



Traite des chèvres dans un élevage néo-agricole, été 2018 (Sardaigne).
Photo: P. Dolci.

Des néo-agriculteurs qui ont de la ressource

Ancrages sociaux et géographiques pour s'installer en Italie

Depuis quelques décennies, les espaces ruraux européens sont devenus des espaces attractifs accueillant une nouvelle population diversifiée [Hirczak et al. 2011]. Malgré des dynamiques contrastées, les campagnes italiennes connaissent également un renouveau démographique [Barberis 2009]. Alors que la pratique de l'agriculture constituait une dimension essentielle des premiers mouvements néo-ruraux des années 1970 [Hervieu et Léger 1979 ; Petrioli 2011], elle a progressivement disparu des projets de vie à la campagne sous l'effet de la diversification des profils et des motivations des nouveaux habitants [Rouvière 2015]. Dans la littérature scientifique, les études portant sur les migrations vers les campagnes ont tendance à les analyser sous l'angle des migrations d'agrément et mettent l'accent sur les désirs résidentiels de campagne [Benson et O'Reilly 2009 ; Cognard 2010 ; Tommasi 2014], notamment en Italie [Corrado et al. 2014 ; Pettenati 2013]. En revanche, peu de travaux traitent des migrants porteurs de projets professionnels en milieu rural, hormis quelques études en France sur les créateurs d'activités touristiques et artisanales¹ [Lenain 2011 ; Saleilles 2007]. On connaît donc mal les nouveaux agriculteurs et encore moins les conditions pratiques de leur installation [Monllor et Fuller 2016]. Le manque de connaissances est amplifié par l'absence de données quantitatives sur les néo-agriculteurs, que ce soit en Italie ou dans les autres pays européens². Les modalités d'accès aux ressources nécessaires à l'installation (foncier, finan-

1. Voir P. Chevalier, Pascal, 2005, « Stratégies de localisation des entreprises non agricoles et pérennité économique dans les campagnes de faibles densités », colloque *Faire campagne*, Rennes, 17-18 mars 2005.

2. Voir les résultats du focus group « New entrants into farming: lessons to foster innovation and entrepreneurship », The European innovation partnership, agricultural productivity and sustainability, Commission européenne, 2016, (<<https://ec.europa.eu/eip/agriculture/en/focus-groups/new-entrants-farming-lessons-foster-innovation-and>>).

cements, savoir-faire) sont peu renseignées. Pourtant, par la triple mobilité qu'ils effectuent – géographique (migration de l'urbain vers le rural), professionnelle (changement d'activité pour travailler dans l'agriculture), et socioculturelle (changement de style de vie) – les néo-agriculteurs ne sont pas dotés des mêmes capitaux que les enfants d'agriculteurs reprenant une exploitation. Leur trajectoire combine des ancrages géographiques et des réseaux de sociabilité multiples, à l'origine d'une importante disposition à la mobilité [Dolci *et al.* 2019]. Les travaux sur l'émigration rurale, notamment dans les pays du Sud, ont mis en avant la persistance des liens tissés par les migrants entre les villes et les campagnes à travers les réseaux familiaux, la mobilité et les échanges économiques [Chaléard et Dubresson 1999; Cortes et Toral 2016]. Dans cet article, je m'intéresse aux manières dont les néo-agriculteurs exploitent les ressources sociales pour leur retour à la terre³. Je fais l'hypothèse que leurs ancrages sociaux et géographiques jouent un rôle déterminant dans le choix du lieu d'installation et permettent d'accéder à certaines ressources essentielles (foncier, savoir-faire, réseaux de commercialisation). Ce faisant, la diversité des origines socio-géographiques des néo-agriculteurs serait un facteur de différenciation. Pour étudier cette hypothèse, je m'appuie sur le concept de capital social de P. Bourdieu, qui le définit comme « un ensemble de ressources actuelles ou potentielles » [1980 : 2] accessible à partir d'un réseau de connaissances et d'interconnaissances. Il renvoie ainsi aux profits qu'on peut tirer de l'appartenance à un groupe (famille, amis, milieu professionnel, association...), comme acquérir de l'information et des connaissances, bénéficier de services, se faire aider, obtenir du soutien ou des recommandations. Pour devenir une ressource, le capital social doit être entretenu et mobilisé à travers des pratiques de sociabilité.

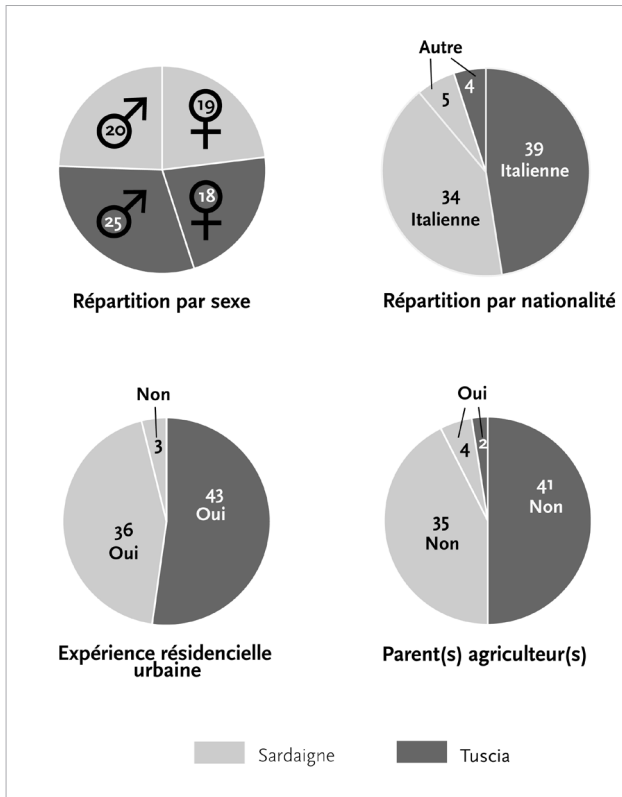
Ma définition par la triple mobilité m'amène à considérer une diversité de trajectoires, qui se distinguent par les liens familiaux avec le territoire d'installation et le milieu agricole⁴. Ce faisant, mon enquête rassemble une diversité de profils, dont le point commun est d'avoir réalisé une mobilité géographique. On y trouve aussi bien des autochtones et/ou des enfants d'agriculteurs (revenus s'installer dans leur commune d'origine après avoir connu d'autres lieux

3. Le « retour à la terre » désigne la migration vers la campagne d'urbains souhaitant vivre de l'activité agricole [Rouvière, 2015]. Le plus souvent, il s'agit de personnes n'ayant jamais vécu en milieu rural et la signification de cette expression est avant tout idéologique. Elle fait référence à la critique agrarienne de la modernité urbaine et industrielle, qui place dans le monde de la terre un futur désirable.

4. Le critère de l'origine agricole se rattache à la profession des parents. Je considère qu'une personne est issue du monde agricole lorsque au moins un de ses parents est agriculteur. Je ne prends pas en compte les liens familiaux plus éloignés (2^e et 3^e degrés), comme les grands-parents, les oncles, les tantes ou les cousins. Le critère du lieu d'origine, tel qu'il est exprimé par la personne, renvoie au lieu de naissance et/ou de résidence principale pendant l'enfance et/ou la jeunesse. En cela, l'origine se distingue de la provenance qui désigne le lieu de résidence antérieur.

de vie et d'autres domaines d'étude ou de travail), que des allochtones, nouveaux dans le territoire et dans le milieu agricole.

Mon travail d'enquête, réalisé en Italie dans le cadre d'une recherche doctorale (2016-2018), repose sur une approche qualitative associant observation participante, observation et entretiens semi-directifs auprès de 82 personnes, réparties dans 56 exploitations. Afin de saisir la variété des expressions du retour à la terre, mon analyse croise deux terrains d'étude présentant des ruralités contrastées sur le plan des dynamiques démographiques et économiques, de la proximité avec la ville, de l'histoire agraire et des orientations agricoles. La Tuscia, d'une part, est un territoire à cheval sur les régions du Latium, de l'Ombrie et de la Toscane. Située à une centaine de kilomètres au nord-ouest de Rome, elle connaît une déprise démographique et échappe à l'attractivité touristique et résidentielle de la Toscane voisine. D'autre part, la Sardaigne est une région insulaire située au sud de la Corse, dotée d'importantes aménités paysagères mais marquée par le dépeuplement (*voir carte*). En l'absence



Caractéristiques des néo-agriculteurs de l'échantillon

Sources : données tirées des entretiens avec les néo-agriculteurs (2016-2018), dont 39 sont installés en Sardaigne et 43 à la Tuscia.



Localisation des zones d'étude en Italie.

d'un appareillage statistique adapté à l'objet d'étude, je me suis appuyée sur le réseau de volontariat agricole Wwoof⁵ Italy pour trouver des enquêtés et exploiter ensuite l'effet «boule de neige». En outre, la pratique du *woofing* a permis de mettre en place un dispositif d'observation participante et d'immersion.

Dans cet article, je montre que les réseaux de sociabilité et le double ancrage urbain-rural des néo-agriculteurs constituent une ressource à différents niveaux de l'installation : la localisation, l'accès aux moyens de production et les réseaux de commercialisation.

S'essayer à la vie rurale et agricole : le rôle du réseau Wwoof

Les modes d'entrée des néo-agriculteurs dans les territoires d'installation diffèrent selon leurs origines géographiques. Pour les néo-agriculteurs autochtones, la localisation suit celle de la famille, qui va souvent de pair avec la possibilité de disposer d'un terrain et/ou d'un logement. En revanche, les néo-agriculteurs allochtones sont amenés à explorer les territoires et à créer leur propre réseau de relations. Dans cette perspective, le réseau Wwoof constitue une porte d'entrée importante dans le monde rural et agricole, largement utilisée par les enquêtés. Dans de nombreux pays, ce réseau rassemble des fermes d'agriculture biologique accueillant des voyageurs désireux de découvrir le travail agricole et de voyager à coût réduit. Sous une forme touristique alternative, le *woofing* est ainsi l'occasion de se familiariser avec les activités agricoles et le quotidien rural. Dans les parcours des néo-agriculteurs, la pratique du *woofing* est fréquente et peut prendre deux formes. Tout d'abord, c'est une façon de voyager qui devient l'occasion d'une première expérience agricole, non recherchée, mais qui constitue une découverte déterminante par la suite dans le projet d'installation. Il s'agit de la forme la plus couramment pratiquée chez les enquêtés, comme en témoignent Elsa (29 ans) et Gianluca (30 ans), un couple de vigneron et oléiculteurs récemment installés. Elle est originaire de Turin tandis que lui a grandi à Rome. Lorsqu'ils se rencontrent dans le cadre du programme d'échange européen Erasmus, ils décident d'interrompre leurs études de science politique et d'ingénierie afin d'entreprendre un voyage en Italie, à bord d'un camion aménagé. Le couple a pratiqué le *woofing* en itinérance pendant un an avant de trouver un emploi de salariés agricoles dans la Tuscia. Avec l'aide de leurs parents, ils ont fini par acheter une ferme en 2018.

5. Le Wwoof (World-wide opportunities on organic farms), créé en Angleterre dans les années 1970, est un réseau mondial de fermes biologiques qui accueillent des travailleurs volontaires, appelés wwoofeurs. Ces derniers travaillent 4 à 5 h par jour dans la ferme contre le gîte et le couvert, durant des séjours allant de quelques jours à plusieurs mois.

— Gianluca: Ça a été un moment important [le *woofing*] parce que ça nous a fait comprendre qu’il existait des façons de vivre autrement. Nous avons grandi tous les deux en ville, et notre parcours devait être celui de l’université, d’étudier, de trouver un travail, c’est l’idée avec laquelle nous avons grandi. Et cette année d’itinérance nous a fait comprendre que ça pouvait être différent.

— Elsa: Et aussi qu’on pouvait croire en d’autres valeurs et vivre bien avec peu. Eux, ils vivent de manière très spartiate, sans électricité, tu te rends compte que tu peux vivre plus simplement et que ce qui compte c’est tout ce que les autres apportent avec eux.

[Elsa et Gianluca, vignerons et oléiculteurs, 7 août 2018, Tuscia]⁶

Par sa dimension initiatique, le *woofing* peut constituer un tournant sur le plan existentiel. La découverte du style de vie des hôtes peut faire éclore le projet de retour à la terre et déboucher sur une installation durable comme cela a été le cas pour, Mauro (35 ans), originaire de Trieste en Italie du Nord. Issu d’une famille d’employés, il n’a pas fait d’études après avoir obtenu sa *maturità*⁷ et a travaillé comme ouvrier dans une usine de logistique, puis comme vendeur dans une boutique à Bologne. En 2016, lassé de son travail, il prend une année sabbatique et entreprend de parcourir l’Italie en faisant du *woofing*. Dans la Tuscia, il se lie d’amitié avec son hôte, chez qui il prolonge son séjour avant de devenir son associé.

Je m’étais donné un an d’essai, parce que je voulais faire ces expériences de *woofeur*, voir un peu l’Italie. J’avais prévu de faire deux mois dans chaque ferme et d’en faire cinq ou six dans toute l’Italie. Et puis la deuxième a été celle de Maurizio. Au lieu de rester une petite période, c’est devenu une période plus longue. Et finalement, je suis toujours là.

[Mauro, éleveur caprin, 10 août 2018, Tuscia]

Dans d’autres cas, le *woofing* est une étape réfléchie dans le projet d’installation agricole. Il est pratiqué sur de longues périodes, non plus dans un objectif de tourisme et de découverte mais dans celui de se former, de tester l’activité souhaitée, d’expérimenter le cadre de vie rural. Par exemple, Michele (36 ans), originaire de Novare dans le Piémont, a travaillé cinq ans comme *woofeur* dans différentes régions d’Europe et d’Italie dans l’intention de se former. Ancien musicien professionnel, il a des parents commerçants et urbains depuis plusieurs générations. Sans attaches familiales dans le monde

6. Les entretiens ont été menés en italien et intégralement retranscrits. Les extraits cités dans cet article sont traduits par l’auteur.

7. La *maturità* est le certificat d’étude délivré à la fin des études secondaires, et qui correspond au baccalauréat en France.

rural, il entreprend le *woofing* non seulement comme un moyen d'expérimenter plusieurs activités agricoles, mais aussi comme une façon de découvrir d'autres modes de vie. Au terme de ce voyage, il a acheté un hectare de terre en Sardaigne avec ses économies⁸, à proximité de l'un de ses hôtes de *woofing*.

Ça m'a pris du temps, parce que la recherche de ton lieu exige du temps et des efforts, je ne sais pas comment dire, mais il ne me semblerait pas très juste que quelqu'un le trouve du jour au lendemain. Tu commences par faire le *woofeur* et après tu t'achètes un terrain. Pour moi, ça semble trop risqué sauf si tu viens déjà de la campagne, que tu sais de quoi il s'agit, que tu es préparé. Si tu ne viens pas de la campagne, les choses à apprendre sont infinies. Le mieux c'est d'essayer, de travailler, de faire plein de choses différentes, les animaux, le verger, la taille, etc., comme ça tu te rends compte. Tu passes six mois, un an, deux, trois, cinq ans, comme dans mon cas. Si, après, tu vois que tu peux le faire, très bien. Si tu n'es pas lassé, fatigué, que ça te plaît, alors peut-être que tu peux penser à faire le pas suivant.

[Michele, en cours d'installation, 4 juin 2018, Sardaigne]

Par rapport aux formations professionnalisantes, le *woofing* apparaît comme une expérience de vie et de travail plus complète, associant pratique de l'activité agricole, sociabilités, et vie à la ferme [McIntosh et Bonnemann 2006]. Bien que la qualité de l'apprentissage soit très variable d'une ferme à l'autre (en fonction des conditions d'accueil, de la durée du séjour et des intentions du *woofeur*), ce réseau est souvent privilégié par les personnes au projet encore indéfini, en recherche de rupture avec leur vie précédente. Gratuit et flexible (la durée du séjour est convenue entre l'hôte et le *woofeur* mais n'est pas engageante), ce mode d'apprentissage peut sembler plus accessible à des personnes se reconvertissant sur le tard ou éprouvant de la défiance envers les formations prodiguées par les instituts scolaires et professionnels, notamment au regard des modèles agricoles enseignés. Il implique aussi de se dégager une période d'itinérance relativement longue, ce qui s'inscrit souvent dans une quête de sens personnelle [Deville et Wearing 2013].

Ces trois exemples montrent ainsi le rôle exercé par le *woofing* dans les trajectoires des néo-agriculteurs, qui dépassent largement la fonction touristique. Pour les néo-agriculteurs sans liens préexistants avec le territoire d'installation, il constitue à la fois un mode d'initiation à la vie rurale, de formation à l'activité agricole et de sociabilisation. Les fermes accueillant des *woofeurs* sont des lieux de circulation importants pouvant favoriser de nouvelles installations.

8. En Italie, il n'est pas nécessaire d'avoir un statut d'exploitant agricole pour acheter une terre agricole. En revanche, les agriculteurs sont prioritaires à l'achat.

S'insérer pour accéder à la terre et aux savoir-faire

Les installations néo-agricoles sont fortement contraintes par la faiblesse des ressources de départ. En raison d'une faible capacité d'investissement, elles s'étalent souvent sur plusieurs années pendant lesquelles les néo-agriculteurs se procurent au fur et à mesure les biens matériels (terres, bâtiments, outils, machines, logement) et immatériels nécessaires (savoirs, compétences, circuits de commercialisation) [Le Blanc 2011]. Dans ces conditions, l'insertion dans des réseaux sociaux peut aider pour accéder au foncier et acquérir des savoir-faire.

En Italie, l'accès au foncier constitue l'un des principaux obstacles à l'installation de jeunes agriculteurs avec l'accès au crédit [Frascarelli 2013]. En effet, le marché foncier est caractérisé par une forte inertie en raison du faible nombre de terres mises en vente et du prix élevé de la terre agricole (20 000 €/ha en moyenne nationale en 2017)⁹. Néanmoins, certains néo-agriculteurs parviennent à contourner cet obstacle en s'arrangeant avec le propriétaire pour pratiquer du métayage informel. Ce dernier cède alors des droits d'exploitation contre une partie déterminée de la récolte. Interdits depuis 1964, les accords de métayage ne sont ni écrits, ni déclarés, et reposent sur un accord oral entre exploitant et propriétaire. Cette solution est plus ou moins envisageable en fonction du « système foncier local » [Guéringer 2008], et ces arrangements semblent courants en Sardaigne et dans la Tuscia. Les propriétaires sont souvent trop âgés pour s'occuper de leurs terres, avec des héritiers peu intéressés par l'activité agricole, absents, ou dans l'impossibilité de vendre (conflit de succession, attaches...). En outre, les parcelles sont généralement de petite taille et morcelées. Le métayage informel est particulièrement adapté aux installations progressives car il permet de démarrer la production tout en limitant l'investissement de départ et en conservant une certaine flexibilité avec la possibilité de changer de terrain s'il s'avère peu favorable au projet agricole visé. Les dépenses se limitent au nécessaire, à la remise en culture, et la durée du droit de l'exploitation peut être adaptée aux besoins de l'exploitant. Les accords qu'ont conclus les personnes de l'enquête portent sur des durées allant de deux à cinq ans reconductibles¹⁰.

L'obtention de ce type d'accord suppose d'avoir tissé des liens de confiance avec les habitants et les propriétaires, de manière à être reconnu comme

9. Voir le site du Crea (Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria), ministère italien de la Politique agricole, Alimentation et Forêt (<<http://antares.crea.gov.it:8080/mercato-fondario/esempi>>). Les prix varient fortement en fonction de la topographie et de la qualité du terrain. Les zones concernées par notre étude sont en-deçà de la moyenne mais demeurent élevées, avec un peu plus de 7 000 € en Sardaigne et 10 000 € dans la Tuscia. Les sommes déboursées par les personnes enquêtées vont de 15 000 à 40 000 € l'hectare.

10. Les accords d'exploitation étant informels, la terre demeure propriété de l'agriculteur à la retraite.

quelqu'un de « sérieux », d'obtenir une certaine légitimité en prouvant qu'on sait travailler la terre. Le cas de Bruno (42 ans) montre bien la nécessité de s'insérer localement pour accéder à ces arrangements. Originaire de Rome et fils d'enseignants, il était éducateur jusqu'à ce qu'il décide de quitter la ville en 2014. Par le biais d'un ami, il trouve un emploi de salarié dans une exploitation viticole de la Tuscia. Parallèlement, il souhaite produire de l'huile d'olive à son compte et quitter son emploi salarié. Mais il n'a ni terre ni argent pour acheter une oliveraie, et les prix sont élevés dans cette zone (un hectare d'oliviers coûte en moyenne 12 800 €)¹¹. Il se tourne donc vers les terres abandonnées et cherche des propriétaires arrangeants. Il explique ainsi la nécessité de tisser des relations cordiales dans la durée avec le voisinage pour pouvoir mettre en place des arrangements fonciers.

Il faut demander ici et là. Au début, c'est vraiment difficile parce qu'à Gradoli, on voit tout de suite que tu n'es pas d'ici, tu es étranger, extracommunautaire presque. Ce n'est pas évident de gagner la confiance. Maintenant ils m'arrêtent en disant: « c'est toi qui as la vigne, etc. ». Ils savent tous qui je suis.

[Bruno, oléiculteur, 13 décembre 2017, Tuscia]

Dans ces conditions, le fait d'avoir des origines familiales locales peut faciliter l'accès au métayage informel. En Sardaigne, l'exemple de Iacopo (36 ans) montre comment les néo-agriculteurs peuvent tirer profit de leur appartenance locale. En 2010, après des études de sciences environnementales et cinq ans passés à exercer divers « petits boulots », il retourne vivre à la campagne chez ses parents, qui, sans être agriculteurs, possèdent un petit verger. Il décide de développer une production d'agrumes (spécialité de son village dans le sud-est de l'île) sans pour autant investir des sommes importantes dans l'achat d'une terre car il souhaite d'abord s'aménager une période d'expérimentation. Son père connaît des propriétaires de vergers, chez qui il a déjà effectué de petits travaux de jardinage, et qui sont trop âgés pour s'en occuper. La relation de confiance, tissée au préalable par le père, est renforcée par le fait d'être « un gars du coin » [Renahy 2010], ayant grandi au village et connaissant le territoire. Il a donc été facile à Iacopo d'établir des accords de métayage avec trois propriétaires différents, ce qui lui permet de cumuler 2 hectares et de diversifier les productions (oranges, clémentines, pamplemousses). Contre 30 % des récoltes, il a le droit d'exploiter les terrains pendant 5 ans reconductibles. Les frais d'exploitations sont à sa charge, y compris l'irrigation. Il faudra attendre 2018 pour qu'il achète son premier terrain.

11. Valeurs recensées par l'*Agenzia delle Entrate* pour la province de Viterbo en 2018 (<<https://www.agenziaentrate.gov.it/>>).

Néanmoins, les accords informels de métayage, passés sous la forme orale, exposent à la précarité, car ils reposent sur la bonne entente avec le propriétaire, lequel peut résilier l'arrangement en cas de conflit ou de mise en vente du terrain. L'investissement sur le temps long exigé par les cultures, notamment les permanentes, est difficilement compatible avec cette approche flexible. Il implique des garanties de durée d'exploitation de la part du propriétaire.

Ainsi, le métayage informel constitue-t-il un mode d'accès privilégié pour les néo-agriculteurs faiblement dotés en capital économique, qui souhaitent avoir de la flexibilité, en expérimentant l'activité agricole sans s'engager de façon contraignante. Afin de bénéficier de ce type d'arrangement, il faut d'abord s'insérer dans les réseaux sociaux locaux, en légitimant sa présence et son projet. Pour ceux qui ont des origines rurales, l'accès au métayage informel est facilité par leur « capital d'autochtonie » [Bozon et Chamboredon 1980 ; Retière 2003] car ils peuvent mettre à profit les réseaux sociaux de la famille et jouir d'une certaine légitimité en tant qu'« enfant du pays ». Mais les origines ne se transforment pas toujours en ressources et, dans certaines conditions, le capital d'autochtonie ne fonctionne pas (qualité des relations locales, système foncier local qui n'intègre pas ce type d'arrangements...).

Bien que dotés d'un capital culturel important (études supérieures), les néo-agriculteurs enquêtés n'ont, pour la plupart, aucune formation qualifiante pour exercer le métier d'agriculteur¹². Leur parcours d'apprentissage est marqué par l'autoformation et par le rôle formateur de groupes sociaux n'ayant pas explicitement vocation à transmettre des savoirs : la famille, les amis ou encore les voisins [Pharo 1985].

Les agriculteurs locaux et les autres néo-agriculteurs sont souvent mentionnés comme les transmetteurs les plus efficaces, quand ils sont accessibles. Ces formes de tutorat informel sont fondées sur des relations de voisinage amicales, dans lesquelles un agriculteur généralement plus âgé, se prend d'amitié pour un néo-agriculteur qui vient de s'installer, et pour lequel il met à disposition son savoir et/ou son matériel. Pour les néo-agriculteurs d'origine locale, la possibilité de nouer des relations de mentorat peut être facilitée par leur insertion locale, mais pas uniquement. En effet, on retrouve ce type de relation chez les néo-agriculteurs allochtones, comme Daniele (31 ans). Originaire de la ville d'Ostie et fils d'employés, il s'installe dans la Tuscia en

12. Dans cette recherche, les néo-agriculteurs ayant suivi des formations agricoles diplômantes (bac agricole, études d'agronomie, formation à l'entrepreneuriat agricole) sont minoritaires (15 sur 82). La faiblesse de ces participations s'explique d'abord par leurs conditions d'accès. En effet, il faut détenir le titre d'entrepreneur agricole, de cultivateur direct, de salarié agricole, ou d'aide familial pour pouvoir s'inscrire à la formation à l'entrepreneuriat agricole, ce qui exclut les formes d'exploitations non déclarées et les installations progressives. Par ailleurs, le faible intérêt des néo-agriculteurs pour ces formations est lié au contenu des enseignements, largement fondés sur le modèle agricole conventionnel et rejetés comme tels.

2014, après plusieurs années d'itinérance à l'étranger, pour y faire du maraîchage et de l'huile d'olive. Ayant séjourné deux ans dans une communauté en Argentine, il s'est formé aux principes de la permaculture, mais il connaît mal les méthodes agricoles adaptées à ce territoire. Son voisin Primo, un éleveur à la retraite, le prend sous son aile.

La première année, quand je taillais les oliviers, il venait tous les jours, avec sa canne, il m'expliquait. Pareil pour le potager. Au début, je faisais le potager en permaculture, on mangeait avec mais... il ne produisait pas beaucoup parce que, bon, on expérimentait [...], on n'y connaissait pas grand-chose. Et puis on ne connaissait pas cette terre, ni les cultures parce que celles qu'on faisait en Amérique du Sud étaient différentes. Et lui, un jour il arrive et il dit: «bon, maintenant que tu as un petit tracteur, tu continues à faire tes expériences, mais, à côté, tu travailles la terre, moi je te dis comment faire, comment mettre les trucs, et comme ça tu peux manger [...]». C'est important, parce que c'est lui qui m'a appris quand travailler la terre [...], il m'expliquait la lune, les cycles, tout.

[Daniele, maraîcher et oléiculteur, 13 décembre 2017, Tuscia]

Comme dans le cas de Daniele, l'apprentissage par le mentorat profite souvent d'un effet générationnel (relation d'adoption entre l'agriculteur âgé et le jeune débutant). Il permet de mettre en place des mécanismes d'imprégnation de gestes et de savoirs qui ne sont pas nécessairement verbalisés. Si Primo joue un rôle moteur dans l'évolution des modes de culture de Daniele, les divergences au sujet du choix des méthodes agricoles peuvent empêcher la transmission, y compris au sein du réseau familial et amical. Dans ce cas, les néo-agriculteurs doivent trouver d'autres sources d'information, ce qui les conduit parfois à créer leurs propres réseaux.

Dans les parcours d'apprentissage des néo-agriculteurs, Internet (YouTube, sites spécialisés) et les réseaux sociaux (Facebook, WhatsApp, forum) jouent un rôle majeur car ils rendent les connaissances plus accessibles d'un point de vue technique. À ce titre, l'expérience d'Antonio (35 ans) est éclairante. Après une carrière de commercial dans le prêt-à-porter, il est devenu éleveur dans son village natal en 2007. Issu d'une famille de commerçants, il découvre l'activité agricole avec le père de son épouse, dont il finit par reprendre l'exploitation en 2010. Il y effectue d'importants changements, transformant le petit élevage laitier conventionnel du beau-père (15 vaches) en une exploitation multifonctionnelle: races anciennes, application de nouvelles méthodes de pâturage, transformation des produits (fromage, yaourts, glaces, charcuterie) et accueil pédagogique. Souvent en désaccord avec son beau-père et isolé dans le paysage agricole local, Antonio manque d'interlocuteurs lors des premières années. En 2016, il découvre

l'existence d'un groupe WhatsApp créé autour de la race qu'il élève. Le groupe compte plus d'une centaine de participants, éleveurs et aspirants éleveurs, répartis dans toute l'Italie et dans quelques pays étrangers (Allemagne, Suisse, Autriche). Parmi les thèmes abordés, on trouve des avis sur les produits alimentaires et vétérinaires, des informations sur l'évolution des prix de la viande et du lait, des nouvelles sur la réglementation sanitaire, comme l'explique Antonio :

Les premières années, j'ai dû faire tellement d'expérimentations que j'ai perdu beaucoup de temps. Maintenant, je peux dire que je suis un expert de ce qu'il ne faut pas faire. [...] Avec WhatsApp, c'est beaucoup plus direct et facile. Je publie une idée, une question et je reçois au moins cinq réponses, et il y a plus d'une centaine de participants, et ce sont des réponses qui t'aident parce qu'elles te proposent des choses auxquelles tu n'avais même pas pensé. [...] En un an de participation à ce groupe, j'ai appris énormément de choses utiles et si je les avais sues dix ans plus tôt, j'aurais fait beaucoup moins d'erreurs et perdu moins de temps.

[Antonio, éleveur, 12 décembre 2017, Tuscia]

Pour lui, ce groupe remplit aussi une fonction sociale, celle d'appartenir à un groupe de pairs, dont il partage les valeurs et la façon d'envisager son activité. La diversité des participants et la spontanéité des échanges facilités par ce mode de communication permettent de court-circuiter les réseaux traditionnels des agriculteurs (groupements d'agriculteurs, syndicats...), possible source de confrontations et de tensions.

Ainsi, les réseaux sociaux numériques tels que WhatsApp peuvent jouer un rôle considérable dans l'apprentissage du métier en créant des communautés de pairs virtuelles. Le partage de situations singulières permet de produire des connaissances et d'en faire bénéficier d'autres personnes confrontées à des situations semblables. Cela contrebalance l'isolement social et professionnel que peuvent ressentir les néo-agriculteurs, autochtones comme allochtones, dans leur environnement local. En outre, cet usage des réseaux sociaux met en avant le fait que, loin de constituer une rupture avec le milieu social d'origine, le retour à la terre entretient – et même s'appuie sur – des liens avec des pairs, proches en termes de pratiques et d'expérience agricole, autour de valeurs partagées. Ainsi, les réseaux sociaux intervenant dans l'apprentissage des savoir-faire agricoles s'appuient largement sur la proximité relationnelle de ses membres malgré des distances géographiques relativement grandes.

S'appuyer sur l'ancrage urbain pour lancer la commercialisation

À travers leur projet d'exploitation, les néo-agriculteurs aspirent à participer à la création de systèmes alimentaires alternatifs [Deverre et Lamine 2010], fondés sur des circuits courts et des relations de proximité. Néanmoins, ils sont rapidement confrontés à la difficulté de trouver des débouchés à l'échelle locale à cause de la faiblesse de la demande en produits biologiques, de la faible valorisation ou, pour certains, de contraintes statutaires. Dans ce cas, l'ancrage urbain peut alors servir d'appui à la commercialisation des produits. Les néo-agriculteurs forment un réseau de clientèle à partir des premiers cercles (famille, amis) qui achètent, centralisent et redistribuent les produits auprès d'un réseau de connaissance élargi. Cette pratique est souvent importante dans les premières années d'activité, car elle permet de compter sur une clientèle solidaire du projet des néo-agriculteurs, alors que la production est encore incertaine et les circuits de vente locaux inaccessibles (quantités insuffisantes, qualité aléatoire, conditions statutaires d'accès aux marchés...). Les produits de longue conservation et facilement transportables, tels que l'huile d'olive, le miel ou les légumes secs, sont en grande partie vendus par ces réseaux. Dans la Tuscia, Alda (32 ans), est originaire de Milan. Étudiante en sciences de l'éducation, elle interrompt ses études en 2010 pour devenir salariée agricole dans une coopérative du Piémont, bien connu des milieux alternatifs. Lors d'une expérience de *woofing*, Alda découvre la Tuscia et décide de s'y installer comme apicultrice en 2016. Malgré la distance géographique, elle conserve des liens étroits avec son réseau social milanais, et c'est vers celui-ci qu'elle se tourne pour se constituer une clientèle.

L'année dernière, comme j'avais peu de miel, j'ai tout vendu *via* mes parents dans le Nord, tu vois, les amis de mes parents, les amis d'amis, etc. J'ai tout vendu là-bas, à Milan, et ici presque rien parce que je ne m'étais même pas occupée à chercher. Et cette année, je dois encore comprendre comment m'y prendre, comment vendre tout ce miel que tu vois là. Donc, continuer à vendre *via* ma famille et faire quelques marchés ici.

[Alda, apicultrice, 13 août 2018, Tuscia]

Ici, le recours à un premier cercle social dans la région de Milan permet d'assurer au début la vente de la production, en quantité réduite, et de dégager quelques revenus tout en commençant à s'insérer dans les marchés locaux. Pour d'autres produits, la mise en place de débouchés locaux est encore plus difficile, soit parce qu'il s'agit de produits de niche (le vin naturel par exemple), soit parce que ce sont des produits dont la production reste fortement ancrée dans les pratiques des familles rurales, comme l'huile d'olive. Dans ce cas, il est préférable pour les néo-agriculteurs de vendre dans les grandes villes ou à

l'étranger. Elsa et Gianluca expliquent pourquoi ils ont renoncé à vendre leur huile d'olive localement.

— Elsa : Ici, c'est difficile, surtout pour l'huile d'olive parce que dans les zones rurales, du moins ici, tous font leur propre huile. Donc l'année dernière par exemple, nous sommes allés vendre l'huile à Turin. [...] Là-bas, il y a la famille, les amis de mes frères, de mes parents, mes amis, et Turin est une ville où on achète l'huile venue de l'extérieur. Donc l'idée serait d'entretenir un ensemble de clients. Et puis on vendra une partie de l'huile aux hôtes de l'agritourisme, et puis le reste à l'étranger, en Allemagne, en Suisse. Ce sont des endroits où il n'y a pas d'huile et les prix sont élevés.

— Gianluca : J'aimerais vendre ici mais ça demande tellement de temps. Premièrement parce que comme dit Elsa, ici, ils font déjà tout, et ensuite parce que des cas comme les nôtres, des petites exploitations [...] à la fin, le coût est élevé. Nous ne vendons pas l'huile à moins de 12 € le litre, mais ici les gens préfèrent acheter l'huile de merde à 8 €, ils ne seront jamais prêts à y mettre plus, c'est presque un problème culturel.

[Elsa et Gianluca, vigneron et oléiculteur, 7 août 2018, Tuscia]

Grâce aux origines familiales d'Elsa, le couple peut compter sur un réseau familial élargi à Turin pour vendre ses produits. Il profite également de réseaux amicaux en Suisse, en Allemagne et à Copenhague. Pour ces producteurs, l'intérêt des grandes villes d'Italie du Nord et des pays d'Europe du Nord réside principalement dans le prix de vente : 12 € le litre à Turin contre 15 € à l'étranger. À travers ces réseaux, ils atteignent des consommateurs dotés d'un pouvoir d'achat moyen largement supérieur à celui de l'Italie centrale, et pour qui l'huile d'olive constitue un produit fin et coûteux.

L'exemple d'Elsa et Gianluca montre aussi que la géographie des lieux de commercialisation obéit à des contraintes différentes selon les produits et les modalités de vente (formelle ou informelle). Les circuits de proximité sont parfois très limités pour certains produits, poussant les néo-agriculteurs à vendre plus loin. Dans la création des débouchés, l'originalité des trajectoires et la diversité des ancrages deviennent alors un atout. Le cas de Patrizio (40 ans) producteur d'agrumes en Sardaigne, l'illustre bien. Fils d'ouvriers sardes émigrés en Allemagne, il retourne en Italie pour étudier les sciences de l'environnement à Florence. Après quelques années à travailler comme employé dans un musée, il décide de rentrer en Sardaigne en 2010, où sa mère possède des vergers d'agrumes. Découvrant la faiblesse du marché de produits biologiques sur l'île, il cherche des débouchés plus rémunérateurs. Il se tourne alors vers la Toscane, où il conserve un large réseau amical et familial, qui lui a servi de base pour développer la vente en circuits courts. Désormais, il

écoule l'intégralité de sa production dans des GAS¹³ et des marchés malgré la distance géographique et les contraintes logistiques.

Je dois aller directement en Toscane parce que je m'occupe moi-même de la commercialisation. Il y a la récolte, puis je pars avec le fourgon. J'ai une chambre froide en location en Toscane, près de Montecassino. Je prends les oranges dans la chambre froide pour les livraisons, puis pour le marché bio, le plus important de la Toscane, la Fierucola¹⁴. [...]. J'y vais une fois par mois, mais seulement pendant la période des agrumes. Je commence en novembre [...]. En plus des paniers, je fais des livraisons pour le GAS de Florence en Toscane, puis de Mugello au nord jusqu'à Sienne au sud, puis côté mer. La base logistique, c'est Florence, parce que c'est là qu'habite ma sœur et j'y ai vécu tant d'années que je connais plein de gens.

[Patrizio, producteur d'agrumes, 25 juin 2018, Sardaigne]

Comme le montrent ces deux exemples, ce système fonctionne bien pour les produits de longue conservation mais peut s'avérer difficilement compatible avec les produits frais, plus dépendants de la demande locale, et les longues distances. Sur ce point, la situation insulaire de la Sardaigne constitue une forte contrainte à la formation de ces réseaux. Dans le cas de Patrizio, la nécessité d'assurer les débouchés et la priorité donnée au système de valeurs peut conduire le néo-agriculteur à assurer personnellement des livraisons assez éloignées, coûteuses en temps et en argent.

Ainsi, les géographies des réseaux de commercialisation suivent les lieux d'ancrage des néo-agriculteurs et montrent que la proximité relationnelle peut être déterminante dans la formation des circuits de distribution, et ce bien plus que la proximité géographique, souvent peu pourvoyeuse en débouchés rémunérateurs. Néanmoins, les longues distances demeurent un obstacle pour la vente des produits frais et pour les néo-agriculteurs installés en Sardaigne.

Conclusion

L'approche par les ressources sociales constitue une piste riche permettant de mieux connaître les mobilités d'une population encore peu renseignée : les néo-agriculteurs. L'originalité de leur trajectoire géographique, sociale et professionnelle combine des ancrages multiples qui peuvent se transformer

13. *Gruppo di Acquisto Solidale* : groupement d'achat en circuit court de produits principalement biologiques, locaux et issus du commerce équitable.

14. Créée en Toscane en 1984, la Fierucola est une association qui a organisé les premiers marchés de producteurs biologiques en Italie.

en ressources dans différentes étapes du retour à la terre : le choix du territoire d'installation, l'accès au foncier et aux savoir-faire, et la création de circuits de commercialisation. À l'échelle locale, l'insertion dans un réseau de sociabilités est susceptible de faciliter les arrangements fonciers et permettre de nouer des relations de mentorat avec d'autres agriculteurs. Les néo-agriculteurs autochtones peuvent bénéficier d'un réseau social préexistant voire compter sur un capital d'autochtonie, mais les néo-agriculteurs allochtones n'en sont pas moins exclus des arrangements. Loin de rompre avec les espaces urbains, les néo-agriculteurs maintiennent et créent des contacts avec leurs lieux d'ancrage. Ces liens forment une ressource car ils offrent des débouchés commerciaux aux néo-agriculteurs débutants, qui s'appuient largement sur leur réseau familial et amical pour vendre en circuits courts informels. De même, ils sont connectés à des réseaux sociaux numériques pour échanger des informations entre pairs. Les proximités relationnelles structurent ces pratiques malgré des distances géographiques relativement longues. Dans ce cas, les aspirations des néo-agriculteurs, désireux de participer à la reterritorialisation des systèmes alimentaires, peuvent entrer en contradiction avec leurs pratiques.

Paula Dolci,
géographe, doctorante, université de Montpellier, Montpellier

Bibliographie

- DOLCI, Paula, Coline PERRIN et Geneviève CORTES**, 2019, « Retourner à la terre pour faire avec la crise. Ancrages et circulations entre ville et campagne au Portugal », *Annales de Géographie* 727 (3) : 62-93.
- BARBERIS, Corrado (dir.)**, 2009, *La rivincita delle campagne: Ruritalia*. Roma, Donzelli (« Saggi. Storia e scienze sociali »).
- BENSON, Michaela et Karen O'REILLY**, 2009, « Migration and the search for a better way of life: a critical exploration of lifestyle migration », *The Sociological review* 57 (4) : 608-625.
- BOURDIEU, Pierre**, 1980, « Le capital social. Notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales* 31 (1) : 2-3.
- BOZON, Michel et Jean-Claude CHAMBOREDON**, 1980, « L'organisation sociale de la chasse en France et la signification de la pratique », *Ethnologie française* 10 (1) : 65-88.
- CHALÉARD, Jean-Louis et Alain DUBRESSON**, 1999, *Villes et campagnes dans les pays du Sud. Géographie des relations*. Paris, Karthala (« Hommes et sociétés »).
- COGNARD, Françoise**, 2010, « Migrations d'agrément » et nouveaux habitants dans les moyennes montagnes françaises: de la recomposition sociale au développement territorial. L'exemple du Diois, du Morvan et du Séronais. Thèse de géographie. Clermont-Ferrand, Université Blaise Pascal-Clermont-Ferrand-2.
- CORRADO, Federica, Giuseppe DEMATTEIS et Alberto DI GIOIA (dir.)**, 2014, *Nuovi montanari. Abitare le alpi nel XXI secolo*. Terre Alte-Dislivelli. Franco Angeli Edizioni « Uomo ambiente sviluppo ».
- CORTES, Geneviève et Anaïs VASSAS TORAL**, 2016, « Coexistences rurales et mobilités spatiales en Bolivie », *Les Cahiers d'outre-mer* 273 : 43-79.
- DEVERRE, Christian et Claire LAMINE**, 2010, « Les systèmes agroalimentaires alternatifs. Une revue de travaux anglophones en sciences sociales », *Économie rurale* 317 : 57-73.
- DEVILLE, Adrian et Stephen WEARING**, 2013, « WWOOFing tourists: beaten tracks and transformational paths », in Y. Reisinger (dir.), *Transformational Tourism: Tourist Perspectives*. Cambridge, CAB International: 151-168.
- FRASCARELLI, Angelo**, 2013, « La terra e i giovani agricoltori: un'analisi delle politiche », in D. Cersosimo (dir.), *I giovani agricoltori oggi. Consistenza, evoluzione, politiche*. Rome, Edizioni Tellus: 85-97.
- GUÉRINGER, Alain**, 2008, « "Systèmes fonciers locaux": une approche de la question foncière à partir d'études de cas en moyenne montagne française », *Géocarrefour* 83 (4) : 321-329.
- HERVIEU, Bertrand et Danièle LÉGER**, 1979, *Le retour à la nature. « Au fond de la forêt... l'État »*. Paris, Le Seuil.
- HIRCZAK, Maud, et al.**, 2011, « Dynamiques rurales et trajectoires démographiques: comparaison France, Italie, Espagne », *L'Information géographique* 75 (2) : 68-87.
- IMBERT, Christophe**, 2005, *Les ancrages des habitants des villes nouvelles franciliennes: des bassins de vie en construction*. Thèse de géographie. Paris, Université Paris-1.
- LE BLANC, Joseph**, 2011, « Installation agricole: nouveaux profils, nouvel accompagnement », *Pour* 212 (5) : 137-143.

- LENAIN, Marie-Anne**, 2011, *Dynamiques et accompagnement des TPE inventives en espace rural isolé : entre territoires et réseaux. L'exemple en Cézallier, Combrailles et Millevaches*. Thèse de géographie. Clermont-Ferrand, Université Clermont-Ferrand-2.
- McINTOSH, Alison et Susanne BONNEMANN**, 2006, « Willing workers on organic farms (WWOOF) : the alternative farm stay experience ? », *Journal of sustainable tourism* 14 (1) : 82-99.
- MONLLOR, Neus et Anthony M. FULLER**, 2016, « Newcomers to farming : towards a new rurality in Europe », *Documents d'Anàlisi Geogràfica* 62 (3) : 531-51.
- PETRIOLI, Valentina**, 2011, *Il «movimento di ritorno alla terra» tra utopia, sussistenza, solidarietà e informalità*. Thèse de géographie. Rome, Università degli studi Roma Tre.
- PETTENATI, Giacomo**, 2013, « La Val Maira (Piemonte) : laboratorio territorial di un nuovo popolamento montano », *Revue de géographie alpine* 101 (3) : 1-14.
- PHARO, Patrick**, 1985, *Savoirs paysans et ordre social : l'apprentissage du métier d'agriculteur*. Paris, Centre d'études et de recherche sur les qualifications.
- RENAHY, Nicolas**, 2010 (2005), *Les gars du coin. Enquête sur une jeunesse rurale*. Paris, La Découverte (« Poche, sciences humaines et sociales »).
- RETIÈRE, Jean-Noël**, 2013, « Capital d'autochtonie », in I. Casillo, et al. (dir), *Dictionnaire critique et interdisciplinaire de la participation*. Paris, GIS Démocratie et Participation (<<http://www.dicopart.fr/fr/dico/capital-dautochtonie>>).
- ROUVIÈRE, Catherine**, 2015, *Retourner à la terre. L'utopie néo-rurale en Ardèche depuis les années 1960*. Rennes, Presses universitaires de Rennes (« Histoire »).
- SALEILLES, Séverine**, 2007, *L'entrepreneur néo-rural et son réseau personnel : une étude exploratoire*. Thèse de sciences de gestion. Montpellier, Université Montpellier-1.
- SIMON-LORIERE, Hellène**, 2013, *Conditions de vie et projets migratoires des réfugiés libériens à Conakry (Guinée) et Accra (Ghana)*. Thèse de géographie. Poitiers, Université de Poitiers.
- TOMMASI, Greta**, 2014, *Vivre (dans) des campagnes plurielles : Mobilités et territoires dans les espaces ruraux. L'exemple de la Sierra de Albarracín et du Limousin*. Thèse de géographie. Limoges, Université de Limoges.

Résumé

*Des néo-agriculteurs qui ont de la ressource.
Ancrages sociaux et géographiques pour s'installer en Italie*

Cet article porte sur les migrations des néo-agriculteurs vers l'Italie rurale. À partir d'une enquête qualitative (entretiens et observations) menée en Sardaigne et dans la Tuscia (Italie centrale), il étudie comment ils s'appuient sur les ancrages sociaux et géographiques pour déterminer le lieu de leur installation comme pour accéder au foncier, acquérir des savoir-faire ou trouver des réseaux de commercialisation. Il montre que la diversité des origines socio-géographiques des néo-agriculteurs est un facteur de différenciation dans l'accès aux ressources, notamment sociales.

Mots-clés: Italie, circuits courts, installation, migration, néo-agriculteurs, ressources sociales, réseaux sociaux.

Abstract

Neo-farmers with resourcefulness. Social and geographical roots for moving to Italy

This article aims to shed light on the entry of new farmers into agriculture by exploring the role of social networks in accessing resources. This research is based on a qualitative interviews and ethnographic observations in Sardinia and Tuscia (central Italy) and shows how neo-farmers use social resources in three areas: entry into the territory and agriculture, access to means of production and access to market.

Keywords: Italy, short supply chains, installation, migration, neo farmers, social resources, social networks.