandre Saulnier Projet d'atelier de transformation	Atelier provisoire Transformation de légumes « soit en prestation pour des producteurs, soit en nom propre »	C'est une reconversion pro	Difficulté à trouver un local Cherche éventuellement un partenariat
Pierre (stagiaire Manon)	Maraîchage Vise la vente directe « mais cela dépendra des opportunités »	« C'est mon dada les légumes » reconversion pro	1 an qu'il recherche des terres Véritable pb quand « ça ne tombe pas comme ça » (héritage) « Le plus dur, c'est de trouver les premières terres » Sandrine T.

Autres maraîchers et maraîchères rencontrés dans le cadre du projet :

- **Jérôme Anthoine**, Châteauroux (10 ha de maraîchage, polyculture-élevage, en bio)
- **Jean-Bernard Drion et Maria Panitskas**, La Freissinouse (1,8 ha de légumes + 2400 m2 de serre, très grande diversité de légumes et de variétés, en bio)
- **Denis Rousselle**, Lettret (en conventionnel, 2 ha de maraîchage, 3 ha d'arboriculture, production et achat-revente)