

COMMENT LA MENTION NATURE & PROGRÈS EST-ELLE ATTRIBUÉE ?



©Stéphane Hurstel

■ Entretien avec Samuel Souchay, pépiniériste sous mention N&P en Aveyron

Propos recueillis par Zoé Ebella

Zoé Ebella : – Tu es pépiniériste en Aveyron, sous mention Nature & Progrès depuis plusieurs années déjà. En pratique, comment cela se passe-t-il ?

Samuel Souchay : – En tant que pépiniériste je sème, je bouture, j'élève des arbres sur mes terrains. Ensuite, les gens les planteront chez eux. Je ne produis que des fruitiers, des arbres greffés, donc prêts à produire des fruits. Mes clients sont des particuliers ou des professionnels. Je ne produis pas de portes greffes, enfin presque pas : encore que... en fait, depuis 2 ans, j'ai commencé à en produire quelques-uns. Mais je n'ai pas encore finalisé cette démarche, elle est à l'étude. Cela s'inscrit dans l'évolution de mon projet professionnel à plus long terme. Je projette d'agrandir ma surface, d'avoir plus de productions...

Pour avoir la mention N&P, la première chose à faire est très simple, c'est d'adhérer à l'association locale Nature & Progrès ; j'ai donc commencé pour ma part en adhérant à N&P Aveyron, qui est une association loi 1901 locale, membre de la Fédération N&P nationale. De là, j'ai rencontré le secrétaire de la Commission Mixte d'Agrément et de Contrôle

locale (la COMAC) et demandé à obtenir la mention N&P en tant que producteur. J'ai été inclus dans l'agenda des enquêtes, puis tout s'est enchaîné.

J'ai intégré la COMAC sud Aveyron, puisque c'est là que je suis domicilié. En Aveyron, nous avons deux COMAC : une au sud et l'autre au nord. C'est dû au fait que le département est très étendu et a un long réseau de petites routes sinueuses. Nous avons cherché à réduire le temps passé en déplacement et le nombre de kilomètres nécessaires pour réaliser les enquêtes.

La COMAC nord rassemble les adhérents à l'ouest de Rodez, l'Aubrac, le Lévézou, un peu la vallée du Lot. La COMAC sud réunit Millau, la vallée du Tarn, le Larzac, une partie du Ségala.

Au sein de ma COMAC, nous nous réunissons les enquêtes entre producteurs et consommateurs. Nous sommes presque à parts égales, il y a presque autant de consommateurs que de producteurs. C'est une garantie. Les consommateurs apportent un regard extérieur, une richesse de critique, ils permettent de se remettre en question là où en tant que producteur nous n'aurions pas forcément le recul nécessaire pour questionner nos pratiques. C'est très enrichissant aussi pour le consommateur : il va découvrir comment on produit. Cela crée un dialogue, un lien, une connaissance réciproque du travail fourni. Et cela permet au producteur de mieux appréhender quelles sont les attentes des consommateurs.

Cet échange nous permet à tous de progresser, d'avoir

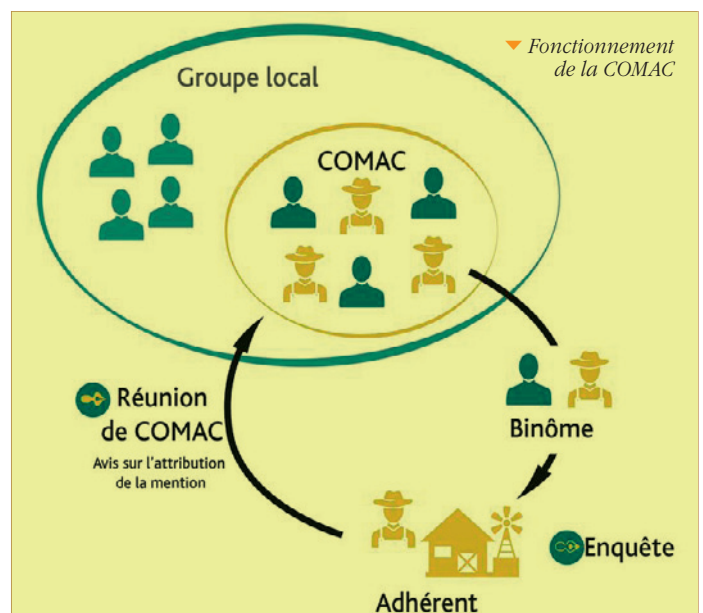


▲ L'entrée d'une des parcelles avec le petit matériel utilisé et les

une bonne traçabilité, de faire même évoluer cette traçabilité tout en améliorant la connaissance du produit : autrement on ne soupçonne pas tout ce qu'il a fallu en amont. Pour l'arbre qu'on achète prêt à planter et à fructifier dans son jardin, une somme d'opérations délicates a été menée à bien, où chaque étape requiert savoir-faire, connaissances, attention. L'enquête met en lumière tout ce travail, elle observe aussi si tout respecte bien le cahier des charges.

– Comment s'organise l'enquête de ta pépinière ?

– Le secrétaire de COMAC m'informe du nom de mes deux enquêteurs, je les contacte : c'est à moi de le faire. Nous nous mettons d'accord et fixons un rendez-vous. Chez moi, l'enquête prend du temps car mon activité s'étend sur plusieurs parcelles, distantes entre elles de plusieurs dizaines de kilomètres. Il





bidons bleus destinés aux préparations naturelles

faut compter une matinée pour tout voir. Le jour de l'enquête j'apporte mes documents : les déclarations, le parcellaire. Cela donne une photo de mes sites de production. Il me faut aussi avoir mes factures, la liste de mes fournisseurs.

Je prends bien sûr les cahiers des charges relatifs à ma production : il est facile de les trouver aujourd'hui, soit sur internet, soit en document papier. Cela nous permet de vérifier la conformité de chaque élément de la pépinière.

On utilise aussi la boussole NESO. Et la fiche de synthèse : celle-ci récapitule le fait que je suis déjà adhérent depuis plusieurs années, elle reprend les informations des années précédentes et cela me permet de suivre mon évolution. C'est important. Je vois si les points à améliorer ont été traités. Ou au contraire, si quelque chose est en involution ! Est-ce que mes pratiques se détériorent ?

La fiche de synthèse récapitule le fait que je suis déjà adhérent depuis plusieurs années et me permet de suivre mon évolution – c'est important

Ensuite, je prends le support d'enquête « production végétale », c'est celui qui me concerne. Car il en existe d'autres comme l'apiculture, la vinification, la brasserie, la transformation, etc. Voilà ce dont on a besoin comme documents. Ensuite, il y a la visite proprement dite. On va bien sûr sur les terrains, mais on visite aussi les hangars de stockage, les ateliers. C'est très important ! J'ai un nouveau bâtiment réalisé en auto construction, une clôture électrique spéciale chevreuils, récente, très haute, installée avec l'aide des chasseurs.

C'est un exemple de la mixité sociale à cultiver. Depuis, je n'ai plus de chevreuils ; et en prime, j'observe que n'ayant plus de chevreuils, je n'ai plus de tiques non plus, très bonne nouvelle !

J'ai ainsi appris que les chevreuils sont de grands propagateurs de tiques.

J'explique à mes enquêteurs comment je gère les différents éléments. Mes variétés de production sont principalement des pommiers, poiriers, pruniers et cerisiers. Je fais un peu de pêcheurs, abricotiers et amandiers. Mais ce sont des arbres beaucoup plus fragiles pour notre région : donc il faut bien choisir, bien informer les clients.

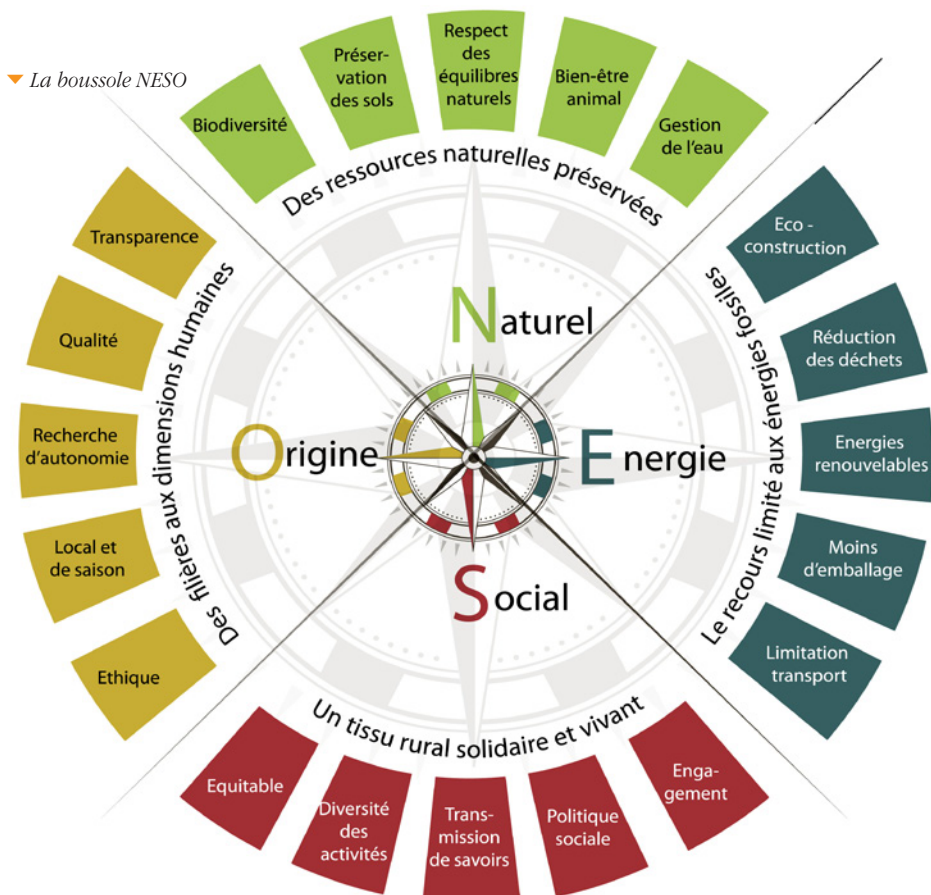
Je décris mes cultures, j'explique le calendrier : j'ai un cahier de culture. Je travaille mes parcelles par îlots regroupés par année : une année, un îlot. Cela tourne sur quatre ans. La quatrième année j'enlève tout et je laisse l'espace libre. Et au sein de chaque îlot, les variétés identiques sont regroupées, ensemble. Cela me permet de bien gérer mon stock, j'ai besoin de le connaître avec précision.

Sur 50 mètres carrés je peux mettre jusqu'à deux cents arbres, enfin entre cent cinquante et deux cents. Je veille à bien gérer une petite surface, plutôt que de me retrouver avec de plus grandes surfaces, plus difficilement gérables. Cela diminue ma charge de travail. Quand tout est bien ordonné, organisé, cela me permet de faire grandir ma pépinière et m'évite d'être débordé. Chaque année je cultive une centaine de variétés : sur quatre ans, j'ai maintenant quatre cents variétés présentes. Je garde une partie de mes variétés en conservation : elles resteront sur place. Je ne les vends pas.

Chaque opération de la pépinière est observée, questionnée : est-ce que les plantes sont cultivées de façon cohérente, est-ce que les quantités produites correspondent aux quantités vendues ? Qu'est-ce qui est mis en œuvre pour respecter la saisonnalité ? Y a-t-il des serres, ont-elles un chauffage avec quelle source d'énergie ? Du fuel ? Du bois ? Est-ce un poêle de masse (avec un meilleur rendement), quels types de greffes ? quels porte-greffes ? Ainsi, liens, étiquette, cicatrisants, traitements, etc. sont tour à tour examinés.

Par exemple je n'utilise pas le paillage : ayant beaucoup trop de limaces, cela ne m'aide pas. Cette observation ne concerne que mon terrain bien sûr ; sur d'autres terres, au contraire un paillage serait favorable. Mais sur le type de sol que je cultive je préfère laisser à nu au moins une bande le long de la plantation. L'allée, elle, reste enherbée en permanence avec les plantes locales spontanées, c'est un compromis. Je ne retourne pas la terre tous les ans. Je la retourne tous les trois ans, cela permet que le sol ne soit pas déstructuré.

Un petit matériel me suffit actuellement : un motoculteur, une débroussailleuse portable. Je demande de l'aide parfois : un ami agriculteur va venir faucher la nouvelle parcelle que je viens d'acquérir avec son tracteur : c'est bien





▲ *Atelier en autoconstruction dans la pépinière*

pour tout le monde, ça m'avance bien et il récupérera le foin, ça lui est utile.

Pour les portes greffes il y a un enjeu : il y a très peu de producteurs de portes greffes bio en France. Et la demande est si forte qu'il n'y a pas de stock disponible. Il y a trop de demande, ils ne parviennent à servir que les premiers de la liste. Je ne parviens donc pas à m'approvisionner chez eux. Je me suis demandé quelle solution adopter. Soit je pourrais aller me fournir plus loin, en Allemagne ou aux Pays-Bas, mais avec une empreinte carbone mauvaise, soit je me fournis localement mais en non bio. Je préférerais avoir un fournisseur bio et local : mais voilà, pour l'instant il n'y en a pas.

Alors, étant données ces circonstances exceptionnelles, il est accepté à N&P qu'on s'approvisionne en plants conventionnels : en contrepartie, il faut s'engager à garder ces plants pendant une période de conversion suffisamment longue pour éliminer les résidus agro-industriels indésirables. C'est une solution acceptable, car on a montré qu'en respec-

tant le délai de conversion, on retrouvait une bonne qualité phytosanitaire des plants. Actuellement, j'ai choisi de travailler avec un producteur de portes greffes en Occitanie. Il travaille en conventionnel, mais il a de bons produits, bien adaptés au climat et au terrain chez moi. Il a les bonnes variétés, celles que je recherche. Au final, le fait de prendre des plants non bio mais bien locaux, de le faire avec un fournisseur avec qui j'ai de bonnes relations semble une solution intéressante, malgré tout. Je pense que c'est une forme de biodiversité sociale, qu'il est important de ne pas se couper des professionnels conventionnels et qu'entretenir des relations d'échanges équilibrés avec toutes les composantes de mon métier a du sens, en tout cas, ça en a pour moi. Pour le reste tout ce que j'utilise est agréé bio et N&P.

– **As-tu des salariés ?**

– Je n'ai pas de salarié : mais j'ai des stagiaires. Je les héberge, je les nourris s'ils le veulent.

Quels intrants pour la pépinière ?

Comme traitements, j'utilise des extraits d'ail, des huiles essentielles, de l'huile de cade, tout un ensemble de produits naturels entièrement biodégradables.

Ce sont des produits appliqués à l'extérieur du végétal, et destinés à le protéger des attaques parasitaires. Ils n'entrent pas dans la structure cellulaire du végétal, donc on les évalue selon ce critère.

En engrais et fertilisation, j'ai du fumier composté depuis plus de six mois. L'idéal est d'avoir du fumier bio, mais c'est difficile à trouver, il y en a peu ! J'utilise aussi un fertilisant bio produit dans le Tarn : excellent fertilisant pour fruitiers, contenant du fumier de poule, de la laine, des résidus de fruits, de betteraves... principalement.

Et je les forme : cela me prend pas mal de temps mais je suis heureux de partager mes savoir-faire.

– **Quel est le temps, l'investissement consacré à Nature & Progrès pour être sous mention ?**

– Être producteur sous mention N&P est un engagement. Chaque enquête demande que les personnes s'investissent. Pour notre COMAC, ne serait-ce qu'en temps passé sur les routes, de Mèlagues à Alrance, il y a 90 mn de voiture par exemple ! Qui vont s'ajouter au temps requis sur les lieux de production.

Être producteur sous mention N&P est un engagement. Chaque enquête demande que les personnes s'investissent

L'investissement, l'engagement que représente l'usage de la mention N&P est un sujet qui me questionne. J'ai vu des collègues être à N&P davantage pour l'engagement politique, fondateur de la fédération, que pour la production. Cette motivation d'engagement politique, d'engagement pour la vie dans la cité me parle beaucoup. Car j'aimerais que nous soyons plus nombreux à N&P, et c'est sur cet aspect que nous pouvons susciter le désir, l'intérêt du monde extérieur. C'est cela qui donnera envie aux personnes extérieures à l'association de nous connaître.

J'évalue à trente-cinq heures par an le temps dévolu à remplir les tâches nécessaires à l'association. Cela paraît beaucoup, mais en fait c'est peu. En agriculture, on travaille jusqu'à soixante-dix heures par semaine, ce qui fait qu'on ne donne qu'une demi semaine par an. C'est peu au regard de ce que cela apporte : liens, conseils, soutiens. Une entraide est là en cas de difficulté.

Mon investissement à N&P consiste à donner du temps pour l'association, à faire que tout cela fonctionne bien. J'ai été secrétaire de COMAC pendant plusieurs années, je le suis encore cette année, mais après je passe le relais. Cette fonction n'est pas simple : il faut coordonner les adhérents sur tout le territoire : rappeler, motiver, remotiver, trouver des remplaçants en cas d'indisponibilité imprévue.

Pour cette année où je suis encore secrétaire de COMAC, j'ai un binôme, nous sommes deux. Avec mon binôme, nous établissons le tableau des producteurs et artisans à enquêter et nous désignons les enquêteurs. Nous veillons à ce que ça tourne, à avoir chaque année de nouveaux enquêteurs. C'est important, c'est ce qui assure la transparence. Même chose pour la fonction de secrétaire de COMAC. L'an prochain mon binôme sera secrétaire de COMAC et aura un nouveau binôme. L'idée est que chacun assure à tour de

▼ *Les préparations naturelles, ici la consoude. Avec des bambous qui serviront de tuteurs, et de l'absynthe*



Quel est l'intérêt d'avoir la mention N&P, que t'apporte ton adhésion à N&P ?

– En fait, adhérer à Nature & Progrès m'a donné l'occasion de mettre en pratique les aspirations que j'avais. D'aussi loin que je me souviens, je me suis senti très proche des valeurs portées par N&P, bien plus que de celles de la bio. Les pépinières bio se développent bien depuis ces dernières années, c'est très bien, mais ça ne va pas assez loin, en bio on se contente de trop peu ; ça ne suffit pas. Je voulais faire vivre les aspirations que j'avais, que je retrouve dans les valeurs défendues à N&P. Je voulais rendre ces valeurs crédibles par leur mise en acte, et ne pas me contenter de théorie : voilà ce qui m'est accessible avec N&P.

En retour tout ce que porte N&P a renforcé mes pratiques d'agroécologie, a conforté mes connaissances et mes pratiques, dans tout ce qui est protection de l'environnement, au sens très large, de façon vraiment holistique. Adhérer à N&P permet aussi de ne pas être seul. En tant que pépiniériste, je travaille de longues heures seul. C'est un métier de solitude, même si on vit en couple. La solitude peut être compliquée à vivre : être organisé pour se relier à d'autres peut être une bonne chose, ne pas rester isolé dans son coin, être informé des nouveautés du monde... on n'est pas toujours au courant.



▲ *Abricotiers et amandiers*

à la présence de tous sont vérifiés l'ensemble des points, c'est aussi le moment où l'on peut apporter des documents oubliés le jour de l'enquête.

– Selon toi, une enquête N&P est une opportunité de réflexion avancée ?

– Oui. Au cours d'une enquête menée sur ma pépinière, il est arrivé que mon enquêtrice veuille comprendre pourquoi je ne produi-

sais pas moi-même mes porte-greffes. Cela a été l'occasion de détailler point par point les étapes : il faut produire les semences de porte-greffes, les semer et les multiplier. Ensuite, les jeunes plants porte-greffes arrivent chez moi, je vais choisir la variété de greffon que j'ai sélectionnée pour qu'elle soit adaptée à mon territoire et à ce que recherchent mes clients. Puis j'assure la commercialisation. Du semis jusqu'à l'obtention du plant prêt à la

rôle la fonction de secrétaire de COMAC. C'est très formateur. Nous passons de longs moments ensemble, lors des réunions COMAC, mais aussi pour l'assemblée générale, lors de la fête, et aussi lors des enquêtes ; nous avons l'obligation de faire ensemble, de comprendre ensemble. Ces moments ensemble sont là pour nous souder, impulser une dynamique de groupe. Là, j'ai une pensée pour notre président de groupe qui fait cela avec attention et constance...

La question du temps à consacrer à N&P se pose quand il faut concilier une activité de production pérenne, solide, ce qui prend du temps, et avoir aussi du temps à donner à l'association.

Je suis aussi enquêteur N&P

J'ai ainsi le privilège de connaître les deux versants d'une enquête N&P. Cela m'a mené chez des artisans boulangers, des savonniers, des maraîchers, et autres. À chaque enquête, pour chaque métier, nous prenons au préalable connaissance du cahier des charges s'y rapportant.

La réunion de la COMAC

Lorsque toutes les enquêtes en sud Aveyron ont été faites, nous faisons la réunion de la COMAC ; moment très fort et précieux où sont confrontés les regards de tous, garantie de transparence. C'est aussi le moment où grâce

Quels sont les critères qui construisent la fiabilité de la mention N&P ?

Il y a les points que nous venons d'évoquer (lire interview). Mais en fait, bien au-delà de la bio, avec N&P on est dans le domaine de l'agroécologie paysanne, avec son Système Participatif de Garantie (SPG). C'est très évolutionnaire, on voit loin, cela donne confiance. Le Système Participatif de Garantie mis en place avec les enquêtes dans les Commission Mixte d'Agrément et de Contrôle (COMACs), est chaque année revisité, mis à l'épreuve. Il fait plus que tenir la route. À l'usage, au fil des années, j'observe plutôt combien il est une valeur sûre pour avancer à tous points de vue.

La rigueur apportée à l'enquête et au déroulement de la COMAC sont les clés de cette confiance. Je milite d'ailleurs pour que nos enquêtes soient encore plus rigoureuses : plus nous serons rigoureux, plus nous serons fiables. Je voudrais par exemple que lorsqu'il y a de l'achat-revente, ce soit mieux identifié, mieux informé. Faire de l'achat-revente est autorisé, à condition que ce soit bio. Mais j'ai eu un exemple de producteur local sous mention N&P dont l'activité sur les marchés était en fait en grande partie de la revente : et il omettait de le préciser. Cela peut induire en erreur le consommateur qui vient sur son marché de plein vent avec l'idée de s'approvisionner chez un producteur local, ce qui peut être un acte politique de soutien à l'agroécologie paysanne locale, et ignore qu'il s'agit en fait de revente. Cela va fausser son acte d'achat. Cela ne respecte pas bien le consommateur. Nous devrions mieux contrôler la revente, nous devrions veiller à ce que nos clients en soient informés formellement et clairement, nous gagnerions en confiance.

La question de l'achat-revente mal renseignée vient aussi remettre en cause la fiabilité de l'enquêté : le principe fondateur de l'enquête N&P est la sincérité dans une ambiance de confiance réciproque. Dès lors, si l'enquêté passe sous silence ses activités d'achat-revente, un biais de perte de confiance est introduit dans la cohérence globale de l'enquête.

L'autorisation de faire de la revente est bien sûr très justifiée, pas question de la supprimer. On peut avoir un jour un accident de culture, se trouver démuné dans l'équilibre économique de l'entreprise et avoir besoin de se fournir chez un confrère pour sauver la saison : il m'est arrivé d'y recourir. Mais cela devrait être informé systématiquement. Selon moi, les dérives possibles en matière d'achat-revente sont trop peu prises en compte à N&P. C'est un sujet où nous pourrions progresser. J'ai commencé à me rapprocher du Comité technique interne (CTI) de la Fédération pour faire entendre ces arguments et voir comment faire évoluer nos règles.

La question de l'origine de nos produits est au cœur de N&P. Elle est formalisée avec la boussole NESO. Voilà aussi pourquoi il est important de dire clairement d'où viennent les produits que nous commercialisons en tant que producteurs N&P : s'ils viennent d'ailleurs, affichons-le clairement.

Vivre de mon travail

Actuellement, le meilleur moyen que j'ai trouvé pour vendre correctement mes arbres est le marché de plein vent. Je ne peux pas avoir de revendeur, sauf à ce que le revendeur soit déjà lui-même pépiniériste. Je fais les marchés locaux, et parfois une foire plus régionale.

L'avantage de la pépinière est qu'avec une surface modeste, je peux dégager un revenu. C'est un plus au niveau investissement.

L'inconvénient est que c'est une filière très peu aidée au niveau des aides agricoles européennes : il n'y a que les aides relatives aux cultures bio, les crédits d'impôts pour le bio, donc c'est ma limite. Au départ, quand j'ai commencé la pépinière, j'avais un projet économique. Mais aujourd'hui j'ai dû compléter avec une autre activité parce que financièrement c'était compliqué d'investir. Ce qui fait que je suis aussi formateur au lycée agricole de Saint-Affrique en BPREA à trois quarts-temps : en même temps que pépiniériste.

Je ne fais pas d'achat-revente. Je pourrais, ce n'est pas interdit, mais je préfère ne vendre que ce que j'ai moi-même produit. Il m'est arrivé de faire de la revente d'arbres très particuliers que je ne produis pas : mais j'ai été déçu du suivi. Je ne le fais plus : si un client veut une variété que je n'ai pas, je lui donne les adresses d'autres fournisseurs. J'ai un bon carnet d'adresses pour des collègues pépiniéristes dans les départements voisins.

Je suis attentif à bien conseiller, à proposer ce qui est adapté à l'usage espéré et aux conditions de culture. Comme ma production est destinée à une clientèle locale, je suis me suis attaché à fournir des variétés bien adaptées à ce territoire précis. Cela peut être des variétés anciennes, recherchées pour leur rusticité ou leur saveur, leur valeur patrimoniale, ou aussi des variétés modernes plus productives ou résistantes à un parasite. L'INRA a créé des sélections récentes qui ont ces qualités.

Par ailleurs, je veux étoffer ma gamme. J'ai commencé des bouturages : petits fruits, grenadiers. Il y aurait bien d'autres variétés originales, mais je laisse cela à d'autres. Je voudrais avoir une autonomie économique, pouvoir vivre uniquement de ma pépinière.

Mes parcelles sont éloignées à 45 mn l'une de l'autre, c'est lourd à gérer, c'est lié à la difficulté de trouver du foncier agricole. Je suis loin d'être le seul à être confronté à ce problème. Je cherche à m'agrandir : je vais signer ces jours-ci l'acquisition d'une parcelle dans le voisinage. J'ai besoin de terrains avec de l'eau et je veux travailler des terres dont je suis propriétaire, car le travail de défrichage et de mise en culture est long et il est vite perdu si je ne suis que locataire.

Décrire ici comment j'exerce mon métier de pépiniériste sous mention N&P est en fait montrer comment toutes les actions de production peuvent être imprégnées de ce qui donne du sens, comment tous ces actes, ces choix de culture et de commercialisation, sont réalisés différemment lorsque les cahiers des charges, l'enquête qui m'attribuent la mention N&P sous-tendent l'activité professionnelle. Avoir un travail qui a du sens est une clef.



▲ Le jardin de conservation et de biodiversité, avec des cassissiers et des amandiers de conservation. Ils n'iront pas à la vente

greffe, c'est tout un métier, bien différent de celui du greffeur. Partager et faire mieux connaître tout le soin apporté à l'arbre, avant d'être vendu, tout le travail à faire pour produire un arbre greffé et qui grandit bien me motive fortement.

Avec cette chaîne d'intervenants aux compétences spécifiques, on voit bien qu'il n'est pas toujours facile de tout faire soi-même. C'est cela que le cahier des charges prend en compte quand il autorise cette pratique. Les techniques de greffage sont une partie stratégique de mon métier. Elles se valent, que ce soit en conventionnel ou en bio. Mais ce que j'ai changé, c'est le mastic à greffer. Je ne connaissais pas le mastic bio, et un jour ma contrôleuse Ecocert m'a indiqué comment je pouvais – devais ! - utiliser du mastic agréé bio : j'ai découvert que cela existait. C'est ce qui convient aussi pour N&P. Cela aussi fait partie de l'enquête.

– Les échanges avec les enquêteurs sont riches d'enseignements ?

– C'est davantage moi qui vais expliquer mon travail à mes enquêteurs. Ils ne vont pas m'apporter de la connaissance sur l'arboriculture. Par contre, ils vont m'apporter des ouvertures sur des circuits de commercialisation, l'existence d'une foire, l'ouverture d'une boutique qui serait intéressée par mes produits. Il est arrivé aussi qu'on m'informe de produits utilisés dans d'autres domaines de culture que le mien, mais dont le mode d'action peut être transposé chez moi. Oui, les enquêteurs m'apportent de la connaissance, il y a un partage riche. C'est en fait un partage ouvert sur la pluralité du monde. Cet aspect est très important. Je dirai que c'est un élément majeur de l'enquête : quand ça se passe de cette

façon, je me sens enrichi. Tout comme je l'espère, les enquêteurs le sont aussi quand ils viennent chez moi. Pour autant que j'ai pu voir, mes enquêteurs sont heureux de découvrir mon travail.

– Comment se vit une enquête Nature & Progrès ?

– L'enquête est avant tout une expérience vécue : en ce qui me concerne, je suis un amoureux des arbres. Si j'arrive à transmettre cette approche, à susciter le plaisir de connaître un peu plus les arbres, à faire comprendre mieux comment ils grandissent, comment il faut s'en occuper pour qu'ils grandissent bien, je suis très heureux. L'arbre pousse tout seul, certes, mais lorsqu'on décide d'en planter un, de le greffer, il faut conduire sa culture : ne pas le diriger mais lui porter attention, le connaître, l'amener là où il peut aller. Je vends un être vivant, pas un légume ! On ne le consomme pas : c'est un produit vivant qui va continuer à vivre lorsqu'il part de la pépinière, cela rend son chemin de production et de commercialisation plus délicat. Une pomme pourra se conserver quelque temps, un arbre, non ■

CONTACT

Samuel Souchay
12480 Broquiès (sur RDV)
arpenteurpepiniere@gmail.com
Tél. 06 76 90 49 82

POUR EN SAVOIR PLUS

Nature & Progrès Aveyron
Chez Philippe Piard
2, Peyrebrune, 12430 ALRANCE
Tél. : 06 74 15 76 25
les.vents.sauvages@riseup.net