



HAL
open science

”Terre en jeu” : a role-play to understand the social pressure in farmland access

Camille Clement

► To cite this version:

Camille Clement. ”Terre en jeu” : a role-play to understand the social pressure in farmland access. 28. Permanent European Conference for the Study of the Rural Landscape (PESCRL): European Landscapes for quality of Life?, Sep 2018, Clermont-Ferrand, France. pp.16 vues. hal-02785693

HAL Id: hal-02785693

<https://hal.inrae.fr/hal-02785693>

Submitted on 4 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L’archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d’enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

« Terre en jeu »: a role-play to understand the social pressure in farmland access



CAMILLE CLÉMENT
3-9 SEPTEMBRE 2018
CLERMONT-FERRAND AND MENDE

Introduction : origine of « Terre en jeu »

1. An ANR project → JASMINN : Protection of peri-urban agricultural land in the Mediterranean: justice issues and land innovations
2. A postdoctoral position about land arrangements between landowners and farmers near Montpellier
3. Build a presentation of my findings to a broader audience, including the uninitiated





Presentation of the game

How is it played?

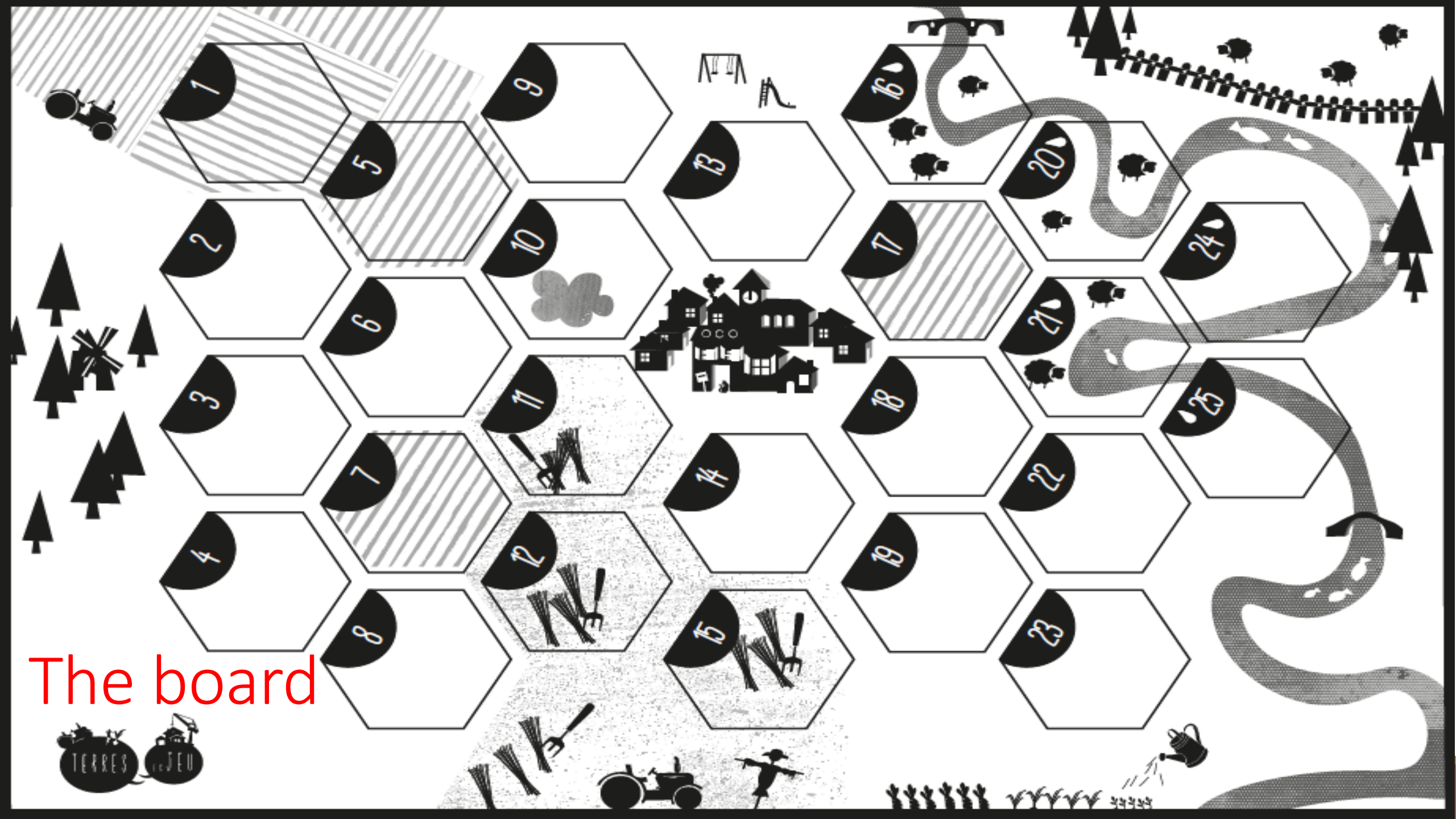
General rules

1. Four farmer profiles (a winegrower, cereal farmer, livestock breeder and market gardener), four landowner profiles, a mayor and a property developer.
2. Four rounds, each lasting seven minutes and three inter-rounds each lasting around 5-6 minutes
3. Players must attain the individual objectives they have been set on their player cards.
4. For attain their objectives, players can sell or purchase plots of land or rent them in the long term or in the short term.
5. Events are taking place during inter-rounds (general events and events by players)

Game context

1. A role game organised around a board which represents a municipality with a village at its center and farmland around it.
2. Peri-urban context
3. The PLU (Local Planning Regulations) is not voted
4. The urbanization can be made only in the continuity of village

The board





M. GROS

VOTRE PERSONNAGE

Vous faites partie d'une grande famille du village (des notables) qui possèdent de nombreuses terres. En tout, vous possédez 9 parcelles dans le village. Vous aimez cette commune et, à 60 ans, vous voulez garder ce capital foncier pour vos enfants. Néanmoins vous voyez l'augmentation des prix du marché foncier d'un bon œil car cela vous permettra de vous faire de l'argent en espérant rester le plus gros propriétaire de la commune !
Pour l'instant la plupart de vos parcelles sont en friche mais vous espérez pouvoir en louer à des agriculteurs.

VOTRE CAPITAL

Au début de la partie vous avez 50 pièces. Vous possédez les parcelles 4, 5, 6, 8, 9, 10, 15, 19 et 25. Vous louez au prix du marché à long terme la parcelle 5 au viticulteur et à court terme la parcelle 15 au céréalier.

VOS OBJECTIFS



Vous avez un double objectif :

- Avoir au moins **10100 pièces à la fin de la partie**
- Avoir au moins **9 parcelles** en votre possession à la fin de la partie

PRIX DU MARCHÉ FONCIER (EN MOYENNE SUR LE SECTEUR)

parcelle agricole : 400 pièces location long terme : 10 pièces / an
parcelle inondable : 100 pièces location court terme : 20 pièces / an
parcelle urbanisable : 10 000 pièces arrangement : prix libre (possibilité gratuité)

LE VIGNERON
Enfant du village il a repris l'exploitation de son père qui était coopérateur. Il a créé son propre caveau et cherche des terres pour se développer.



LE CÉREALIER
Il n'est pas du village et cherche des terres pour cultiver des céréales qu'il revend à une coopérative.

LE MARAÎCHER
Il n'est pas encore installé et cherche des terres dans ce village pour s'installer en circuit court.



L'ÉLEVEUR OVIN VIANDE
Originaire de la commune, elle laisse beaucoup ses animaux dehors. Elle cherche des terres pour faire pâturer et faire du fourrage.

M. LOUFI
C'est un petit viticulteur coopérateur en fin d'activité. Il a des terres mais il ne veut pas vraiment les vendre parce qu'il espère que sa fille reprendra sa suite.



M. GROS
C'est le plus gros propriétaire foncier du village. Il souhaite en même temps protéger son village dont il est très fier et optimiser sa rente foncière.

MME. PAYS
Elle est arrivée il y a 10 ans dans le village, c'est une petite propriétaire foncière qui veut protéger son cadre de vie et les paysages agricoles du village. Elle est riche.



MME. SEC
Vieille dame originaire du village, elle a un gros patrimoine foncier qu'elle souhaite vendre à ses enfants qui sont partis de la région.

LE PROMOTEUR
Il n'est pas du village mais voit dans celui-ci une opportunité foncière. Il souhaite donc acheter du foncier en espérant que celui-ci devienne constructible.



LE MAIRE
Il est en charge de l'élaboration du PLU qui n'est pas encore voté. Il veut en même temps développer le village avec zone artisanale et favoriser l'agriculture en installant un maraîcher. Les élections ont lieu à la fin des quatre tours de jeu.

CONSEILS ET RAPPELS

- ➔ Votre atout : votre capital foncier. Avec le nombre de parcelle que vous avez vous allez pouvoir faire de nombreuses choses!
- ➔ Attention à ne pas vendre trop de parcelles, vous voulez aussi rester le plus gros propriétaire foncier de la commune!

One example of a player card

Pictures



3 exemples de plateaux finaux

Plateau de départ



Debriefing

In three times

1. The facilitator gathers impressions, feelings, expectations and actions of the players during the game
2. The facilitator present scientific results, objectives of game and ideas for future (specific for any game session)
3. A large discussion take place

For who?



They have tested it for you

Two audiences : formation and no formation

FORMATION	Number of parts
SupAgro	9
PolyTech	2
Master geography	1
Internship students	2
Total	14 6 Licence level 6 Master level

No formation	Public
Association of municipalities (Avants-Monts)	Elected people
“Pays Serre-Ponçon, Ubaye, Durance” of the Southern Alps	Diversified public
Rural Foundation for Wallonia (Samois-Ardenne team)	2 games : technicians and diversified public
Oasisdici association	citizens
Association of consumers in Carcassonne	citizens
Terre de Liens association	citizens
JASMINN seminar	researchers
Total	8

TOTAL : 22 games

Mixed results according to audiences

Students → very good feedback, a regular public for game

Citizens → very good feedback, a fun game

Diversified public → mixed feedback, it depend of cases

Elected people → bad feedback, a game too simple

Technicians → bad feedback, what results?

Non professional public : a discovery, a first approach of a complex issue

Professional public : a desire to learn more

A principle of continuous improvement

1. An idea : pedagogy by mistake
2. An principle : simplicity but not simplicitic game (adequacy of actor's game, adequacy of prices...)
3. A public adaptation and a territorial adaptation



What future?

(conclusion)

3 versions of « Terre en jeu »

1. An all-public and broad-cast version :
 - a) No facilitator,
 - b) For citizens or students,
 - c) Awareness of the problem of urban sprawl and the protection of local agriculture
2. A reinforcement version (actual version) :
 - a) Needing a facilitator,
 - b) Public more informed but not specialists in the subject (students, new elected officials, territorial technicians).
3. A professional version :
 - a) Needing a facilitator,
 - b) Public : urban planning and agricultural development specialists,
 - c) Identify relevant land tools and find development solutions to combine housing and agricultural activity.

Who can use « Terre en jeu »?

1. My research team
2. Me in the context of an independant activy (in creation)
3. Teachers
4. Engineering office



Thank you for your attention