

Coline Fabre et Camille Regourd

# Tout ce qui se cache derrière vos légumes

Enquête métier : maraîcher

PH13 : penser, voir et designer le travail



Semestre de printemps 2024



## Table des matières

Introduction .....	4
Méthodologie d'enquête .....	5
Présentation des interviewés .....	6
A) Matthieu Baig .....	6
B) Mickaël Evrard .....	6
I. Historique concis du métier de maraîcher bio .....	7
II. Que fait un maraîcher ? .....	9
A) Maraîcher au fil des saisons .....	9
B) Une semaine avec un maraîcher .....	10
1. Maraîcher/chef d'entreprise .....	10
2. Livreur et technicien .....	13
3. Produire .....	13
III. Produire pour nourrir ou comment s'individuer ? .....	17
A) FP1 : individuation psychique .....	17
B) FP2 : individuation socio-professionnelle .....	18
C) FP3 : individuation sociétale .....	21
Conclusion .....	23

## Introduction

Le métier de maraîcher consiste en la culture et la vente de végétaux à usage alimentaire, médicinal, ornementale ou encore cosmétologique. Il se distingue du jardinage par l'échelle de production : le maraîcher ne produit pas que pour sa propre consommation, il vit de la vente de ses produits. L'activité maraîchère peut s'effectuer en plein champ ou sous serre. Elle tient son nom des cultivateurs du XVIII<sup>ème</sup> siècle, approvisionnant les citadins en légumes frais, dont les terres se trouvaient dans des marais aux alentours des villes.

Les profils de maraîchers sont très variés : il est intéressant de les distinguer en fonction de ce qu'ils cultivent, du lieu et du type d'exploitation (bio, pas bio, monoculture ou polyculture, etc.), de leurs statuts (employé ou chef d'exploitation), de leur profil (type de formation, en reconversion personnelle, etc.), de la taille de l'exploitation (en termes d'hectare et en terme salarial), etc. Ici, nous traiterons des maraîchers labellisés bio, avec des tailles d'exploitation globalement réduites (grandement réduites par rapport au conventionnel), travaillant seuls (sans employés et avec des stagiaires peu fréquemment).

Nous tenterons de comprendre comment le maraîcher produit ses légumes, quels sont tous les processus et tout le travail entourant la production maraîchère ? Plus globalement, qu'est-ce qui se cache derrière ces légumes produits en maraîchage bio et vendus dans un cercle local. Nous tenterons ainsi de comprendre les tâches et enjeux du métier de maraîcher, ainsi que son insertion et son rôle au sein des collectifs.

## Méthodologie d'enquête

Notre enquête se base majoritairement sur une enquête de terrain. Nous avons pu nous entretenir avec deux maraîchers présentés ci-après : Matthieu Baig et Mickaël Evrard. Durant ces entretiens nous avons tenté de nous immerger dans le réel de la pratique du métier de maraîcher, mais surtout dans l'expérience personnelle des interviewés pour notamment comprendre leur rapport au travail. Nous cherchions notamment à identifier la part prise par chaque activité dans ce métier (travail de la terre, culture, part administrative et comptable, commercialisation, etc.) Nous cherchions aussi à identifier le sens que les maraîchers trouvent dans leur métier.

Les entretiens étaient ainsi des discussions libres durant lesquelles nous tentions d'aborder les sujets suivants : leur quotidien dans le métier, l'organisation de leur exploitation, leur rapport personnel au travail, leur formation, le rapport à leur client/consommateur, aux institutions, mais aussi à la terre et à leurs outils. Nous avons réussi à nous entretenir avec deux maraîchers : Matthieu Baig et Mickaël Evrard.

## Présentation des interviewés

### A) Matthieu Baig

Notre premier entretien s'est déroulé avec Matthieu Baig, ancien ingénieur, cherchant un nouveau métier pouvant « suivre sa vie », il cherche alors un métier où « produire » est au centre. Il choisit le maraîchage. Matthieu Baig s'installe en 2020 dans la région de Poitiers où il exerce aujourd'hui seul dans son exploitation labélisée bio d'environ 3 hectares, produisant différents légumes. Il s'est majoritairement formé par lui-même (livre, formation courte, expérience personnelles, échanges avec des professionnels, etc.) et continue de se former, surtout en hiver. Par ailleurs, il était déjà formé d'un point de vue gestion entrepreneuriale grâce à une précédente expérience (lancement d'une entreprise de paysagisme en 2014). Il commercialise majoritairement ses produits chez Biocop, à qui il délègue cette partie commerciale qui l'intéresse moins. Il produit une assez grande variété de fruit et légume mais particulièrement des salades car c'est sur ce légume-là qu'il est le plus compétitif. Il cherche également à commencer à produire de nouveaux produits plus transformés comme une soupe de poireau dans le but de les commercialiser chez biocop mais aussi dans différentes cantines. Il est intéressant de noter que Matthieu Baig n'est installé que depuis 2020 de fait, son exploitation n'est pas encore entièrement indépendante.

### B) Mickaël Evrard

Le second interviewé est Mickaël Evrard, installé dans l'Oise (Voyenne) depuis 2007 suite à une reconversion professionnelle. Grâce aux systèmes de CIF (congé individuel de formation), il a pu faire le choix de quitter son travail de responsable de la formation des animateurs dans un centre de vacances pour se former au métier de maraîcher. Il a donc effectué un BPREA (brevet professionnel responsable de d'entreprise agricole) avant de se lancer. Aujourd'hui il exerce dans son exploitation de 1 hectare 80 dont 1000m<sup>2</sup> de serre, où il cultive de nombreux fruits et légumes variés labélisé bio. Ses choix de cultures évoluent en fonction du temps et de son expérience mais aussi de ses volontés. Il commercialise presque entièrement toute sa production via une AMAP Compiégnoise (AMAP'Monde). C'est en partie cette structure qui lui a permis de se lancer : l'association l'a effectivement financé avant même qu'il ne produise ses légumes. Il fournit ainsi aujourd'hui deux AMAP locales, « je nourris aujourd'hui 120 familles, et puis il a des enfants que je nourris depuis mes débuts. »

# I. Historique concis du métier de maraîcher bio

Au début du XX<sup>ème</sup> siècle, les premières études sur les effets négatifs des engrais chimiques voient le jour. Ces études se basent sur une conception biologique de la fertilité des sols avec une étude précise des interactions sols-racines des plantes. Médecins, et scientifiques suspectent que les engrais chimiques réduisent la vie microbienne des sols, les acidifient, et affaibliraient ainsi la qualité alimentaire. Des alternatives sans engrais sont alors proposées aux agriculteurs.

Ces alternatives prennent en popularité à la sortie de la Première Guerre mondiale, particulièrement en Allemagne en pleine crise agricole. Ces nouvelles conceptions sont également popularisées par le mouvement de réforme de la vie (Lebensreform) théorisé par Erwald Könemann en 1930, qui prône une agriculture naturelle.

Parallèlement, en Autriche et en Pologne, Rudolf Steiner développe les bases de l'agriculture biodynamique en 1924. Ses idées seront reprises et publiées par Erhenfried Pfeiffer. Dans ses ouvrages, assez reconnus, il alerte des dangers de l'érosion mondiale des sols ce qui dans le contexte des Dust Bowl ayant lieu aux Etats-Unis, où des plaines entières sont emportées par des tempêtes de sable.

Dans ce même contexte, de nombreuses innovations au sujet des pratiques et protocoles émergent. Albert Howard et Gabrielle Howard mettent au point une méthode de compostage, permettant d'augmenter les rendements et renforcer la résistance des plantes aux maladies de manière « naturelle » (en oppositions aux production des industries pétrochimiques). A nouveau, la guerre, cette fois ci la seconde guerre mondiale, entraîne une pénurie d'engrais chimiques ce qui permet l'essor de ces nouvelles pratiques organiques.

Juste après la guerre, des organisations commencent à se créer et rassemblent des acteurs autour des nouvelles valeurs. En Angleterre, la Soil Association est créé en 1946. Elle réunit des médecins nutritionnistes et des agriculteurs urbains autour de ces nouvelles pratiques et établie et officialise ainsi un lien entre sol, alimentation et santé. En Suisse, des coopératives agricoles se forment et défendent une culture paysanne produisant des produits de qualité. En France, la maison Lemaire, une entreprise qui commercialise une algue marine met en place un système de conseil d'encadrement agricole et soutient ainsi la petite paysannerie.

Les années 1970 sont marquées par des changements sociétaux, caractérisés par une résistance à la société de consommation et une prise de conscience collective des limites de ressources planétaires, renforcé par la crise pétrolière. Les pesticides deviennent une préoccupation environnementale majeure et ce contexte place l'agriculture biologique comme la principale alternative au productivisme.

Ces mouvements sociétaux mènent à la transformation des associations en syndicats, avec le but de structurer ce secteur de l'agriculture biologique. En 1972, les premiers cahiers des charges définissant les pratiques de l'agriculture biologique sont établis et à la fin des années 1970 la FNAB (Fédération Nationale d'Agriculture Biologique) et le GRAB (Groupe de Recherche en Agriculture Biologique) voient le jour.

En avançant vers les années 1980, les organisations environnementalistes et les syndicats agricoles biologiques fusionnent de plus en plus, ce qui structure Le marché commun de l'alimentation biologique. La FNAB joue un rôle clé dans l'unification des standards de production et permet ainsi l'essor de l'agriculture biologique.

Les pouvoirs publics reconnaissent officiellement l'existence d'une « agriculture n'utilisant pas de produits chimiques ni pesticides de synthèse » en juillet 1980 avec la loi d'orientation agricole, qui sera complétée par le décret du 10 mars 1981. En mars 1985, cette agriculture alternative est officiellement baptisée « agriculture biologique » et marque la création du logo AB, symbole de la volonté de soutenir ce mouvement et d'améliorer sa visibilité auprès des consommateurs.

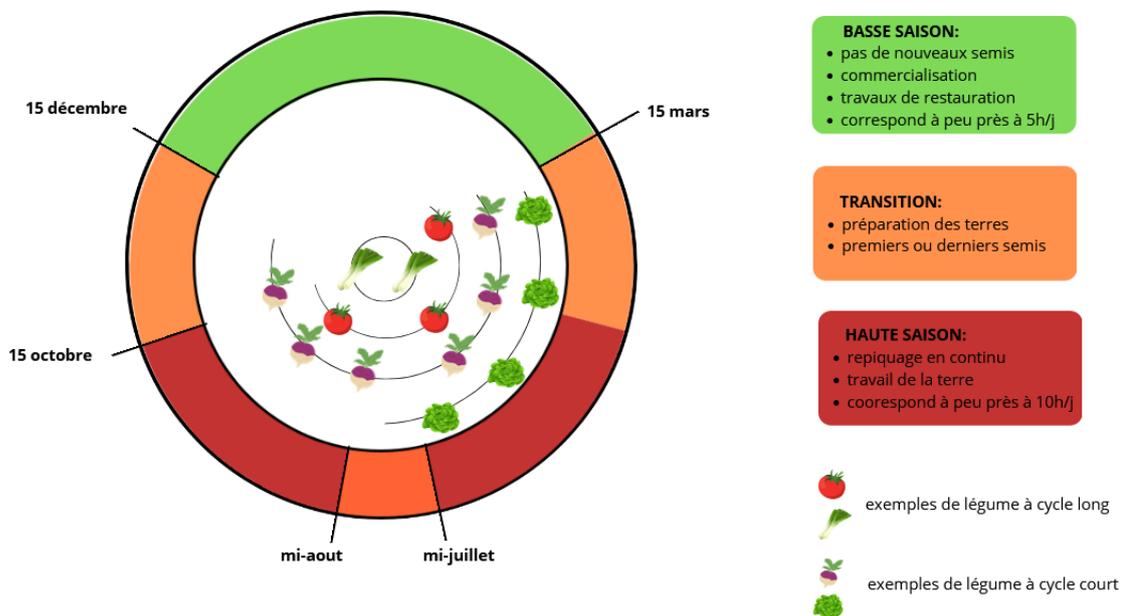
## II. Que fait un maraîcher ?

### A) Maraîcher au fil des saisons

Il n'y a pas de journée type dans le métier de maraîcher. En effet, les jours sur une semaine ne se ressemblent pas, et les semaines le long d'une année non plus. Ce métier se structure en fonction des saisons et demande donc une adaptation constante des tâches à réaliser ainsi que de leur temps de réalisation. Le cycle de travail d'un maraîcher est donc une année.

Ci-dessous, une présentation du maraîchage le long d'une année :

Mise en parallèle de la répartition des tâches d'un maraîcher avec le développement de ses productions, vision annuelle



L'année débute au 15 mars, début du printemps, qui marque le retour du beau temps ce qui permet au maraîcher de commencer à travailler en extérieur et ainsi de préparer ses terres à recevoir les différentes cultures. Cette préparation se fait par le travail du sol décrit plus en détails dans la suite de ce mémoire. Durant cette période (partie orange à droite sur le schéma), les premiers semis peuvent également être réalisés. L'activité peut débuter plus tôt si le maraîcher possède des serres. Le début se fera alors vers mi-février.

À mesure que la saison avance, le maraîcher sème de plus en plus de légumes différents. S'ajoute à ces deux activités une troisième : récolte. En effet, les légumes à cycle court poussent et mûrissent rapidement, en trois semaines à un mois et demi, selon les légumes, ils peuvent être récoltés. Un exemple de légume à cycle court est la salade, repiquée toutes les trois semaines et demie. Cela nécessite une gestion simultanée des semis et des récoltes ainsi qu'une planification précise pour assurer une production de ces légumes à cycle court en continu, intensifiant le travail.

Les légumes à cycle long restés dans la terre durant l'hiver sont également récoltés durant cette période. À tout cela s'ajoute encore la commercialisation. Les légumes récoltés sont vendus et doivent donc être livrés. Ceci demande du temps et également une organisation efficace pour assurer la fraîcheur des légumes lors de la vente. La récolte et la commercialisation doivent donc bien être coordonnées. Finalement, il ne faut pas oublier que tout au long de l'année, le maraîcher doit également entretenir ses plans, gérer l'irrigation, désherber, enrichir les sols, etc. Cette période (en rouge à droite sur le schéma) s'intensifie de plus en plus, en concordance avec l'avancée de l'année vers l'été, avec de nombreuses activités à coordonner, afin de garantir la production.

À partir de mi-juillet, le maraîcher s'abstient de trop repiquer. La chaleur rend l'entretien des plans trop coûteux en eau, mais également en énergie humaine. L'accent est donc mis sur l'entretien des légumes plantés. L'intensité de l'activité baisse donc légèrement.

Pour reprendre de plus belle mi-août, lorsque les températures commencent à baisser, permettant des conditions de travail vivables et également plus favorables pour la pousse et l'entretien des légumes (partie rouge à gauche sur le schéma). À mesure que les températures diminuent, de moins en moins de légumes à cycle court sont repiqués et le nombre de tâches à gérer simultanément diminue progressivement. Les légumes à cycle long sont plantés afin de profiter de leur récolte au printemps prochain.

Finalement, le 15 décembre marque la fin des semis. Le maraîcher se concentre alors sur l'entretien des légumes à cycle long, la commercialisation de produits transformés comme des soupes, et les travaux d'entretien de l'exploitation. L'hiver est la période de maintenance (en vert sur le schéma) sur l'équipement et les infrastructures de la ferme, mais également celle des potentielles vacances, puisque l'intensité des activités durant le reste de l'année ne permet pas.

Il est intéressant de noter que ce rythme permet au maraîcher de suivre un rythme qu'il qualifie de « plus naturel ». En effet, Mickaël soulignait que son travail dépendait du soleil. S'il fait jour plus tard, il travaillera plus tard, mais c'est moins coûteux pour lui que lorsqu'il sortait du bureau la nuit en hiver. Le rapport à la charge de travail est totalement différents (même s'il ne faut pas nier la pénibilité des jours longs) que dans leurs anciens travail de bureau au vu du cycle naturel et saisonnier qu'ils suivent.

## B) Une semaine avec un maraîcher

Il n'y a pas de journée type au métier de maraîcher. En effet, comme nous avons déjà pu le voir, c'est un métier à mille casquettes : pour être un « bon maraîcher », il faut détenir des compétences dans des domaines particulièrement variés. C'est d'ailleurs cette diversité qui est la principale caractéristique du travail de maraîcher.

### 1. Maraîcher/chef d'entreprise

Il ne faut pas oublier que le maraîcher est également entrepreneur, commercial, vendeur, livreur, comptable, etc. En effet, toute la part administrative prend aussi une place dans le travail, même si elle ne prend bien sûr qu'une place minime. En effet, un maraîcher et presque toujours chef d'entreprise, mais surtout seul dans son entreprise, il doit ainsi porter toutes les casquettes.

- **Prospection et communication**

Particulièrement à leur installation, mais aussi en continu, les maraîchers doivent prendre le rôle de commerciaux : ils recherchent des nouveaux clients, doivent chercher là où ils pourraient prendre une place. Dans les entretiens que nous avons pu avoir, nous avons pu constater que cette tâche est particulièrement lourde, ils cherchent alors à établir des liens durables avec quelques clients même si le risque d'avoir peu voir qu'un seul client est présent. Il faut différencier les deux aspects de ce côté commercial : ce n'est pas le lien client qui les pèse le plus, mais la recherche de ces clients, ils tentent donc de déléguer cette partie tout en gardant ce lien, plusieurs alternatives émergent donc.

#### Option AMAP :

Une AMAP est une association de consommateurs qui met en lien « gratuitement » des producteurs et « les amapiens ». Le concept de l'AMAP est de s'engager en tant que client à acheter chaque mois des paniers que l'on paye aux producteurs, et en tant que maraîcher à pouvoir fournir chaque semaine un nombre de paniers de légumes définis. Ce système est très vertueux pour les maraîchers, il assure ainsi une certaine stabilité, évite le gaspillage et permet de connaître exactement les quantités à produire pour les producteurs. Ils savent que chaque semaine, ils doivent fournir 120 paniers par exemple. Le client est en partie captif ce qui rassure et permet au producteur d'avoir une vente stable.

Ainsi, chaque semaine ont lieu des distributions, où plusieurs producteurs se réunissent permettant aux amapiens de prendre leurs paniers hebdomadaires. Les producteurs n'ont pas à s'occuper de la facturation vu que les amapiens paient directement leurs paniers à l'association qui les reversent aux producteurs.

Ce système est un réel support pour les producteurs qui peuvent se décharger de la tâche de prospection, tout en gardant un lien client fort lors des distributions. Lors de ces dernières, ils doivent uniquement apporter leur légume au lieu de la vente et ce sont les amapiens qui prennent le relais pour la distribution, les maraîchers sont donc plus libres d'échanger avec leurs clients. Les AMAP permettent de prendre le bon dans la relation client, échanger sur ses produits, parler cuisine, et parler de son travail sans être embêté par des soucis de facturation ou de prospections.

#### Option Biocop

Nous avons aussi pu échanger avec un maraîcher qui vend exclusivement au biocop le plus proche de son installation. Dans ce cas aussi, c'est la recherche de clients pouvant apporter une stabilité et des contrats clairs qui est centrale : « je sais que j'aurais 600 salades vendues à telle date. » Dans ce cadre-là aussi, Biocop comme le maraîcher tentent de garder un lien direct avec le client, sous forme d'animations annuelles, ou même plus largement grâce à différentes astuces de communication (logo sur les cagettes ou réseaux sociaux).

#### Options marché ou vente directe :

Nous avons échangé avec des maraîchers qui ne faisaient pas de vente directe ou de marché. En effet, c'est une tâche très prenante nécessitant d'autres formes d'organisation difficiles à mettre en place puisqu'ils travaillent seuls. De plus, contrairement à ce que l'on pourrait imaginer, le travail en marché n'est pas le plus vertueux du point de vue du lien client : les clients s'enchaînent et le

maraîcher doit tout autant s'occuper de la distribution, du paiement, du travail de conseil... c'est un lieu assez stressant laissant peu de place pour de réels échanges.

On voit que globalement ce qui est dangereux c'est que la taille de leur exploitation et le fait qu'ils travaillent seuls ne leur permet pas d'avoir plusieurs clients. Ils tentent ainsi d'initier de nouvelles relations client, via les cantines, qui doivent suite à des décrets se recentrer sur le bio ou le local (conf. Loi Egalim)

- **Statut, comptabilité et gestion**

Le maraîcher doit également s'assurer du fonctionnement administratif de son entreprise/exploitation. Il doit donc se charger de toute la partie juridique, des statuts et potentiel salariat de son entreprise.

Le maraîcher doit également prendre la casquette de comptable lorsqu'il s'agit de déclarer son travail ou de se renseigner sur les aides auxquels il peut être éligible. Le rapport des maraîchers à ces tâches est très variable : aucuns n'y trouve un plein plaisir mais pour certains ces tâches sont les plus lourdes et ingrates du métier. Même si certains formulaires sont assez légers, ils préféreront toujours « passer du temps sur les parcelles plutôt que de remplir des papiers », ils passent ainsi souvent à côté de certaines aides pouvant renforcer la pérennité de l'exploitation, comme les DPB (Droit au Payments de Base), une aide de base au revenu annuel pour les exploitations éligible aux aides PAC.

C'est aussi la planification financière globale de l'exploitation que le maraîcher doit gérer :

- Investissements au lancement de l'exploitation : la gestion financière au lancement est particulièrement complexe et conséquente. Il s'agit de planifier tout futur financier de l'exploitation et donc de la vie du maraîcher. Les investissements réalisés au lancement implique les maraîcher pour les 10 prochaines années de l'exploitation : il faut toujours entre 5 et 10 ans ans pour stabiliser une exploitation quand on ne part de rien (il faut compter entre 60 000 et 100 000€ d'investissement.) Ces premières années sont ainsi souvent consacrées à rembourser les prêts et investissements, elles sont alors assez dure à vivre pour les maraîcher qui peuvent avoir la sensation de « payer pour avoir le droit de travailler »
- Gestion de l'exploitation : les finances d'une exploitation sont à traiter quotidiennement, entre investissement et pérennité.
- Gestion du futur : la gestion du foncier est aussi à penser au vu de la taille très limité des retraites.

- **Planification des cultures et enjeux stratégiques**

Le maraîcher/chef d'entreprise doit aussi apprendre à administrer sa planification de culture en fonction de divers enjeux, ceux de la terre mais aussi ceux relevant plus de la planification stratégique entrepreneuriale. Il faut observer la concurrence pour voir où est ce qu'on est le plus rentable et où se situe la potentielle valeur ajoutée, tout en produisant des légumes adaptés à notre sol et nos envies. On peut citer l'exemple suivant : Matthieu dit ne pas vouloir se lancer dans la pomme de terre vu que le processus peut être presque entièrement automatisé dans les cercles conventionnels. Contrairement à cela, il a une très forte valeur ajoutée dans les salades, tomates ou

choux, où tout se fait à la main. Il faut trouver un équilibre entre production, concurrence et clientèle (que veulent consommer nos clients ?)

La gestion stratégique concerne aussi la fixation des prix. Le maraîcher doit mettre en parallèle la valeur de son travail, son temps de travail, les prix du marché actuel. On voit d'ailleurs que les maraîchers essaient de fixer un *juste prix* et pas un prix du marché. C'est-à-dire un prix accessible au plus grand nombre tout en prenant en compte la valeur de leur travail et de leur plus-value.

Enfin, la gestion stratégique concerne également la coordination et l'organisation des liens et des projets collectifs avec les autres maraîchers et producteurs du secteur. On peut par exemple souligner le développement du projet collectif : sauce tomate collective de biocop (les producteurs ont chacun apporter leurs meilleurs produits pour obtenir une sauce tomate de qualité produite sur place avec des produits locaux), ou autres produits transformés et projets annexes.

Plus globalement, il est intéressant de noter que même si ce n'est pas le poste de chef d'entreprise qui prend le plus de temps (« je passe quand même beaucoup plus de temps dans les parcelles. »), c'est ce poste-là qui prend une place toute particulière dans la tête des maraîchers. Ce métier est déjà très prenant physiquement et en termes de temps, mais c'est surtout la charge mentale de porter seul l'équilibre d'une exploitation entière qui rend ce métier d'autant plus exigeant.

## 2. Livreur et technicien

- **Technicien de maintenance**

Le maraîcher est également, technicien et mécanicien. Il est, en effet, amené à travailler avec divers outils essentiels. En effet, pour nos deux maraîchers il paraît presque impossible de travailler sans chambre froide même si leur échelle de vente et de production peut paraître faible. En effet, les jours de récolte ne peuvent pas correspondre exactement aux jours de vente, de fait, la chambre froide n'est pas optionnelle. Il en est de même pour d'autres outils comme des tracteurs ou d'autres engins mécaniques. Il doit également entretenir son exploitation en rénovant certaines constructions ou en construisant des nouvelles si nécessaire. Ainsi, le maraîcher se doit d'entretenir ou de réparer ses outils et son exploitation. Il se doit ainsi d'acquérir les compétences de mécanicien, électricien, maçon, etc. Matthieu Baig nous parlait ainsi de tout ce qu'il peut réinvestir de son ancien métier d'ingénieur dans sa pratique actuelle.

- **Livreur**

Même si certaines parties de la vente sont déléguées, il ne faut pas négliger la part de temps prise par les livraisons et les déplacements, il ne faut également pas oublier la part de conditionnement des légumes allant être vendus.

## 3. Produire

- **Planification**

On soulignait plus haut que les choix de production étaient notamment dirigés par des enjeux globalement entrepreneuriaux, le cœur de la planification reste lié aux enjeux du terrain et

des possibilités naturelles de l'exploitation. Ce qui est central est « qu'est-ce que je peux produire dans ma configuration, sur mon terrain avec les spécificités de mon exploitation. »

Une connaissance fine de son terrain est ainsi visible mais aussi plus globalement de la gestion climatique, cherchant par exemple l'équilibre entre les productions de légumes à cycle long ou court. Mais aussi, c'est du point de vue des gestes de récolte ou de facilité de production de certains légumes que s'établissent les choix (exemple de la tomate cerise qui est particulièrement simple à récolter du point de vue la gestuelle ou de la carotte qu'il ne produit pas car tout le processus est plus complexe)

Cette planification est centrale « quand je travaille aujourd'hui, je pense déjà à dans un an ». Il est d'ailleurs très intéressant de constater que cette planification évolue tout au long de la vie de l'exploitation et n'est jamais la même en fonction des saisons et des années. .

- **Travail du sol/fertilisation :**

« Le nerf de la guerre, c'est la fertilisation des sols »

Ce sont les termes utilisés par Matthieu. En effet, de l'installation à la planification des cultures future, rendre fertile et/ou pérenniser le « potentiel » fertile des sols est central dans la tête et dans l'activité des maraîchers : en effet, un sol n'est jamais fertile par lui-même, il faut absolument lui ajouter des fertilisant, c'est l'une des ressources essentielles du maraîcher. Pour ce qui est de Matthieu Baig, son sol étant argileux, il doit y ajouter beaucoup de matière organique pour entretenir la fertilité de son sol.

Il faut d'ailleurs noter que c'est l'un des premiers enjeux que le producteur doit traiter à son installation (choix de son exploitation, premières tâches et travaux).

Les légumes ont besoin d'énormément d'énergie et de nutriments, c'est donc une problématique centrale de la production légumière actuelle, néanmoins aujourd'hui l'immense majorité des légumes poussent qu'avec de « vrais » fertilisants (azote, engrais chimique) alors qu'il est possible de faire la même chose avec de la matière nutritive d'origine organique.

On peut prendre pour exemple le terrain argileux de Matthieu Baig qui a besoin d'une grande quantité de matière organique pour être fertile. Il y a de nombreuses alternatives aux engrais chimique qui à long terme desservent les sols : composte, fumier, drèche de brasserie, etc. Suite à de nombreux essais, le drèche de brasserie s'est avéré être la plus efficace pour le maraîcher en question, le composte étant plus cher et le fumier peu facile à manier. Cependant, c'est une ressource assez limitée au vu du nombre de brasseurs, tous les maraîchers ne pourraient choisir cette alternative, néanmoins, il en est de même avec le compost. De fait, l'une des alternatives notamment abordées durant l'entretien était l'utilisation d'engrais verts, une fertilisation organique non délocalisée, crée sur place. Les engrais verts sont en effet des plantes dont la propriété principale est de fertiliser les sols grâce à leur grande faculté de capter l'azote de l'air pour l'enfouir dans la terre.

Enfin, le travail de la terre est très régulier comme celui de désherbage. C'est un travail quotidien central, c'est pourquoi c'est bel est bien « le nerf de la guerre ».

- **Arroser/irrigation**

Le deuxième point central est l'irrigation. En effet, Mickaël nous a présenté une situation qui met bien en lumière l'importance d'avoir un bon système d'irrigation : lorsqu'il s'est installé, il n'avait pas de forage, il remplissait alors des cuves de 5000 litres et arrosait à la main, mettant ainsi 10h pour arroser uniquement sa serre. On peut donc souligner que dans les périodes très chaudes ou de canicule, l'arrosage prend un temps colossal vu qu'il est nécessaire d'arroser les plants plusieurs fois par jour.

Aujourd'hui différents systèmes permettent de déléguer les plus grosses tâches à des systèmes automatisés mais ils ne sont absolument pas indépendants, de plus, comme nous l'a fait savoir Mickaël les tâches concernant l'irrigation tellement corrélées aux résultats et si visibles tout au long du processus de production et lors de la récolte qu'ils souhaitent garder le contrôle sur cette partie. Ce besoin de contrôle est aussi lié au besoin de garder contact avec la terre et l'état des sols pour rester connecté à la culture des légumes en gardant les mains dans la terre, « c'est une histoire de ressenti » et de relationnel avec le sol. Les registres de perceptions des maraîchers sont particulièrement développés au niveau de ce rapport à l'irrigation et au traitement des sols. .

- **Pépiniériste**

La pépiniériste consiste en la culture et la vente de jeunes plants : il s'agit de s'occuper de la propagation des plantes à partir de graines ou de boutures. C'est un travail assez colossal, c'est pour cela que souvent cette tâche est déléguée. Cette délégation est d'ailleurs le lieu de bien plus de rouage : Mickaël nous disait qu'il voyait son pépiniériste tous les 15 jours, ce lien lui permettait ainsi de prendre des nouvelles de l'état et du fonctionnement des exploitations voisines. Dans cette délégation se joue bien plus qu'un échange de plant, mais aussi des échanges collectifs plus informels.

- **Semis ou repiquage**

Suite au travail pépiniériste et de préparation du sol, le maraîcher vient ainsi repiquer les plants dans son exploitation, sous serre ou en plein champ. Il faut ainsi creuser des trous adaptés aux plants et placer les nouveaux plans en terre, en étant particulièrement regardant sur le soin des plants.

- **Gestion des aléas et traitement des maladies en bio**

Le maraîcher est toujours confronté à de nombreux aléas auxquels il doit faire face. Particulièrement d'un point de vue de la météo (perdre toutes ses productions à cause d'un orage de grêle, un gel ou de la canicule). Le maraîcher doit réagir très vite lorsqu'un aléa se produit mais surtout le prévenir : on peut par exemple noter des démarches de protection de la chaleur en n'effeuillant pas les plants ou en créant de l'ombrage.

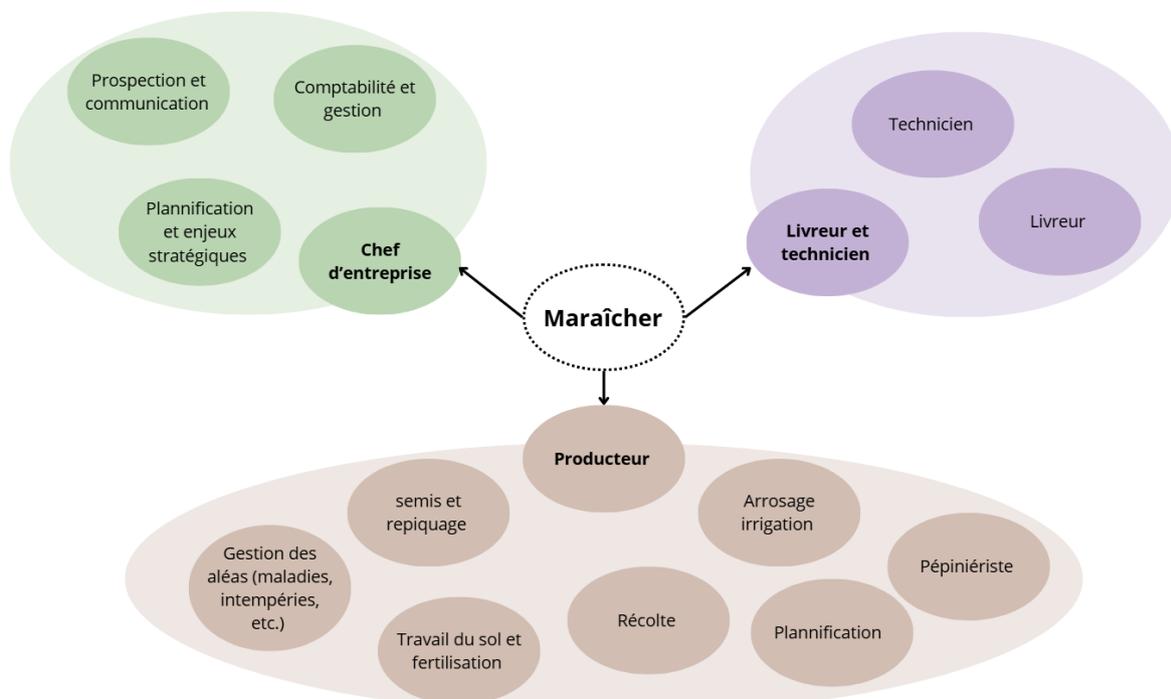
- **Récolter**

La récolte est en partie l'accomplissement de tout le travail, c'est pourquoi d'un point de vue extérieur on réduirait facilement le métier à cette tâche. Les maraîchers que nous avons interviewés se concentraient tout particulièrement sur cette activité durant une journée par semaine,

complétée par une cueillette à l'aube le jour de livraison pour livrer les légumes les plus frais possibles.

Comme nous avons pu le voir plus tôt, certains légumes sont particulièrement faciles à récolter, on a pu notamment voir le geste simple de la récolte des tomates cerise, en un mouvement, tout un plan est récolté. Contrairement à cela, il y a des légumes beaucoup plus longs à récolter, où il faut un couteau ou un sécateur.

Il faut noter la pénibilité physique de la récolte, où le travailleur est penché sur son plan dans des postures où son dos souffre. Il est d'ailleurs intéressant de constater que beaucoup pensent que la pénibilité ne concerne que la récolte, on voit ainsi de nombreux projets de réduction de la pénibilité à ce moment-là du travail, alors que le travail est aussi pénible dans d'autres branches du métier.



### III. Produire pour nourrir ou comment s'individuer ?

#### A) FP1 : individuation psychique

Le travail de maraîcher est particulièrement fort dans le cadre d'individuation psychique du travailleur. En effet, il faut noter que le maraîcher vit avec le travail, il vit au travail « on ne va pas travail, on vit au travail. » Dans ce cadre-là, il prend une place colossale dans la construction psychique de l'humain qui travaille et dans son accroissement.

- **Emancipation et installation**

Il est intéressant de noter ici que nous avons interviewé des maraîchers s'étant réorientés, le choix du métier s'est donc fait de manière particulièrement rationnelle. Nous avons donc pu voir que dans les deux cas, les maraîchers s'étaient réorientés dans le but d'avoir un travail qui suive leur vie, leur volonté et leurs valeurs. Par ailleurs, dans une très grande majorité des cas ils vivent sur le lieu de leur exploitation et le cadre de vie leur permettent de se détacher d'un rythme prescrit en se rapprochant encore plus d'une autonomie et indépendance, tout en adoptant un rythme naturel suivant les saisons et le soleil. D'un point de vue individuel, l'émancipation est particulièrement visible.

Par ailleurs, le lien client et celui avec les autres exploitants aux alentours leur permettent de trouver une place dans un collectif et d'acquérir un statut social très positif, du point de vue de l'utilité sociale.

Il faut tout de même noter la difficulté des débuts. Même si dès le début, le changement de vie produit une sensation de liberté, les débuts sont très durs d'un point de vue financier : la sensation de passer 10 ans à travailler pour rembourser sans vraiment voir les fruits financiers du travail est assez complexe à gérer.

- **Accroissement**

Le travail de maraîcher est le résultat d'un apprentissage constant. En effet, le maraîcher passera toute sa vie à apprendre du contact avec la terre et de l'expérience de la diversité des saisons. Il ne cesse de développer de nouvelles compétences pour trouver les bons équilibres dans sa manière de produire. Le travail de la terre met en lumière la résistance du réel aux planifications, ce qui pousse le maraîcher à toujours travailler avec cette résistance.

Ainsi, chaque saison, le maraîcher apprend de sa situation, et il est impossible qu'il établisse un jour une « planification parfaite » qui fonctionnera jusqu'à la fin de son exploitation. Le maraîcher ne cessera jamais de produire de nouvelle technique, de développer une meilleure connaissance du sol. La réadaptation des pratiques est d'autant plus visible dans le contexte de crise environnementale où la nature ne cesse de réagir différemment et dans des formes que nous ne comprenons pas encore.

Ainsi par son travail, le maraîcher produit et se produit, il nourrit et se nourrit.

- **Projection**

La part de projection de l'individuation psychique est mise à mal par la crise environnementale. En effet, nous avons pu voir que les réactions ne sont pas toutes les mêmes en fonction des maraîchers, mais le constat reste le même : il est difficile de rêver ou d'imaginer un futur précis, que ce soit de son exploitation à court ou long terme ou plus globalement de la production agricole en France. Même s'ils sont convaincus que leur manière de produire est la bonne, il est difficile de se projeter dans un futur radieux. On a pu remarquer cet aspect tragique du métier dans le cas de Mickaël qui préfère orienter son fils vers d'autres métiers, ne voulant pas que le legs de son exploitation lui pèse.

## B) FP2 : individuation socio-professionnelle

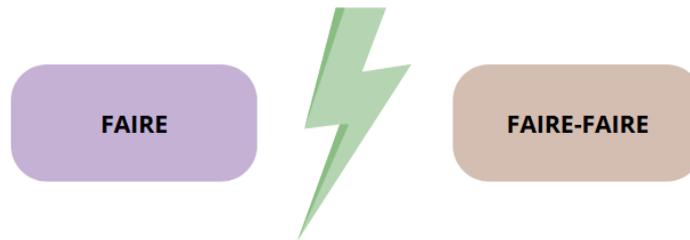
Le maraîcher est en contact avec de nombreux acteurs par son métier. Il rencontre d'autres professionnels en leur déléguant une partie des tâches, échanges avec ses clients à propos de ses légumes et des valeurs avec lesquelles il les produit. Ce contact avec les clients lui permet également d'être reconnu professionnellement pour son travail de qualité. Dans cette dynamique-là, le rapport aux autres est central dans le métier de maraîcher.

- **Délégation et Pluralité des tâches**

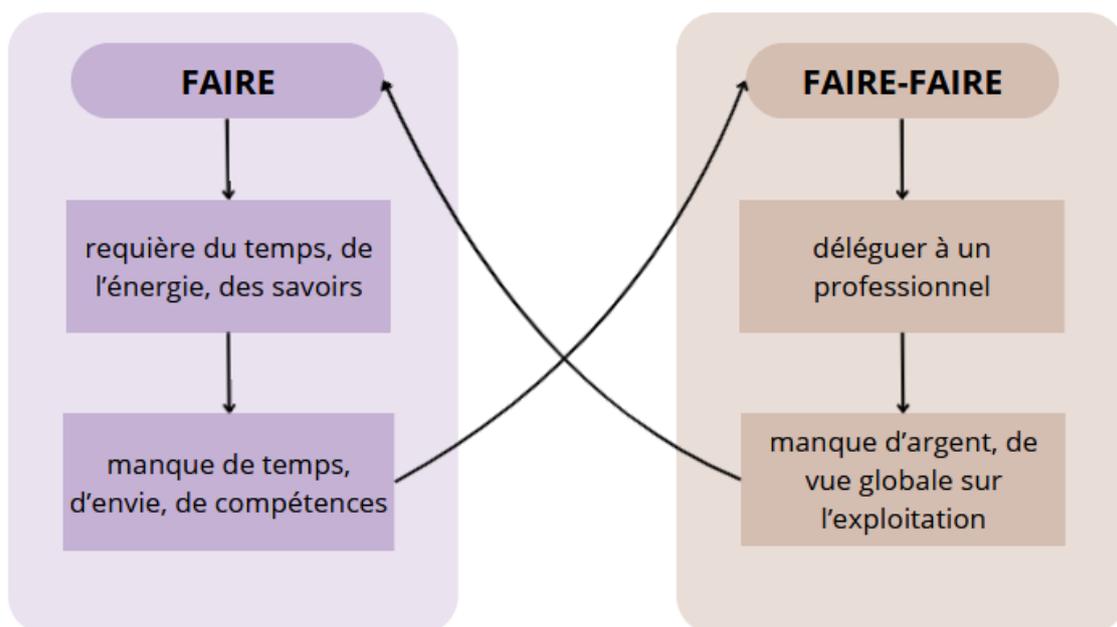
La gestion de la pluralité des tâches, détaillées dans la partie précédente, est centrale dans le métier de maraîcher. Les tâches étant tellement nombreuses et demandant des compétences tellement variées, il est impossible que le maraîcher les réalise seul. Or, les maraîchers que nous avons rencontrés travaillent seuls sur leur exploitation. Ils doivent donc choisir les tâches qu'ils feront eux-mêmes et celles qu'ils délégueront. Ce choix n'est pas évident. En effet, en réalisant le maximum de tâches lui-même, le maraîcher garde le contrôle de sa production et de son exploitation. En opposition avec les agriculteurs conventionnels qui dépendent de coopératives ou de supermarchés. En effet, dans le conventionnels, les agriculteurs ne choisissent plus leurs produits ni leurs méthodes de production car doivent absolument respecter des quantités et des échéances de livraisons. Le maraîchage bio, s'étant émancipé de ce mode de production comme vu dans la première partie, il est important qu'il continue dans cette lancée en maintenant son indépendance. Déléguer coûte également plus d'argent, puisque ce travail sera réalisé par un autre professionnel, que le maraîcher devra rémunérer pour son travail. Finalement, s'il réalise toutes les tâches par lui-même, il pourra également bénéficier d'une vue globale de sa production et précisément savoir ce qu'il produit et comment.

Pourtant, il est impossible pour le maraîcher de tout réaliser lui-même. Tout d'abord pas manque de temps, mais aussi par manque de compétences et finalement également par manque d'envie, certaines tâches étant pénibles ou peu intéressantes. Notons que ce dernier critère varie d'un maraîcher à l'autre.

Une tension se crée donc entre faire et faire faire :



C'est une tension systémique comme on peut le voir sur le schéma suivant



Les critères présentés qui mènent au faire ou faire-faire, sont très personnels. Par exemple, le manque de temps dépend de la perception du temps qu'il serait normal de passer sur une activité et est donc propre à chaque maraîcher. On pourrait donc s'attendre à ce que chaque maraîcher préfère déléguer des tâches différentes.

Ceci est en partie vrai, mais finalement uniquement pour des petites tâches secondaires. Nous avons pu observer une récurrence des grandes tâches déléguées. En effet, parmi les deux maraîchers que nous avons rencontrés, les deux achètent leurs semis chez un pépiniériste professionnels, délèguent les réparations et aménagements de leur exploitation à des professionnels de chantiers durant l'hiver et commercialisent leurs légumes à travers des institutions. Ils ne font donc pas de marchés. Matthieu passe par le Biocop près de chez lui et Mikaël commercialise ses légumes à travers une AMAP Compiénoise.

La commercialisation est une tâche cruciale les différentes activités d'un maraîcher, car c'est elle qui détermine son revenu. Il est donc très important qu'elle soit assurée de manière stable, elle est alors souvent déléguée.

On peut observer que le maraîcher doit toujours tout avoir en tête, il est chef de son entreprise et responsable du bien-être de celle-ci. La tension faire ou faire-faire est donc également régie par le critère de charge mentale. Si une tâche est déléguée, la charge mentale correspondante l'est également.

- **Reconnaissance professionnelle**

Nous avons vu plus haut que les maraîchers délèguent souvent la partie commercialisation qui est la condition du revenu. C'est également celle de la reconnaissance professionnelle. En effet, c'est par le contact avec le client que le maraîcher est reconnu et valorisé pour son travail. Par le chiffre d'affaires, correspondant au succès de ses légumes et matérialisant la valeur accordée par les consommateurs aux légumes bio, mais aussi et surtout par les remarques, compliments et de manière générale échanges avec les consommateurs. Ce contact direct avec le client permet au maraîcher d'établir une relation de confiance mais également de fidélité, avec un sentiment de reconnaissance directe.

- **Reconnaissance matérielle par l'argent et symbolique et sociale par l'interaction avec le client**

La fidélité du client, qui revient toutes les semaines est également une forme de reconnaissance professionnelle. C'est pourquoi Matthieu et Mikaël, bien qu'ils délèguent la partie dans laquelle ils trouvent le moins de plaisir, c'est-à-dire gérer la vente administrativement et trouver des clients, gardent contact avec eux d'une autre manière. Matthieu utilise les réseaux sociaux pour échanger et recueillir des retours, il anime également un stand une fois par an dans le magasin Biocop. Mikaël est toujours présent lors des distributions de paniers par l'AMAP. Il partage des recettes, explique les méthodes de culture et tente de transmettre ses valeurs, et d'explicitier le message qu'il veut faire passer à travers ses légumes. Il utilise ses légumes comme un vecteur de valeurs.

Finalement, ces échanges vont au-delà d'une reconnaissance professionnelle, mais témoignent aussi du partage, de transmission de valeurs qui s'opère entre maraîcher et client.

- **Rapport avec les autres maraîchers : concurrents ou amis ?**

Contrairement à l'idée de solitude que l'on pourrait se faire de la vie sociale d'un maraîcher travaillant seul sur son exploitation, c'est un métier plein de rencontres et d'échanges entre maraîchers.

Les différents maraîchers coopèrent beaucoup. Tout d'abord, ils échangent sur leurs cultures, l'avancement de leurs différents légumes, la situation de la météo, etc. Ces échanges sont très souvent informels et se font lors de rencontres dans le contexte professionnel. Par exemple Mikaël nous a fait part de ses discussions avec le pépiniériste lui indiquant comment vont les autres maraîchers de la région. Il nous a précisé qu'il apprécie se tenir au courant de la situation des autres maraîchers « du coin », afin de se positionner dans l'avancement de ses cultures.

Ensuite, ils s'entraident souvent en se prêtant du matériel, en partageant des ressources ou encore en se rendant des services. Par exemple Mikaël nous a raconté qu'il lui est arrivé de prêter un morceau de terre à son voisin qui avait été inondé et ne pouvait pas assurer sa production.

Ils échangent beaucoup sur leurs techniques de pousser et s'échangent souvent des conseils. Pourtant, lorsque des aspects stratégiques sont en jeu, chacun garde ses petites ficelles pour soi. Par exemple pour la fertilisation qui est « le nerf de la guerre » selon Matthieu, chaque maraîcher a sa méthode secrète avec son fournisseur.

D'un certain côté cela semble logique puisque si tous les maraîchers d'une même localisation géographique s'approvisionnaient de la même manière et au même endroit, il n'y en aurait pas assez pour tous. Cette rétention d'informations peut également être vue comme une manière de protéger leur savoir-faire.

Cette relation est donc ambivalente et mêle amitié et rivalité sans pour autant s'opposer. Notons que les maraîchers bio partagent souvent des valeurs communes fortes et se soutiennent ainsi mutuellement lorsqu'ils rencontrent des difficultés, en tant qu'ensemble opposé à l'agriculture conventionnelle et résistant à la pression des lobbys en proposant une production de légumes différente.

### C) FP3 : **individuation sociétale**

À travers la production de légumes, le maraîcher nourrit un grand nombre de personnes. Sa production est la condition de vie de nombreux êtres humains autour de lui. Ainsi ce métier a une dimension d'utilité sociale évidente : nourrir les gens.

En produisant bio et locale, les maraîchers préservent également la nature, autre condition à notre existence. En travaillant sans produits chimiques ni engrais, ils préservent les sols, l'eau et de manière générale la nature en favorisant la biodiversité et l'équilibre naturel. Cette approche est basée sur un travail **avec** la nature et non **contre** pas celle-ci comme le font les méthodes agricoles conventionnelles qui appauvrissent les terres avec des monocultures. En travaillant le sol de manière durable et en proposant un mode de production alternatif, ils contribuent à la lutte contre le changement climatique. Dans le contexte actuel, cette démarche est d'une utilité sociale forte.

De plus, les légumes sans engrais participent à l'amélioration de la santé publique. En effet, les légumes en eux-mêmes ne sont pas pollués mais l'eau et les terres non plus. Ainsi non seulement les consommateurs sont préservés mais également le voisinage de l'exploitation du maraîcher, qui peut bénéficier d'une eau propre, non polluée.

Finalement par leur activité et l'ensemble économique local dans lequel ils s'insèrent, les maraîchers bio et locaux soutiennent les économies rurales. En effet, puisqu'ils délèguent certaines tâches et s'approvisionnent par exemple chez un voisin pépiniériste ou alors cherchent leur engrais naturel chez un autre voisin fermier, ils font vivre les différents professionnels des alentours et créent ainsi des emplois.

La reconnaissance de cette utilité sociale se fait tout d'abord par la labélisation bio. Ces deux lettres « AB » certifient que leur production respecte bien les normes de l'agriculture biologique. Pour obtenir et surtout garder ce label, les maraîchers reçoivent une visite annuelle obligatoire d'un contrôleur qui sera planifiée, et une autre qui sera surprise. Ces contrôleurs examinent l'absence de produits chimiques et vérifient la provenance des semences et du compost. Notons que ce label est tout de même payant (600 euros). Les maraîchers bio sont généralement

fiers d'être certifiés. C'est une valorisation de leur choix de pratiquer l'agriculture de manière durable et leur permet de se distinguer des agriculteurs conventionnels.

L'individuation sociale du maraîcher se fait également par les retours et l'engagement des clients. Par exemple de nombreux clients de Mikaël viennent l'aider lors des récoltes de poireaux ou pommes de terre qui sont longues et pénibles.

Notons que cette reconnaissance sociétale n'est pas non plus très forte. En effet, de nombreuses personnes préfèrent acheter en supermarché des produits qui ne sont pas de saison et proviennent d'autre pays éloignés, pour quelques centimes de différence. De plus, les choix politiques actuels favorisent plutôt une production basée sur la monoculture bien qu'ils tentent de réduire les pesticides.

Mikaël nous a fait savoir que le label « AB » a fortement perdu en notoriété ces dernières années et que de nombreux maraîchers se sont dé-convertis car il lui semble que le consommateur a dans sa tête encre le fait qu'il va forcément payer cher si c'est bio. Alors que ce n'est pas forcément le cas, encore une fois c'est un choix politique, influencé par les lobbys et supermarchés y trouvant leur compte.

## Conclusion

On a donc pu voir que le métier de maraîcher prend son essence dans la double production de légumes et de soi, mais qu'on ne peut absolument pas réduire ce métier à la production de légumes. Ce qui fait l'essence du métier est la pluralité des tâches à accomplir et la pluralité des métiers que le maraîcher doit mobiliser.

Par ailleurs, il faut noter que le métier est porteur de valeurs et de sens, le maraîcher souhaite partager bien plus que ses légumes : une vision du monde, de la nature et de l'alimentation. Le type de production est, encore plus qu'ailleurs, porteur de sens. Le maraîcher bio souhaite transmettre ses valeurs à ses clients, cherchant à construire en eux une vision de la production plus vertueuse. Convaincu que leur manière de produire est ce qu'il y a de plus beau et de meilleur pour la production alimentaire française, locale, ils le transmettent par leurs productions.

Nous pouvons également conclure que le métier est constitutif de l'individuation psychique, collective et sociétale du maraîcher, il influence la pousse de ses légumes autant que les légumes influencent, il tente d'influer sur la manière de penser de ses clients autant que ceux-ci influencent sa manière de produire. Finalement, il produit autant qu'il se produit dans ce travail qui prend une place colossale dans sa vie.

Nous avons pu observer que le métier de maraîcher va bien au-delà de la simple production de légumes. C'est où les trois pôles suivants se coconstruisent :

