

Dossier

Témoignage

« Ce métier a de l'avenir mais à condition... »

À quinze minutes de voiture de la Tour Eiffel (sans feu rouge !), Xavier Morize, son épouse Nadine, et leur fils Côme ont constitué un Gaec à Saint-Nom-la-Bretèche (Yvelines) où sont produits fruits, légumes et céréales. Face à face, entre le père (50 ans) et le fils (27 ans).

Racontez-nous dans quelles conditions se sont réalisées vos installations respectives ?

Le père : Je me suis installé en 1981 dans la commune où mes parents exploitaient 10 hectares en location. Pour m'installer, avec Nadine, nous avons acheté une parcelle de 6 hectares pour produire des légumes de plein champ et des fruits rouges. Par la suite, nous avons racheté les parcelles qu'exploitaient mes parents. Nous nous sommes fortement endettés et on peut dire que nous avons vécu quinze ans de galère. Peu à peu, nos conditions de travail se sont améliorées par la construction d'un hangar, de serres et de notre maison. Nous avons eu la chance de rencontrer un agriculteur investisseur foncier qui nous a acheté 20 hectares supplémentaires en échange d'un bail de 18 ans, que nous avons cultivés en céréales pour améliorer notre revenu et aussi avoir le plaisir d'être paysans. En 1995, nous avons planté un hectare de pommes et de poires. Depuis que l'exploitation tourne, le désir de transmettre ce bel outil de travail ne me quitte plus. Je reconnais que j'ai poussé Côme à venir nous rejoindre !

Le fils : C'est ce que j'ai fait en 2006 après mes BTS en technologie végétale et ACSE⁽¹⁾. J'ai conscience de la chance de pouvoir m'installer dans cette zone périurbaine habitée par une

population aux revenus très élevés. Un hors-cadre familial n'aurait jamais pu le faire à cause de l'importante pression foncière qui existe et certains blocages de notre profession. Cela n'a pas été une mince affaire... Cependant, je ne me sens ni l'âme d'un maraîcher, ni celle d'un arboriculteur, ni même d'un céréalier mais plutôt celle d'un entrepreneur. La possibilité d'acquiescer en location 50 hectares sur le coteau d'en face a été déterminante pour me décider à m'installer dès maintenant en Gaec. En fait, ce qui m'intéresse le plus dans ce métier, c'est la partie valorisation de la production et la vente. Ça tombe bien puisque mon père a la passion de produire, d'être auprès de ses arbres !

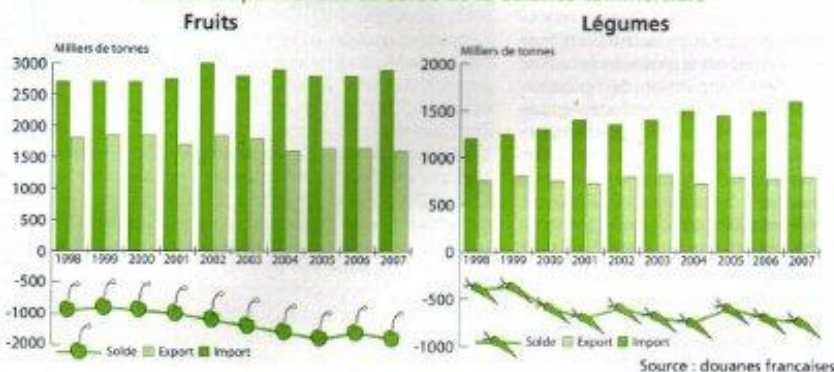
Comment assurez-vous la commercialisation de votre production ?

Le père : Avec l'arrivée de Côme, nous avons remis à plat la structure même de l'exploitation. Nous l'avons agrandie en



louant, comme il l'a dit, 50 hectares de céréales et aussi 4 hectares de vergers voués à l'arrachage ou à l'abandon ; 3 000 m² de serres supplémentaires ont été bâties ; du matériel et des véhicules renouvelés ; un emprunt contracté... Nous avons ajouté un deuxième marché, celui de Chatou. Et surtout, nous nous sommes lancés dans la vente par paniers, avec contrat sur trois mois comme en amap. Nous les écoules sur l'exploitation ou en partenariat avec la SNCF et la chambre d'agriculture à la sortie de la gare de Ver-

Un déficit permanent du solde de la balance commerciale





Pour résoudre le problème de la fatigue des sols, une solution pour les Morize : la culture « en jardin suspendu », en choisissant des substrats de haute qualité.

saillies. Soit une distribution de 200 à 250 paniers par semaine tout au long de l'année. Si nous pouvions abandonner notre mode de commercialisation en gros et semi gros (10% de notre production actuelle), je serais heureux. D'une part, ces grossistes peuvent nous jeter comme une vieille chaussette, d'un jour à l'autre refusant de prendre nos produits : 15 tonnes de poires ont été ainsi jetées en janvier dernier. D'autre part, leurs prix sont fluctuants et bas (trois fois moins cher que si nous vendions en direct). Et puis, quelle satisfaction de savoir que sa production va directement chez le consommateur, sans s'abîmer, avec un minimum de transport ! Un consommateur va bien voir son « médecin de famille », pourquoi n'irait-il pas voir son « maraîcher de famille » ?

Le fils : Quand on voit l'ampleur de la demande et de moins en moins de producteurs de fruits et légumes dans notre région, c'est évident : ce métier a de l'avenir mais à condition d'intégrer sa production dans un circuit de proximité, en la valorisant au maximum, éventuellement

par la transformation. À cet effet, nous avons un magasin sur l'exploitation où nous vendons également une partie de notre production transformée en soupes, jus de fruits, confitures. Le système de panier est très intéressant puisque nous sommes assurés de vendre nos produits à des prix stables. Mais il faut qu'ils soient diversifiés et bons.

Quels sont vos principaux soucis aujourd'hui ?

Le père : On court partout ! Nous sommes tellement diversifiés que nous avons l'impression de bricoler. Il faudrait être plus nombreux. Nous avons beaucoup de mal à trouver de la main d'œuvre. Il faudrait pouvoir la loger. Heureusement au moment des récoltes et de la taille du verger, il y a une famille de « gitans » qui viennent avec leurs caravanes. Ce sont des personnes efficaces à qui l'on procure un emploi grâce au verger.

La ferme du Clos d'Ancoigny en chiffres

- 3 associés et 2 salariés à plein temps
- 5 ha de fruits (pommes, poires, prunes, abricot, pêche, framboises, fraises).
- 5 ha de légumes (une vingtaine d'espèces cultivées)
- 7 000 m² de serres froides
- 92 ha de céréales
- Chiffre d'affaires : 410 000 euros (48% en céréales et 52% en fruits et légumes)
- Revenu pour les 3 associés : 48 000 euros
- Paniers entre 5 et 10 kg à 11, 16 ou 27 euros
- Formation du prix de vente :
 - sur le marché : prix des maraîchers (prix de gros) x 1,7
 - pour les paniers : prix des maraîchers x 1,5

par la transformation. À cet effet, nous avons un magasin sur l'exploitation où nous vendons également une partie de notre production transformée en soupes, jus de fruits, confitures. Le système de panier est très intéressant puisque nous sommes assurés de vendre nos produits à des prix stables. Mais il faut qu'ils soient diversifiés et bons.

Pourquoi ne répondez-vous pas à la demande pressante pour le bio ?

Le père : Nous ne nous sentons pas les reins assez solides. Cela demande trop d'observations, de connaissances et de temps. Nous aurions beaucoup de casse.

Le fils : 70 heures l'hiver et 90 heures l'été, cela n'a rien à voir avec le temps de travail de mes copains. Mais le plus dur, c'est d'être isolé, de se sentir le dernier des Mohicans dans cette plaine de Versailles. Il y a quinze ans, il y avait une dizaine d'agriculteurs sur la commune. Dans un rayon de quinze kilomètres, nous sommes encore une dizaine de maraîchers arboriculteurs mais aucun jeune, et sans esprit d'entraide. Et puis, je n'ai pas les mêmes préoccupations que mes collègues J-A⁽¹⁾ céréaliers.

Pourquoi êtes-vous syndiqués aujourd'hui ?

Le fils : Moi je ne le suis pas. Avec si peu de temps disponible, je préfère faire une coupure bien tranchée. Mais je respecte l'engagement de mon père, même si je trouve que parfois il parle à un mur tellement le rapport de force est inégal !

Le père : Je suis sympathisant à la Conf' depuis que José Bové a fait connaître le syndicat. Les magouilles qui se font autour du foncier me révoltent. Je me suis suffisamment senti en phase avec les idées du syndicat pour m'engager au sein du comité national en 2007. J'ai l'impression d'être dans une grande famille. Pour moi, la Confédération paysanne est un vrai syndicat d'agriculteurs. Une famille. C'est vraiment stimulant. Je regrette simplement de représenter si peu de personnes en Ile-de-France. Il faudrait faire du porte à porte pour discuter avec les sympathisants. Ils existent, j'en suis persuadé ! Avec un peu plus de temps, je vais aller les trouver.

Propos recueillis par Cécile Koehler

(1) Analyse et conduite des systèmes d'exploitation.
(2) Jeune agriculteur.