

Rédaction Florent Birchen (RECA) / Abdoul Baki Mahamane Douramane (Stagiaire IPDR) / 2020

Cette note présente les conclusions de l'étude, réalisée par un stagiaire de l'Institut Pratique du Développement Rural (IPDR) de Kollo, portant sur les exploitations de l'agrobusiness, à proximité de la ville de Niamey. L'étude, qui s'est déroulée entre les mois de juin et d'août 2020, a permis d'interroger 23 exploitants de l'aire urbaine de Niamey répondant aux caractéristiques de l'« agrobusiness », afin de mieux les caractériser.



Conduite d'entretien, dans une des exploitations interrogées

I. Typologie des exploitants rencontrés

Différentes catégories d'agriculteurs ont pu être déterminées à partir des entretiens réalisés. Les exploitants de chaque catégorie de cette typologie ont pu être différenciés en fonction de leurs motivations, ainsi que des caractéristiques de leurs exploitations.

a. Les amateurs ou « Agriculteurs du dimanche »

Il s'agit là d'investisseurs exploitant une surface inférieure à un hectare, et appelée jardin. Ces exploitants représentent la majorité des cas qui peuvent être rencontrés. Ils ont pour la plupart d'entre eux une autre activité qualifiée, génératrice de revenus.

Du fait de cette double activité, ces exploitants ne peuvent être présents sur l'exploitation que le weekend, ou même une seule fois par mois. Cette visite a par ailleurs généralement aussi un intérêt

de loisir (organisation de barbecues), ce qui explique la présence d'autruches, de gazelles, de piscines, ou d'autres équipements du même type dans ces jardins.

Parmi ces propriétaires de jardins, certains sont malgré tout dans une optique de rentabilité agricole, et ne considèrent pas ce terrain comme uniquement destiné à leur permettre de se reposer : ils acquièrent leur terrain afin de préparer leur retraite et investissent ainsi pour avoir un complément de revenus, sur le long terme. Généralement âgés et peu expérimentés sur le plan agricole, leurs exploitations ne deviennent rentables qu'après un temps relativement long, et ils sont alors trop fatigués pour pouvoir s'en occuper pleinement. Ainsi, un des exploitants enquêtés, bien que réalisant une production agricole importante, nous a confié devoir s'absenter six mois par an en moyenne pour se faire soigner à l'étranger, ceci impliquant des difficultés dans la gestion quotidienne de son exploitation.

b. Les professionnels ou « Agriculteurs de tous les jours »

La deuxième catégorie d'exploitants de cette typologie est consacrée à ceux qui sont présents chaque jour ou presque sur leur exploitation, et sont dans une démarche « professionnelle ».

Ces exploitants, généralement plus jeunes (30-40 ans) que le précédent groupe, ont pour caractéristiques communes leur niveau d'étude, ainsi que leurs emplois préalables à des fonctions importantes, qui leur ont permis de recueillir les fonds nécessaires à la mise en place de leurs activités. La majorité d'entre eux essaie d'être présente chaque jour sur le site de production, afin de s'assurer du bon déroulement des opérations culturales. Cependant, bien que l'activité agricole représente la part la plus importante de leurs revenus, certains de ces exploitants ont malgré tout gardé un lien avec leur ancienne activité, qui leur apporte une seconde source de revenus, ainsi qu'une sécurité financière dans le cas où leur exploitation agricole ne serait pas aussi rentable que prévue.

Les compétences techniques de ces exploitants diffèrent, la majorité d'entre eux n'étant pas issus du milieu agricole, et n'ayant point effectué de formations en ce domaine. Cependant, il faut souligner qu'un intérêt pour ces thématiques constitue une caractéristique majeure qui permet de les regrouper. Afin de maximiser la rentabilité de leur entreprise, ces investisseurs valorisent autant que possible leur production, via la transformation, ainsi qu'une commercialisation réfléchie afin de générer les marges les plus importantes possibles. Certains d'entre eux cherchent alors à la valoriser à l'aide de labels, ou réfléchissent à des marchés éloignés.

c. Des exploitants « amateurs voulant se professionnaliser ».

Les entrepreneurs rencontrés de cette catégorie ne peuvent être séparés entre la catégorie des « amateurs » et celle des « professionnels ». De très nombreux exploitants présentent ainsi de nombreuses caractéristiques communes avec les « amateurs », tout en recherchant néanmoins à valoriser de leur investissement, et en s'impliquant ainsi de manière assidue dans le devenir de leur exploitation. Bien que non présent chaque jour sur celle-ci, le suivi qu'ils réalisent est relativement important, et leur soif de connaissance et d'informations sur le domaine agraire prouve leur volonté de professionnalisation. Il s'agit ainsi d'exploitants « amateurs », qui souhaiteraient devenir « professionnels ».

d. Cas des exploitations à but d'appropriation foncière

Certains promoteurs rencontrés investissent dans le foncier rural, afin de revendre ensuite ces terrains à un meilleur prix. Des plantations (de manguiers, principalement) peuvent alors être réalisées, non pour une production fruitière, mais afin d'augmenter la valeur desdits terrains. Ces cas de figure, bien que relevés, n'ont pas été étudiés dans cette étude.

e. Cas des agrobusiness-men sans moyens financiers ni terres agricoles.

Lors de cette étude, des jeunes sans ressources financières mais avec des compétences techniques liées à leur participation à des formations agricoles diplômantes ont également été rencontrés. Du fait de leur absence de moyens de productions (aucune terre ou capital financier disponible), ils sont réduits à la réalisation de prestations de service, ainsi qu'à la vente d'intrants agricoles, mettant en avant leurs diplômes ainsi que leur motivation, afin de pallier leur absence d'activité dans le domaine

de la production. Bien que très intéressants, ces derniers n'ont, eux aussi, point été inclus dans notre étude.

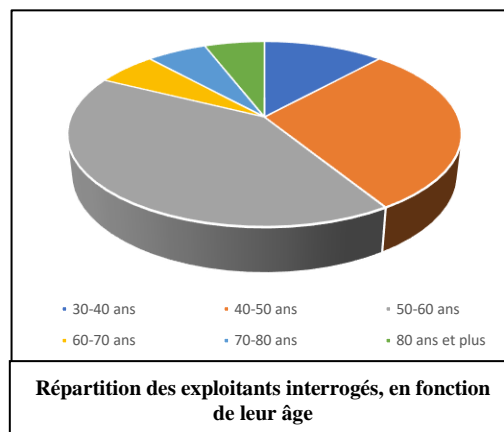
II. Caractéristiques des exploitants interrogés

a. Age des exploitants

La moyenne d'âge des exploitants enquêtés est de 51 ans, le plus jeune d'entre eux étant âgé de 35 ans et le plus âgé de 81 ans. Les promoteurs de l'agrobusiness sont ainsi des personnes relativement âgées, en particulier au vu de la moyenne nigérienne.

Cette situation s'explique par le fait que l'accès aux investissements nécessaires à la mise en place d'une activité de ce type n'est souvent possible qu'à partir d'un certain âge. Par ailleurs, dans l'échantillon enquêté, ces exploitations ont dans de nombreux cas pour but de permettre à ces exploitants de leur assurer un complément de revenu une fois à la retraite.

Cette situation engendre une difficulté importante pour la viabilité des exploitations : du fait de leur âge, les exploitants peuvent avoir des difficultés à s'investir à titre personnel dans leur exploitation, en particulier sur le plan physique. Des problèmes de santé réguliers peuvent ainsi toucher certains d'entre eux, les tenir éloignés de leur exploitation, expliquant la faible productivité de celle-ci.



b. Genre des exploitants

Sur les 23 exploitants interrogés, seuls deux d'entre eux étaient des femmes. Ce manque de parité peut être expliqué par différentes raisons, qui n'ont point été étudiées dans le cadre de cette étude.

c. Surfaces et les investissements réalisés

Chez les exploitants « amateurs », les surfaces exploitées sont généralement comprises entre 0.5 ha et 2 ha, et les investissements sont souvent limités au mur de clôture et à un système d'irrigation.

Dans le cas où le propriétaire bénéficie de moyens financiers importants, d'autres investissements, souvent reliés au loisir, ont pu être observés : piscine, barbecue, présence d'animaux exotiques... Le matériel, ainsi que les bâtiments utilisés pour la production agricole sont en revanche rudimentaires : absence de moto-mécanisation ou d'outils spécialisés, et bâtiments se limitant le plus souvent au logement du gardien.

Les exploitations « professionnelles », quant à elles, exploitent des superficies plus importantes, variant pour celles enquêtées entre une dizaine et une cinquantaine d'hectares. Ces terres, résultant le plus souvent d'achats successifs au cours du temps, sont donc potentiellement morcelées, même si la majorité des entrepreneurs interrogés ont indiqué chercher à racheter les champs à proximité de leur exploitation, afin de limiter autant que possible les déplacements.

Une autre stratégie réalisée par ces agriculteurs consiste à investir dans des terrains situés à un éloignement plus important de la ville, afin de minimiser le coût d'acquisition desdits terrains. Cependant, cet éloignement se traduit également par un éloignement du marché, et nécessite alors un deuxième site, plus accessible, afin de permettre la commercialisation de la production.

Les investissements réalisés par ces exploitants sont d'une envergure plus importante, et dépendent des productions réalisées. L'utilisation de matériel spécialisé, moderne, le plus souvent en provenance de l'étranger, semble la norme, bien que ces investissements dépendent des capacités financières des exploitants, qui dans la majorité des cas réalisent ces aménagements sans aide extérieure.

d. La main d'œuvre

Chez les agriculteurs « amateurs », la main d'œuvre consiste le plus souvent en la personne du gardien, qui est en charge des aspects techniques de la production. Celui-ci, qui peut rester pendant de longues périodes comme changer régulièrement, est généralement peu formé au travail agricole, son manque de compétences techniques expliquant les erreurs commises sur le plan technique (absence de traitement des arbres malades, distances de plantation aléatoires...) Le recours à des travailleurs occasionnels est rare, bien que pouvant être rencontré. Quant à l'usage de travailleurs spécialisés, il est presque nul. Ainsi, le niveau technique de l'exploitation est le plus souvent lié au niveau technique du gardien.

Dans les exploitations « professionnelles » rencontrées, la situation est quant à elle tout autre : avec entre 3 et 10 travailleurs permanents, et une vingtaine de travailleurs temporaires en moyenne chez les enquêtés, ces exploitations sont ainsi génératrices d'emplois en milieu rural.

Afin de permettre un bon déroulement des opérations agricoles, ces exploitations ont la volonté de faire appel à du personnel qualifié et formé, aux tâches bien spécifiées. L'usage d'un chef d'exploitation peut également se rencontrer, dans le cas où l'exploitant, éloigné géographiquement de son exploitation, n'a les capacités d'être présent de manière continue sur le terrain. L'usage de techniciens qualifiés pour des activités périodiques, bien que très limité, est cependant existant, afin de réaliser certaines opérations demandant une technicité ou un matériel très particulier, non possédé au sein de l'exploitation.

Si la force de travail est ultra-majoritairement composée de salariés, il est toutefois à noter que certaines opérations, en particulier les plus techniques, sont parfois réservées à l'exploitant, ou à sa famille (conduite des éventuels tracteurs).

Notons qu'au sein de notre échantillon de 23 exploitations, les emplois créés sont aux nombres de 163, dont 63 emplois permanents et 100 emplois temporaires. Ces chiffres donnent une idée de l'importance de l'agrobusiness en milieu rural, facteur de création d'emploi et de réduction de l'exode en milieu rural.

Par ailleurs, il importe également de s'interroger sur les emplois indirects créés par ces entreprises : ainsi, l'un des exploitant interrogé, travaillant en agriculture biologique, a indiqué lors des entretiens faire travailler plus d'une centaine de personnes de manière indirecte, du fait des achats d'intrants qu'il réalise en milieu rural, ainsi que de la commercialisation qu'il opère.

e. Les systèmes de production



Les systèmes de production rencontrés diffèrent selon la catégorie auxquelles appartiennent ces exploitants.

Chez les agriculteurs « amateurs », le système de production, standard et fixe dans le temps, se limite à l'arboriculture (le plus souvent des manguiers, rarement greffés), ainsi qu'à la culture du moringa et du maraichage, généralement sur de petites surfaces. En effet, l'arboriculture présente l'intérêt de demander qu'une charge de travail relativement faible, tout en augmentant la valeur foncière des parcelles. Par ailleurs, le maraichage et le moringa, réalisés par le gardien de manière autonome, permettent une production régulière qui peut être consommée directement par le propriétaire, et permet ainsi de valoriser l'exploitation d'une manière subjective. (L'exploitation n'est objectivement pas rentable sur le plan économique, mais le fait d'autoconsommer la production fournit un argument à l'exploitant pour justifier ces dépenses.)

Dans l'échantillon enquêté, l'élevage n'est généralement pas pratiqué dans ces systèmes, à l'exception notable d'animaux de

loisirs (autruches, gazelles, pigeons de race...), à but non productif. Il existe cependant certaines exploitations, plus tournées vers l'élevage.

Chez les agriculteurs « professionnels », on observe au contraire de nombreux systèmes de production, comme par exemple la riziculture, la production maraîchère, l'arboriculture, l'élevage, ou la pisciculture. Ces exploitations sont le plus souvent spécialisées dans une ou deux cultures phares, même si la recherche d'un poly-activité, afin de limiter les risques en cas de mauvaise récolte, semble la stratégie la plus souvent adoptée.

L'association de l'agriculture et de l'élevage, bien que non majoritaire, est présente et fortement appréciée, du fait de l'apport en fumure organique pour les cultures, ainsi que de la meilleure valorisation des déchets de culture. Chez les exploitants qui choisissent de pratiquer des activités d'élevage, la recherche d'une autonomie en fourrage est un point particulièrement recherché, notamment à l'aide de cultures fourragères irriguées riches en nutriments.

Contrairement à la première catégorie de notre typologie, ces agriculteurs bénéficient, pour la majorité d'entre eux, de connaissances techniques poussées dans leur domaine de culture, ou du moins d'un intérêt marqué pour ce domaine d'activité, les poussant à la mise en place d'innovations techniques, afin d'augmenter leur productivité, malgré des risques inhérents à ces essais parfois peu maîtrisés. Lors des entretiens, il a par exemple ainsi été possible d'échanger sur la culture des fraises, des figues, et des asperges, ainsi que sur des associations entre l'aviculture, la pisciculture, et l'arboriculture.

f. Commercialisation et rentabilité des entreprises



Chez les agriculteurs « amateurs », la commercialisation de la production est presque inexistante, du fait des faibles surfaces cultivées, ainsi que de la productivité extrêmement limitée. La production est le plus souvent destinée à nourrir l'entrepreneur et son cercle relationnel, quand elle n'est pas uniquement destinée au gardien.

Lorsque commercialisation il y a, celle-ci est le plus souvent réalisée par le gardien, bord champs, à un prix considéré comme insatisfaisant par les exploitants interrogés, avec des modalités de vente (prix et volumes commercialisés) non connus par l'exploitant.

Cette vente à bas prix n'est jamais suffisante pour compenser les charges de l'exploitation, d'autant que le produit de celle-ci n'est pas forcément transmis dans son intégralité à l'exploitant. Ainsi, la rentabilité de ces exploitations est nulle, permettant dans le meilleur des cas de couvrir une petite part des coûts de fonctionnement. Cependant, l'intérêt pour l'investisseur n'étant pas uniquement économique, cette non-rentabilité est acceptée par les exploitants, qui voient dans leurs jardins un intérêt autre qu'économique.

Les exploitants « professionnels » de l'agrobusiness, étant soumis à l'obligation de rentabilité afin de continuer leur activité, commercialisent quant à eux toute leur production, selon différentes stratégies qui ont toutes pour but de maximiser les gains potentiels de l'exploitant. Ils essaient ainsi, au choix :

- De transformer leur production afin de la vendre dans un marché plus éloigné (exemple d'un producteur de moringa, qui le vend sous forme séchée, ou d'un pisciculteur, qui met actuellement en place un atelier de séchage de poisson) ;
- De valoriser leur production via des labels, ainsi que la construction d'une marque forte, et reconnue ;
- De vendre en direct, via la mise en place de boutiques physiques, ou via internet ;
- De vendre à de « grands acheteurs » (hôtels, casernes, restaurants, grossistes...), afin de limiter le travail de commercialisation, et de se concentrer sur la production ;

- D'exporter leur production, via différents réseaux, afin de profiter de prix plus avantageux à l'étranger (exemple d'un producteur d'oignon, soucieux d'avoir en stock la quantité d'oignon suffisante pour remplir un camion à destination du Bénin).

Il est à noter que la vente à des grossistes, si elle permet de limiter le temps consacré à la vente, génère, selon les exploitants interrogés, de mauvais prix de vente, les intermédiaires « pouvant gagner plus que les producteurs ».

Ainsi, les exploitants « professionnels » interrogés s'intéressent fortement, pour l'immense majorité d'entre eux, à la commercialisation de leur production, quitte à cultiver des variétés spécialement sélectionnées pour leur attractivité.

Afin de s'assurer des meilleurs débouchés possibles, certains de ces exploitants réalisent une étude de marché avant de commencer leur production, investissent dans des publicités, voire même recrutent un agent spécialement affecté au démarchage commercial. Cet investissement dans la partie commerciale de leurs activités diffère cependant, selon le profil de l'exploitant, et son expérience préalable en la matière.

Lors des entretiens, certains de ces exploitants ont affirmé que leur exploitation leur permettait de générer un revenu confortable. Cependant, la majorité de ces exploitations se sont déclarées non rentables. Les raisons données par les exploitants à cette non rentabilité sont :

- La concurrence importante entre les exploitations, engendrant des prix de vente bas pour les produits agricoles non transformés ;
- Une mauvaise gestion de la main d'œuvre, surtout en cas de présence irrégulière du propriétaire sur le site, sans responsable d'exploitation, engendrant de mauvais rendements ;
- La mauvaise maîtrise des techniques culturales, du fait d'un manque de formation et de conseils ;
- La difficulté d'accès au marché, en particulier pour ceux privés de moyen de transport.

III. Contraintes et opportunités de développement

Aucune contrainte significative n'a été formulée chez les agriculteurs « amateurs », à l'exception de contraintes d'ordre technique, pouvant également être partagées par les agriculteurs « professionnels » (présence d'un soc granitique rendant l'accès à l'eau difficile, jardins situés dans une zone inondable à certaines périodes de l'année...)

Certaines contraintes, émergeant principalement d'exploitations « professionnelles, et plus générales, ont néanmoins été formulées :

a. Le manque de main d'œuvre formée

L'une des principales remarques formulées par les exploitants interrogés concerne le manque de main d'œuvre, et particulièrement de main d'œuvre formée, peu disposée à rester chaque jour dans une exploitation, et préférant trouver un poste et un logement en ville.

Ainsi, aucun technicien diplômé n'a été rencontré dans les exploitations enquêtées. Certains des exploitants ont dit vouloir recruter un technicien pour mieux suivre leur exploitation, sans réussir à trouver de candidat remplissant leurs conditions. Cependant cette recherche d'un « technicien » sur les exploitations est à relativiser : une partie des exploitants, bien que se plaignant de ne pas trouver de techniciens agricoles, préfèrent en réalité en effet travailler avec un gardien expérimenté et peu coûteux, plutôt que de faire appel à des techniciens, plus onéreux et moins au fait des réalités techniques agricoles.

Par ailleurs, il est à noter que la localisation des exploitations interrogées est de nature à avoir biaisé les conclusions : étant proche de la ville, l'accès à la main d'œuvre est plus difficile, du fait de la disponibilité pour celle-ci d'un travail mieux rémunéré à Niamey. Cette main d'œuvre locale est alors souvent considérée par les exploitants comme peu disposée à travailler.

De même, il convient de s'interroger sur les compétences managériales dont disposent les exploitants, qui pour la plupart n'ont pas été formés à ce genre de situation et n'arrivent pas à bien gérer leurs

employés, expliquant sans doute les turn-over importants que l'on peut trouver dans certaines exploitations.

b. L'accès à l'information et au conseil :

Un autre point relevé lors de ces entretiens concerne l'absence de conseils, et la difficulté d'accès à l'information pour ces exploitants. L'un des agriculteurs interrogé, situé à seulement 20km de Niamey et travaillant sur ces terres depuis plus d'une vingtaine d'années, a ainsi fait remarquer que les entretiens de cette étude constituent la première venue d'une quelconque structure sur ses terres, depuis son installation.

Ce manque d'informations techniques engendre de nombreuses erreurs dans la gestion des exploitations. L'un des agriculteurs interrogés, jamais suivi par le moindre dispositif, a ainsi réalisé 17 puits dans son exploitation, sans jamais faire de forage. Dans la majorité des exploitations, on constate ainsi des plantations d'arbres non alignées, sans respect des écartements entre ces derniers. Certains des producteurs décident de s'auto-former afin de pallier ce manque de connaissance. Néanmoins, si cette solution s'avère parfois efficace, elle peut aussi constituer un risque, du fait des informations contradictoires, et souvent fausses, auxquelles ils se réfèrent.

Une majorité d'exploitants se contentent ainsi, en cas de besoin, des produits phytosanitaires proposés par les revendeurs d'intrants non certifiés, seuls à les conseiller pour leurs cultures, conduisant alors à un fort risque d'échecs, du fait de produits non pertinents, ou même nocifs.

c. Difficultés d'accès aux intrants et au matériel.

L'un des autres principaux problèmes rencontrés, selon les exploitants, consiste en la difficulté d'accès aux intrants, ainsi qu'au matériel agricole.

Un aviculteur interrogé, désireux d'utiliser des souches sélectionnées en provenance de l'Europe, a ainsi expliqué que les frais de transport et de douanes font passer le prix unitaire d'un poussin de 250FCFA, en France, à près de 1200 FCFA, une fois à Niamey.

Pour ces aviculteurs, les commandes en poussins doivent être par ailleurs réalisées selon de gros volumes (une palette, soit environ 19.000 individus), les obligeant à mutualiser leur commande. De ce fait, le délai d'attente entre la commande desdits poussins, et leur livraison, peut atteindre 6 mois, conduisant à des difficultés très lourdes pour la gestion des exploitations.

Cette difficulté d'accès au matériel est, selon les dires des agriculteurs interrogés, à relier à des taxes à l'importation particulièrement élevées. Trois agriculteurs parmi ceux interrogés ont ainsi indiqué que l'achat de leur pompe solaire avait nécessité le paiement de 400.000 FCFA supplémentaires au titre de la TVA. De même, un agriculteur ayant fait venir un round-baller depuis la France a expliqué avoir vu le prix de son matériel doubler, entre la France et le Niger, du fait des différentes taxes et frais de transports.

Cette difficulté d'accès au matériel s'avère particulièrement critique dans le cas des pièces détachées (pour les tracteurs par exemple), nécessaires pour réaliser des réparations, et dont le prix, ainsi que le temps d'attente avant livraison, pénalisent les entreprises qui les utilisent.

d. Une trop faible reconnaissance de la part de l'état.

Un dernier point abordé par certains des exploitants interrogés, et plus particulièrement par les « professionnels », consiste en l'absence, de leur point de vue, de reconnaissance de la part de l'état. Ces enquêtés ont ainsi formulé leur volonté d'être intégré dans un statut agricole formalisé, qui serait différent du statut entrepreneurial formel classique, trop contraignant au niveau financier.

Ainsi, seuls quatre des vingt-trois enquêtés relèvent du domaine formel. Selon leurs dires, la majorité de ces agriculteurs formels le seraient afin d'assurer, parallèlement à leur activité agricole, des prestations de services, en particulier à destination d'ONG.

Par ailleurs, les agriculteurs interrogés se sont également plaints du manque de subventions ou d'appuis financiers à leur égard. Ce point est cependant à nuancer : 2 des agriculteurs enquêtés (appartenant à la catégorie des agriculteurs « professionnels ») ont reçu une aide de la part de projets, sous la forme d'un terrain, ou d'un système d'irrigation.

e. Opportunités de développement :

Bien que dans une situation loin d'être optimale, ces exploitants possèdent des opportunités de développement qui ne doivent pas être négligées.

Cette population possède en effet un niveau d'étude, ainsi qu'un capital initial plus élevé que la moyenne du pays. Ce niveau d'étude, allié à un intérêt marqué pour le domaine agricole, leur permet ainsi un accès facilité à l'information. Ainsi, malgré un manque de connaissances initial, cette population pourrait rapidement être formée, et acquérir des connaissances poussées dans le domaine agricole.

Par ailleurs, leur capital initial élevé, ainsi que leur accès facilité au crédit permettent à ces exploitants d'investir dans des solutions techniques innovantes, ainsi que de supporter des risques plus importants que le reste de la population agricole nigérienne.

Enfin, il est à constater qu'un grand nombre de techniciens agricoles sont formés chaque année, et sont pour nombre d'entre eux dans une situation de chômage chronique. Cette main d'œuvre potentielle, qualifiée pour un travail agricole, pourrait constituer une opportunité importante pour ces exploitants, une fois que la question des conditions de travail dans ces exploitations seront résolues.

CONCLUSION ET SUGGESTIONS

Ce travail de stage, réalisé au RECA, portait sur les exploitations associées à l'agrobusiness, et dites « modernes », aux environs de la ville de Niamey. Ces exploitations, ultra-minoritaires sur le sol nigérien, ne rentrent pas dans la définition des exploitations familiales, puisqu'il s'agit au contraire d'exploitations de type capitaliste, où la production est réalisée par une main d'œuvre salariée. Du fait de leur caractère minoritaire, ces exploitations ne sont que peu répertoriées : elles ne figurent sur aucune liste, et leurs exploitants ne sont pas membres d'organisations permettant de les représenter.

Au cours de cette enquête, une première typologie a pu être établie, séparant les exploitations « professionnelles », de celles plus proches de « jardins de loisirs », plus fréquentes. Par ailleurs, un grand nombre d'exploitations se trouvent à chemin entre les deux catégories précédentes, agriculteurs de loisirs désireux de se professionnaliser.

Parmi les 23 agriculteurs interrogés, seuls 4 ont obtenus des résultats économiques suffisantes pour, selon leurs dires, être considérés comme économiquement rentables. Dans les autres exploitations, la productivité reste faible, et les pratiques sont souvent relativement similaires à celles réalisées dans les exploitations familiales adjacentes. Les propriétaires, peu formés sur le plan agricole, reproduisent ainsi ce qui est réalisé dans les environs, sans introduire d'innovations.

Par ailleurs, il faut souligner que ces exploitations permettent l'emploi d'un nombre important de travailleurs, permanents ou saisonniers, en milieu rural. (163 emplois directs créés, dont 63 permanents, pour ces enquêtés), luttant ainsi contre l'exode rural.

A la lumière de ce quelques entretiens, quelques préconisations ont pu être formulées, afin d'accompagner ces promoteurs dans leurs activités de productions agricoles, et de promotion de la sécurité alimentaire. Il s'agit de :

- Permettre une meilleure reconnaissance juridique du statut d'agriculteur, afin de formaliser cette catégorie d'entrepreneurs souvent désireux de fonctionner sur des bases légales, tout en tenant compte de leurs spécificités respectives, en particulier sur le plan économique ;
- Améliorer l'accès à l'information et au conseil chez ces entrepreneurs, en tenant compte de leurs spécificités ainsi que de leurs besoins respectifs, en particulier sur des thèmes non agricoles (management, marketing...);
- Améliorer l'accès au matériel agricole et aux intrants, via la diminution de l'imposition pour certains matériaux de grande utilité, ainsi que la mise en place d'un meilleur système de revendeurs locaux, afin de diminuer les temps de livraison ;
- Promouvoir l'emploi agricole chez cette catégorie d'agriculteurs pour les jeunes en recherche d'emploi, en particulier pour ceux ayant réalisé des formations agricoles.