

Citoyens et agriculteurs : une affaire de connexion

Le système du financement participatif connaît un succès grandissant auprès des citoyens depuis son apparition il y a une dizaine d'années. Et la crise sanitaire a encore augmenté l'attrait de ce système de financement alternatif auprès de potentiels contributeurs, en particulier pour les projets agricoles. Un phénomène qui dit beaucoup sur la volonté des consommateurs de s'engager en faveur d'un certain type d'agriculture agroécologique, responsable et ancrée dans son territoire.

Qu'est-ce qui motive les agriculteurs à démarrer une campagne de financement participatif, et surtout qu'est-ce qui anime ceux qui décident de donner un coup de pouce à un projet en particulier ? Entre autres choses, l'attrait que rencontre le crowdfunding trahit une volonté des producteurs et des consommateurs d'enfin se rencontrer...

Dis-moi qui tu finances...

En cherchant des exploitations ayant fait appel au système du financement participatif – ou crowdfunding – pour les aider dans la réalisation de leurs projets, force a été de constater que c'est la plateforme dédiée au financement de projets agricoles MiiMOSA qui attire le plus de porteurs de projets parmi nos agriculteurs des Alpes du Sud. Pour ne pas dire que c'était la seule... Dans nos départements, on

ne compte pas moins d'une trentaine de projets, financés ou non, au cours des deux dernières années, très majoritairement des dons avec contrepartie alors qu'un système de prêt rémunéré est également possible.

Il est vrai que si un an après sa création, la plateforme MiiMOSA avait aidé au financement de 250 projets pour un montant collecté d'1,2 M€, elle en est aujourd'hui à 3 500 pro-

jets financés pour un montant de 35 millions d'euros. Ce qui fait de MiiMOSA le leader européen du financement participatif agricole et alimentaire. Avant sa création seulement 0,1 % des projets de financement concernaient ce thème, aujourd'hui ils représentent près de 3 % des demandes de financement, dont 75 % via MiiMOSA. « Aujourd'hui, le développement de MiiMOSA est lié au fait qu'on s'est rendu compte

en 2015 que les agriculteurs étaient très peu représentés sur les plateformes de financement participatif. Il n'y avait alors que des plateformes de projets assez généralistes », explique Sophie Cucheval, directrice des opérations chez MiiMOSA. La création de la plateforme se veut alors une réponse « à des besoins spécifiques du monde agricole, notamment en matière de financements, toujours très importants par rapport aux enjeux de transition du secteur, à une certaine frilosité et un certain manque de réactivité de la part des banques, et au fait qu'il y a un vrai besoin aujourd'hui de reconnecter le monde agricole à l'ensemble de la société ».

L'évident succès de la formule s'inscrit néanmoins dans un attrait pour le financement participatif en général. Dans une enquête dont les résultats ont été dévoilés en octobre dernier, l'association Financement Participatif France confirme de fait une croissance de 34 % au premier semestre 2020 par rapport au premier semestre 2019. « Le contexte actuel de crise et les tensions économiques auxquelles font face les petites et moyennes entreprises ouvrent des perspectives importantes pour le financement participatif comme soutien à leur activité », estime même l'association

De la diversification économique à la conversion agroécologique

Dans le secteur de l'agriculture, une certaine typologie des projets s'est rapidement distinguée. « On va avoir deux types de projets qui vont correspondre plus ou moins aux deux outils de financement qu'on propose, explique Sophie Cucheval. Historiquement, on a proposé le don avec contrepartie, qui permet à une cible plutôt constituée de petites et moyennes exploitations agricoles souhaitant développer un projet de diversification économique comme transformer à la ferme, vendre à la ferme, développer une activité d'agritourisme, de communiquer directement auprès des citoyens qui seront leurs clients directs. Et on a un deuxième outil de financement, le prêt participatif, qui permet cette fois-ci aux agriculteurs d'emprunter en complément du prêt bancaire qu'ils peuvent avoir auprès des citoyens et ensuite de les rembourser sur une durée et un taux d'intérêt donnés. Là, on retrouve à la fois les premiers types de projets, mais aussi des projets qui nécessitent des besoins de financements plus importants, comme des projets de conversion, d'agroécologie, ou de production d'énergie, de mécanisation par exemple. ■ ■ ■

30 % des projets présentés sur MiiMOSA proviennent du réseau des chambres d'agriculture

Le 29 janvier 2019, à l'APCA, Florian Breton, fondateur de MiiMOSA, a lancé officiellement « MiiMOSA Transition ». Quatre ans presque jour pour jour après le lancement de MiiMOSA, il s'est félicité de la réussite de la plateforme et du travail commun avec les chambres d'agriculture depuis le lancement de la première plateforme de financement participatif à destination de projets agricoles et alimentaires.

30 % des projets présentés sur MiiMOSA proviennent en effet du réseau des chambres d'agriculture. Des chiffres, qui pour Claude Cochonneau, président de l'APCA, sont la preuve de la volonté du monde agricole d'évoluer et de s'adapter aux nouvelles attentes.

Si MiiMOSA a pour ambition d'accompagner des projets locaux, notamment pour de petites exploitations, MiiMOSA Transition est dédiée au financement de projets de transition agricole, alimentaire et énergétique, principalement pour des structures de tailles importantes sous contrat avec des distributeurs, des coopératives et des transformateurs de l'agroalimentaire.

Un élargissement de l'offre qui doit permettre, selon Florian Breton, d'apporter des solutions de financement adaptées à toutes les tailles et typologies de projet tout en contrebalançant la frilosité des banques. Il s'agit, pour le président de MiiMOSA, d'accompagner la transition des systèmes alimentaires dans un contexte où les demandes sociétales augmentent et où, la France a pour ambition de doubler sa surface agricole cultivée en agriculture biologique.

Grâce à un agrément obtenu auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF), les citoyens et les personnes morales ont ainsi la possibilité d'investir dans les projets sélectionnés par la plateforme avec des besoins de financement allant de 50 000 € à un million d'euros. Ils doivent s'inscrire dans une démarche de progrès et de transition : agroécologie, agriculture biologique, bien-être animal, agriculture de conservation, agroforesterie, élevage plein air et énergie renouvelable).

Le bio est très représenté sur la plateforme, environ 65 à 70 % des projets qu'on accompagne sont en agriculture biologique ou en conversion ».

« Rétablir du lien »

D'où vient cet engouement grandissant ? Côté agriculteurs, une fois surmontée la réserve bien souvent exprimée de « demander de l'argent », grâce au système de contrepartie qui redonne un sentiment d'équité à la transaction, il y a la volonté assumée de soulager un peu leurs investissements en trouvant d'autres sources de financements que les prêts bancaires. La campagne de crowdfunding interviendra alors bien souvent comme source de financement complémentaire. Ce n'est cependant pas la seule raison. Il y a aussi clairement en arrière-plan le souci de « rétablir du lien » avec un réseau de consommateurs dont les agriculteurs sont de plus en plus demandeurs. Établir des relations pour faire connaître ses produits et son mode de production, communiquer sa passion pour son métier, en somme entamer un dialogue à vocation clairement pédagogique.

« Il ne s'agit pas que le crowdfunding favorise le financement de projets qui n'auraient pas obtenu de financement par ailleurs parce qu'ils ne sont pas viables et il faut être vigilant là-dessus, prévient Mickaël Juran, secrétaire de la chambre d'agriculture en charge du dossier installation transmission. En revanche, cette démarche qui vise l'adhésion aux pro-



Sophie Cucheval, directrice des opérations chez MiiMOSA.

duits de l'agriculteur est intéressante parce qu'elle permet de tisser un lien avec les consommateurs et de les responsabiliser en les rendant acteurs de leur alimentation ».

Côté citoyens justement, « les personnes qui vont donner pour un projet ne vont pas forcément avoir les mêmes motivations que les personnes qui vont prêter pour un pro-

jet, analyse Sophie Cucheval. La première motivation des personnes qui vont donner vient du fait que 50 % d'entre elles connaissent le porteur de projet (cercle familial, amical ou professionnel) ». La seconde motivation qui se distingue est la volonté de financer un projet de territoire. « Les contributeurs se disent en gros : 'je soutiens l'activité

économique de mon territoire et je soutiens l'accès à une offre de qualité sur mon territoire' ».

Clairement, le contributeur agit par militantisme : pour favoriser une économie solidaire, pour dynamiser l'activité économique de son département, contribuer à la transition agricole, ou plus simplement pour donner un coup de main à un parent, un ami ou un producteur que l'on aime croiser sur son marché hebdomadaire...

« Donner du pouvoir à son argent »

« Ce sont des gens qui veulent donner du pouvoir à leur argent et, par comparaison avec une épargne qui finance en partie les énergies fossiles et qui ne va pas forcément dans le bon sens, au moins avec une plateforme, je sais où va mon argent. D'ailleurs, ce qui est intéressant, c'est qu'on a 62 % des personnes qui nous disent après coup qu'elles se sentent plus proches du monde agricole grâce à MiiMOSA et on a même 70 % des gens qui ont noué des liens avec les porteurs des projets qu'ils ont soutenus, parce qu'en allant récupérer leur contrepartie sur place, ils ont vu la personne et l'exploitation, ou bien parce qu'ils ont échangé par mail... ».

Et pour ceux qui alertent sur le caractère incertain des dons avec contrepartie et, a fortiori, des prêts rémunérés en faveur de projets dont on ignore par avance le degré de pérennité, les chiffres se veulent rassurants. « C'est effectivement risqué », convient Sophie Cucheval

tout en insistant sur le suivi des porteurs de projets. Sur les prêts participatifs, en particulier, « il y a une analyse financière et on n'accompagne que des projets dont on connaît la solvabilité et la capacité de remboursement sur la durée que va durer leur prêt ».

Dans les faits, « les statistiques de la plateforme montrent qu'il y a 0 % de défaut, c'est-à-dire qu'aucun projet ne peut pas aujourd'hui ne pas rembourser l'échéance. En revanche, on a un taux de retard. On a huit projets qui ont un retard de versement, donc on explique pourquoi sur la page des statistiques ».

Quoi qu'il en soit, ce qui transparaît de manière évidente dans cet attrait grandissant pour ce système de financement solidaire, souligne Sophie Cucheval, « c'est une montée en compétence des citoyens sur la diversité de l'agriculture, sur les difficultés de la transition agricole, et sur l'importance de faire preuve de pédagogie à travers les projets qu'on accompagne ».

En fin de compte, dit-elle, le financement participatif, « c'est autant une campagne de financement qu'une campagne de communication. Par rapport à l'agribashing, on dit aux agriculteurs que faire une campagne de collecte, c'est aussi une manière de répondre à l'incompréhension, à l'ignorance qu'il peut y avoir sur l'agriculture et donc que c'est aussi une manière pour eux de défendre et de valoriser le secteur dans lequel ils travaillent. »

Romain et Emmanuelle Chanoine ont repris il y a quatre ans la pisciculture de Prelles à Saint-Martin-de-Queyrières. Une campagne de crowdfunding leur a permis de financer un fumoir pour leurs truites bio.

« C'est un bon moyen d'inciter les gens à s'intéresser à ce qu'on fait »

C'est l'histoire d'une passion pour les poissons. Au départ, Romain Chanoine, ancien enseignant en aquaculture et aquariophile averti, voulait se spécialiser dans l'aquaculture tropicale au Bénin ou à Madagascar. C'est finalement dans les Hautes-Alpes qu'il s'installera en 2016 avec son épouse Emmanuelle et leurs deux enfants après avoir repris la pisciculture de Prelles, située dans le Briançonnais à Saint-Martin-de-Queyrières, qui n'était plus en activité depuis plusieurs années.

Là, ils élèvent des truites arc-en-ciel en agriculture biologique qu'ils vendent ensuite sur les marchés. « Nous les vendons vivantes. Elles sont abattues et éviscérées sur place à la demande, cela évite les pertes », précise Romain.

La production annuelle est actuellement de cinq tonnes de poisson. « Pour l'instant, c'est une production qui représente le quart d'une petite pisciculture lambda parce que l'exploitation ayant été abandonnée, une bonne moitié des bassins ne sont plus exploitables. Nous avons donc des projets de gros travaux pour pouvoir utiliser l'intégralité des bassins. À terme, on pourra ainsi augmenter la production pour atteindre les 15 à 16 tonnes de truites », explique Emmanuelle. Une augmentation de la production qui leur permettra également de proposer davantage de produits transformés.

« L'objectif est de diversifier, mais nous allons conserver la vente de truites ultra-fraîches parce que cela répond à une demande des clients. On propose également des truites sous vide pour les AMAP et les restaurateurs ».

« Nous avons envie de faire participer les gens à notre projet »

L'été dernier, ils ont lancé une campagne de financement participatif afin de financer un fumoir d'un coût de 5 700 € environ. « Nous avons envie de faire participer les gens à notre projet afin de développer une sorte d'économie verte. Notre objectif premier, c'est de nourrir les gens avec une alimentation produite sur place. Nous nous sommes installés sur cette pisciculture pour cette raison, parce que nous voulions un métier qui ait du sens. C'est presque un acte militant, explique Emmanuelle. Pour autant, nous ne nous attendions pas à ce qu'il y ait autant de personnes qui s'investissent dans notre projet et ça nous a fait chaud au cœur ».

Dès 20 euros, les donateurs avaient déjà droit à une truite portion fumée à chaud associée à un carnet de recettes. De quoi apprécier directement l'objet de sa contribution. « Le matériel que l'on voulait financer se prêtait très bien au crowdfunding. Si on avait voulu financer un aérateur, par exemple, ça nous aurait semblé plus difficile de les associer à notre projet. Avec un fumoir, les gens pour-



ront voir le résultat directement puisqu'ils auront de la truite fumée », analyse Romain.

Et puis, ajoute-t-il, « ça crée beaucoup de liens. On le voit sur les marchés : il y a certains clients qui viennent régulièrement nous acheter des truites et avec lesquels on ne discutait pas tant que ça. Le fait qu'ils aient participé au financement a ouvert le dialogue. Ils nous demandent des renseignements et on leur explique notre mode de production, ce qu'on fait et ce qu'on ne fait pas, ce qui est très important pour nous. C'est

un bon moyen d'inciter les gens à s'intéresser à ce qu'on fait et les impliquer positivement dans leur mode d'alimentation ». « Ça nous a permis de dire qui on était, que ce n'était pas juste une entreprise mais un métier de passion, et ça a touché les gens », renchérit Emmanuelle.

Des contributeurs composés comme de coutume de proches, de clients, mais aussi d'inconnus qui ont pour certains agrandi la clientèle du jeune couple. Malheureusement, le contexte sanitaire a retardé l'arrivée du fumoir



Romain et Emmanuelle prévoient de gros travaux sur les bassins désaffectés afin de multiplier par trois leur production.

qui a été livré il y a à peine un mois, « alors qu'il aurait déjà dû être opérationnel début octobre ». Comme un fait exprès, les installations électriques afférentes ont également tardé. « L'électricien est passé la semaine dernière », lâchent Emmanuelle et Romain qui viennent tout juste de commencer leurs essais de recettes. Après quoi, des échantillons seront soumis à analyse avant de pouvoir débiter la commercialisation. Le couple espère pouvoir être prêt pour les fêtes de fin d'année.

Créée il y a deux ans, la Cuma Art'bio s'est équipée de trois outils innovants pour le désherbage, l'éclaircissage et la taille mécaniques des vergers de producteurs bio du secteur Nord Sisteron.

« Il y a tout un pan de la population **qui veut participer** à certaines évolutions »

Romain Borel, Alexandre Dévoluy et Camille Rolland. Trois noms pour un projet commun à plusieurs arboriculteurs de la coopérative Alpes Coop Fruit : acheter le matériel nécessaire à la conduite en agriculture biologique de leurs vergers. « La coopérative Alpes Coop Fruit a été fondée en 1948 et compte une quarantaine d'adhérents. Parmi eux, 16 producteurs ont converti en agriculture biologique tout ou partie de leurs vergers et se sont réunis sous la toute nouvelle marque Fruiti'Cimes (lire p. 7) », détaille Camille Rolland. « Lorsque nous sommes passés en bio, huit arboriculteurs de la coopérative ont alors décidé de fonder une Cuma en partenariat avec d'autres producteurs de la vallée ». C'est cette Cuma présidée par Robert Rolland, le père de Camille, et dénommée Art'bio, que ses adhérents ont souhaité équiper d'une Naturagriff, qui est une désherbeuse mécanique, une Darwin, qui est un outil d'éclaircissage, et une préailleuse Edward. « Ce sont des outils qui coûtent cher et que l'on ne rentabilise jamais sur une exploitation de un hectare », pointe Camille. Ce jeune arboriculteur de 26 ans qui a repris l'exploitation familiale après avoir étudié la microbiologie et la biologie végétale et travaillé comme ingénieur d'études au CNRS exploite lui-même 11 ha de vergers avec une

production ultra-diversifiée intégralement en agriculture biologique. « Nous sommes en bio depuis 2017 sur les pommes et sur les cerisiers depuis 2012. En pommes, nous produisons de la Golden, de la Gala, de la Granny, de la Fuji, Chantecler, Red Winter, Reinette grise, Dalicclass, Renoir, Swing et Goldrush. Nous avons aussi un demi hectare de cerisiers, un demi hectare de cognassiers, 1 000 m² de baies de goji et 1 000 m² d'amandiers », liste Camille qui a aussi débuté des essais de figuiers, pêchers et pruniers et envisage de faire des tests avec des grenadiers et des kiwis. « L'idée est de se diversifier au maximum pour avoir une clientèle toute l'année ».

Un coup de pouce de Blédina

Pour une somme globale fixée à 27 500 euros, les trois outils ont donc fait l'objet de trois campagnes de financement participatif sur la plateforme Miimosa au printemps et à l'automne 2019, impulsées par Blédina, avec qui la coopérative travaille depuis plusieurs années. « Blédina a décidé de développer une gamme bio d'alimentation pour bébé. Ils nous ont donc proposé de nous soutenir à hauteur d'un euro versé pour chaque euro collecté sur Miimosa. Ils nous ont également payé tout ce qui était communication », explique Camille. « Ce n'était



Camille Rolland est l'un des trois arboriculteurs qui ont lancé une campagne de crowdfunding au nom de la Cuma Art'bio.

pas quelque chose auquel les producteurs auraient pensé spontanément parce qu'ils ne connaissaient pas vraiment le crowdfunding », note le jeune homme qui voit la formule d'un bon œil. « Il y a un réel engouement des gens pour les produits qu'ils consomment. Ils s'intéressent, ils voient les difficultés rencontrées par les agriculteurs et sont sensibles au fait qu'elle est en crise. Il y

a tout un pan de la population qui est consciente de l'enjeu sociétal et qui veut participer à certaines évolutions. On retrouve le même état d'esprit que chez ceux qui investissent dans la finance solidaire et locale », analyse Camille. Toutes choses égales par ailleurs. « Sur Miimosa, ce ne sont pas des inconnus qui participent : ce sont des clients, des proches. J'ai par exemple des amis de lycée qui

ont contribué à la campagne de financement ». Un geste désintéressé qui permet de surcroît de mettre un coup de projecteur sur les producteurs. Tapez « Cuma art'bio » sur Google, c'est le projet de financement de la Naturagriff qui apparaît en premier, un an et demi après la clôture de la collecte. De quoi assurer un peu de pub toujours bienvenue...

Nicolas Wagner a installé sa champignonnière dans l'enceinte de la caserne Rochambeau à Mont-Dauphin où il fait pousser des pleurotes bio depuis juillet 2019.

Le Champiculteur **a doublé sa production** grâce au crowdfunding

Le projet de Nicolas Wagner est original à plus d'un titre. Déjà, la myciculture n'est pas, c'est le moins que l'on puisse dire, une production emblématique des Hautes-Alpes, ni même de l'Hexagone (95 % des champignons que nous consommons sont issus de l'importation). Ensuite, faire pousser des champignons dans l'enceinte d'un monument historique, cela ne va vraiment pas de soi. C'est pourtant l'étonnant pari qu'a engagé ce jeune trentenaire en investissant en juillet 2019 plusieurs caves de la caserne Rochambeau de Mont-Dauphin, depuis également occupée par la coopérative laitière des Alpes du Sud qui y ont installé leur cave d'affinage.

« Lorsque j'ai voulu m'installer, j'ai appelé toutes les mairies de Gap au Briançonnais en expliquant mon projet et ce que je cherchais. La commune de Mont-Dauphin m'a donné une réponse positive et m'a orienté vers le Centre des monuments nationaux. À la suite de ça, il y a eu un appel à projets auquel j'ai répondu... », résume cet horticulteur de



Nicolas Wagner produit entre 60 et 80 kg de pleurotes par semaine.

formation qui envisageait initialement de créer une exploitation maraîchère. « J'avais d'abord pensé à m'installer en maraîchage, mais à 30 ans j'avais déjà le dos et les poignets tout cassés, alors il me fallait quelque chose qui soit moins contraignant physiquement. J'ai fait plusieurs essais : dans les petits fruits, la

spiruline... pour finalement me tourner vers les champignons. J'ai essayé dans mon jardin, ça m'a plu, puis j'ai fait une petite formation, et après quelques mois en stage puis comme salarié chez un myciculteur, j'ai décidé de me lancer ». Aujourd'hui, il dispose de six salles d'environ 60 m² chacune où il fait

pousser ses pleurotes. Une production labellisée Agriculture biologique qu'il commercialise en direct, en AMAP, via des magasins bio et la plateforme Echanges paysans.

Un succès inattendu

Dans la première salle est entreposée la paille qu'il utilise comme substrat de culture. Une paille de blé broyée, fermentée puis pasteurisée avant d'être mélangée au mycélium. Le mélange est ensuite conditionné dans des seaux percés qui sont entreposés dans la salle de culture. C'est précisément le mélangeur, le broyeur et le palan qui ont été financés via la plateforme Miimosa. « J'étais déjà en production, mais je faisais moins de champignons. La paille était broyée avec une tondeuse que j'avais customisée et, à la place de la mélangeuse, j'avais une bétonnière. Cela ne me permettait pas de produire dans les quantités dont j'avais besoin pour que l'activité soit viable et ça commençait à devenir vraiment très exigeant physiquement, raconte Nicolas. Je me suis donc dit qu'il fallait que je trouve une solution

et j'avais des amis qui m'avaient conseillé de passer par le crowdfunding. Au début, je n'y tenais pas spécialement parce que l'idée de demander de l'argent me gênait et finalement je me suis laissé convaincre. J'avoue que je n'imaginais pas que ça marcherait aussi bien ».

Alors que son objectif était fixé à 6 000 €, ce sont en effet 7 680 € qui ont été collectés au printemps dernier grâce à la générosité d'un peu plus d'une centaine de contributeurs en échange de pleurotes, visites d'exploitation, visites de la place forte de Mont-Dauphin et autres kits de culture.

Actuellement, il produit entre 60 et 80 kg de pleurotes par semaine - chiffre qui est amené à doubler - et prévoit de diversifier son offre avec une production de pholiotes. Autant dire que quelques mois après, les hésitations quant au bien-fondé du financement participatif l'ont visiblement quitté. « Dans l'avenir, j'envisage moi-même de contribuer à un projet. Ce serait une manière de faire tourner la machine... »

Installée à Valensole, Nadège Bonanno a relancé son activité d'apicultrice fin 2018.

Le financement participatif a « un rôle pédagogique »

A lors qu'elle avait entrepris de voler de ses propres ailes après avoir été associée pendant trois ans, Nadège Bonanno affichait, assuraient ses proches, un visage rayonnant. Qu'à cela ne tienne, c'est sous le nom commercial de l'Abeille rayonnante que cette apicultrice tombée en amour avec les abeilles en 2015, après un début de carrière comme préparatrice en pharmacie en établissement hospitalier, a donné le coup d'envoi de sa nouvelle vie professionnelle en solitaire. Enfin, façon de parler... Car comme elle le souligne elle-même, elle est accompagnée de 200 colonies d'abeilles, dont elle peut aujourd'hui valoriser le miel grâce à la miellerie toute neuve qu'elle a aménagée au rez-de-chaussée de son habitation au cœur de la commune de Valensole. Outre son miel, elle vend du pollen, de la propolis, de la pâte à tartiner "L'Amandine", des bonbons au miel qu'elle fait fabriquer à façon par les confiseurs valensoleis Apior, ainsi que des savons réalisés avec son miel et sa cire par Naelys Cosmetics, également installés à Valensole. Le tout est labellisé Agriculture biologique et IGP Miel de Provence. Un projet qui a vu le jour en partie grâce à la campagne de financement participatif qu'elle a lancé sur Miimosa en 2018. « En 2018, je suis 'retrouvée' dans le parcours à l'installation et avec la chambre d'agriculture, j'ai refait mon plan de développement écono-



Nadège Bonanno a installé sa miellerie au cœur du village de Valensole.

mique, raconte Nadège. J'ai donc commencé à faire des devis et c'est là que j'ai eu l'idée de faire cette campagne de financement participatif. Déjà, il me fallait une miellerie, ce qui représentait en soi un investissement important et à part mes ruches, je n'avais pas de matériel. Il me fallait du matériel de mise en pot : un maturateur, un gerbeur, une pompe à miel, une pompe de mise en pot... Ensuite, il m'a fallu du matériel d'extraction : un bac à désoperculer, un extracteur, un bac à décanter... », énumère Nadège.

Le système de financement participatif lui semble une bonne option pour compléter son prêt bancaire. « Ça permettait de soulager un peu mes investissements et ça me semblait intéressant de générer une émulation autour de mon projet par ce biais-là. Avec le système des contreparties, c'est un peu comme si je prévenais ma production. Avant d'avoir mis le miel en pot, j'avais déjà des précommandes », poursuit Nadège. Elle analyse : « nous sommes dans une période où il devient de plus en plus important d'expliquer ce que l'on fait à nos clients et donc de maintenir une

proximité. Pour moi, le financement participatif participe de cet état d'esprit en permettant aux gens de s'impliquer dans le mode de production de ce qu'ils consomment. Ça a un rôle pédagogique. À travers le matériel que je voulais financer, j'expliquais ce que je faisais. Ça constituait un fil rouge que j'ai trouvé intéressant à faire ».

Une centaine de contributeurs

Une centaine de personnes ont ainsi contribué à son projet et ont reçu leur contrepartie sur place ou par colis. Elle avait demandé 7 000 €, au départ, elle en a récolté 9 075. L'initiative lui aura permis de surcroît de bénéficier d'un financement de La Provençale bio, une marque de soins cosmétiques appartenant à L'Oréal France, qui lui a octroyé la somme de 1 400 € et lui achète désormais son miel pour une gamme de produits à base de miel de lavande qui devrait voir le jour courant 2021. « Je me dis que même si ce sont des industriels, c'est une bonne chose qu'ils prennent le virage du bio et j'apprécie leur démarche du circuit court pour l'achat de leur matière première », estime l'apicultrice. Ses abeilles hivernent dans le Var dans le massif des Maures, où les butineuses bénéficient de la douceur hivernale et d'une végétation précoce. « Sur ces emplacements, je cible le miel de romarin, de bruyère blanche et le miel de garrigue et ça

dynamise les abeilles ». Parfait pour démarrer une saison qui se poursuivra ensuite sur la zone de Quinson-Montmeyan pour la miellée de thym, avant de prendre la direction du plateau de Valensole vers la mi-juin pour la miellée de lavande. « En année normale, je devrais produire environ trois à quatre tonnes de miel (aujourd'hui, je frôle juste les deux tonnes), mais je compte développer encore et atteindre progressivement un objectif de 250 ruches ». Sa production est vendue sur les marchés, à la miellerie ou par correspondance et chez une demi-douzaine de commerçants situés sur Manosque, Valensole et dans les Bouches-du-Rhône. Elle a également intégré le réseau Bienvenue à la ferme et a participé cette année au week-end de ferme en ferme organisé par Agribio 04 et le Civam Paca. Une édition automnale organisée dans le contexte Covid, qui lui a néanmoins permis d'accueillir une vingtaine de personnes. In fine une aventure qui débute sous des augures favorables, alors même que Nadège confie avoir envisagé pendant un temps de retourner vers son ancienne profession. « Mais je n'avais pas envie. J'aime ce métier. Les abeilles, ça me plaît. En plus, cela me permet d'être chef d'une entreprise agricole, je suis autonome... Et puis, je suis soutenue. Les amis, la famille, le milieu apicole m'ont beaucoup aidé. Sans eux, je ne me serais sans doute pas lancée. Ils ont cru en moi ça m'a portée... »

La Belle Ferme a déménagé dans la ZI Saint-Joseph à Manosque il y a un an. Un investissement indispensable pour permettre à l'association de producteurs de développer son point de vente collectif.

Un projet mené à bien « par la force du collectif »

La Belle Ferme a déjà 10 ans... Et un nouveau magasin depuis un an. Le résultat d'un attrait grandissant pour ce point de vente collectif initialement installé sur la ferme de Christine et Francis Chaix et qui se situe dans la zone industrielle Saint-Joseph de Manosque. Pour rappel, la Belle Ferme est gérée sous le régime de la loi 1901 par l'association de producteurs de Valveranne. Sa caractéristique principale : ne proposer que des produits 100 % labellisés Agriculture biologique. « La grande majorité de nos produits sont locaux, mais on ne peut pas faire du 100 % local pour la bonne raison qu'il y a des produits que l'on ne trouve pas localement, comme la châtaigne, par exemple, le fromage de vache ou encore la clémentine, que l'on est un peu obligés d'avoir parce qu'il y a une demande. En revanche, on reste dans un périmètre de 150 à 200 km autour de Manosque », explique Cyril Richard, salarié de l'association. Une formule qui fonctionne bien, mais qui nécessitait quelques amé-

nagements pour pouvoir encore se développer. « Nous commençons à manquer de visibilité et il fallait que l'on évolue, que l'on s'installe à un endroit commercialement mieux situé et dans des locaux plus grands », explique Yoann Le Lay, éleveur de brebis laitières installé à Forcalquier et associé de la structure.

Une campagne de crowdfunding pour financer la chambre froide

C'est dans ce cadre que la décision a été prise de lancer une campagne de financement participatif. « Nous n'avions pas forcément la trésorerie pour tous les investissements qu'il y avait à faire et nous avons décidé de passer par Miimosa pour financer la chambre froide. Comme on avait une clientèle fidèle au magasin avec qui nous avons tissé des liens, on s'est dit qu'ils seraient peut-être prêts à nous aider pour qu'on puisse se développer un peu ». L'annonce en ligne de l'ouverture du nouveau magasin prévu le 12 novembre donne le ton : « Par la force du collectif, nous ferons abou-

tir ce projet avec votre soutien », peut-on lire sur le site de Miimosa. Les 10 390 euros collectés fin octobre 2019 grâce à plus d'une centaine de contributeurs composés de clients, mais aussi d'amis et de parents sont donc venus en renfort du prêt bancaire, moyennant des contreparties allant de paniers de légumes de différents formats à des bons d'achat et autres visites de ferme. À la clé, un beau magasin qui a plus que doublé sa superficie, passant de 100 m² à 233 m², et une augmentation significative du nombre de producteurs adhérents avec un élargissement de la gamme de produits proposés avec un plus grand choix de tisanes, des produits transformés comme les chips, des poires Sarthe confites, de la farine de petit épeautre ou encore de l'huile de cameline. « Nous comptons désormais 64 producteurs, soit 20 de plus en un an et nous sommes maintenant quatre salariés. Il y a Fatima, qui est là depuis dix ans, Stéphanie, qui est là depuis huit ans, François qui



Un nouvel espace qui a permis à l'association d'augmenter de 50 % le nombre de producteurs adhérents de l'association.

a été embauché un peu avant moi, et moi-même », précise Cyril Richard. Une évolution encore en cours : « Nous avons plusieurs artisans qui vont mettre leurs produits en dépôt - début décembre - une éleveuse chapelière qui habite dans la vallée de la Roya et qui fait ses chapeaux

avec la laine de ses moutons, et une personne qui fait des sacs en tissu, afin de sensibiliser les gens au gaspillage - et, d'une manière générale, nous sommes toujours en recherche de nouvelles personnes qui seraient intéressées pour intégrer l'association ».