

Les Afocg et l'accompagnement des producteurs en circuits courts (CC)

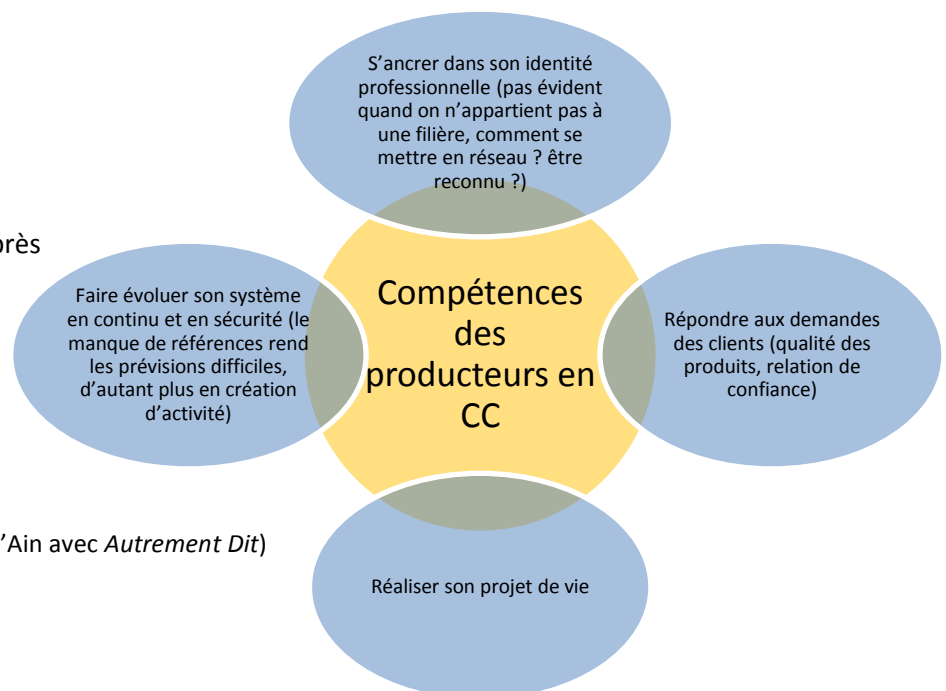
Un constat partagé : le profil des adhérents a changé avec le développement des CC, une donnée qui impacte le fonctionnement des Afocg

Depuis une quinzaine d'années, on note une augmentation du nb d'adhérents en CC, surtout des nouveaux installés et ensuite des agriculteurs qui passent d'un circuit long à un circuit court. Ils représentent aujourd'hui entre **25 et 99% des adhérents** selon les Afocg.

Avec quelques spécificités : « CC liquides » (vin), maraichage en AMAP près des grands centres urbains... Cela va de pair avec une diversité accrue des productions : volailles, miel, fromages, pain, viande en caissette, légumes transformés... pour lesquelles il existe peu de références.

Les producteurs en CC ont pour trait commun que si le résultat économique est plus ou moins au rdv, la **charge de travail explose** (*ils s'en sortent économiquement mais à quel coût humain ?*). Selon les territoires, les marchés ont encore un potentiel de développement ou sont déjà saturés, ce qui met dans le second cas les producteurs en concurrence.

Des enquêtes réalisées auprès d'adhérents en CC qui réussissent plutôt bien ont permis d'identifier **4 compétences clés** :



(source : étude réalisée avec l'Afocg de l'Ain avec *Autrement Dit*)

Les administrateurs des Afocg s'inquiètent que **les (jeunes) agriculteurs en CC n'arrivent pas à dégager du temps pour se former**, alors que les échanges entre pairs et la prise de recul sont jugés bénéfiques. Les adhérents en CC sont moins disponibles que les autres, ce qui peut impacter le fonctionnement de nos associations (*certaines viennent enregistrer en mars pendant les sessions de clôture*).

Pourquoi des formations sur les CC ? Les Afocg développent des formation-actions visant l'autonomie

Par le passé, soit les Afocg déléguaient le travail sur les thématiques circuits courts aux associations de producteurs soit elles ont développé cette compétence et se sont emparées d'actions événementielles tels que De ferme en ferme ou bien petit à petit d'actions de formations.

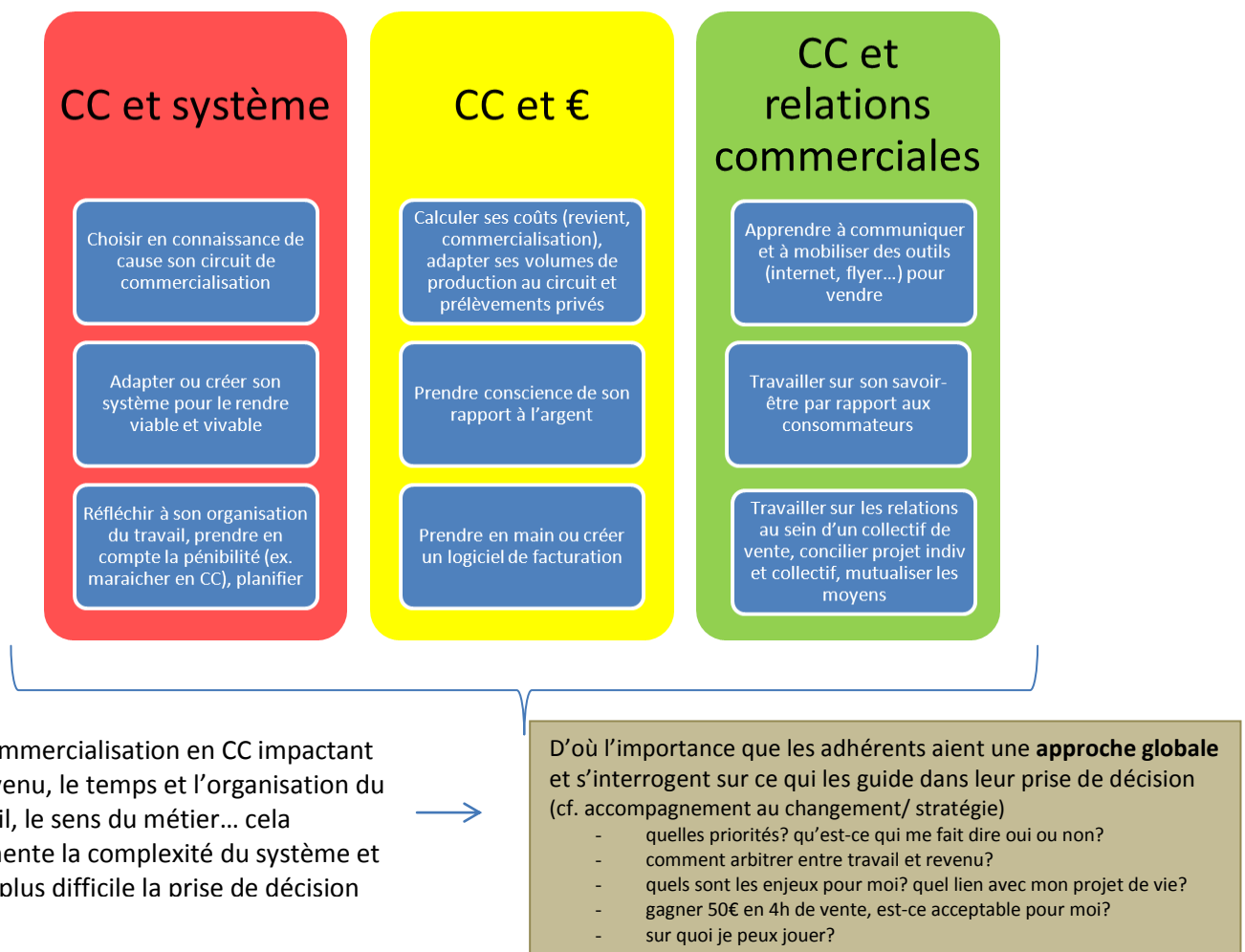
Aujourd'hui, c'est une thématique qui concerne toutes nos structures et la mise en place de ces formations peut rendre nos Afocg plus attractives (un moyen d'avoir de **nouveaux adhérents**) et reconnues. Il n'y a pas forcément de formation spécifique pour les adhérents en CC, les réflexions peuvent se faire lors de l'analyse de résultat ou de formations ouvertes à tous.

Les questions que les Afocg (AF et admn) se posent en amont du montage de la formation sont les suivantes (cf. *powerpoint du groupe 1 sur l'ingénierie de formation*) :

- Quelle est la demande des adhérents ? et les besoins sur le territoire ?
- On se lance? Quel lien avec la raison d'être de l'afocg? Gestion du temps des formateurs / priorisation ?
- Avec qui? Tout seul?
- Avec quel champ de compétences?

Les Afocg forment les personnes dans le but de les rendre autonome dans leurs actions et décisions. **L'accompagnement des personnes passe donc avant celui des projets.** Ce sont aussi des **formations-actions** où les animateurs travaillent avec l'évolution de la demande. Par exemple, se former aux règles de fonctionnement, d'organisation et de gouvernance en collectif ; mais aussi animer un groupe de producteurs vendant en commun. Ou se former à pourquoi faire un site internet, avec quel argumentaire, pour quel public mais aussi apprendre techniquement à en créer un.

Des entrées multiples complémentaires qui ne doivent pas faire perdre de vue la vision globale du système



cf. *powerpoint du groupe 2 sur le contenu* [Le groupe de mutualisation sur les CC est en train de faire une cartographie des formations mises en place dans les Afocg et la mettra à disposition du réseau dans les prochains mois.]

Une approche dans la durée

Certaines formations sont inscrites dans la durée et l'animateur-formateur peut avoir **un rôle de suivi entre les sessions et d'interface** entre les adhérents et les intervenants. Parfois, il est aussi en appui dans la mise en œuvre du projet de l'adhérent si des difficultés surgissent. Il apporte alors un regard extérieur. Cf. *powerpoint du groupe 3 sur le suivi*.

Avec des partenaires variés, dont il est important d'identifier leur positionnement

Les Afocg qui montent des formations spécifiques sur les CC essaient de trouver des **intervenants compétents dans des domaines très variés** (graphisme, informatique, juridique, hygiène...) mais aussi parfois des enseignants ou acteurs de la recherche (AgroSup Dijon).

Les Afocg sont peu souvent identifiées sur la thématique « commercialisation en circuit court » (plus les partenaires). Si d'autres organismes locaux travaillent avec les agriculteurs en CC, l'Afocg peut avoir restreint son champ d'action pour ne pas traiter spécifiquement de la commercialisation, ou travailler en partenariat avec eux. Dans le second cas, **la posture de l'Afocg peut alors être d'avoir une vue d'ensemble** en « orchestrant la formation » (responsable pédagogique) et en évitant de « saucissonner » la réflexion des agriculteurs. Dans d'autres cas (ex. projet MECICO), les Afocg ont mis en commun leur façon de travailler avec d'autres et ont appris de cet échange (par exemple, l'importance du territoire).

Partenariats existants sur les CC:

- Afip : Afocg 33 (MECICO), Afocg 45, Interafocg (MECICO et dans le cadre d'Inpact pour le groupe de W du ministère sur les CC)
- GAB : Afocg 33, Afocg 45
- Adear : Terres Vivantes, Afocg 31, Afocg 45
- Chambres d'agriculture : Afocg 45, InterAfocg
- Civam : Afocg 33, Afocg 45, Afog PB, Afocg 69 (2 fois et sans suite), InterAfocg

Points positifs du partenariat :

- L'enrichissement en termes de connaissances et de compétences
- La visibilité et la reconnaissance
- La mobilisation des paysans
- Le drainage de finances

Points de vigilance dans le partenariat:

- Faire à la place, formuler, se connaître
- travailler ensemble complexifié
- Partager de façon équitable la reconnaissance
- Demande plus de temps et d'organisation

Les Afocg insistent sur **l'importance d'être clair sur l'approche et les valeurs qu'elles portent** et d'identifier le projet associatif de leur partenaire pour savoir jusqu'où chacun est prêt à aller dans le partenariat. Certains partenaires étant focalisés sur le contenu, cela amène parfois à s'affirmer, ou à répartir les rôles pour ne pas perdre sa propre identité...

Se construire des ressources

Que ce soient des **cas types, des références ou des études**, les animateurs-formateurs s'appuient sur ces ressources, trouvées ou construites par eux-mêmes. Elles aident les formateurs à préparer les formations et sont utilisées par les adhérents à **objectiver leurs données**. Les repères chiffrés doivent être complétés d'éléments qualitatifs (stratégies ou conseils des producteurs installés depuis longtemps, impact sur la santé, variabilité des résultats...).