



- Les agriculteurs en circuit court,
un nouveau métier ? II
- De l'idée à la pratique de terrain II
- Travailler avec d'autres professionnels. IV
- Accompagner les acteurs
en circuit court IV
- Que cache ce projet collectif
de commercialisation ? V
- Le projet Mecico ou quand « 1 + 1 = 3 ». VI
- Se sentir outillé pour mieux s'adapter VII
- En cours les circuits courts ! VIII

Plans de soutien national et régionaux au développement des circuits courts, groupe thématique du Réseau rural français, thème de recherche de plus en plus étudié... Les circuits courts font depuis quelques années l'objet d'une reconnaissance publique et politique, dans les discours mais aussi dans des budgets dédiés, notamment par les collectivités territoriales. Dans des contextes territoriaux en évolution rapide (offre et demande, concurrence entre acteurs économiques), un nombre croissant de producteurs en circuit court est en demande de professionnalisation.

La possible surcharge de travail mais également les compétences techniques, organisationnelles et relationnelles que la commercialisation en circuit court requièrent sont de mieux en mieux définies. On appréhende cependant moins les profondes modifications que ce type de circuits de distribution entraîne pour le métier de l'agriculteur en termes de savoirs, de savoir-faire ou encore de représentation sociale. Il en va de même pour ceux qui les accompagnent, les animateurs-formateurs d'organismes de développement agricole et rural. Plusieurs d'entre eux ont mené un projet de trois ans dénommé « Métiers Circuits Courts » (Mecico) pour comprendre l'évolution des métiers des agriculteurs et des autres acteurs engagés dans les démarches de circuits courts. L'objectif, à terme, est de mieux accompagner la professionnalisation des agriculteurs dans leurs pratiques de commercialisation en circuit court et de travailler sur de nouvelles méthodes d'accompagnement des projets et de formation. En reprenant des éléments de ce travail de trois ans, ce dossier entend explorer de quelle manière et en quoi les circuits courts revisitent les métiers liés à l'agriculture. ■

Les compétences, l'organisation du travail et le lien avec les consommateurs nécessaires à la commercialisation en circuit court viennent réinterroger le métier même d'agriculteur.

Les agriculteurs en circuit court, un nouveau métier ?

S'il est souvent considéré que le cœur du métier d'agriculteur est de produire, la mise en œuvre d'une commercialisation en circuit court questionne la nature même du métier. Un agriculteur qui souhaite vendre sa production en circuit court doit nécessairement développer de nouvelles compétences, mais aussi redéfinir son rapport au travail et aux autres, notamment les consommateurs. Des enquêtes réalisées auprès d'agriculteurs en circuit court, dans le cadre du projet Mecico, ont permis d'identifier un ensemble de savoirs et de savoir-faire relatifs à la conduite d'une telle activité. Elles ont conduit à l'identification de trois catégories de nouvelles compétences. Premièrement, les compétences techniques ou organisationnelles doivent être adaptées à la fourniture de produits conformes à l'attente des consommateurs. Cela nécessite une organisation du travail entre les at-

liers mais aussi entre les activités de production, de vente, de transformation. Ces compétences techniques varient en fonction des types de circuits courts (vente à la ferme, paniers, Amap, marchés...) et des productions. Deuxièmement, des compétences stratégiques et commerciales sont indispensables pour, par exemple, fixer des prix, placer des produits sur le marché, organiser des points de ventes. Enfin, des compétences relationnelles sont d'autant plus nécessaires que l'agriculteur en circuit court se trouve en lien direct avec ses clients, ses prestataires et d'autres acteurs du territoire.

APPROCHE GLOBALE

D'un point de vue technique, ce qui caractérise le travail de l'agriculteur en circuit court est la diversification des productions et des tâches ainsi que la complexification de l'organisation du travail. Dès lors,

une approche globale est nécessaire pour aborder la question de la formation et de l'accompagnement des projets de commercialisation en circuit court. Un référentiel de compétences fragmenté ou bien une formation technique pointue dans un domaine doivent être replacés dans le contexte plus global de l'ensemble des activités de l'agriculteur et dans son projet. *A contrario*, la mise en place de filières longues repose sur la segmentation des activités de production, conduisant à la spécialisation. Les économies d'échelle et la rationalisation logistique recherchées dans ce type de circuits ont aussi déteint sur le conseil et la formation des agriculteurs. L'approche du travail de l'agriculteur en circuit long s'organise par techniques séparées les unes des autres du fait de la spécialisation et de la normalisation des activités de production. Le travail dans cet univers s'appuie sur les approches spécia- ■■■

Sande Jeusset et Yorick Dufour sont maraîchers bio en circuit court, installés à Sandillon et à Châtenoy depuis respectivement un an et demi et cinq ans. Danielle Coffineau, éleveuse ovin depuis trente cinq ans à Chailly en Gâtinais, s'est « convertie » il y a peu aux circuits courts. Pour ces trois agriculteurs du Loiret, ce mode de commercialisation est une source de satisfaction professionnelle qui nécessite d'être pensée et anticipée.

De l'idée à la pratique de terrain

Aujourd'hui, qu'aimez-vous le plus dans votre métier d'agriculteur en circuit court ?

Yorick Dufour : La créativité de l'activité, l'organisation, rien n'est jamais pareil chaque jour. Je n'ai de compte à rendre à personne, sauf peut-être au banquier et je n'ai pas de patron. J'aime chercher des infos pour mieux

produire ou mieux vendre, pouvoir essayer, arrêter ou recommencer des techniques ou des cultures, comme bon me semble. Enfin, voir les différentes saisons passer en fondant plein d'espoirs de réussite, quelques fois récompensés, quelques fois déçus.

Sande Jeusset : Je ne voulais pas être en circuit long car j'aurais moins de plaisir à pro-

duire si je n'avais pas le retour des consommateurs. En circuit court, j'ai aussi plus de tâches diverses dans la journée.

Danielle Coffineau : On s'est mis aux circuits courts parce que la demande extérieure nous y a poussé. On est au contact de consommateurs et cela valorise beaucoup mieux notre métier du point de vue finance et reconnais-

■■■ lisées des métiers de l'industrie. Ce n'est plus vrai lorsque l'on aborde le travail en circuit court car la nature des tâches s'est diversifiée, complexifiée... En valorisant les circuits courts comme forme de travail à part entière, on bouscule les fondamentaux de ce qui constituait le métier d'agriculteur.

DIMENSIONS

Le métier ne se résume donc pas à des aspects purement techniques et prescriptifs. Ce qui constitue le métier recoupe aussi d'autres dimensions. Par exemple, dans ses travaux, le psychologue du travail Yves Clot distingue :

- une dimension personnelle, propre à l'individu, à son projet, à la subjectivité qu'il met dans l'exercice de son métier ;
- une dimension interpersonnelle représentant les liens entre l'agriculteur et les individus qui l'entourent (collègues,

consommateurs et autres acteurs du territoire) ;

- une dimension transpersonnelle qui dépasse l'individu et son activité et que l'on pourrait appeler la « mémoire du métier », c'est-à-dire la construction collective, dans le temps, d'une représentation sociale et plus ou moins partagée de ce métier. Ainsi, pour une partie de la profession, depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, l'agriculteur est passé de paysan à producteur puis à agromanager. Dans cette conception, l'agriculteur est toujours producteur avant d'être vendeur ;
- une dimension impersonnelle qui regroupe l'ensemble des caractéristiques techniques séparables et décontextualisées. C'est l'aspect descriptif et prescriptif des savoirs, savoir-faire et compétences du métier. Il s'agit de la dimension la plus travaillée dans le domaine de la formation et du conseil.

en compte les compétences, l'organisation mais aussi les rationalités subjectives à l'œuvre.

Dans un contexte d'individualisation et de surreprésentation des compétences dans la notion de métier, la demande de reconnaissance des agriculteurs en circuit court est croissante. Seule une approche de l'ensemble des différentes dimensions de son métier et des articulations entre ces niveaux permettent de comprendre comment l'agriculteur peut concilier les multiples facettes de son projet (conciliation de l'attente des consommateurs avec la diversité de ses productions, articulation de la vie de famille et de la vie professionnelle, etc.). La construction d'un lien de confiance avec le consommateur permet à l'agriculteur de faire comprendre son activité et de gagner en reconnaissance. Il ne s'agit cependant pas que le consommateur devienne agromane ou que le maraîcher se mette dans une dépendance telle vis-à-vis des clients, qu'elle l'empêche d'agir. Trouver la bonne distance fait partie des calages nécessaires pour que se crée un équilibre respectueux ; le risque d'une pesanteur due à une forme de contrôle de la part des consommateurs est réel et demande des ajustements qui se feront dans l'échange.

■ GOULVEN LE BAHERS (FNCIVAM)
ET DOMINIQUE PATUREL (INRA, UMR INNOVATION)

LE TRAVAIL DE L'AGRICULTEUR EN CIRCUIT LONG S'APPUIE SUR LES APPROCHES SPÉCIALISÉES DES MÉTIERS DE L'INDUSTRIE, CE QUI N'EST PAS LE CAS DU TRAVAIL EN CIRCUIT COURT OÙ LES TÂCHES SONT DIVERSIFIÉES

RE-LIAISON

Ces différentes composantes du métier sont le plus souvent déliées dans les organisations et les institutions et un nécessaire travail de re-liaison est à faire en permanence : les structures de formation vont proposer des formations techniques sans faire le lien avec le projet de vie ou le territoire de l'agriculteur. Il s'agit de prendre

sance. Si les gens ont envie de revenir c'est que le produit est bon même si peu posent des questions sur notre façon de faire de l'élevage. Le retour des consommateurs en direct, cela nous conforte dans nos pratiques.

Quels sont les aspects les plus inattendus depuis votre installation/conversion en circuit court ?

Y. D. : J'ai l'impression de courir tout le temps ! La relation avec les consommateurs, sur les marchés, demande beaucoup d'énergie comme pour, par exemple, expliquer les différences de prix et d'aspect par rapport au supermarché. Enfin, en termes de temps de travail et de revenu disponible, ce n'est pas facile à accepter et surtout à faire accepter à la famille que je travaille 70 à 80 heures par semaine pour 800 euros mensuel.

S. J. : J'ai eu des difficultés à trouver ma clien-

tèle au début. Mais j'ai eu beaucoup d'aide autour de moi. Une association de Saint-Cloud prenait mes surplus de légumes et m'a permis de développer ma clientèle. Enfin, les consommateurs en Amap¹ m'aident sur des chantiers, même si on n'est pas nombreux. Les maraîchers voisins sont toujours là quand on a besoin d'un conseil et, heureusement que j'avais travaillé en maraîchage avant, j'avais appris à travailler vite. J'ai trouvé aussi mon point faible : je ne sais pas vendre, valoriser ce que j'ai produit.

D. C. : Cela demande beaucoup de temps mais il est valorisé. C'est une organisation à prendre : cibler les jours de vente, ne pas trop se disperser.

Comment, selon vous, aider les porteurs de projet à approcher la réalité de ce métier ?

Y. D. : Vendre des légumes en circuit court,

c'est faire le choix d'une production diversifiée. Et il faut vraiment avoir une très grande forme physique et beaucoup d'énergie d'une manière générale.

S. J. : Pour la vente, il faut se former sur notre rapport à l'argent. On a trop peur de faire une étude de marché avant de se lancer alors que cela permet de mieux travailler, chiffrer son projet, ses investissements.

D. C. : Une formation sur comment fixer un prix, l'organisation du travail, la relation avec les clients est vraiment indispensable. L'étude de marché est importante si le principal moyen de commercialisation est le circuit court.

■ PROPOS RECUEILLIS PAR ÉLISABETH BAILLIET (AFOCG 45)

1 - Association pour le maintien de l'agriculture paysanne.



CHANVRE D'Auvergne

Témoignage de Delphine Koffi, qui accompagne la création d'une filière locale de production, de transformation et de commercialisation du chanvre fermier en Auvergne.

Travailler avec d'autres professionnels

Je suis arrivée en 2009 à la Fédération régionale Civam d'Auvergne sur le poste d'accompagnement des producteurs de chanvre à la mise en place d'une filière éco-construction en vente directe. Au cours de ces quatre années, j'ai suivi l'évolution des groupes d'agriculteurs qui se sont organisés en plate-forme de production/vente et ont tissé des liens avec les artisans et les élus de différentes communes environnantes. Des premières préoccupations et différends du groupe sur les techniques de culture et de récolte, nous sommes arrivés à travailler ensemble pour obtenir un produit adapté aux besoins des professionnels du bâtiment.

La mise en place d'un collectif multi-acteurs demande du temps. Il faut se comprendre, se faire confiance et que chacun acquière une certaine reconnaissance. Parfois la méfiance s'installe car des personnes se sentent en concurrence : des agriculteurs voisins sur une même production en vente directe, mais aussi des artisans dans un même secteur, entre filières de l'éco-construction...

Pourtant, entreprendre seul, c'est partir de zéro pour répéter les étapes, voire les erreurs déjà faites par d'autres. Au contraire, en travaillant en cohésion avec différents acteurs (artisans, élus, chanvriers d'autres régions...), chacun apporte sa pierre à l'édifice et le groupe teste et trouve plusieurs solutions quand un problème se pose.

DYNAMIQUE POSITIVE

Au départ certains producteurs m'ont dit : « Travailler en concertation avec les professionnels du bâtiment ça n'aura pour conséquence que de faire baisser nos prix. » En réalité pas du tout ! L'organisation de rencontres spécifiques sur le chanvre, ouvertes au public, aux professionnels et aux élus a enclenché une dynamique positive : des chantiers pour les artisans, des volumes de vente pour les producteurs, une transparence sur les prix, une confiance et une reconnaissance des techniques de culture et de mise en œuvre dans le bâtiment... Passer de la parcelle à l'isolation des murs dans un même village donne une

image concrète du circuit court et des dynamiques de développement local.

La part du chanvre dans l'activité des artisans partenaires de la filière a fortement progressé en trois ans. « Aujourd'hui les clients nous appellent parce qu'on fait du chanvre, témoignent des maçons. Cela représentait 60% de l'activité de l'entreprise en décembre 2012, contre 5 à 30% il y a trois ans. » Au total, une dizaine d'entreprises régionales du bâtiment, employant de un à quinze salariés, utilisent régulièrement le chanvre produit localement. Les agriculteurs et artisans ont constitué une association, Chanvre d'Auvergne, pour travailler ensemble sur le créneau de l'éco-construction. Les plannings de chantier se remplissent sur les deux ans à venir, les structures embauchent, la demande augmente... Il faut désormais pouvoir s'y adapter, s'équiper et former les acteurs du territoire.

■ DELPHINE KOFFI

(CHANVRE D'Auvergne, FRCIVAM AUVERGNE)

Plus d'infos : <http://chanvreauvergne.e-monsite.com>.

L'accompagnement vers la professionnalisation en circuit court est un processus complexe où la posture de l'animateur est sans cesse réinterrogée.

Accompagner les acteurs en circuit court

Les circuits courts ne se décrètent pas, ils sont le résultat de projets individuels ou collectifs tous différents. L'expérience des circuits courts et les savoirs qui y sont liés sont ceux des producteurs eux-mêmes, des cantiniers, des consommateurs, de tous ceux qui ont engagé un projet en circuit court et des animateurs

qui les ont accompagnés. Par ailleurs, les circuits courts renvoient nécessairement à des contextes locaux et à des acteurs, leur histoire, leurs représentations. Ainsi, en matière de professionnalisation des acteurs, les formations « classiques » (transmission verticale de savoirs d'un expert à un élève ou un stagiaire) laissent souvent place

à un accompagnement qui s'adapte et évolue avec les personnes accompagnées.

LE RÔLE DES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT

Associations de développement agricole et rural, chambres d'agriculture, coopératives, ■■■

■ ■ ■ parcs naturels régionaux... les structures qui accompagnent les producteurs ou qui contribuent à la création de circuits courts sont nombreuses. Les animateurs de ces organisations aident des porteurs de projet agricole à définir leurs circuits de vente (en fonction de leurs envies, du temps de travail disponible, de la trésorerie, etc.) mais aussi des producteurs qui souhaitent créer un collectif pour commercialiser en commun, ou encore des cantiniers désireux de s'approvisionner localement.

Ils répondent aux demandes des collectivités qui entendent structurer les circuits courts sur leurs territoires (voir encadré ci-contre) par l'identification et la mise en relation de producteurs entre eux, pour coordonner l'approvisionnement, créer des liens avec les artisans, les restaurateurs, ou encore les consommateurs. Pour tenter de répondre aux différents besoins, les structures d'accompagnement ayant participé au projet Mecico développent des méthodes de travail qui reposent sur la prise en compte de la globalité d'un projet qui est à la fois personnel et professionnel. En effet, dans un projet individuel ou collectif, l'animateur est attentif au cheminement des personnes, les aide à se poser les bonnes questions. Ensuite, ces structures favorisent une méthodologie de formation s'appuyant sur les acteurs eux-mêmes ; elles mettent en relation des producteurs expérimentés et des porteurs de projet, font le lien avec d'autres expériences similaires localement ou *via* des réseaux inter-régionaux et nationaux, appuient des expérimentations et les partagent. Les temps de formation en groupe permettent l'échange, les producteurs voient comment les autres prennent leurs décisions, se sentent moins seuls face à leurs choix.

LA POSTURE DE L'ANIMATEUR

Les animateurs se définissent davantage comme des accompagnateurs ou des facilitateurs que comme des experts. Ils voient ainsi leur rôle : animer, mettre en mouvement ; apporter des méthodes, de l'organisation ; écouter et reformuler, questionner, interpeller ; mettre en relation, apporter des informations nécessaires aux prises de décision. À cela, s'ajoute aussi un rôle de vulgarisateur, de relais de connaissances théoriques ou concrètes et de conseil.

Ainsi, au quotidien, les animateurs s'interrogent sur leur posture vis-à-vis des sta- ■ ■ ■

QUE CACHE CE PROJET COLLECTIF DE COMMERCIALISATION ?

Témoignage d'Alexiane Spanu, accompagnatrice-formatrice à l'Afipar en Poitou-Charentes.

« En 2012, je suis intervenue auprès d'un groupe d'agriculteurs en circuit court, à la demande d'un partenaire, suite au départ de l'animatrice qui les accompagnait. Ce groupe, d'une douzaine de producteurs, s'était constitué autour d'un projet de commercialisation pour la restauration hors domicile (RHD). Depuis quelques temps, la mobilisation collective faiblissait ; la demande d'intervention comportait plusieurs aspects : accompagner le groupe sur l'approvisionnement de la RHD et sur d'autres modalités de vente en commun, redéfinir le fonctionnement du groupe. Je m'étais fixé six mois pour cela.

À la première rencontre avec le groupe d'agriculteurs, un seul s'est déplacé et aucun n'a pris la peine de prévenir de son absence : il y avait effectivement un problème de mobilisation ! J'ai envoyé un message à l'ensemble des personnes en posant clairement les problèmes de motivation et en proposant de travailler à partir de leurs envies actuelles. J'ai également missionné l'agriculteur présent à la première réunion pour mobiliser ses collègues à participer à la prochaine rencontre. Presque tous sont venus. Pour changer des habituels tours de table et afin de créer une dynamique positive d'écoute et d'échange, nous avons commencé par un jeu pour faire connaissance. Puis nous avons travaillé sur leurs envies et leurs besoins actuels dans leurs exploitations. En plus de la RHD, la création d'un magasin de producteurs a été évoquée par la majorité des participants. Nous avons donc décidé d'approfondir ces thématiques lors des prochaines rencontres. Un travail d'analyse des systèmes de commer-

cialisation de chacun a fait émerger un besoin de rationalisation des circuits de vente plutôt que la création de nouveaux... L'enjeu était de limiter les recettes économiques : c'est un des points sur lesquels nous avons travaillé pendant les six mois d'accompagnement. En fait, les pistes de développement de nouveaux circuits de vente imaginées initialement relevaient plutôt d'un projet de développement local (de type associatif, par exemple) mais s'appuyaient trop peu sur les besoins économiques et les possibilités réelles des participants. Par ailleurs, chacun reconnaissait qu'il manquait au groupe une « locomotive » qui motiverait les troupes sur le long terme. Aucun membre du groupe ne sentait ni l'énergie, ni la nécessité de porter de tels projets, malgré l'intérêt politique qu'ils y voyaient. Ces projets collectifs de grande envergure ont provisoirement été mis de côté. Mais d'autres idées ont été formulées par un sous-groupe de producteurs souhaitant commercialiser à plusieurs de façon plus modeste. Pour moi, intervenante extérieure missionnée pour une durée déterminée, la finalité du travail d'accompagnement n'était pas la création d'un nouveau circuit court sur le territoire, mais la formulation par les agriculteurs de leurs besoins réels pour leurs exploitations et pour leur groupe, éléments indispensables à l'amélioration des systèmes de vente et à la constitution de projets collectifs solides. Dans ce cas précis, le groupe n'était pas prêt à porter un projet de commercialisation collective et le projet risquait de s'effondrer rapidement. Le fait de ne pas avoir de financement conditionné à la création d'un nouveau lieu de vente favorise le temps de la réflexion, la prise en compte de la réalité et évite ainsi le montage de projets trop fragiles. »

■■■ giaires en formation, des groupes qui les sollicitent, des financeurs et de leur propre structure. Face à des personnes qui ont des demandes, jusqu'où doit-on être expert ? Quelle est ma place dans le projet ? Quel est mon rôle dans la prise de décisions ? Comment gérer la part de subjectif ?

La posture est à redéfinir à chaque nouveau projet, dans chaque nouveau contexte. Elle évolue également avec l'avancée d'un projet. Par exemple, l'animateur peut être très « interventionniste » au début d'un projet, puis se retirer peu à peu pour laisser le groupe gagner en autonomie. C'est donc à l'anima-

teur d'apprécier et de définir son intervention, en fonction des valeurs de sa structure, des siennes, de la demande qui est formulée, des personnes accompagnées. Parfois, il peut y avoir des situations de blocage et il est difficile de mobiliser les acteurs autour d'un projet de territoire, l'animateur se heurte à des préjugés, des habitudes, etc.

L'accompagnement, ainsi défini, est donc un processus complexe, entre approche à l'échelle de l'individu et vision systémique. Les animateurs, outre un besoin de capitalisation et de références sur les circuits courts, ont également des questionnements

sur leur méthodologie et sont en demande d'échange d'expériences avec leurs pairs. Ainsi ils composent avec les connaissances accumulées et les contextes inédits. Il est primordial de se donner l'espace de cet accompagnement et accepter que les résultats ne puissent pas toujours être anticipés. L'expérimentation doit accepter la possibilité de l'échec et le fait que se connaître entre acteurs ou accompagner des cheminements prend souvent du temps.

■ MÉLANIE THÉODORE (FNCIVAM)

Illustration mathématique de la plus-value du collectif.

Le projet Mecico ou quand « 1 + 1 = 3 »

En 2010, le pari était de taille : faire travailler ensemble des chercheurs, des agents de développement local, des salariés de structures d'accompagnement, des professionnels de la comptabilité, des militants associatifs, etc., sur le thème des métiers des circuits courts et de leur accompagnement. Le postulat de départ était qu'aucune méthode de travail ne devait primer sur une autre. Par exemple, prenons deux fonctionnements, deux organisations de travail de deux structures participant au projet. En schématisant, on peut dire que l'approche développée par l'Afip Nord-Pas de Calais dans l'accompagnement des porteurs de projet repose, entre autres, sur des notions de développement personnel. Un des salariés de la structure se perfectionne depuis plusieurs années auprès d'une école de formation, Personnalité et Relations

Humaines, sur ce sujet ; la durabilité des projets en circuit court est ainsi mesurée en termes « d'aspiration profonde ». Les Afocg, autres associations partenaires du projet Mecico, développent en premier lieu, mais pas seulement, une approche reposant sur des notions économiques. La durabilité des projets en circuit court est alors mesurée en termes « comptable ». Aucune approche ne prime sur l'autre ; les deux sont nécessaires et complémentaires pour accompagner correctement un porteur de projet en circuit court. Le projet Mecico a su prendre les spécialités de chaque acteur pour en tirer une plus-value commune.

La construction collective d'un tel projet a principalement reposé sur de l'échange de pratiques et de compétences. Les praticiens présents sur le terrain ont pu amener leurs expériences diverses et variées. Mais sans l'appui et la capita-

lisation de structures coordinatrices, ce mélange de pratiques aurait pu aboutir à un étrange patchwork sans liant commun. L'intérêt constant pour les porteurs de projet en circuit court a toujours guidé cette mutualisation de bonnes pratiques pour tous les acteurs engagés qui ont chacun appris aux côtés des autres en se nourrissant de fonctionnements un peu différents, pour réajuster leur organisation. Enfin, un projet collectif nécessite l'adhésion pleine et entière de tous ses membres. Si un acteur vient à défaillir, c'est tout le collectif qui en pâtit. La diversité des acteurs d'un groupe constitue une vraie richesse que seul le collectif permet. Ce projet a su dégager une réelle plus-value, reposant sur la diversité mais surtout sur la complémentarité des acteurs engagés.

■ PIERRE-HENRI ROUSSEL (AFIP NORD-PAS DE CALAIS)

En matière de circuits courts, les formateurs ont besoin d'outils adaptables et flexibles pour être en adéquation avec les besoins locaux et éviter la normalisation de leurs interventions.

Se sentir outillé pour mieux s'adapter

Les participants au projet Mecico ont mené de front une réflexion sur le rôle des outils d'accompagnement, leur usage et leur transmission. Nous avons identifié de nouvelles compétences, donc de nouveaux besoins en formation dans l'optique de construire une mallette de modules et d'outils d'animation. Pour accompagner, il est important d'avoir des clefs d'ordre théorique, pratique et méthodologique. Nous avons donc recensé et développé de la méthodologie pour identifier les besoins sur un territoire, des modules de formation destinés à aborder les principaux besoins des stagiaires sur les circuits courts (définir son projet, évaluer son temps de travail, le rapport à l'argent, les normes de la restauration collective, etc.) et des outils d'animation pour aborder ces questions de manière dynamique. Très vite, il est apparu que l'intérêt du projet Mecico se situait autant dans la « façon » dont nous construisons ces formations et dont nous adaptons les outils d'animation que dans leur présentation finale.

SE METTRE À LA SAUCE LOCALE

La transmission d'une formation ou d'outils développés dans un contexte donné, nécessite leur appropriation dans d'autres contextes. Par ailleurs, ces derniers doivent répondre à l'intention de la structure en termes d'accompagnement et être considérés dans la globalité de la formation : « Quelle est mon intention pour le groupe ? Par quels moyens y arriver au mieux ? Quelle est la ligne politique de la structure ? » La capacité à s'adapter et à se renouveler est primordiale, tout comme le travail

entre collègues sur la construction ou la modification des maquettes de formation. Lorsqu'un animateur découvre un nouvel outil, de manière autonome ou transmis par un collègue, il se l'approprie, l'ajoute à sa propre palette, choisit à quel moment et comment l'utiliser. Chaque projet, donc chaque animation, est différent et il est rare que l'animateur conduise deux formations à l'identique. Il apprend à comprendre les besoins des groupes, observe si sa manière d'aborder les choses fait écho, modifie son fonctionnement. L'outil n'est qu'un support, non statique, que l'animateur change, adapte ou fait évoluer au gré des formations.

« POUR LES PERSONNES QUE NOUS ACCOMPAGNONS, IL EST TRÈS IMPORTANT DE NE PAS TRACER UNE LIGNE À SUIVRE ; CELA VEUT DIRE QUE CE N'EST PAS LE PROJET QUE NOUS AVONS NOUS EN TÊTE QUI VA PRENDRE FORME, MAIS BIEN LE LEUR »

LE CHEMINEMENT COMME VOIE DE PROFESSIONNALISATION

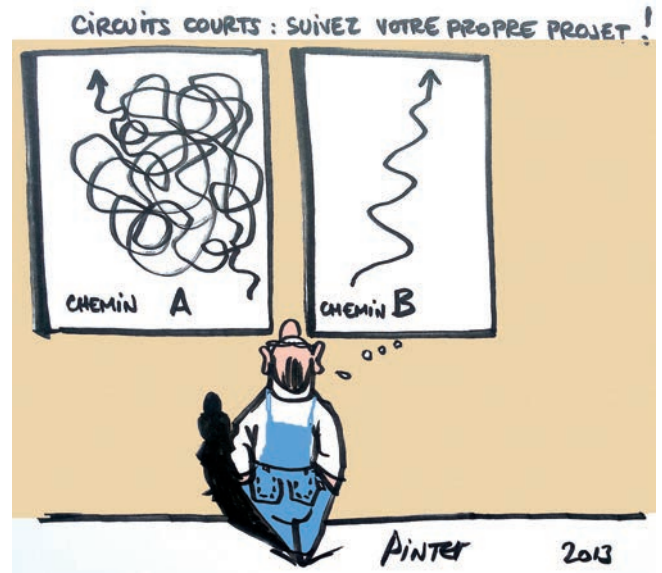
« Lorsqu'on accompagne des projets et des besoins nouveaux, nous ne savons pas tout ce qui va se passer à l'avance, à quoi va aboutir notre accompagnement, témoigne une animatrice. Il n'est pas possible de tracer une ligne à suivre. D'ailleurs, il est très important de ne pas le faire, pour les personnes que l'on accompagne, car cela veut dire que ce n'est pas le projet que

nous avons nous en tête qui va prendre forme, mais bien le leur. » La professionnalisation en matière d'accompagnement s'inscrit dans un cheminement dans la durée et dans la capacité à composer avec la réalité du terrain, avec les matériaux dont on dispose dans un contexte. « Sur le terrain, nous n'y arrivons pas comme sur le papier », constatent nombre d'animateurs. Certaines exigences se plaquent mal sur les réalités, les temps d'action ne sont pas les mêmes entre les projets et le cheminement des acteurs ; les périmètres administratifs et opérationnels ne se superposent pas... Composer avec les éléments dont nous disposons, n'est donc pas simplement une étape intermédiaire, avant d'avoir construit des modèles rigoureux et transférables.

CONSTITUER SA PROPRE PALETTE

Avoir de nombreux outils, faire travailler les stagiaires, recueillir des informations, est perçu comme quelque chose de rassurant par l'animateur. En fonction de ses besoins, il se sert dans sa boîte à outils personnelle. Plus il en maîtrise, plus il peut s'en affranchir. « Au début on est crispé sur ce que l'on a prévu. Mais plus on maîtrise de "trucs et astuces", plus il est facile de s'adapter. Quand je vois que quelque chose ne marche pas avec un groupe, j'adapte ou je change », témoigne l'un des animateurs du projet Mecico. Ces derniers sont donc curieux de voir comment fonctionnent leurs collègues pour améliorer leur manière de faire et ne pas se laisser aussi. La transmission des outils ainsi construits ne passera que par leur appropriation.

■ MÉLANIE THÉODORE (FNCIVAM)





Le lycée d'Erstein, en Alsace, a créé il y a deux ans un magasin à but pédagogique.

En lien avec les missions des établissements (formation, animation des territoires, expérimentation, insertion, coopération internationale...), les circuits courts prennent une place de plus en plus importante dans l'enseignement agricole. Au niveau des exploitations des lycées agricoles, une enquête réalisée en 2010 dans le cadre du projet Mecico, montre un engagement de plus en plus fort vers ces formes de commercialisation et la diversité des modalités mises en œuvre : événements, création d'associations pour le maintien de l'agriculture paysanne, vente sur Internet, marché au ministère de l'Agriculture, magasins collectifs, approvisionnement de la restauration collective... Ces actions servent de supports pédagogiques, à la mise en situation professionnelle des apprenants et pour l'évaluation. Par exemple, le lycée d'Erstein, en Alsace, a créé il y a deux ans un magasin à but pédagogique et les démarches Agenda 21 engagées par certains établissements ont amené dans les cantines des produits de proximité, en particulier ceux provenant de leur propre exploitation, de leurs ateliers technologiques ou maraîchage biologique. Dans ces actions la dimension pédagogique est transversale et mobilise différentes catégories de personnel : direction, enseignants de disciplines variées, cuisiniers, élèves.

DE LA FORMATION INITIALE À LA FORMATION CONTINUE

En formation initiale, les référentiels servant de cadre pour les enseignants

laissent un champ suffisamment ouvert pour que le thème des circuits courts puisse être abordé. Cependant, l'option de traiter ou non du sujet est laissée au choix de l'enseignant ou de l'établissement. Il n'y a pas, dans les référentiels, de citation explicite de la modalité circuit court, comme c'est le cas, par exemple, depuis 2008 pour l'agriculture biologique. Les travaux menés dans le cadre du projet Mecico montrent que les circuits courts sont enseignés de la seconde à la licence professionnelle, ainsi que dans les formations continues (BPREA, Unités capitalisables d'adaptation régionale¹...) et par apprentissage. La place qu'ils peuvent occuper dépend de plusieurs facteurs : un contexte local favorable si les circuits courts sont très développés ; un engagement volontaire de l'établissement sur la thématique ; l'existence de formations qui amènent vers les circuits courts (produits fermiers, transformation, agriculture biologique) et enfin la demande *via* les projets des stagiaires de la formation continue.

Ils peuvent être enseignés dans le cadre de modules dans lesquels ils ne sont pas l'objet central, mais une composante parmi d'autres ; en formation initiale ils sont souvent abordés dans les modules ayant trait à la commercialisation, à l'économie, à l'alimentation ou abordant différentes problématiques territoriales (périurbanisation, développement local...). Si le thème des circuits courts se prête bien à la pluridisciplinarité, il peut néanmoins faire l'objet de modules spécifiques (Module d'approfondissement professionnel

Même si leur enseignement reste optionnel et dépendant des contextes locaux, les circuits courts sont de plus en plus présents dans les lycées agricoles.

En cours les circuits courts !

en Bac pro, Module d'initiative locale en BTS...). Cette orientation doit être justifiée par le contexte territorial et doit être validée par les services régionaux ou départementaux de la formation.

S'APPUYER SUR LE TERRITOIRE

La formation des personnes de l'enseignement agricole, au niveau régional et national, propose des formations sur les circuits courts. Des réseaux et des forums intranet abordent cette thématique et contribuent à l'accompagnement de projets en circuit court. Dans le cadre des dispositifs « tiers temps » et « ingénieurs de projet », des enseignants ou ingénieurs ont du temps mis à disposition afin d'animer des projets avec les acteurs de leurs territoires en lien avec la pédagogie. Une dizaine de postes sont ainsi orientés vers les circuits courts.

Intervenants extérieurs, visites de fermes, stages... Les enseignants et formateurs s'appuient souvent sur des compétences du territoire pour aborder les circuits courts. La rénovation des référentiels, visant à adapter les formations initiales à l'évolution des publics et du contexte agricole, laisse envisager la possibilité de renforcer la place des circuits courts, notamment en citant ce mode de commercialisation explicitement et en reliant ce thème à la problématique de l'installation et de l'accès au foncier.

■ NATHALIE ARROJO (BERGERIE NATIONALE DE RAMBOUILLET)

1 - Options que les stagiaires et apprentis doivent choisir dans le cadre de leur parcours de formation.

Transrural initiatives

Vous pouvez vous abonner en ligne sur :
<http://boutique.transrural-initiatives.org>

La revue associative des territoires ruraux

Transrural initiatives est une revue mensuelle portée par des mouvements associatifs d'éducation populaire à vocation rurale et agricole.

En s'appuyant sur un comité de rédaction composé d'acteurs du développement rural (animateurs, militants associatifs), associés à des journalistes, elle propose une lecture de l'actualité et des enjeux concernant les espaces ruraux qui privilégie les réalités de terrain et valorise des initiatives locales et innovantes. La revue appréhende ces territoires dans la diversité de leurs usages et met en avant des espaces où il est possible d'habiter, de se déplacer, de s'instruire, de se cultiver, de produire, de se distraire et de tisser des liens. Ces expériences locales illustrent concrètement des alternatives au modèle de développement économique dominant, marqué par la mise en concurrence généralisée, la disparition des solidarités et l'exploitation aveugle des ressources naturelles.

Transrural entend sortir de la morosité ambiante et invite à l'action ! Dans chaque numéro, un dossier thématique permet d'approfondir une question (ex. : Le rural a rendez-vous avec la ville ; La forêt, entre patrimoine financier et naturel ; L'agriculture locale, nouveau champ d'action politique des collectivités).

Sans publicité, à but non lucratif, la revue assure son fonctionnement et son indépendance grâce aux abonnements.



BON D'ABONNEMENT

Pour 11 numéros / an :

- Particuliers 50 € ; étudiants – chômeurs 40 € ; institutions, bibliothèques, associations 75 € ; abonnements groupés (à partir de 5 personnes) 40 € l'unité ; découverte 3 mois 20 € ; soutien 100 €.
- À l'étranger : particuliers 60 € ; institutions 85 €.

Pour un abonnement 2 ans : particuliers 90 € ; institutions 140 €.

Société :

Nom : Prénom :

Adresse :

Comment avez-vous connu *Transrural* ? :

Je souhaite recevoir une facture : OUI NON

Profitez de l'offre spéciale rentrée 2013 ! Faites découvrir la revue en nous indiquant les coordonnées d'un ami, il recevra pendant trois mois la revue gratuitement. . .

Nom : Prénom :

Adresse :